

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ОДЕСЬКА ЮРИДИЧНА АКАДЕМІЯ»
МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ОДЕСЬКА ЮРИДИЧНА АКАДЕМІЯ»
МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Кваліфікаційна наукова
праця на правах рукопису

ГАЛАТ ВЛАДИСЛАВ ІГОРОВИЧ

УДК 341.96:347.451.031

ДИСЕРТАЦІЯ
ІСТОТНЕ ПОРУШЕННЯ ДОГОВОРУ
МІЖНАРОДНОЇ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ ТОВАРІВ

спеціальність 293 Міжнародне право
галузь знань 29 Міжнародні відносини

Подається на здобуття ступеня доктора філософії

Дисертація містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело.

_____ В. І. Галат

Науковий керівник
БЄЛОГУБОВА Оксана Олександрівна,
кандидат юридичних наук, доцент

Одеса – 2026

АНОТАЦІЯ

Галат В. І. Істотні порушення договору міжнародної купівлі-продажу товарів. – Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису.

Дисертація на здобуття ступеня доктора філософії за спеціальністю 293 Міжнародне право (галузь знань 29 Міжнародні відносини). – Національний університет «Одеська юридична академія», Одеса, 2026.

Дисертацію присвячено комплексному дослідженню істотного порушення договору міжнародної купівлі-продажу товарів як ключової категорії міжнародного торговельного права в межах Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів 1980 року (Конвенції 1980 року). У роботі сформовано цілісну концепцію істотного порушення, визначено його елементи, критерії кваліфікації та правові наслідки в системі засобів правового захисту.

Актуальність дослідження зумовлена ускладненням міжнародного товарообігу та необхідністю уніфікованого підходу до визначення підстав розірвання договорів у транскордонних відносинах. Категорія істотного порушення у Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів 1980 року (Конвенції 1980 року) виступає автономним інструментом, що не тотожний національним конструкціям і потребує доктринального переосмислення з урахуванням міжнародної практики.

У роботі доведено, що еволюція концепції істотного порушення відображає перехід від формально-структурного підходу до функціональної оцінки договірної інтереси сторін. Центральним критерієм виступає не характер порушеного обов'язку, а ступінь втрати стороною того економічного та правового результату, на який вона обґрунтовано розраховувала.

Поглиблено розуміння змісту статті 25 Конвенції 1980 року, зокрема уточнено, що істотність порушення визначається через сукупність об'єктивних та суб'єктивно-об'єктивних критеріїв, включаючи шкоду у

широкому розумінні та критерій передбачуваності. При цьому шкода охоплює не лише майнові втрати, а й нематеріальні наслідки, які впливають на комерційний інтерес сторони.

У дисертації встановлено, що принципи УНІДРУА та Європейські принципи договірного права виконують функцію допоміжних орієнтирів для тлумачення положень Конвенції 1980 року, сприяючи уніфікації підходів до оцінки порушень, їх виправності та правових наслідків.

Сформульовано системну модель елементів істотного порушення, до яких віднесено сам факт порушення, істотне позбавлення договірних очікувань, причинний зв'язок, передбачуваність наслідків та неможливість досягнення мети договору без його припинення. Обґрунтовано, що передбачуваність виконує не лише захисну, але й оціночну функцію у визначенні меж договірного ризику.

Обґрунтовано, що критерієм істотності порушення відповідно до статті 25 Конвенції 1980 року є не сам факт невиконання чи неналежного виконання зобов'язання, а ступінь впливу порушення на договірний інтерес потерпілої сторони та міра позбавлення її тих результатів, на які вона обґрунтовано розраховувала при укладенні договору. Отже, Істотність порушення базується на двох умовах: об'єктивній (наявність шкоди, що істотно позбавляє очікуваного результату) та суб'єктивно-об'єктивній (передбачуваність такого результату порушником). Доведено, що категорія «обґрунтованих очікувань сторони» повинна визначатися з урахуванням принципів добросовісності, міжнародних торговельних звичаїв, поведінки сторін після укладення договору, комерційної мети правочину та функціонального призначення товару.

Аргументовано, що принцип *favor contractus* обмежує можливість кваліфікації порушення як істотного та зумовлює пріоритет збереження договірного зв'язку над його припиненням, унаслідок чого розірвання договору в системі Конвенції 1980 року має характер крайнього засобу правового захисту (*ultima ratio*).

Доведено, що категорія «шкода» (*detriment*) у змісті статті 25 Конвенції

1980 року має автономний і ширший характер порівняно з поняттям «збитки» (*damages*), охоплюючи не лише прямі майнові втрати, а й втрату ділової репутації, комерційних можливостей та економічної цінності договору. Особливу увагу приділено диференціації видів порушень. Встановлено, що прострочення виконання за загальним правилом не є істотним, однак може набувати такого характеру залежно від предмета договору та строкової критичності. Запропоновано модель застосування механізму додаткового строку (*Nachfrist*) як інструменту трансформації неістотного порушення в істотне.

У сфері якості товару обґрунтовано відхід від концепції «ідеального постачання» на користь підходу розумного використання товару, відповідно до якого істотність порушення залежить від реальної можливості економічного використання предмета договору. Запропоновано розмежовувати істотність порушення залежно від статусу покупця: для виробника дефект якості може бути критичним, тоді як для оптового перепродавця він часто компенсується зниженням ціни.

В роботі уточнено критерії оцінки істотності порушення у випадках постачання неякісного товару, прострочення виконання та невиконання супутніх обов'язків продавця чи покупця з урахуванням комерційного призначення товару, можливості усунення недоліків та впливу порушення на економічний результат договору. Досліджено правову природу розірвання договору як одностороннього правового механізму, що реалізується шляхом повідомлення без обов'язкового судового втручання. Підкреслено автономність цього інституту в системі Конвенції 1980 року та його спрямованість на оперативне відновлення економічної рівноваги сторін.

Встановлено, що розірвання договору за Конвенцією є одностороннім правом потерпілої сторони, що реалізується без участі суду, що відрізняє його від багатьох національних систем. Доведено, що Конвенції 1980 року впровадила концепцію уніфікованого порушення (будь-яке невиконання може стати підставою для розірвання), що вимагає від бізнесу чіткої фіксації

істотних умов у тексті договору. Наслідки розірвання мають перспективний характер і не припиняють дію окремих договірних положень, зокрема щодо вирішення спорів та відшкодування збитків. Реституція розглядається як окремий зобов'язальний механізм, спрямований на відновлення майнового стану сторін, з покладенням витрат на сторону, яка допустила істотне порушення.

Узагальнено, що запропонований підхід до істотного порушення забезпечує баланс між стабільністю договірних відносин і ефективністю захисту прав потерпілої сторони, сприяючи передбачуваності міжнародного комерційного обороту та уніфікації правозастосовної практики.

Ключові слова: істотне порушення договору, міжнародна купівля-продаж товарів, Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів 1980 року, договір, засоби правового захисту, цивільна відповідальність, відшкодування збитків, розірвання договору, добросовісність, фідучіарні відносини, загальне право, континентальне право, уніфікація права, міжнародне приватне право, міжнародне співробітництво.

SUMMARY

Halat V. I. Fundamental Breach of the Contract of International Sale of Goods. – Qualifying scientific work on the rights of the manuscript.

Thesis for the degree of Doctor of Philosophy in the specialty 293 International Law (field of knowledge 29 International Relations). – National University “Odesa Law Academy”, Odesa, 2026.

The dissertation is devoted to a comprehensive study of fundamental breach of contract for the international sale of goods as a key category of international trade law within the framework of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods 1980 (the 1980 Convention). The work develops a holistic concept of fundamental breach, defines its elements, qualification criteria,

and legal consequences within the system of remedies.

The relevance of the study is determined by the increasing complexity of international trade and the need for a unified approach to determining the grounds for avoidance of contracts in cross-border relations. The category of fundamental breach under the 1980 Convention serves as an autonomous tool that is not identical to national legal constructs and requires doctrinal reinterpretation in light of international practice.

The paper demonstrates that the evolution of the concept of fundamental breach reflects a shift from a formal-structural approach to a functional assessment of the contractual interest of the parties. The central criterion is not the nature of the breached obligation, but rather the extent to which a party is deprived of the economic and legal outcome it reasonably expected.

The understanding of Article 25 of the 1980 Convention is deepened; in particular, it is clarified that the fundamentality of a breach is determined through a combination of objective and subjective-objective criteria, including detriment in a broad sense and the foreseeability criterion. At the same time, detriment covers not only material losses but also non-material consequences affecting the commercial interest of a party.

The dissertation establishes that the UNIDROIT Principles and the European Principles of Contract Law serve as supplementary guides for interpreting the provisions of the 1980 Convention, contributing to the unification of approaches to assessing breaches, their curability, and legal consequences.

A systematic model of the elements of fundamental breach is formulated, which includes: the fact of breach itself, substantial deprivation of contractual expectations, causation, foreseeability of consequences, and the impossibility of achieving the purpose of the contract without its avoidance. It is substantiated that foreseeability performs not only a protective but also an evaluative function in determining the boundaries of contractual risk.

It is substantiated that the criterion for the fundamentality of a breach under Article 25 of the 1980 Convention is not the mere fact of non-performance or

improper performance of an obligation, but rather the degree of impact of the breach on the contractual interest of the aggrieved party and the extent to which it is deprived of the outcomes it reasonably expected when concluding the contract. Accordingly, the fundamentality of a breach is based on two conditions: an objective one (the existence of detriment that substantially deprives the expected result) and a subjective-objective one (foreseeability of such result by the breaching party).

It is proven that the category of "reasonable expectations of a party" should be determined taking into account the principles of good faith, international trade usages, the conduct of the parties after the conclusion of the contract, the commercial purpose of the transaction, and the functional purpose of the goods.

It is argued that the principle of *favor contractus* limits the possibility of qualifying a breach as fundamental and determines the priority of preserving the contractual relationship over its termination, as a result of which the avoidance of contract in the system of the 1980 Convention has the character of a remedy of last resort (*ultima ratio*).

It is proven that the category of "detriment" within the meaning of Article 25 of the 1980 Convention has an autonomous and broader character compared to the concept of "damages", covering not only direct material losses but also loss of business reputation, commercial opportunities, and the economic value of the contract. Particular attention is paid to the differentiation of types of breaches. It is established that delay in performance is generally not fundamental, but may acquire such a character depending on the subject matter of the contract and the criticality of the time period. A model for applying the additional period mechanism (*Nachfrist*) as a tool for transforming a non-fundamental breach into a fundamental one is proposed.

In the area of goods quality, a departure from the concept of "perfect tender" in favour of the reasonable use approach is substantiated, according to which the fundamentality of a breach depends on the real possibility of economic use of the subject matter of the contract. It is proposed to differentiate the fundamentality of a

breach depending on the status of the buyer: for a manufacturer, a quality defect may be critical, while for a wholesale reseller it is often compensated by a price reduction.

The paper refines the criteria for assessing the fundamentality of a breach in cases of delivery of non-conforming goods, delay in performance, and non-performance of ancillary obligations of the seller or buyer, taking into account the commercial purpose of the goods, the possibility of curing defects, and the impact of the breach on the economic outcome of the contract. The legal nature of avoidance of contract as a unilateral legal mechanism implemented by means of a notice without mandatory judicial intervention is examined. The autonomy of this institution in the system of the 1980 Convention and its orientation towards the operational restoration of the economic balance of the parties are emphasised.

It is established that avoidance of contract under the Convention is a unilateral right of the aggrieved party, exercised without court involvement, which distinguishes it from many national systems. It is demonstrated that the 1980 Convention introduced the concept of a unified breach (any non-performance may become grounds for avoidance), which requires businesses to clearly record essential terms in the text of the contract. The consequences of avoidance are prospective in nature and do not terminate the validity of certain contractual provisions, in particular those concerning dispute resolution and damages. Restitution is considered as a separate binding mechanism aimed at restoring the property status of the parties, with costs imposed on the party that committed the fundamental breach.

It is summarised that the proposed approach to fundamental breach ensures a balance between the stability of contractual relations and the effectiveness of protecting the rights of the aggrieved party, contributing to the predictability of international commercial transactions and the unification of law enforcement practice.

Key words: fundamental breach of contract, international sale of goods, UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods of 1980 (CISG),

contract, remedies, civil liability, damages, avoidance of contract, good faith, fiduciary relationships, common law, civil law, unification of law, private international law, international cooperation.

СПИСОК ПУБЛІКАЦІЙ ЗДОБУВАЧА ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

Наукові праці, в яких опубліковані основні наукові результати дисертації:

Статті у наукових фахових виданнях України

1. Галат В. І. Теоретичні аспекти поняття істотного порушення договору міжнародної купівлі-продажу товарів. *Наукові праці НУ ОЮА*. 2024. Том 34. С. 32-37.
2. Галат В. І. Критерій «розумного строку» для розірвання договору міжнародної купівлі-продажу товарів: тлумачення та практика застосування. *Наукові записки Львівського університету бізнесу та права*. 2024. Вип. 40. С. 762-772.
3. Галат В. І. Роль міжнародного арбітражу у вирішенні спорів, пов'язаних з істотним порушенням договору міжнародної купівлі-продажу товарів. *Наукові праці НУ ОЮА*. 2024. Том 35. С. 19-26.
4. Галат В. І. Поняття та критерії істотного порушення договору міжнародної купівлі-продажу товарів. *Академічні візії*. 2025. Вип. 48. URL: <https://academy-vision.org/index.php/av/article/view/3218>.
5. Галат В. І. (2026). Розірвання договору міжнародної купівлі-продажу товарів у разі істотного порушення за Конвенцією ООН 1980 року. *Академічні візії*. 2026. Вип. 48. URL: <https://doi.org/10.66556/2786-586X.54.halat-v>.

Наукові праці, які засвідчують апробацію матеріалів дисертації та додатково відображають її наукові результати:

6. Галат В. І. Захист персональних даних в інформаційно-інтенсивну епоху. *Права людини в період збройних конфліктів : Зб. матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції присвяч. 25-річчю Національного університету «Одеська юридична академія»* (м. Одеса, 18

листопада 2022 р.) / Нац. ун-т «Одеська юридична академія» ; каф. міжнародного та європейського права НУ «ОЮА» : у 2 т. Одеса, 2022. С. 574-578.

7. Галат В. І. Сучасні виклики і перспективи міжнародно-правової відповідальності за порушення договорів міжнародної купівлі-продажу товарів в 21 столітті. *Європейські орієнтири розвитку України: науково-практичний вимір в умовах воєнних викликів* : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (Одеса, 26 квіт. 2024 р.) / НУ "ОЮА" ; за заг. ред. С. В. Ківалова ; відп. за вип. М. Р. Аракелян. – Одеса : Фенікс, 2024. – С. 213-215.

8. Галат В. І. Істотне порушення міжнародних договорів та примус до виконання контракту в умовах збройних конфліктів: Приклад кейсу аарл проти Шрі-Ланки. *«Права людини в період збройних конфліктів» : Міжнар. наук.-практич. конф., присвяч. 75-річчю прийняття Женевських конвенцій про захист жертв війни 1949 року та Міжнародному дню прав людини, зб. матер. конф.* (1 листоп., 2024 р., м. Одеса) / відп. ред. С. В. Ківалов. – Одеса : НУ «ОЮА», 2024. – С. 64-69.

9. Галат В. І. Повідомлення про порушення та розірвання договору у міжнародній купівлі-продажу товарів: вимоги до форми, змісту та правові наслідки. *Актуальні проблеми науки та практики у світлі євроінтеграційних процесів: тези доповідей учасників міжнародної науковопрактичної конференції* (Львів, 23 травня 2025 р.). Львів: ЗВО «Львівський університет бізнесу та права», 2025. С. 414-417. URL: <https://lubp.com.ua/wp-content/uploads/2025/05/APNP2025.pdf>

10. Галат В. І. Вплив війни та європейської інтеграції на забезпечення виконання договорів міжнародної купівлі-продажу товарів: виклики та стратегії для післявоєнної відбудови України. *Європейські орієнтири розвитку України: нові виміри у воєнний час* : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Одеса, 16 трав. 2025 р.) : у 2 т. / за заг. ред. С. В. Ківалова. – Одеса : Фенікс, 2025. – Т. 1. – С. 262-264.

11. Галат В. І. Право продавця на усунення порушення у контексті поняття істотного порушення за Віденською конвенцією 1980 року / В. І. Галат // Права людини в період збройних конфліктів : збірник матеріалів Міжнародної наук.-практ. конф. (31 жовтня 2025 р.) / відп. ред. М. Р. Аракелян ; уклад. Х. Н. Бехруз та ін. – Одеса : НУ «ОЮА», 2025. – С. 178-179.

12. Галат В. І. Законодавча еволюція статті 25 Конвенції ООН про міжнародну купівлю-продаж товарів: від проєкту до сучасного формулювання. *Соціально-політична та правова система України в цифрову епоху: сучасні виклики : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф.* (м. Одеса, 22 квіт. 2026 р.) : у 2-х т. / заг. ред. С. Ківалова ; НУ «Одес. юрид. академія». Одеса : Фенікс, 2026. Т. 1. С. 234-237.

ЗМІСТ

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ.....	14
ВСТУП.....	15
 РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ІСТОТНОГО ПОРУШЕННЯ ДОГОВОРІВ МІЖНАРОДНОЇ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ ...	24
1.1. Генеза дослідження та становлення інституту істотного порушення договору міжнародної купівлі-продажу товарів в міжнародному приватному праві.....	24
1.2. Визначення істотного порушення у статті 25 Конвенції 1980 року.....	40
1.3. Істотне порушення в інших міжнародних уніфікаційних документах.....	58
 РОЗДІЛ 2. ПОНЯТТЯ ТА ВИДИ ІСТОТНОГО ПОРУШЕННЯ ДОГОВОРУ МІЖНАРОДНОЇ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ ТОВАРІВ.....	71
2.1. Елементи, що формують конструкцію істотного порушення договору...	71
2.2. Істотне порушення у разі невиконання та прострочення виконання.....	91
2.3. Істотне порушення у зв'язку з невідповідністю товару.....	105
 РОЗДІЛ 3. ПРАВОВІ НАСЛІДКИ ІСТОТНОГО ПОРУШЕННЯ ДОГОВОРУ.....	137
3.1. Розірвання договору за Конвенції 1980 року та іншими міжнародними актами у разі істотного порушення.....	137
3.2. Правила повідомлення сторони, що допустила істотне порушення.....	150
3.3. Розумний строк для розірвання договору в різних міжнародно-правових документах.....	168
3.4. Правові наслідки розірвання договору внаслідок істотного порушення.....	186
 ВИСНОВКИ.....	207
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	211
ДОДАТОК 1.....	237

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ

Скорочення	Розшифрування
Конвенція 1980 року, Конвенція	Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів 1980 року
Гаазький проєкт 1935 року	Проект уніфікованого закону про міжнародну купівлю-продаж товарів, підготовлений у Гаазі в 1935 році
UNCITRAL, ЮНСИТРАЛ	Комісія ООН з права міжнародної торгівлі (United Nations Commission on International Trade Law)
UNIDROIT, УНІДРУА	Міжнародний інститут уніфікації приватного права (International Institute for the Unification of Private Law)
CESL	Загальноєвропейське право купівлі-продажу (Common European Sales Law)
Incoterms	International Commercial Terms (Міжнародні комерційні терміни)
PECL	Принципи європейського договірної права (Principles of European Contract Law)
PICC, Принципи УНІДРУА	Принципи міжнародних комерційних договорів УНІДРУА (UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts)
UCC	Єдиний торговельний кодекс США (Uniform Commercial Code)
ULIS	Єдиний закон про міжнародну купівлю-продаж товарів (Uniform Law on the International Sale of Goods)

ВСТУП

Обґрунтування вибору теми дослідження. Сучасний етап розвитку міжнародної торгівлі характеризується стрімким зростанням транскордонного товарообігу, ускладненням міжнародних комерційних зв'язків та посиленням процесів уніфікації приватноправового регулювання. В умовах глобалізації світової економіки договір міжнародної купівлі-продажу товарів виступає основною правовою формою здійснення міжнародного торговельного обігу, а ефективність механізмів захисту прав його сторін безпосередньо впливає на стабільність міжнародного комерційного обороту, передбачуваність підприємницької діяльності та інвестиційну привабливість держави.

Для України дослідження проблематики істотного порушення договору міжнародної купівлі-продажу товарів набуває особливої актуальності в умовах євроінтеграційних процесів, адаптації національного законодавства до *acquis* Європейського Союзу та поглиблення участі України у міжнародній торгівлі. Після початку повномасштабної збройної агресії російської федерації українська економіка зазнала істотних трансформацій, що супроводжуються зміною логістичних маршрутів, переорієнтацією зовнішньоторговельних ринків та активізацією співробітництва з державами Європейського Союзу, Північної Америки та Азії. За таких умов особливого значення набуває забезпечення належного правового регулювання міжнародних комерційних договорів та ефективного механізму реагування на їх порушення.

Однією з ключових категорій Конвенції Організації Об'єднаних Націй про договори міжнародної купівлі-продажу товарів 1980 року (Віденської конвенції, Конвенції 1980 року) є категорія істотного порушення договору, закріплена у статті 25 Конвенції. Саме встановлення факту істотного порушення є передумовою застосування найбільш суворого засобу правового захисту – розірвання договору. Конструкція істотного порушення договору

має автономний міжнародно-правовий характер та не ототожнюється з категоріями істотного порушення, що існують у національних правових системах. Це зумовлює необхідність формування єдиних підходів до її тлумачення та застосування.

Актуальність теми дослідження обумовлюється також тим, що положення статті 25 Конвенції 1980 року містять значну кількість оціночних понять, зокрема «значне позбавлення того, на що сторона мала право розраховувати», «обґрунтовані очікування сторони», «передбачуваність наслідків порушення». Відсутність у Конвенції чітких критеріїв визначення істотності порушення призводить до неоднорідності судової та арбітражної практики різних держав, а також породжує складнощі у правозастосуванні. Особливо дискусійними залишаються питання співвідношення істотного порушення договору із принципом *favor contractus*, визначення меж між звичайним та істотним порушенням, оцінки можливості усунення порушення, а також значення поведінки сторін для кваліфікації порушення як істотного.

Необхідність дослідження інституту істотного порушення договору обумовлена також недостатнім рівнем його наукової розробленості у вітчизняній науці міжнародного приватного права. Попри значну кількість зарубіжних досліджень, присвячених Конвенції 1980 року, в українській юридичній доктрині відсутнє комплексне монографічне дослідження, присвячене саме теоретичним та практичним аспектам істотного порушення договору міжнародної купівлі-продажу товарів. Потребують переосмислення критерії істотного порушення договору з урахуванням сучасної міжнародної комерційної практики, рішень міжнародного комерційного арбітражу, правових позицій національних судів різних держав та тенденцій гармонізації міжнародного приватного права.

Особливої актуальності дослідження набуває у зв'язку з необхідністю забезпечення єдності правозастосування та формування передбачуваної судової практики в Україні при розгляді спорів, що виникають із

міжнародних договорів купівлі-продажу товарів. Належне тлумачення положень Конвенції 1980 року сприятиме підвищенню рівня правової визначеності у міжнародному торговельному обороті, ефективному захисту прав учасників міжнародної торгівлі та подальшій інтеграції України до світового економічного простору.

Таким чином, необхідність комплексного дослідження поняття, ознак, критеріїв та правових наслідків істотного порушення договору міжнародної купівлі-продажу товарів, а також вироблення науково обґрунтованих пропозицій щодо вдосконалення практики застосування положень Конвенції 1980 року, зумовлює актуальність теми дисертаційного дослідження.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами.

Дисертація виконана в рамках запланованих наукових тем Національного університету «Одеська юридична академія», а саме: «Правове та суспільне життя України в антропоцентричному вимірі в цифрову епоху» на 2021–2025 роки (номер державної реєстрації 0122U000266) та «Соціальна та політична стабільність у періоди воєнних дій та післявоєнної трансформації: правові, економічні, гуманітарні та технологічні можливості в цифрову епоху» на 2026–2030 роки; у рамках планів науково-дослідної роботи кафедри міжнародного та європейського права Національного університету «Одеська юридична академія», а саме: «Міжнародне право та захист прав людини в цифрову епоху» на 2021–2025 роки та «Міжнародне право та захист прав людини в контексті інноваційних технологій: сучасний стан та напрями трансформації» на 2026–2030 роки.

Мета і завдання дослідження. Метою дисертаційного дослідження є комплексне теоретико-прикладне дослідження інституту істотного порушення договору міжнародної купівлі-продажу товарів відповідно до положень Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів 1980 року, міжнародної судової та арбітражної практики, а також вироблення науково обґрунтованих пропозицій щодо вдосконалення правозастосування у цій сфері.

Для досягнення поставленої мети визначено такі **завдання**:

- дослідити правову природу та функції інституту істотного порушення договору в системі засобів правового захисту Конвенції 1980 року;
- розкрити зміст поняття істотного порушення відповідно до статті 25 Конвенції 1980 року;
- визначити елементи, що складають істотне порушення договору міжнародної купівлі-продажу товарів;
- проаналізувати критерії «значного позбавлення очікуваного результату» та «обґрунтованих очікувань сторони»;
- дослідити критерій передбачуваності наслідків порушення у структурі істотного порушення;
- встановити співвідношення істотного порушення і з принципом *favor contractus*;
- охарактеризувати правові наслідки істотного порушення договору;
- проаналізувати міжнародну судову та арбітражну практику застосування статті 25 Конвенції 1980 року;
- дослідити співвідношення положень Конвенції 1980 року із нормами національного цивільного законодавства щодо істотного порушення договору;
- сформулювати пропозиції щодо вдосконалення практики застосування положень Конвенції 1980 року в Україні.

Об'єктом дослідження є правовідносини, що виникають у зв'язку з порушенням договору міжнародної купівлі-продажу товарів.

Предметом дослідження є істотні порушення договору міжнародної купівлі-продажу товарів.

Методологічною основою дослідження є сукупність загальнонаукових та спеціально-юридичних методів наукового пізнання. Діалектичний метод застосовувався для дослідження правової природи істотного порушення та розвитку підходів до його тлумачення (підрозділи 1.1, 1.2, 2.1). Формально-юридичний метод використано під час аналізу

положень Конвенції 1980 року, міжнародних актів та національного законодавства (підрозділи 1.2, 1.3, 3.1, 3.4). Порівняльно-правовий метод дав змогу дослідити підходи різних правових систем до визначення істотного порушення договору та співвідношення відповідних категорій із конструкцією істотного порушення (підрозділи 1.3, 2.2, 2.3, 3.1, 3.3). Системно-структурний метод використовувався при аналізі елементів істотного порушення договору та їх взаємозв'язку (підрозділи 2.1, 2.2, 2.3). Історико-правовий метод дозволив простежити становлення концепції істотного порушення у міжнародному торговельному праві (підрозділ 1.1). Метод аналізу судової практики застосовувався при дослідженні рішень міжнародного комерційного арбітражу та національних судів щодо застосування статті 25 Конвенції 1980 року (підрозділи 2.2, 2.3, 3.2, 3.3).

Теоретичну основу дослідження становлять праці вітчизняних та зарубіжних учених у сфері міжнародного приватного права, міжнародного торговельного права та договірної права, зокрема: Г. Флехтнера, П. Шлехтріма, І. Швенцер, Дж. Хоннолда, Ф. Феррарі, У. Магнуса, П. Хубера, А. Малліса, Дж. Луукофскі, М. Бріджа, К. Бааш Андерсен, Л. ДіМаттео, а також праці українських учених у сфері міжнародного приватного права та договірної права, серед яких слід виокремити праці Х. Н. Бехруз, В. А. Васильєвої, О. В. Дзери, А. І. Дрішлюка, А. С. Довгерта, С. С. Журило, А. В. Зеліско, Т. С. Ківалової, В. І. Кисіля, В. М. Коссака, В. В. Луця, Н. Люльчук, Р. А. Майданика, К. В. Мануїлової, К. Г. Некіт, М. С. Федорко, Т. В. Сліпачук, Ю. Д. Притики, Є. О. Харитонова, О. І. Харитонової, Г. Г. Харченко, О. Ю. Цибульської та інших.

Проте на сьогодні немає комплексного дослідження, присвяченого питання порівняльно-правового дослідження теорії та практики правового регулювання істотного порушення договору міжнародної купівлі-продажу товарів.

В основу дисертації також покладено великий нормативний матеріал, що включає як міжнародні акти, так і внутрішні правові акти низки держав.

Ступінь наукової розробленості теми. На сьогодні у вітчизняній науці міжнародного приватного права відсутнє окреме монографічне дослідження, присвячене проблемі істотного порушення договору міжнародної купівлі-продажу товарів.

Наукова новизна дисертаційного дослідження полягає у тому, що дисертація є одним із перших в Україні комплексних досліджень інституту істотного порушення договору міжнародної купівлі-продажу товарів відповідно до положень Конвенції 1980 року, міжнародної судової та арбітражної практики.

У результаті проведеного дослідження сформульовано положення, що характеризуються науковою новизною та виносяться на захист.

уперше:

- сформульовано комплексну систему елементів істотного порушення договору міжнародної купівлі-продажу товарів, до якої віднесено: факт порушення договірної обов'язку; істотне позбавлення сторони очікуваного результату; причинний зв'язок між порушенням і негативними наслідками; передбачуваність таких наслідків для сторони-порушника; неможливість досягнення договірної мети без застосування механізму розірвання договору;

- обґрунтовано, що критерієм істотності порушення відповідно до статті 25 Конвенції 1980 року є не сам факт невиконання чи неналежного виконання зобов'язання, а ступінь впливу порушення на договірний інтерес потерпілої сторони та міра позбавлення її тих результатів, на які вона обґрунтовано розраховувала при укладенні договору;

- аргументовано, що принцип *favor contractus* обмежує можливість кваліфікації порушення як істотного та зумовлює пріоритет збереження договірної зв'язку над його припиненням, унаслідок чого розірвання договору в системі Конвенції 1980 року має характер крайнього засобу правового захисту (*ultima ratio*);

- обґрунтовано модель застосування додаткового строку (*Nachfrist*) як інструменту трансформації звичайного прострочення в істотне порушення.

Після безрезультатного впливу такого строку потерпіла сторона отримує право на розірвання договору незалежно від доведення ступеня шкоди за ст. 25, що забезпечує правову визначеність;

удосконалено:

- наукові підходи до тлумачення категорії передбачуваності у структурі істотного порушення договору, зокрема шляхом визначення її значення як критерію оцінки обсягу договірних ризиків та меж відповідальності сторони-порушника;

- характеристику правових наслідків істотного порушення договору в системі засобів правового захисту Конвенції 1980 року, зокрема у частині співвідношення розірвання договору, реституції, відшкодування збитків та збереження чинності окремих договірних умов після припинення основного зобов'язання;

- доведено, що категорія «шкода» (*detriment*) у змісті статті 25 Конвенції 1980 року має автономний і ширший характер порівняно з поняттям «збитки» (*damages*), охоплюючи не лише прямі майнові втрати, а й втрату ділової репутації, комерційних можливостей та економічної цінності договору;

- тезу, що категорія «обґрунтованих очікувань сторони» повинна визначатися з урахуванням принципів добросовісності, міжнародних торговельних звичаїв, поведінки сторін після укладення договору, комерційної мети правочину та функціонального призначення товару;

- критерії оцінки істотності порушення у випадках постачання неякісного товару, прострочення виконання та невиконання супутніх обов'язків продавця чи покупця з урахуванням комерційного призначення товару, можливості усунення недоліків та впливу порушення на економічний результат договору;

- доктринальні підходи до співвідношення Конвенції 1980 року, Принципів УНІДРУА (*PICC*) та Принципів європейського договірних права (*PECL*) як взаємодоповнювальних інструментів автономного та уніфікованого

тлумачення міжнародних комерційних договорів;

отримали подальший розвиток:

– доктринальні підходи до автономного тлумачення статті 25 Конвенції 1980 року з урахуванням міжнародного характеру Конвенції та необхідності забезпечення однаковості її застосування у різних правових системах;

– положення щодо співвідношення категорії істотного порушення у Конвенції 1980 року та концепції істотного порушення договору у національному цивільному законодавстві, зокрема в аспекті відмінностей між функціональним та формально-юридичним підходами до оцінки порушення;

– концепція функціонального підходу до оцінки порушення договору міжнародної купівлі-продажу товарів, відповідно до якої визначальним критерієм є вплив порушення на досягнення економічної мети договору;

– положення про правову природу розірвання договору в міжнародному торговельному праві як одностороннього позасудового способу захисту, спрямованого на оперативне відновлення комерційного балансу сторін;

– наукові положення щодо співвідношення принципу *pacta sunt servanda* та економічної ефективності міжнародного комерційного обороту, у межах якого стабільність договору підпорядковується необхідності мінімізації непропорційних комерційних втрат сторін.

Практичне значення одержаних результатів полягає у можливості використання сформульованих висновків у:

– *науково-дослідній сфері* – для подальшого розвитку науки міжнародного приватного права;

– *правотворчій діяльності* – під час удосконалення національного законодавства у сфері міжнародної торгівлі;

– *правозастосовній діяльності* – при розгляді судами та міжнародними комерційними арбітражами спорів, що виникають із договорів міжнародної купівлі-продажу товарів;

– *у навчальному процесі* – при викладанні дисциплін «Міжнародне приватне право», «Міжнародне торговельне право», «Порівняльне договірне

право».

Апробація результатів дисертації. Висновки і положення дисертаційного дослідження обговорювалися на засіданнях кафедри міжнародного та європейського права Національного університету «Одеська юридична академія».

Основні результати дисертаційного дослідження доповідалися на всеукраїнських та міжнародних науково-практичних конференціях, засіданнях круглих столів; на засіданнях та наукових семінарах кафедри міжнародного та європейського права Національного університету «Одеська юридична академія».

Публікації. Основні положення та висновки знайшли відображення у дванадцяти публікаціях, у тому числі п'яти статтях, опублікованих у наукових періодичних виданнях, перелік яких затверджено МОН України, та сімох тезах доповідей на науково-практичних конференціях.

Структура роботи. Дисертація складається з анотації, вступу, трьох розділів, які включають десять підрозділів, висновків, списку використаних джерел та додатку. Загальний обсяг роботи – 229 сторінок, з них основного тексту – 199 сторінок, список використаних джерел складає 319 найменування і розташований на 27 сторінках, додаток 1 – 3 сторінки

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ІСТОТНОГО ПОРУШЕННЯ ДОГОВОРІВ МІЖНАРОДНОЇ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ

1.1. Генеза дослідження та становлення інституту істотного порушення договору міжнародної купівлі-продажу товарів в міжнародному приватному праві

Дослідження проблематики порушення договорів міжнародної купівлі-продажу повертає нас до ранніх проєктів Ліги Націй щодо уніфікації права, зокрема до Гаазького проєкту 1935 року, який ґрунтувався на наукових напрацюваннях професора Ернста Рабеля та був спрямований на гармонізацію приватного торговельного права [266, с. 51]. Рабель здійснив ґрунтовне порівняльно-правове дослідження прав та обов'язків покупців і продавців у різних правових системах. У межах його дослідження, а також у Гаазькому проєкті 1935 року, було проведено розмежування між істотними та допоміжними (додатковими) договірними зобов'язаннями [267, с. 793].

Потерпілій стороні не надавалося право розірвати договір, якщо порушене зобов'язання не могло бути кваліфіковане як істотне, що відповідало підходу традиційного англійського загального права, яке розрізняє *warranty* та *condition*. Водночас такий підхід не відповідав потребам міжнародної купівлі-продажу, оскільки допускав розірвання договору у разі порушення істотної умови навіть за обставин, коли таке порушення спричиняло відносно незначну або мінімальну шкоду.

У зв'язку з цим під час підготовчих робіт над Єдиним законом про міжнародну купівлю-продаж товарів (Uniform Law on the International Sale of Goods, ULIS) у 1951 році представник Данії запропонував надати засобу правового захисту у вигляді розірвання договору більш точний критерій. Він висунув концепцію істотного порушення будь-якого договірного зобов'язання замість ідеї порушення саме істотного зобов'язання як передумови виникнення права потерпілої сторони на розірвання договору [265, с. 96]. Цей підхід був прийнятий і включений до кількох проєктів ULIS, а згодом – і до

його правонаступника, Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів (Конвенції 1980 року). Водночас саме визначення істотного порушення залишається дискусійним і складним для однозначного розуміння.

Конвенції 1980 року присвячує визначенню істотного порушення статтю 25 Конвенції. Згідно зі статтею 25 Конвенції 1980 року, істотне порушення визначається через наслідки порушення у вигляді передбачуваної шкоди, заподіяної потерпілій стороні. Для кваліфікації порушення як істотного необхідне одночасне виконання двох умов: наявність шкоди та її передбачуваність. Порушення є істотним, якщо воно спричиняє таку шкоду, яка значною мірою позбавляє іншу сторону того, на що вона мала право розраховувати за договором, за умови, що сторона, яка порушила договір, передбачала або розумна особа того ж роду за аналогічних обставин могла передбачити такі наслідки.

Хоча таке абстрактне визначення не забезпечує чіткого розуміння поняття істотного порушення з метою розірвання договору, ранні наукові дослідження наголошували на принципі *favor contractus* та пропонували суворий критерій для встановлення наявності суттєвої шкоди.

Як зазначає О. Є. Харитонов, порушення зобов'язання проявляється у невиконанні або неналежному виконанні умов договору [73, с. 98]. О. В. Дзера підкреслює, що порушення договору є підставою цивільно-правової відповідальності [84, с. 129].

У доктрині зазначається, що порушення договірного зобов'язання охоплює як невиконання, так і прострочення виконання [87, с. 229]. Як слушно зауважується в українській цивілістиці, порушення договору має наслідком виникнення охоронних правовідносин [48, с.74].

У доктрині також тривають дискусії щодо змісту поняття істотного порушення [226, с. 250]. Переважає тлумачення, відповідно до якого у випадках заявленого істотного порушення перевага має надаватися збереженню договору, а не його розірванню, з огляду на специфіку

міжнародної купівлі-продажу та значні витрати, пов'язані з розірванням договірних відносин. Загальновизнаним є припущення, що у договорах міжнародної купівлі-продажу засіб правового захисту у вигляді розірвання договору не повинен застосовуватися, якщо тяжкість порушення не є очевидно неприйнятною [225, с. 81].

Класичні правові доктрини, зокрема принцип обов'язковості договору (*sanctity of contracts*), а також економічна обтяжливність «розгортання» (*unwinding*) договору, наводяться як аргументи на користь збереження договірних відносин, а не реалізації потерпілою стороною права на розірвання договору у зв'язку з його порушенням [127, с. 334; 185, с. 489, 491; 272, с. 83]. Принцип обов'язковості договору вимагає неухильного дотримання укладених договорів. Саме договірний консенсус сторін є рушійною силою формування та розвитку транснаціонального торговельного права. Відтак право сторони на розірвання договору прямо суперечить принципу *sanctity of contracts* навіть у випадках, коли виконання договору стає для однієї зі сторін не вигідним або надмірно ускладненим.

Іншим аргументом є міркування економічної ефективності, пов'язані з витратами на розірвання договору, зокрема витратами на повернення або зберігання товарів. Розірвання договору покладає на продавця, який порушив договір, обтяжливі витрати, пов'язані з повторним транспортуванням або реалізацією товару в іноземній державі, що супроводжується високим ризиком його пошкодження або навіть втрати. У значній кількості країн відхилений товар не може бути негайно використаний або повернений, унаслідок чого виникає реальна небезпека його псування чи загибелі. Аналогічно, розірвання договору створює суттєві труднощі й для покупця, який порушив договір, якщо він уже здійснив інвестиції в очікуванні постачання та змушений нести відповідальність перед своїми субпокупцями у вигляді вимог про відшкодування збитків через непостачання товару. Таким чином, розірвання договору позбавляє сторону-порушника вигод від договору, включно з очікуваним прибутком, і знецінює здійснені раніше

інвестиції [251, с. 423]. Отже, економічні втрати можуть слугувати вагомим аргументом на користь захисту договору від розірвання [264, с. 221, 225].

Важливо зазначити, що в історичному розвитку інституту істотного порушення простежується еволюція поглядів на характер договірних зв'язків: від суто формальних конструкцій римського права до сучасного розуміння договору як відносин, що містять елемент взаємної довіри. У цьому контексті окремі дослідники проводять аналогії між договірними зобов'язаннями та фидуціарними відносинами, хоча в міжнародній купівлі-продажу таке зближення є обмеженим через комерційну природу цих договорів [80, с. 176].

Судова та доктринальна практика застосування Конвенції 1980 року демонструє різні підходи до тлумачення поняття істотного порушення договору. Так, Зігель зазначає, що істотне порушення у розумінні статті 25 Конвенції є тотожним англійській доктрині порушення істотної умови договору (*breach of fundamental term*), хоча розробники Конвенції не мали на меті запозичення будь-яких національних правових концепцій [317, с. 9]. Хубер вважає, що як розмежування між *conditions* і *warranties*, так і доктрина проміжних умов (*intermediate terms*) ґрунтуються на критеріях, подібних до тих, що лежать в основі концепції істотного порушення у тексті Конвенції [210, с. 13, 15].

Магнус підходить до оцінки істотності порушення з позиції розміру завданих збитків, зазначаючи, що співвідношення грошових втрат, завданих унаслідок невиконання договору, із загальною вартістю договору може розглядатися як безпосередньо пов'язаний чинник при визначенні істотного порушення [115, с. 113, 120; 200, с. 338; 230, с. 177–354; 252]. Шлехтрієм пропонує вважати порушення істотним у разі, якщо воно призводить до втрати мети договору [277, с. 113]. Для застосування цього критерію необхідно, щоб унаслідок порушення сторона втратила будь-який інтерес у подальшому виконанні договору. Один із авторів також розглядає шкоду не як статичний елемент, а як динамічне явище, яке в багатьох випадках виникає лише за умови триваючого порушення договору та не може бути належним

чином компенсоване шляхом відшкодування збитків [287, с. 210].

Розуміння істотного порушення договору відповідно до наведених вище доктринальних підходів не сприяє виробленню послідовного тлумачення судових рішень щодо застосування концепції істотного порушення у справах з подібними фактичними обставинами. Низка дослідників доходить висновку, що суди схильні тлумачити положення Конвенції 1980 року крізь призму концепцій, запозичених із власного національного права. З огляду на це, представники новітньої доктрини Конвенції 1980 року ставлять під сумнів підхід до розірвання договору у разі його істотного порушення як крайнього засобу правового захисту.

Сучасні наукові дослідження зосереджені на пошуку шляхів «оживлення» визначення істотного порушення договору. Згідно з одним із нових підходів, аргументи щодо принципу обов'язковості договору та економічної ефективності не є достатньо переконливими й, навпаки, можуть бути використані на користь розірвання договору. Потерпіла сторона повинна мати розширене право на припинення договору у разі невиконання будь-якої з його умов. Збереження договору всупереч порушенню може призвести до ослаблення обов'язкової сили договірних зобов'язань.

Покладення на добросовісну сторону обов'язку виконувати свої зобов'язання за договором за умови, що інша сторона порушує його умови, суперечить принципу *sanctity of contracts*, оскільки сторона-порушник не пов'язана тим самим обсягом договірних обов'язків. Отже, потерпілій стороні має бути надано доступ до правового засобу, який дозволяє звільнитися від неефективних або економічно безрезультатних договірних зобов'язань. Крім того, витрати, пов'язані з розірванням договору, не повинні використовуватися як перешкода для реалізації права потерпілої сторони на його анулювання. Визначення істотного порушення не містить розмежування залежно від того, чи є розірвання договору витратним або невитратним.

Феррарі пропонує визначати поняття істотного порушення на підставі сукупності його характерних елементів, зокрема: порушення договірного

зобов'язання, наявності шкоди, легітимних очікувань сторін та передбачуваності наслідків [185, с. 489-490; 193, с. 1; 191, с. 3]. Аналогічної позиції дотримується Брідж, який вважає, що істотність порушення повністю залежить від очікувань потерпілої сторони, чітко сформульованих і обмежених конкретними умовами відповідного договору, а також від характеру фактичного порушення, яке мало місце [136, с. 915].

Водночас співвідношення між шкодою та передбачуваністю наслідків залишається нечітким і потребує подальшого доктринального визначення. Другий елемент істотного порушення – передбачуваність – дотепер залишався предметом украй обмеженого наукового аналізу.

Поняття істотного порушення є «наріжним каменем» у системі засобів правового захисту, передбачених Конвенцією. Воно відіграє ключову роль у механізмі правових засобів, встановленому Конвенції 1980 року. Різні засоби правового захисту, доступні як покупцеві, так і продавцеві, а також окремі аспекти переходу ризику залежать від цього поняття. Конвенція визначає істотне порушення у статті 25 Конвенції 1980 року. Проте точне значення цього правового визначення й досі є предметом дискусій у доктрині Конвенції 1980 року.

Легальне визначення містить низку елементів, таких як шкода, істотне позбавлення та передбачуваність для розумної особи, причому ці терміни, у свою чергу, не мають чіткого змістовного наповнення. Це ускладнює кваліфікацію того, чи має порушення істотний характер. Поняття істотного порушення також зазнавало критики за свою загальність і неоднозначність. Метою цього розділу є надання теоретичного розуміння цього поняття крізь призму його історичного розвитку та наукових досліджень, а також аналіз його елементів: шкоди та передбачуваності.

Термін «істотне порушення» зазнав значних змін протягом історії його формування [162, с. 169; 306; 308, с. 8, 11]. Низка науковців досліджувала історичний розвиток цього поняття з метою визначення найбільш точного відображення його змісту у правозастосовній практиці. Вони дійшли

висновку, що від суддів очікується формулювання принципових стандартів для визначення того, що саме становить істотне порушення [148, с. 93-110; 230, с. 177; 256, с. 281; 265, с. 98; 311, с. 206]. З метою загального розуміння розвитку цього поняття та закладеної в ньому ідеї, в історії становлення інституту істотного порушення договору можна виокремити три періоди: доконвенційні спроби, істотне порушення за Конвенцією 1980 року та розвиток цього інституту в інших міжнародних інструментах, прийнятих після Конвенції 1980 року.

Істотне порушення в межах доконвенційних напрацювань можна згрупувати у чотири етапи розвитку: порушення істотного зобов'язання; істотне порушення договору; питання, порушені на Гаазькій конференції 1964 року; та підготовчі роботи до Конвенції.

Ранні Римські проекти (1939, 1951) не містили положень, які б розглядали істотне порушення як центральне поняття, що надає потерпілій стороні право розірвати договір. Натомість вони запроваджували фрагментарну систему засобів правового захисту, подібну до традиційного англійського загального права, яке розрізняє гарантію (*warranty*) та умову (*condition*). Крім того, договір міг бути розірваний лише у випадку, коли порушене положення могло бути кваліфіковане як істотна умова [265, с. 98; 311, с. 206]. Зобов'язання продавця є істотною умовою договору, якщо без нього покупець не уклав би договір [230, с. 306]. Істотність у цьому визначенні стосується важливості конкретного договірного зобов'язання, а не самого порушення.

Під час підготовчої роботи над *ULIS* у 1951 році Робоча група на Гаазькій конференції зауважила, що положення *ULIS* не досягають вищої мети збереження договору, оскільки допускають його розірвання у разі порушення істотної умови навіть у випадках, коли порушення спричиняє відносно незначну або мінімальну шкоду [265, с. 99]. У відповідь на цю критику представник Данії запропонував концепцію істотного порушення будь-якого договірного обов'язку замість концепції порушення істотного

зобов'язання як передумови для реалізації права потерпілої сторони на розірвання договору [265, с. 99]. Це положення було прийняте та включене до статті 15 проєкту ULIS 1956 року. Проєкт передбачає розмежування між істотним та неістотним порушенням. Стаття 15 проєкту встановлює, що: «Порушення договору вважається істотним у будь-якому випадку, коли сторона знала або повинна була знати на момент укладення договору, що інша сторона не уклала б договір, якби вона передбачала, що таке порушення матиме місце» [171, с. 1].

Відповідно, існують два елементи, які надають порушенню договору істотного характеру:

I) факт того, що невинна сторона не уклала б договір, якби вона передбачала таке порушення;

II) реальне або припущене знання сторони-порушника про зазначену обставину (тобто, що інша сторона не уклала б договір, якби передбачала порушення) на момент укладення договору.

Складність, яка може виникнути при застосуванні цього визначення, полягає у встановленні обставин, за яких сторона-порушник вважається такою, що знала або могла знати про внутрішні наміри іншої сторони, а також у доведенні такого знання. Визначення, закріплене у статті 15 проєкту ULIS 1956 року, піддавалося критиці за надмірно суб'єктивний характер [171, с. 108]. Зокрема, було б надзвичайно складно довести, що сторона, яка порушила договір, повинна була знати, як би діяла інша сторона, якби вона передбачала таке порушення на момент укладення договору. Крім того, критерій розмежування між істотними та менш серйозними видами порушень був обраний невдало, оскільки внутрішні наміри сторін важко встановити і ще складніше довести [171, с. 138].

На Гаазькій конференції 1964 року статтю 15 проєкту ULIS 1956 року було доопрацьовано. Внесена поправка замінила термін «інша сторона» на формулювання «розумна особа, що перебуває в тій самій ситуації, що й інша сторона». Така зміна була спрямована на надання поняттю істотного

порушення більшої об'єктивності. Інші елементи залишилися без змін. Таким чином, стаття 10 ULIS кваліфікує порушення договору як істотне «у кожному випадку, коли сторона-порушник знала або повинна була знати на момент укладення договору, що розумна особа, яка перебуває в тій самій ситуації, що й інша сторона, не уклала б договір, якби вона передбачала таке порушення та його наслідки» [158, с. 97]. Незважаючи на те, що ця модифікація поєднувала елементи суб'єктивності та об'єктивності, подальше визначення залишалося об'єктом критики з огляду на його надмірну складність і труднощі застосування суб'єктивних критеріїв [230, с. 309].

Ще на Гаазькій конференції поняття істотного порушення за статтею 10 ULIS постійно піддавалося критиці з тієї причини, що воно було надто суб'єктивним, оскільки базувалося на тесті, який вимагав від сторони, що порушила договір, передбачити, чи уклала б сторона, що не порушила договір, договір, якби передбачала порушення.

Під час підготовчих робіт до Конвенції стаття 10 ULIS знову стала об'єктом значної критики. Держави та організації висловлювали заперечення щодо визначення ULIS через його надмірну складність, а також через наявність суб'єктивних критеріїв, які було б важко застосувати на практиці. У результаті Робоча група UNCITRAL, спираючись на пропозицію Мексики, виключила суб'єктивний тест, а також пов'язаний із ним спекулятивний елемент щодо того, чи «розумна особа» уклала б договір, якби передбачала порушення та його наслідки. Замість цього Робоча група запропонувала єдиний об'єктивний критерій – чи порушення істотно зменшило вартість виконання зобов'язання за договором.

У процесі підготовки Конвенції Робоча група UNCITRAL була передусім зосереджена на формулюванні несуб'єктивного визначення поняття істотного порушення. Вона запропонувала єдиний об'єктивний критерій – чи спричиняє порушення істотне зменшення цінності виконання, передбаченого договором [230, с. 272]. Цей об'єктивний тест надалі розвивався протягом десяти років підготовчої роботи над Конвенції 1980 року

та під час Віденської конференції [281, с. 347]. На стадії розроблення було здійснено численні спроби формулювання, які, однак, були відхилені. Визначення істотного порушення, яке зрештою було закріплено у статті 23 проєкту 1978 року, мало такий зміст: «Порушення, вчинене однією зі сторін, є істотним, якщо воно спричиняє істотну шкоду іншій стороні, за винятком випадків, коли сторона-порушник не передбачала і не мала підстав передбачати такий результат» [281, с. 348].

Цей чисто об'єктивний тест був подальше розроблений і призвів до такого визначення істотного порушення:

Стаття 9

Порушення, здійснене однією зі сторін договору, є істотним, якщо воно спричиняє істотну шкоду іншій стороні, і сторона, що порушила договір, передбачала або мала підстави передбачати такий результат.

У своїх коментарях до статті 9 уряд Філіппін висловив невдоволення тим, що сторона, яка порушила договір, повинна була передбачати істотну шкоду. У разі судового розгляду тягар доказування лягає на сторону, що не порушила договір. Це вважалося неприйнятним рішенням, оскільки для сторони, що не порушила договір, було б надзвичайно важко довести, що сторона, що порушила договір, «передбачала або мала підстави передбачати такий результат». Сполучені Штати поділяли цю критику, і делегати Філіппін та США запропонували змінити останню фразу статті 9 на: «якщо сторона, що порушила договір, не передбачала і не мала підстав передбачати такий результат» [230, с. 272].

Ця пропозиція була схвалена більшістю членів UNCITRAL, і визначення «істотного порушення», як воно закріплене у статті 23 проєкту Конвенції 1978 року, набуло такого вигляду:

Стаття 23

Порушення, здійснене однією зі сторін, є істотним, якщо воно спричиняє істотну шкоду іншій стороні, якщо тільки сторона, що порушила договір, не передбачала і не мала підстав передбачати такий результат.

На відміну від статті 10 ULIS, запропонований текст не розглядав питання про відповідний момент часу, у який можна було передбачати наслідки порушення, і UNCITRAL не вважала за необхідне конкретизувати, коли саме сторона, що порушила договір, мала передбачати наслідки порушення.

Це нове формулювання мало на меті, наскільки це можливо, подолання недоліків, виявлених у статті 10 ULIS. Можна виокремити такі три зміни:

1) *суб'єктивний елемент*, відповідно до якого розумна особа, що перебуває в тому самому становищі, що й невинна сторона, «не уклала б договір, якби передбачала порушення та його наслідки», було замінено суто об'єктивним критерієм «істотної шкоди».

2) істотність порушення, як і раніше, обумовлюється *знанням сторони-порушника про наслідки порушення*. Водночас цей елемент запроваджено у формі пасивної передбачуваності з метою звільнення непорушуючої сторони від тягара доказування такого знання. Довести, що сторона-порушник передбачала або повинна була передбачати такі наслідки, було б надзвичайно складно. Тому передбачається, що порушення є істотним, якщо тільки сторона-порушник не доведе, що вона не передбачала і не мала підстав передбачати таку істотну шкоду.

3) *часовий момент*, у який можна було передбачити результат, не має значення, і UNCITRAL не вважала за необхідне визначати, на якому саме етапі сторона-порушник повинна була передбачити або могла мати підстави передбачити наслідки порушення.

Визначення істотного порушення у статті 23 проєкту Конвенції 1980 року 1978 року ґрунтувалося на концепції істотної шкоди для іншої сторони. Це суттєво відрізнялося від тексту Конвенції про єдиний закон щодо міжнародної купівлі-продажу товарів, яка пов'язувала поняття істотного порушення з тим, що сторона-порушник знала або повинна була знати на момент укладення договору, що розумна особа, яка перебуває в тій самій ситуації, що й інша сторона, не уклала б договір, якби передбачала

порушення та його наслідки.

Критерій істотного порушення, закріплений у статті 23 проєкту Конвенції 1978 року, розглядався як тест матеріального або істотного порушення та як більш гнучкий підхід. Крім того, «він був одночасно простим і таким, що відповідає необхідності досягнення розумного балансу між сторонами» [206, с. 741; 313, с. 97, 109; 309]. Водночас виникали певні застереження щодо точного змісту поняття «істотна шкода» [217, с. 137]. Чи повинна невинна сторона чекати, поки вона зазнає істотної шкоди, щоб скористатися засобами правового захисту, пов'язаними з істотним порушенням? [256, с. 284; 319, с.15]. Чи не призведе суб'єктивний елемент, запроваджений вимогою передбачуваності, яка базується на обставинах сторони-порушника, до труднощів у застосуванні? Чи можливо взагалі визначити істотність порушення без звернення до умов договору? Саме ці питання були серед ключових, які хвилювали делегації-учасниці Віденської конференції під час пошуку нового формулювання поняття істотного порушення.

Для коректного тлумачення чинної редакції статті 25 Конвенції 1980 року корисно знати етапи її розвитку, зокрема тенденцію до формування більш об'єктивованого стандарту.

Початковою точкою, дотримуючись хронологічної послідовності, слід вважати редакцію проєкту, підготовленого Робочою групою ЮНСІТРАЛ, яку було прийнято як статтю 23 Проєкту Конвенції про договори міжнародної купівлі-продажу товарів 1978 року. Формулювання у проєкті ЮНСІТРАЛ 1978 року було таким: *«порушення, допущене однією зі сторін, є істотним, якщо воно спричиняє значну шкоду іншій стороні [...]»* [174].

У Коментарі Секретаріату до цієї статті зазначалося, що значущість (субстанційність) шкоди необхідно визначати у кожному конкретному випадку з урахуванням усіх обставин. Такими обставинами можуть бути, наприклад, грошові втрати, спричинені порушенням, або ступінь, у якому порушення перешкоджає іншим видам діяльності потерпілої сторони. Друга

частина цього висновку очевидно стосувалася питання, чи може невинна сторона здійснювати розумне використання товару у межах своєї звичайної господарської діяльності.

Зауваження, висловлені державами та міжнародними організаціями щодо тексту проєкту, здебільшого стосувалися того, що застосовуваний стандарт повинен у більшій мірі залежати від змісту договору та від моменту часу, коли істотність порушення мала бути передбачуваною.

Під час Дипломатичної конференції у Відні делегати обговорювали різні поправки. У ході дискусій було очевидно, що необхідно запровадити більш об'єктивний підхід до визначення істотності порушення, ніж той, що містився у відповідному положенні ULIS. Представники намагалися досягти цього шляхом уведення критерію очікувань за договором, на які невинна сторона «має право», а також застосування стандарту «розумної особи».

Делегація Чехословаччини критикувала проєкт статті 23 з двох причин. По-перше, вони стверджували, що елемент «істотної шкоди» недостатньо точний. По-друге, вони зазначали, що вимога передбачуваності вводить суб'єктивний елемент, який може створювати труднощі, особливо щодо права покупця вимагати заміни товару, де важливо мати об'єктивні критерії для визначення істотного порушення. Вони аргументували, що якби існуюче визначення істотного порушення було прийняте, покупець мав би чекати, поки він зазнає істотної шкоди, щоб скористатися цим правом, і це суперечило б вимогам міжнародної торгівлі. Вони запропонували замінити існуючий текст на такий: «Порушення договору є істотним, якщо сторона, що порушила договір, знала або мала знати, з огляду на причини укладення договору або будь-яку інформацію, розкриту в будь-який час до або під час укладення договору, що інша сторона не буде зацікавлена у виконанні в разі такого порушення.»

Цю пропозицію критично оцінила мексиканська делегація, вважаючи, що вона надто вузько визначає, що сторона, що порушила договір, мала б знати «що інша сторона не буде зацікавлена у виконанні в разі такого

порушення». Аналогічно, французька делегація вважала, що вимога, щоб сторона, що не порушила договір, втратила інтерес до контракту внаслідок порушення, надто обмежує її право на розірвання договору. Данська делегація заперечувала проти пропозиції, вважаючи, що запропоновані критерії дуже складні для практичного застосування. Пізніше пропозиція колишньої Чехословаччини була відхилена Першим комітетом.

Єгипетська делегація критикувала проект статті 23 за надмірну суб'єктивність, оскільки обставини сторони, що порушила договір, бралися за основу для оцінки, коли ця сторона стверджувала, що не передбачала і не мала підстав передбачати істотну шкоду іншій стороні. Єгипетська поправка до проекту статті 23 намагалася ввести більш об'єктивний принцип, вказавши, що сторона, що порушила договір, повинна надати доказ того, що вона не передбачала такого результату, і що розумна особа того ж типу в тих самих обставинах не могла б його передбачити. Вона звучала так:

«Порушення, здійснене однією зі сторін, є істотним, якщо воно спричиняє істотну шкоду іншій стороні, якщо тільки сторона, що порушила договір, не доведе, що вона не передбачала такого результату і що розумна особа того ж типу в тих самих обставинах не могла б його передбачити.» [307, с. 515].

Введення критерію того, що розумна особа того ж типу в тих самих обставинах могла б передбачити, при визначенні істотного порушення було схвально сприйнято багатьма делегаціями. Хоча існувала згода серед делегацій, що тягар доказування має лежати на стороні, що порушила договір, вони не бажали включати формулювання, яке могло б породити питання цивільного процесу. В результаті єгипетська делегація видалила посилання на доказ («не доведе, що») зі своєї поправки та запропонувала змінити відповідну частину тексту. Оновлена поправка була прийнята.

На думку пакистанської делегації, вираз «істотна шкода» був недостатньо точним. Було запропоновано замінити слова «якщо воно спричиняє істотну шкоду іншій стороні» словами «якщо воно спричиняє таку

шкоду іншій стороні, що фактично змінює умови угоди». Думки щодо цієї пропозиції розділилися, але більшість делегацій підтримали її, і було створено *ad hoc* робочу групу для переробки проекту статті 23 на основі пакистанської пропозиції [307, с. 515].

Німецька делегація вважала, що неможливо визначити, чи є порушення істотним, без посилання на умови договору. Відповідно, вона запропонувала сформулювати проект статті 23 так:

«Порушення, здійснене однією зі сторін, є істотним, якщо з огляду на всі явні та неявні умови договору порушення спричиняє істотну шкоду іншій стороні, якщо тільки сторона, що порушила договір, не передбачала і не мала підстав передбачати такий результат.» [307, с. 617].

Цю пропозицію критикували делегації Великої Британії, Австралії, колишнього СРСР та Швеції як надто вузьку, оскільки вона обмежувала б повноваження судів розглядати інші релевантні обставини. Німецький представник відповів, що очікування сторін, зафіксовані в договорі, забезпечують об'єктивний тест для вимірювання істотної шкоди, і що ця поправка не забороняє розгляд обставин конкретної справи. Інші делегації підтримали поправку як добру основу для визначення істотного порушення, і Перший комітет вирішив передати її робочій групі *ad hoc* для розгляду пакистанської пропозиції.

Британська делегація внесла дві пропозиції. Перша стосувалася моменту часу, коли слід визначати передбачуваність. Делегація вважала, що стаття повинна бути конкретнішою і запропонувала визначати момент укладення договору як релевантний, оскільки саме тоді сторони визначають обсяг договору. Друга пропозиція стосувалася визначення «істотної шкоди». Британська делегація висловила занепокоєння, що сторона, яка зазнала негативного впливу через коливання ринкових цін, могла б легко уникнути негативних наслідків, звинувачуючи іншу сторону у порушенні, щоб уникнути договору. Щоб уникнути крайніх заходів уникнення, вони запропонували додати: «Порушення, здійснене однією зі сторін, є істотним,

якщо воно спричиняє істотну шкоду іншій стороні, якщо тільки на момент укладення договору сторона, що порушила договір, не передбачала і не мала підстав передбачати такий результат. Порушення не спричиняє істотної шкоди іншій стороні, якщо відшкодування збитків було б для неї адекватним засобом.» [307, с. 521].

Обидві пропозиції зустріли опір кількох делегацій. Делегації Норвегії, Фінляндії та Угорщини заперечували проти першої пропозиції, оскільки інформація після укладення договору могла змінити ситуацію щодо істотної шкоди та передбачуваності. Щодо другої пропозиції, болгарська делегація наголосила, що сторона, яка не порушила договір, має право самостійно вирішувати, вимагати відшкодування чи уникнути договору. Делегації Гани та Ірландії вказали, що поняття адекватності збитків може занадто обмежити застосування права уникнення. У світлі цих коментарів Велика Британія відкликала свої пропозиції.

Турецька делегація запропонувала вставити слова «Порушення» після слів «договір». Через чисто формальний характер пропозиції Комітет передав її без коментарів до Редакційного комітету [307, с. 522].

Делегація Індії запропонувала додати слова «як розумна особа» після слів «не мала підстав» у третьому рядку статті 23. Оскільки ця ідея вже була включена в єгипетську пропозицію, Комітет вирішив не обговорювати цю поправку далі [307, с. 523].

Врахувавши поправки делегацій Пакистану та Федеративної Республіки Німеччина, *ad hoc* робоча група, за незгоди Угорщини, запропонувала наступний текст: «Порушення договору, здійснене однією зі сторін, є істотним, якщо воно спричиняє таку шкоду іншій стороні, що суттєво порушує її очікування за договором, якщо тільки сторона, що порушила договір, не передбачала і не мала підстав передбачати такий результат.» [307, с. 523].

Текст робочої групи *ad hoc* викликав жваве обговорення. Багато делегацій вважали, що текст не є більш зрозумілим, ніж попередня формула

«істотна шкода іншій стороні». Деякі критикували новий текст за надмірну суб'єктивність. Проте більшість делегацій вважала протилежне: посилення на очікування сторони, що не порушила договір, додає елемент об'єктивності та усуває частину нечіткості попереднього визначення. Пропозиція групи *ad hoc* була зрештою прийнята 22 голосами «за» і 18 – «проти» та разом з поправкою Єгипту передана до Редакційного комітету.

Спеціальна робоча група внесла на розгляд Пленарної конференції такий текст: *«Порушення договору, допущене однією зі сторін, є істотним, якщо воно спричиняє таку шкоду іншій стороні, яка суттєво порушує її очікування за договором [...]»*. [307, с. 671].

У Редакційному комітеті формулювання «суттєво порушує її очікування» за договором виявилось неприйнятним для представників країн цивільного права. Вони пропонували замість посилення на очікування за договором говорити про інтереси сторони. Ця пропозиція була непринятною для представників країн загального права. Редакційний комітет остаточно сформулював сучасне визначення істотного порушення, що стало компромісом, прийнятним для всіх, і воно було ухвалене на Пленарній конференції 42 голосами «за» та 2 – «проти» з двома утриманнями.

Формулювання прийнятого тексту було дещо змінене пізніше, і остаточний текст нині визначає: *«Порушення, допущене однією зі сторін, є істотним, якщо воно спричиняє таку шкоду іншій стороні, яка суттєво позбавляє її того, на що вона має право очікувати за договором [...]»*.

Такі зміни у формулюванні призвели до ще більшої об'єктивації стандарту, що застосовується відповідно до статті 25 Конвенції 1980 року.

1.2. Визначення істотного порушення у статті 25 Конвенції 1980 року

У відповідь на зазначені застереження та з метою збереження досягнень, закладених у статті 23 проєкту Конвенції 1978 року, концепція істотного порушення набула свого остаточного формулювання у статті 25

Конвенції 1980 року. Відповідно до неї: «Порушення договору є істотним, якщо воно спричиняє таку шкоду іншій стороні, яка істотно позбавляє її того, на що вона мала право розраховувати за договором, за винятком випадків, коли сторона-порушник не передбачала і розумна особа того самого типу за тих самих обставин не передбачила б такого результату».

Перегляд статті 23 проєкту Конвенції 1978 року розглядався як компроміс між різними пропозиціями, що відображали дві протилежні позиції на Дипломатичній конференції. Одна група держав наполягала на розширенні ролі об'єктивної шкоди для потерпілої сторони як визначального критерію, і тому прагнула зберегти формулювання UNCITRAL з метою встановлення чіткого та недвозначного критерію [206, с. 381-382]. Інша група держав прагнула надати більшій ваги інтересу потерпілої сторони у виконанні відповідного зобов'язання незалежно від об'єктивно вимірюваних (і доведених) збитків, беручи до уваги всі прямо виражені та імпліцитні умови договору [174, с. 336]. Компроміс, досягнутий на Дипломатичній конференції у Відні, полягав у тому, що визначення того, чи становить порушення договору істотне порушення, залежить не від розміру збитків, а від значущості інтересів невинної сторони у належному виконанні, які фактично сформовані договором та його окремими умовами.

Стаття 25 Конвенції містить загальне визначення істотного порушення договору: «Порушення договору, допущене однією із сторін, є істотним, якщо воно тягне за собою таку шкоду для іншої сторони, що остання значною мірою позбавляється того, на що вона мала право розраховувати на підставі договору, крім випадків, коли сторона, що порушила договір, не передбачала такого результату, і розумна особа, що діє в тій самій якості за аналогічних обставин, не передбачала б його» [11].

Це визначення відіграє ключову роль у структурі Конвенції, оскільки засоби правового захисту, доступні стороні, яка зазнала порушення, суттєво відрізняються залежно від того, чи визнається порушення істотним, чи ні [2, с. 489-490].

Так, жодна зі сторін не може заявити вимогу про розірвання договору за Конвенцією – без попереднього звернення до інших засобів правового захисту, передбачених Конвенцією, – якщо невиконання зобов'язання не становить істотного порушення. Як зазначає Б. Зеллер, «критерієм, який відкриває можливість розірвання договору, є поняття істотного порушення» [316, с. 81]. Крім того, право покупця вимагати заміну товару або скористатися будь-яким іншим засобом правового захисту, передбаченим Конвенцією, навіть після переходу до нього ризику випадкової загибелі чи пошкодження товару, також залежить від наявності істотного порушення.

Варто звернути увагу на те, що стаття 25 Конвенції, визначаючи істотне порушення через позбавлення сторони того, на що вона мала право розраховувати, імпліцитно закладає довірчий елемент у договірні відносини. Це зближує правову конструкцію істотного порушення з ідеєю, що договір передбачає не просто обмін вигодами, а певний рівень впевненості у поведінці контрагента. Саме тому в доктрині іноді згадують фідуціарні відносини як один із концептуальних орієнтирів для розуміння суті істотного порушення [46, с. 310-315; 47, с. 220]. Прийняття узгодженого визначення в межах Конвенції стало важливим результатом міжнародного співробітництва, яке дозволило подолати доктринальні розбіжності між романо-германською та англо-американською традиціями тлумачення договірних порушень [80, с. 176].

Отже, мовна конструкція та логічна структура статті 25, у поєднанні із системою засобів захисту Конвенції, обмежують можливість застосування найбільш суворих засобів правового реагування лише випадками, коли мало місце істотне порушення. І навпаки – відповідно до положень Конвенції, надання можливості усунути порушення переважає над застосуванням більш радикальних засобів, зокрема розірвання договору.

Раціональне підґрунтя такого підходу є переважно економічним. Якщо порушення не зачіпає сутності договору (тобто не є істотним), Конвенція прагне уникнути зайвих витрат сторін, наприклад витрат на повернення або

зберігання товару, а також запобігти ситуаціям, коли потерпіла сторона може отримати непропорційну перевагу, використовуючи економічну ситуацію для зміни договору або перекладаючи ризик коливання ринкових умов на сторону, яка порушила договір. Це дозволяє зберегти економічну рівновагу та принцип договірної рівності сторін [4, с. 117].

Попри важливу роль статті 25 у системі засобів правового захисту Конвенції, прагнення розробників Конвенції охопити в її положеннях інтереси різних правових систем – як континентального (*civil law*), так і загального (*common law*) права – не дозволило сформулювати більш чітко та вузьке визначення поняття істотного порушення. Будь-який читач, який уперше ознайомлюється зі статтею 25, може зіткнутися з труднощами у розумінні цього поняття, адже воно містить інше суб'єктивне слово – «істотно».

Як слушно зазначив М. Вілл, «визначати поняття “істотне” через слово “фундаментальне” справляє враження певної тавтологічної гри» [311, с. 205]. І справді, використання подібних термінів у визначенні істотного порушення не завжди сприяє ясності для практичного застосування системи засобів захисту Конвенції, створюючи відчуття невизначеності щодо його застосовності. Проте, на нашу думку, структура й мовне формулювання статті 25 цілком відповідають меті збереження балансу між сторонами міжнародного договору купівлі-продажу, що у преамбулі Конвенції визначено як ключовий елемент досягнення уніфікації.

Структура статті 25, наприклад, акцентує увагу не на факті невиконання зобов'язання, а на наслідках, яких зазнає потерпіла сторона. Це свідчить про те, що положення спрямоване передусім на оцінку *ступеня позбавлення сторони очікуваних вигод*, а не лише на визначення розміру заподіяної шкоди. Водночас відсутність будь-яких конкретних прикладів того, що саме може розглядатися як істотне порушення або істотне позбавлення, залишає простір для адаптації цих понять до різних видів порушень у різних обставинах [45].

Використання таких абстрактних, на думку багатьох, «розмитих» і «нечітких» термінів деякими коментаторами сприймається як джерело невизначеності та непередбачуваності у застосуванні статті 25. Однак погодитися з позицією Ф. Феррарі, який стверджує, що «можливо визначити поняття істотного порушення на основі його складових елементів – таких як факт порушення зобов’язання, завдана шкода, законні очікування сторін та передбачуваність наслідків, – що робить його застосування ефективним у практиці Конвенції» [184, с. 489].

Отже, хоча формулювання статті 25 не дозволяє створити вичерпне («закрите») визначення істотного порушення (і розробники Конвенції не ставили такої мети), ця стаття надає тлумачеві необхідний інструментарій – *(1) порушення, (2) істотне позбавлення очікуваного результату за договором (з позиції законних очікувань сторони) та (3) критерій передбачуваності*, – який дозволяє застосовувати поняття істотного порушення в кожному конкретному випадку.

Невизначеність і непередбачуваність, яких побоюються деякі дослідники, можуть бути усунені, якщо суди, арбітри та медіатори належно застосовуватимуть ці інструменти, беручи до уваги також усталену судову практику, у якій поняття істотного порушення вже було застосовано в конкретному контексті. Як влучно зазначив М. Вілл: «Роздуми над такими багатозначними термінами, як “істотний”, “суттєво” чи “передбачуваний”, ніколи не припиняються, так само як і суперечки щодо їхнього змісту. Але якщо філософи можуть собі дозволити довгі роздуми, юристи – рідше, а комерсанти – ще менше» [311, с. 209].

Таким чином, замість абстрактних міркувань щодо семантики цих понять, значно важливішим є розуміння інтерпретаційних правил Конвенції, які безперечно сприяють уточненню змісту поняття істотного порушення у конкретних ситуаціях.

Саме по собі прочитання статті 25 Конвенції не забезпечує достатньої інформації для повного й задовільного розуміння змісту поняття *істотного*

порушення. Проте це не становить проблеми, оскільки щоразу, коли певне поняття в межах Конвенції не має чіткого визначення, застосовується стаття 7, яка містить необхідні правила для тлумачення таких невизначених термінів [189, с. 312]:

1. При тлумаченні цієї Конвенції належить враховувати її міжнародний характер та необхідність сприяти досягненню однакового її застосування й додержання сумлінності в міжнародній торгівлі.

2. Питання, що стосуються предмета регулювання цієї Конвенції, які безпосередньо в ній не вирішені, підлягають вирішенню згідно із загальними принципами, на яких вона ґрунтується, за умови відсутності таких принципів - згідно з правом, застосованим відповідно до норм міжнародного приватного права.

Згідно з пунктом 1 статті 7, тлумачення Конвенції має ґрунтуватися на трьох загальних принципах: (1) *міжнародний характер Конвенції*, (2) *сприяння уніфікації її застосування та* (3) *дотримання добросовісності у міжнародній торгівлі*. У поєднанні ці принципи означають, що звернення до норм національного законодавства слід уникати, а натомість необхідно спиратися на міжнародну судову практику застосування Конвенції, аби забезпечити її уніфіковане тлумачення.

Крім того, пункт 2 статті 7 встановлює, що будь-які прогалини в змісті Конвенції мають заповнюватися згідно із загальними принципами, на яких вона базується, а за відсутності таких принципів – шляхом застосування національного права, визначеного відповідно до норм міжнародного приватного права. Водночас, як слушно зазначає Ф. Феррарі, звернення до національної правової системи для тлумачення положень Конвенції є виправданим лише тоді, коли певний термін, використаний у Конвенції, має своє походження в конкретній внутрішньодержавній доктрині [187, с. 493].

Поняття *істотного порушення*, сформульоване у статті 25, хоча й частково подібне до концепції *матеріального порушення* (*material breach*) у праві США, не має прямого аналога в жодній національній правовій системі.

Це підтверджується законодавчою історією статті 25, яка демонструє, що термін істотне порушення (*fundamental breach*) був створений як *нове автономне поняття*, не пов'язане із жодними подібними категоріями, притаманними окремим державам. Таким чином, у дусі викладених інтерпретаційних правил, очевидно, що будь-яке націоналістичне тлумачення поняття істотного порушення є неприпустимим, адже воно суперечить меті Конвенції – гармонізації права, застосовного до міжнародної торгівлі.

Іншими словами, при тлумаченні поняття *істотного порушення* слід розглядати Конвенцію в її цілісності – включаючи її загальні принципи, політику та законодавчу історію.

Аналогічно, тлумачення поняття «істотне позбавлення» вимагає врахування факторів, зазначених у статтях 8 і 9. Для з'ясування того, на що потерпіла сторона мала право обґрунтовано розраховувати, необхідно враховувати її законні очікування, наміри сторін і контекст укладення договору [45].

Нарешті, розуміння критерію *передбачуваності шкоди* також потребує звернення до статей 8 і 9, адже здатність сторони передбачити можливі наслідки порушення залежить від її знань про наміри контрагента та від обставин конкретної справи.

Отже, поняття істотного порушення може бути належно з'ясоване лише з урахуванням положень статей 8 і 9 Конвенції.

Наявність *порушення договору* є первинним і необхідним елементом істотного порушення відповідно до Конвенції. Без самого факту порушення стаття 25 не може бути застосована. Що саме становить порушення договору у межах Конвенції, прямо не визначено у статті 25, оскільки вона не конкретизує, у яких випадках порушення може мати місце. Відтак, зміст поняття *порушення* має тлумачитися з урахуванням інтерпретаційних положень Конвенції, про які йшлося раніше.

Без сумніву, порушення договору може виникнути внаслідок невиконання зобов'язань, прямо передбачених у договорі купівлі-продажу

товарів. Проте, згідно з положеннями статті 9, порушення може також впливати з невиконання обов'язків, що виникають із практики та звичаїв, встановлених між сторонами.

Крім того, стаття 25 не проводить розмежування між *основними (principal)* та *допоміжними (ancillary)* зобов'язаннями. Відповідно, навіть якщо невиконання стосується допоміжного зобов'язання, встановленого договором, таке порушення може бути визнано істотним, що дає стороні, яка зазнала збитків, право, зокрема, уникнути договору (розірвати його). Проте для цього допоміжне зобов'язання має бути врегульоване положеннями Конвенції або мати тісний зв'язок із договором купівлі-продажу товарів.

Наприклад, у договорі дистрибуції, коли продаж товарів регулюється Конвенції, якщо сторони домовилися, що дистриб'ютор не має права продавати товари на певній території або порушувати ліцензійну угоду щодо інтелектуальної власності, невиконання будь-якої з цих допоміжних умов дистриб'ютором може становити істотне порушення договору, якщо це позбавляє іншу сторону її законних очікувань за договором.

Таким чином, стаття 25 була сформульована достатньо широко, аби охопити різні можливі ситуації порушення, відображаючи прагнення Конвенції забезпечити збереження балансу договору за будь-яких умов. Водночас, щоб порушення могло бути визнано істотним, повинні бути дотримані ще два додаткові елементи, зазначені у статті 25: *істотне позбавлення та передбачуваність*.

Після встановлення факту порушення договору, формулювання статті 25 вимагає, щоб це порушення *«спричинило таку шкоду іншій стороні, яка істотно позбавляє її того, на що вона мала право розраховувати відповідно до договору»*, аби його можна було визнати істотним.

Хоча головна увага зосереджується на понятті *істотного позбавлення*, перед початком аналізу необхідно уточнити значення терміна *шкода*.

Науковці відзначають, що термін *шкода* у контексті Конвенції «охоплює всі (фактичні та майбутні) негативні наслідки будь-якого

можливого порушення договору – не лише фактичні або майбутні фінансові втрати, але й будь-які інші несприятливі наслідки» [6, с. 114; 7, с. 47; 16; 22, с.7-8]. Отже, *школа* означає будь-який теперішній або потенційний несприятливий результат, спричинений стороні, що зазнала порушення, незалежно від того, має він грошовий еквівалент чи ні.

Після встановлення наявності шкоди наступним кроком є визначення, чи *істотно позбавляє* вона сторону того, на що вона мала право обґрунтовано очікувати відповідно до договору. При цьому оцінюється не розмір заподіяної шкоди як такої, а ступінь *позбавлення очікуваних вигод*. Щоб порушення було істотним, шкода має настільки серйозно підривати законні договірні очікування сторони, що звичайні засоби захисту – такі як відшкодування збитків, зменшення ціни або усунення порушення – не можуть задовольнити ці очікування.

Такого підходу дотримувався й Апеляційний суд м. Франкфурта-на-Майні (*Oberlandesgericht*), який постановив, що «*порушення договору є істотним тоді, коли мета договору настільки серйозно ставиться під загрозу, що для зацікавленої сторони інтерес у виконанні договору фактично зникає внаслідок порушення*» [262].

Отже, законні очікування сторони, яка зазнала порушення, виступають критерієм для оцінки масштабів позбавлення та є орієнтиром для визначення, чи є порушення істотним.

Іноді зміст самого договору чітко визначає, які обов'язки є ключовими або які наслідки сторони вважають настільки суттєвими, що їх порушення матиме фундаментальний характер. У таких випадках аналіз істотного порушення значно спрощується. Якщо ж цього не можна безпосередньо вивести з тексту договору, більшість коментаторів погоджується, що *істотне позбавлення* визначається не лише з мови договору, а й з *обставин, у яких формувалися договірні відносини сторін*, що повністю відповідає положенням статей 8 і 9 Конвенції.

Згідно зі статтею 8, очікування сторони, яка не порушила договір,

повинні оцінюватися з огляду на її *справжній намір* під час укладення договору, якщо інша сторона знала або мала знати про цей намір, виходячи з переговорів, ustalеної практики, звичаїв або іншої поведінки сторін.

Відповідно до статті 9, сторони зобов'язані дотримуватися встановлених між ними практик і погоджених звичаїв. Якщо ж таких звичаїв не було прямо зафіксовано, застосовуються ті, що сторони знали або мали знати і які є загальновизнаними у міжнародній торгівлі для договорів купівлі-продажу певного типу.

У будь-якому разі законні очікування повинні оцінюватися *в межах договору*, як прямо зазначено у формулюванні статті 25. Отже, особливу увагу слід приділяти *об'єктивним договірним очікуванням*, що впливають зі змісту конкретного договору. Будь-які очікування, оцінювані поза межами договору, не можуть бути використані для визначення доцільності збереження договору після усунення порушення, що є головною метою статті 25.

Отже, порушення договору слід оцінювати індивідуально в кожному конкретному випадку, аби визначити, чи дійсно завдана шкода призвела до фрустрації справжніх і законних договірних очікувань сторони, яка зазнала порушення, та чи спричинила вона *істотне позбавлення* у розумінні статті 25 Конвенції.

У заключній частині статті 25 Конвенції встановлено виняток із поняття істотного порушення, зазначаючи, що воно має місце *«якщо тільки сторона, яка порушила договір, не передбачала такого результату, і якби розумна особа такого ж роду за тих самих обставин також не могла його передбачити»*.

Таким чином, навіть якщо порушення призводить до заподіяння шкоди, яка істотно позбавляє іншу сторону того, на що вона мала право розраховувати відповідно до договору, воно *не вважається істотним*, якщо така шкода:

1. не могла бути передбачена стороною, яка порушила договір, і одночасно
2. не могла бути передбачена розумною особою того ж типу в аналогічних обставинах.

Сполучник «і» вказує, що для невизнання порушення істотним обидві умови непередбачуваності мають бути виконані одночасно.

Цей подвійний тест, передбачений статтею 25, «*надає об'єктивності*» процесу визначення істотного порушення. Точка зору сторони, що порушила договір, має суб'єктивний характер, адже вона залежить від її знань про договір, його зміст та контекст укладення. Це може ускладнювати оцінку того, наскільки передбачуваним був негативний результат. Тому до формулювання було введено поняття «*розумної особи того ж роду та за тих самих обставин*» – воно покликане збалансувати суб'єктивний елемент більш об'єктивним підходом, що узгоджується зі статтею 8(2) Конвенції.

Для з'ясування того, чи могла сторона, що порушила договір, передбачити настання шкоди, слід керуватися положеннями статті 8 Конвенції. Це означає, що, крім буквального змісту договору, необхідно враховувати намір сторін і усі релевантні обставини справи.

До таких обставин можуть належати: досвід або його відсутність у сторони, рівень професійної компетентності, організаційні можливості, – усі ці чинники допомагають встановити, чи могла сторона реально усвідомити, що її дії можуть спричинити негативні наслідки для контрагента.

З огляду на пункт 2(а) статті 2 Конвенції, поняття «розумна особа» слід тлумачити у межах міжнародної комерційної діяльності як «*розумного комерсанта*», оскільки міжнародна торгівля передбачає участь саме професійних торговців.

Крім того, відповідно до статті 8(3) Конвенції, під час визначення стандарту розумної особи необхідно враховувати *усі релевантні фактори*, пов'язані з конкретною господарською діяльністю сторін. Тому:

– «розумна особа того ж роду» означає підприємця, який здійснює аналогічну діяльність, на аналогічній посаді та має такий самий рівень професійної компетенції, як і сторона, що порушила договір;

– «за тих самих обставин» – це посилання на ринкові умови (національні та міжнародні), у яких діяла порушуюча сторона.

Стаття 25 не уточнює, на який саме момент у часі має оцінюватися можливість передбачення наслідків порушення: на момент укладення договору момент вчинення порушення чи залежно від конкретних обставин справи.

Деякі науковці вважають, що відсутність прямої часової прив'язки у тексті статті 25 була навмисною, аби надати судам дискреційні повноваження визначати момент оцінки передбачуваності залежно від обставин [14, с. 339]. Проте більшість дослідників дотримується думки, що належним моментом для цього є *момент укладення договору*.

Так, Р. Кох зазначає: «Підприємці оцінюють потенційні ризики угоди саме на етапі укладення договору. Урахування подій, що відбулися після цього, дозволило б одній стороні необґрунтовано збільшувати ризики іншої» [230, с. 177, 267].

В свою чергу, Ф. Феррарі підкреслює, що «оскільки істотний характер порушення пов'язаний із законними очікуваннями сторін *за договором*, тобто з тими очікуваннями, що виникають на момент його укладення, саме цей момент має бути вирішальним для оцінки передбачуваності» [189, с. 495].

Крім того, з огляду на загальні правила тлумачення Конвенції, визначення моменту передбачуваності має здійснюватися з урахуванням усіх положень Конвенції. Особливої уваги заслуговує стаття 74, яка обмежує розмір відшкодовуваних збитків тією шкодою, яку сторона, що порушила договір, *передбачала або мала передбачати на момент укладення договору*.

Отже, логічно, що передбачуваність шкоди у контексті статті 25 також повинна оцінюватися *на момент укладення договору*, адже інше тлумачення створило б суперечливу ситуацію: сторона могла б уникнути договору через

істотне порушення, але не могла б отримати відшкодування збитків. Такий підхід не відповідає меті й політиці Конвенції, спрямованій на забезпечення балансу між сторонами.

Таким чином, непередбачуваний характер шкоди, доведений стороною, яка порушила договір, відповідно до подвійного тесту статті 25, унеможлиблює кваліфікацію порушення як істотного, навіть якщо воно спричинило серйозні наслідки для потерпілої сторони. Це положення запобігає надмірному застосуванню жорстких засобів правового захисту, підтримуючи принцип розумного балансу між сторонами у міжнародній торгівлі.

Згідно зі ст. 25 Конвенції 1980 року, окрім порушення договору іншою стороною, існує кілька ключових вимог, які мають бути виконані.

Першою вимогою є те, що вчинене порушення спричиняє шкоду (*detriment*) іншій стороні. По-друге, ця шкода має бути настільки серйозною, щоб суттєво позбавити її того, на що вона мала право очікувати відповідно до договору. Третьою умовою є те, що сторона, яка порушила договір, передбачала або розумна особа того самого роду в аналогічних обставинах могла передбачити такий результат.

Перші дві передумови є доволі нечіткими, оскільки часто важко встановити факт шкоди та ще складніше – її ступінь. Проте вони складають те, що можна назвати істотністю порушення (*fundamentality of the breach*). Вимога передбачуваності (*foreseeability*) слугує лише коригуючим елементом у виняткових випадках [176, с. 113].

Згідно зі ст. 25 Конвенції 1980 року, потерпіла сторона має насамперед зазнати шкоди. Шкоду слід розуміти у дуже широкому сенсі. Фактична фінансова втрата (*actual financial loss*), хоча й є одним із можливих способів зазнати шкоди, не є єдиним варіантом. Інші релевантні способи зазнати шкоди можуть включати, наприклад, втрату конкретних або потенційних клієнтів, втрату можливостей перепродажу, неможливість здійснювати бізнес або втрату репутації на ринку [200, с. 338].

Фактична функція цієї передумови полягає у відсіюванні незначних порушень щодо їхнього впливу на договір. Ця функція відсіювання незначних порушень при визначенні того, чи може договір бути правомірно розірваний (*avoided*), не повинна змішуватися з оцінкою навіть неістотних невідповідностей у контексті визначення того, чи відповідають товари умовам договору. Важливість того, що становить шкоду, якщо потерпіла сторона не отримала очікуваного, визначається шляхом аналізу самого договору між сторонами та їхніх очікувань, а також специфіки відповідного торгового сектора.

Щоб проілюструвати випадок порушення договору, яке, однак, не спричинило жодної шкоди покупцю, припустимо, що покупець для перепродажу погодився доставити нафту зі вмістом сірки «менше 0,6%» одному зі своїх клієнтів. Для власного захисту цей покупець передбачає у договорі зі своїм постачальником, що вміст сірки у доставленій нафті має бути «менше 0,5%». Якщо продавець у цьому випадку доставить нафту з вмістом сірки 0,55%, продавець порушить договір, що відкриває право на застосування інших засобів правового захисту, таких як зниження ціни або можливі штрафні положення. Проте шкоди (*detriment*) у розумінні ст. 25 Конвенції 1980 року не буде, оскільки покупець без будь-яких збитків або інших труднощів зможе все ще перепродати нафту конкретному клієнту за встановленою ціною. Тому суд або трибунал, що вирішує, чи має покупець право розірвати договір, навіть не має аргументуватися щодо суттєвого позбавлення покупця (*substantial deprivation*) відповідно до договору [262].

Як ми побачимо, «суттєве позбавлення» (*substantial deprivation*) того, на що мала право очікувати невинна сторона (*innocent party*) за договором, становить справжню складність при оцінці того, чи виконані передумови для встановлення істотного порушення (*fundamental breach*) відповідно до ст. 25 Конвенції 1980 року.

Хоча Коментар Секретаріату (*Secretariat Commentary*) правильно зазначає, і дослідники, які аналізують Віденську конвенцію 1980 року,

одноставно погоджуються, що «визначення того, чи є шкода (*injury*) суттєвою, має здійснюватися з огляду на обставини кожного конкретного випадку [...]» [115, с. 113; 176, с. 113; 267], корисно мати на увазі деякі загальні правила, встановлені у ст. 25 Конвенції 1980 року.

До таких загальних орієнтирів щодо того, коли порушення є істотним, належать: пріоритет того, що сторони погодили (*express stipulations*), призначення товарів (*purpose of the goods*), їхня тривалість (*durability*) та питання про доцільність і можливість ремонту або заміни товарів (*feasibility and reasonableness of repair or replacement*). Крім цих факторів, також з економічної точки зору іноді важливу роль відіграє місцезнаходження товарів (*location of the goods*) та розмір фінансових втрат (*amount of financial loss*) для невинної сторони. У меншій кількості випадків релевантними є умисне постачання неякісних товарів (*intentional delivery of non-conforming goods*) та сама природа невідповідності (*nature of non-conformity*). Усі ці фактори допомагають оцінити суб'єктивний елемент суттєвого позбавлення очікувань невинної сторони.

Почнемо з прямих погоджень сторін. Ст. 25 Конвенції 1980 року прямо не зазначає, що порушення обов'язку, який сторони погодили як суттєвий, є істотним порушенням. Проте останнє речення ст. 6 Конвенції 1980 року встановлює, що сторони можуть відступати від або змінювати дію будь-яких положень Конвенції 1980 року. Таким чином, Конвенції 1980 року визнає принцип свободи договору (*freedom of contract*) або автономії сторін (*party autonomy*). Завдяки прямому погодженню певних стандартів у своїх договорах сторони можуть змінювати положення Конвенції 1980 року. Отже, вони також вільні самостійно визначати – високий чи дуже низький – стандарт оцінки істотності будь-якого порушення. Погоджений стандарт може бути навіть настільки високим, що засоби захисту, такі як розірвання договору (*avoidance*, ст. 49(1)(а) Конвенції 1980 року) і постачання замінних товарів (*delivery of substitute goods*, ст. 46(2) Конвенції 1980 року), для всіх цілей та завдань відмовляються [230, с. 318]. Будь-яка допустимість чи

чинність такого погодження має визначатися з урахуванням права, що застосовується відповідно до правил приватного міжнародного права (ст. 4(a) Конвенції 1980 року).

Це вже було однією з базових ідей, закладених у попереднику Конвенції 1980 року – ULIS. Під час перших засідань Комітету на Дипломатичній конференції пан Клінгспорн (німецький делегат) також зазначав щодо Конвенції 1980 року, що, на його думку, неможливо визначити, чи є порушення істотним, без звернення до умов договору [206, с. 521].

Принципи UNIDROIT у ст. 7.3.1(2)(b) та PECL у ст. 8:103(a) – які тут можна розглядати як переконливі авторитети (*persuasive authorities*) – прямо встановлюють, що порушення є істотним, якщо обов’язок суворого дотримання (*duty of strict compliance*) впливає з договору. Тому навіть найменше порушення, яке можна уявити, є істотним порушенням договору, якщо сторони погодили, що ця характеристика товару або потреба отримати відповідний товар у певний час є суттєвою для цього договору. Такі положення зовсім не рідкість у комерційних договорах. Наприклад, якщо сторона явно уклала договір на концентрат яблучного соку без цукру, а інша сторона поставила концентрат підсолоджений, загалом можна вважати, що сталося істотне порушення. Іншим прикладом є постачання білка з генетично модифікованої сої. Незважаючи на те, що і генетично модифікована, і не модифікована соя придатні для звичайних цілей і що велика частка сої на світовому ринку є генетично модифікованою, істотне порушення виникає, якщо сторони погодили постачання білка із так званої «GM-free» сої [219]. Крім того, у справі, вирішеній арбітражним трибуналом у росії, трибунал визнав, що постачання автомобіля 1981 року виробництва становила істотне порушення договору продавцем, оскільки сторони конкретно погодили «не раніше 1988 року» [298].

У всіх цих випадках саме на сторонах лежить обов’язок чітко показати – і в ідеалі зробити це способами, придатними для доказування (*means*

suitable for tendering evidence) – що погоджені характеристики товарів настільки важливі для них, що невідповідність означатиме істотне порушення договору, даючи право невинній стороні розірвати договір.

Визнаючи можливість сторін визначати, коли відбувається істотне порушення, Конвенції 1980 року навіть передбачає можливість застосування механізму, подібного до так званого «правила досконалого постачання» (*perfect tender rule*) за законодавством США, коли навіть незначне відхилення від погодженого надає покупцеві право розірвати договір [298].

Відповідно, елементами, що утворюють істотне порушення у Конвенції 1980 року, є такі:

1) *об'єктивний елемент*, представлений шкодою, яка призводить до істотного позбавлення очікуваного за договором результату;

2) *суб'єктивно-об'єктивний елемент*, представлений пасивним знанням або непередбачуваністю результату порушення з боку сторони-порушника (суб'єктивний аспект) або типової розумної особи, яка перебуває в тих самих обставинах, що й сторона-порушник (об'єктивний аспект);

3) на відміну від статті 10 ULIS, стаття 25 Конвенції 1980 року не містить жодного посилання на момент, у який набуто знання стороною-порушником може впливати на визначення істотності порушення.

Співвідношення між першими двома елементами не є цілком однозначним у доктрині Конвенції 1980 року. Залишається незрозумілим, чи є непередбачуваність умовою, що породжує істотне порушення, чи вона виконує функцію застереження, яке звільняє сторону-порушника від відповідальності у разі, якщо її порушення було істотним. Відсутність визначення моменту, на який має оцінюватися передбачуваність, становить додаткову невизначеність у визначенні істотного порушення.

Порівняно з формулюванням, закріпленим у статті 23 проекту Конвенції 1978 року, подальше визначення у статті 25 Конвенції 1980 року видається більш суворим критерієм. Водночас стаття 25 Конвенції 1980 року містить складне визначення істотного порушення і часто зазнає критики з

огляду на її формулювання, стиль та структуру. З точки зору формулювання, визначення у статті 25 Конвенції 1980 року викладене «вкрай нечіткою та двозначною» мовою [130, с. 28]. Воно також певною мірою «позбавлене деталізації» [144, с. 536]. Використання абстрактних понять і загальних застережень, таких як «те, на що сторона має право розраховувати», «істотно позбавляє» та «розумна особа», фактично делегує судам і органам вирішення спорів необмежену дискрецію, замість того щоб встановлювати чіткі правові наслідки, які повинні впливати з визначених обставин [102, с. 313; 122, с. 337; 199, с. 474; 251, с. 426; 293, с. 124]. Така відкрита (*open-textured*) природа норми ускладнює визначення моменту, коли порушення слід вважати «істотним» [291, с. 415]. Беззаперечним є те, що така дискреція ставить під загрозу досягнення ширших цілей уніфікованого застосування Конвенції.

Специфічний стиль викладення статті 25 зумовлює те, що її зміст не є легко зрозумілим через опосередкований спосіб визначення істотного порушення. Ключове питання щодо порушення було зміщене з оцінки того, які саме обов'язки брала на себе сторона-порушник, до визначення того, на що мала право розраховувати невинна сторона за договором. Саме по собі це положення не дозволяє судам та практикам провести чітку межу між істотним порушенням і іншими видами порушень [210, с. 25].

Структура норми містить ланцюг кумулятивних умов із позитивними та негативними елементами, які можуть взаємно нівелювати один одного. Визнання порушення істотним обумовлюється формулюванням: «якщо воно спричиняє таку шкоду іншій стороні». У свою чергу, шкода підпорядковується ще одній умові спорідненого змісту, що має на меті «істотно позбавити» потерпілу сторону невизначеного об'єкта, «на який вона має право розраховувати за договором». Далі передбачено виняток – «якщо сторона-порушник не передбачала», який супроводжується ще одним негативним застереженням – «і розумна особа того самого типу за тих самих обставин не передбачила б такого результату». Така складна й заплутана мова з високою ймовірністю може бути неправильно витлумачена не лише

розумними суб'єктами господарювання, які беруть участь у договорі купівлі-продажу, але й фахівцями у галузі права. Це створює значні труднощі для юристів, які прагнуть надати клієнтам консультації щодо наслідків конкретних порушень, а також для арбітражів і судів при вирішенні питання про те, чи була відповідачем обґрунтовано застосована відмова від договору у зв'язку з порушенням з боку позивача.

1.3. Істотне порушення в інших міжнародних уніфікаційних документах

Хоча термін «істотне порушення» (*fundamental breach*) у Конвенції 1980 року має тлумачитися автономно, уважний аналіз стандартів, застосовуваних у інших міжнародних конвенціях або проєктах уніфікації, може бути корисним для пошуку аргументів на користь певного (уніфікованого) тлумачення Конвенції 1980 року.

Модель Конвенції 1980 року щодо розірвання договору та визначення істотного порушення була більшою чи меншою мірою відтворена в Принципах міжнародних комерційних договорів (*PICC*), Принципах європейського договірної права (*PECL*) та факультативному Загальноєвропейському праві купівлі-продажу (*CESL*). Визначення істотного невиконання у кожному з наведених інструментів загалом відповідає концепції істотного порушення в Конвенції 1980 року. Істотне невиконання визначається через категорію передбачуваного «істотного позбавлення договірної очікування». Основною метою конструкції істотного невиконання в зазначених системах є надання потерпілій стороні права на розірвання договору.

Водночас існують певні відмінності у формулюваннях і лінгвістичній структурі порівнюваних інструментів. Стаття 25 Конвенції 1980 року встановлює загальний критерій істотного порушення і не конкретизує ситуації, у яких порушення зобов'язання є істотним. Крім того, вона не містить положень щодо моменту, на який має оцінюватися передбачуваність, а також щодо можливості усунення (*curability*) істотного порушення. Це

відрізняє її від порівнюваних принципів, які доцільно доповнили свої положення прямими прикладами істотного невиконання, зокрема, коли суворе дотримання умов становить сутність договору або коли невиконання є умисним чи вчиненим із грубою необережністю, якщо це дає потерпілій стороні підстави вважати, що вона не може покладатися на подальше виконання з боку контрагента.

Момент передбачуваності, який не визначено в Конвенції 1980 року, у *CESL* пов'язується з моментом укладення договору. Принципи *PICC*, у свою чергу, встановлюють два обмеження щодо реалізації права потерпілої сторони на розірвання договору. По-перше, це непропорційність втрат, яких зазнає сторона-порушник, порівняно з вигодами, які отримує потерпіла сторона внаслідок розірвання договору; по-друге, можливість усунення порушення може обмежувати право потерпілої сторони на розірвання договору, незважаючи на наявність істотного невиконання.

Залишається дискусійним питання, чи можуть такі обмеження правомірно враховуватися в межах Конвенції 1980 року відповідно до принципів її тлумачення. Найбільш обґрунтованим видається обережний підхід, який утримується від використання паралельних концепцій «істотного невиконання», закріплених у *PICC* та *PECL*, як орієнтира для тлумачення статті 25 Конвенції 1980 року. Натомість тлумачення статті 25 має ґрунтуватися на її тексті, історії розроблення та практиці її застосування судами й аналізі в науковій літературі.

Одним із таких проєктів уніфікації, який фактично виявився досить успішним, є Принципи міжнародних комерційних договорів *UNIDROIT* (*UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts*).

Стаття 7.3.1 цих Принципів визначає передумови для «розірвання» (*termination*) договору, що, з точки зору термінології Конвенції 1980 року, відповідає «уникненню» (*avoidance*) договору. Основна мета ст. 25 Конвенції 1980 року та ст. 7.3.1 Принципів *UNIDROIT* є ідентичною – збереження договору (*favor contractus*). Подібно до ст. 49(1)(a) Конвенції 1980 року, ст.

7.3.1 Принципів UNIDROIT вимагає істотного невиконання зобов'язань за договором (*fundamental non-performance*). Стаття 7.3.1(2)(a) навіть зазначає, подібно до ст. 25 Конвенції 1980 року, що істотне порушення має місце, якщо невиконання істотно позбавляє потерпілу сторону того, на що вона була вправі очікувати за договором. У цьому контексті термін *non-performance* має те саме значення, що й «*breach of contract*» або «*failure to perform*» за Конвенції 1980 року; він охоплює як прострочену, так і невідповідне постачання товарів (*late as well as non-conforming delivery*).

Згідно з коментарями до Принципів, одним із критеріїв для визначення наявності істотного порушення є встановлення того, чи може потерпіла сторона використовувати товар за призначенням.

Принципи UNIDROIT у ст. 7.3.1(2) також містять додаткові специфічні чинники, які допомагають суду визначити, чи мало місце істотне невиконання у конкретному випадку. Так, ст. 7.3.1(2)(b) UNIDROIT Principles передбачає, що слід враховувати, зокрема, чи є суворе виконання зобов'язання, що не було виконане, суттєвим для договору (*of essence under the contract*). Прикладами таких зобов'язань є своєчасне постачання товарів у міжнародній торгівлі (*timely delivery in the sale of commodities*) або надання бездоганних документів при операціях із документарними акредитивами (*clean documents in sales involving documentary credits*).

Відповідно до ст. 7.3.1(2)(c) UNIDROIT Principles, вирішальним може бути навіть суб'єктивний мотив невиконання (*subjective motive*). Відповідь на питання, чи було невиконання умисним чи необережним (*intentional or reckless*), за цією статтею також впливає на визначення істотності порушення. Коментарі до статті уточнюють, що коли порушення незначне, суб'єктивний мотив є неістотним, а покладатися на нього суперечило б принципу добросовісності (*good faith*). Водночас причина включення цього елемента полягає у тому, що інколи навмисне порушення може свідчити про ненадійність сторони та її неналежну ділову репутацію.

Право усунення порушення (*cure*) стороною, яка не виконала договір,

регулюється ст. 7.1.4 UNIDROIT Principles. Ця стаття, зокрема, встановлює, що усунення порушення можливе лише за умови, що повідомлення про спосіб та термін усунення надано без зайвої затримки, і якщо усунення є доцільним за обставин. При визначенні доцільності *cure* слід враховувати характер договору. Важливими факторами є, наприклад, чи є затримка, спричинена спробою усунення, розумною, та чи обіцяє запропоноване усунення успіх. Особливо у випадках, коли товари є стандартними (*standard goods*) та пропонуються багатьма постачальниками, економічно виправдано уникнути договору та укласти угоду про заміну (*replacement transaction*), а не вимагати від того ж покупця усунення порушення шляхом повторного постачання. Причина цього полягає в тому, що більшість покупців не бажають витрачати час і ресурси на примушування іншої сторони до належного виконання договору (*contractual performance*).

Іншим прикладом уніфікаційного проєкту є Принципи європейського договірної права (*Principles of European Contract Law – PECL*). Їх було розроблено Комісією з європейського договірної права (*Commission on European Contract Law – CECL*), до складу якої нині входять 23 члени з держав-членів Європейського Союзу. Члени комісії є незалежними експертами у своїй галузі та не представляють офіційно свої країни. Подібно до UNIDROIT Principles, PECL не є обов’язковим правом (*not binding law*). Їх основна мета – надихати законодавців, що працюють над реформою права, або допомагати сторонам у складанні договорів. Іноді PECL порівнюють із американським *Restatement of the Law of Contract* [9, с. 172-176].

Стаття 9:301 PECL (версія 1999 р.) передбачає, що «сторона може розірвати договір, якщо невиконання іншою стороною є істотним» (*a party may terminate the contract if the other party’s non-performance is fundamental*). Відповідно до ст. 8:103(b) PECL, невиконання зобов’язання є істотним, якщо «невиконання істотно позбавляє потерпілу сторону того, на що вона була вправі очікувати за договором». У цій статті виділяються ті самі елементи, що й у Конвенції 1980 року: по-перше, істотне позбавлення потерпілої

сторони, по-друге, наявність права очікувати такого виконання за самим договором. Таким чином, PECL застосовує змішаний об'єктивно-суб'єктивний стандарт (*mixed objective-subjective standard*), подібний до Конвенції 1980 року.

На відміну від Конвенції 1980 року, формулювання ст. 8:103 PECL не вимагає, щоб потерпіла сторона зазнала *detriment* (шкоди або збитку). Проте цю відмінність не слід переоцінювати, оскільки вимога «*detriment*» у ст. 25 Конвенції 1980 року тлумачиться максимально широко та практично не створює труднощів. Іншою відмінністю є те, що ст. 8:103(a) PECL, як і *UNIDROIT Principles*, прямо передбачає, що порушення є істотним, якщо суворе виконання зобов'язання є суттю договору (*of the essence of the contract*), а ст. 8:103(c) PECL – якщо навмисне порушення договірних обов'язків призводить до втрати довіри (*loss of reliance*) до контрагента. Угода відповідно до ст. 8:103(a) PECL, яка визначає певні характеристики товару як суттєві (*essential features of the goods*), може ґрунтуватися як на прямих (*express terms*), так і на імпліцитних (*implied terms*) умовах договору. Імпліцитні умови можуть бути виведені, наприклад, з торговельних звичаїв (*usages*) або практики ділових відносин сторін (*course of dealings*) [9, с. 176].

Порівняльний аналіз показує, що в різних міжнародних актах (Принципи УНІДРУА, Принципи Європейського договірної права) критерії істотного порушення варіюються. Однак спільним для всіх є визнання того, що істотне порушення підриває саму основу договірної зв'язку. Хоча термін «фідуціарні відносини» не використовується в жодному з цих документів, їхня логіка відображає потребу захистити сторону, яка добросовісно покладалася на виконання з боку контрагента. Активне міжнародне співробітництво у створенні цих документів свідчить про усвідомлення державами необхідності уніфікації підходів загального та континентального права до кваліфікації порушень задля зменшення колізійних ризиків і забезпечення однакового рівня захисту прав учасників міжнародної торгівлі [79, с. 614].

Питання, яке тепер постає, полягає у тому, чи можуть ці проекти уніфікації використовуватися для тлумачення ст. 25 Конвенції 1980 року?

За деякими поглядами, інші конвенції або проекти уніфікації, такі як Принципи UNIDROIT або PECL, загалом не повинні використовуватися для тлумачення або доповнення Конвенції 1980 року [196, с. 109; 215, с. 114]. Основна причина такої позиції полягає в тому, що мета уніфікації міжнародного права про купівлю-продаж могла б бути підірвана, якщо застосовувати такі засоби тлумачення. Без явних посилань у конвенції на інші конвенції існує ймовірність того, що суди чи арбітражні трибунали будуть використовувати різні конвенції з подібними термінами для тлумачення Конвенції 1980 року. Наприклад, деякі автори зазначають, що PECL навряд чи будуть використані для тлумачення Конвенції 1980 року поза межами Європейського Союзу. Через це деякі автори вважають, що PECL можуть використовуватися для тлумачення Конвенції 1980 року лише у разі спорів між двома європейськими країнами. Водночас інші проекти уніфікації права справді можуть бути використані для тлумачення Конвенції 1980 року, якщо їх застосування може бути обґрунтоване цілями конкретного положення в контексті самої Конвенції 1980 року.

Інші автори також зазначали, що проекти уніфікації, такі як Принципи UNIDROIT, можуть слугувати корисним орієнтиром у пошуку принципів, що лежать в основі Конвенції 1980 року, за умови, що вони не суперечать жодним прямим положенням Конвенції 1980 року [290, с. 12].

Автор усвідомлює проблеми, які можуть виникнути при використанні інших конвенцій для тлумачення та/або доповнення Конвенції 1980 року, особливо небезпеку неоднорідності (*non-uniformity*). Однак якщо застосовуються певні вимоги, наприклад, що принципи та мотиви, що лежать в основі конкретних положень, збігаються з тими, що у Конвенції 1980 року, такі проблеми мінімізуються, а керівництво та допомога, яку можуть надати інші інструменти уніфікованого права, переважають можливі недоліки.

Як ми бачили, як Принципи UNIDROIT, так і PECL наводять додаткові

приклади, коли порушення з боку продавця є істотним, наприклад, у разі навмисного порушення договірних обов'язків або коли суворе виконання зобов'язання є суттю договору. Проте ті самі підстави для уникнення договору вже застосовувалися й у Конвенції 1980 року, і як за Конвенції 1980 року, так і за цими проєктами уніфікації істотність визначається її наслідками.

Принципи та цілі, що лежать в основі ст. 8:103 PECL, збігаються з принципами ст. 25 Конвенції 1980 року і, отже, можуть, фактично, бути використані для тлумачення. Не дивно, що арбітражні трибунали, суди та науковці вже застосовували PECL для тлумачення або навіть доповнення Конвенції 1980 року.

Суди та арбітражні трибунали також використовували Принципи UNIDROIT – без прямого застосування – для обґрунтування своїх рішень у справах за Конвенції 1980 року. Наприклад, у справі, розглянутій арбітражним трибуналом ICC у Цюриху, арбітри зазначили, що «хоча Принципи UNIDROIT [...] не повинні застосовуватися безпосередньо, проте корисно на них посилається, оскільки вважається, що вони відображають світовий консенсус у більшості базових питань договірного права». Інші трибунали використовували Принципи UNIDROIT для заповнення прогалин у Конвенції 1980 року. При цьому вони застосовували ст. 9(2) Конвенції 1980 року, визнаючи Принципи UNIDROIT комерційними звичаями (*trade usages*), якими сторони зв'язані, та послуговувалися преамбулою Принципів UNIDROIT, яка зазначає, що їх можна використовувати для «тлумачення та доповнення інструментів міжнародного уніфікованого права». Таке доповнення навіть вважається однією з найважливіших функцій Принципів UNIDROIT – особливо щодо Конвенції 1980 року – і робить Конвенції 1980 року більш гнучким і застосовним інструментом комерційного права. За словами деяких авторів, Принципи UNIDROIT та PECL надають «відмінні докази» міжнародно визнаного вирішення проблеми. Інші трибунали встановили, що загальні принципи, що лежать в основі Конвенції 1980 року,

також містяться в Принципах UNIDROIT [264, с. 225].

Незалежно від того, як технічно можуть використовуватися Принципи UNIDROIT та PECL для тлумачення Конвенції 1980 року, факт залишається фактом: вони справді застосовуються. Це, однак, не створює проблем у контексті їхніх положень щодо істотності порушення, оскільки положення у Принципах UNIDROIT та PECL визнають концепції, подібні або навіть ідентичні ст. 25 Конвенції 1980 року.

Отже, Принципи UNIDROIT та PECL – і особливо обставини, додатково зазначені у ст. 7.3.1(2) Принципів UNIDROIT та ст. 8:103(a) і 8:103(c) PECL – можуть враховуватися при тлумаченні поняття істотного порушення (*fundamental breach*) у Конвенції 1980 року.

Аналіз законодавчої історії продемонстрував, що укладачі Конвенції насамперед прагнули сформулювати текст, який забезпечував би більш об'єктивний критерій визначення істотного порушення, ніж це передбачалося статтею 10 ULIS. З цією метою вони запровадили стандарт «розумної особи» та зробили явне посилання на «очікування сторони, що зазнала збитків, відповідно до договору». Що стосується різних факторів, які використовуються для визначення істотного характеру порушення, законодавча історія Конвенції дає підстави для такого аналізу:

(1) Обговорення німецької пропозиції, яка разом із пакистанською пропозицією стала основою для включення посилання на «очікування сторони, що зазнала збитків, відповідно до договору», показує, що для визначення істотного порушення мають значення не лише умови договору, а й навколишні обставини. Підготовчі роботи щодо статті 25 таким чином підтверджують підхід, який враховує природу договірної зобов'язання як релевантний чинник у визначенні істотного порушення.

(2) Потрібно поставити питання, чи виключається підхід, орієнтований на засоби правового захисту, через різку критику пропозиції Сполученого Королівства та її подальше відкликання. На думку автора, на це питання не можна відповісти ствердно. Пропозиція Сполученого Королівства мала на

меті запровадити поняття «адекватності відшкодування збитків», яке застосовується у системі загального права (*Common Law*) для визначення можливості надання примусового виконання (*specific performance*), до засобів правового захисту, передбачених Конвенцією, застосування яких залежить від наявності істотного порушення – тобто до розірвання договору (*avoidance*) та замінного постачання (*substitute delivery*).

Основний підхід у системі *Common Law* полягає в тому, що примусове виконання є дискреційним засобом правового захисту, доступним лише тоді, коли відшкодування збитків є неадекватним. Така неадекватність визнається, наприклад, коли предмет договору є унікальним і не може бути відтворений, або коли отримання рівноцінної заміни пов'язане зі значними труднощами, затримками чи незручностями. Іншим чинником є складність оцінки та стягнення збитків. Навіть якщо така складність відсутня, відшкодування збитків може виявитися неадекватним через труднощі доведення втрат сторони, тому що певні види збитків можуть бути юридично невідшкодовними, або можна претендувати лише на символічне відшкодування, або просто тому, що боржник може бути фінансово неспроможним («не платоспроможним»).

Ігноруючи той факт, що не всі ці чинники застосовні до засобів анулювання та замінного постачання, підхід, орієнтований на засоби правового захисту, який був запроваджений представниками континентальної системи права (*civilian scholars i civilian courts*), не можна порівнювати з доктриною «адекватності відшкодування збитків» у *Common Law*. Цей підхід не запроваджує жодного тесту адекватності збитків у тому сенсі, що анулювання або замінне постачання можуть вимагатися лише тоді, коли відшкодування збитків є неадекватним. Наголос робиться на тому, чи дійсно потерпіла сторона потребує саме цього засобу правового захисту – на відміну від відшкодування збитків – з урахуванням конкретних обставин для компенсації заподіяної шкоди.

Справді, деякі чинники, що роблять засіб відшкодування збитків

доступним у системі *Common Law*, також мають значення для підходу, орієнтованого на засоби правового захисту, наприклад, труднощі оцінки збитків. Однак, на відміну від останнього, у *Common Law* не враховується можливість надання примусового виконання на тій підставі, що для покупця було б нерозумним ризикувати виникненням спору з продавцем щодо того, чи продав він товар за розумною ціною та чи виконав свій обов'язок із мінімізації збитків (*duty to mitigate*). Навпаки, у системі *Common Law* одним із аргументів на підтримку чинної доктрини є те, що сторона, яка порушила договір, втратила б вигоду від правила мінімізації збитків, якщо б примусове виконання було основним засобом правового захисту.

Більше того, доктринальна основа та раціональність підходу, орієнтованого на засоби правового захисту, суттєво відрізняються від концепції адекватності відшкодування збитків у *Common Law*. Доктрина останньої має свої корені в історичному та юрисдикційному конфлікті між судами загального права та судами справедливості (*Courts of Equity*) і у небажанні застосовувати процес зневаги до суду (*contempt of court*) для виправлення приватних правопорушень, коли менш суворі засоби правового захисту могли забезпечити належну справедливість для позивача. Нині, виходячи з концепції договірного права як інструмента підвищення економічної ефективності, науковці дедалі частіше обґрунтовують цю доктрину економічними міркуваннями. Вони стверджують, що загальні витрати на порушення договору мінімізуються шляхом визнання права на його розірвання, якщо порушник здатен повністю компенсувати збитки невинній стороні та при цьому залишитися у виграші.

Натомість підхід, орієнтований на засоби правового захисту, запропонований континентальними науковцями та судами, ґрунтується насамперед на ідеї, що анулювання договору та замінне постачання мають бути засобами останньої інстанції – для збереження договору, якщо це можливо, та запобігання економічним втратам у міжнародній торгівлі.

Окрім теоретичних аргументів, варто врахувати, що пропозиція

Сполученого Королівства не була офіційно поставлена на голосування. Безперечно, було очевидно, що вона не отримає необхідної підтримки делегатів на Дипломатичній конференції, і тому делегація Сполученого Королівства відкликала її. Відсутність підтримки, однак, не означає, що чинник адекватності відшкодування збитків не може взагалі використовуватися при визначенні істотного порушення. Із заперечень проти цієї пропозиції можна зробити висновок, що адекватність відшкодування не повинна бути єдиним релевантним чинником. Отже, підхід, орієнтований на засоби правового захисту, не виключається законодавчою історією поняття істотного порушення.

(3) Обговорення співвідношення між правом продавця на усунення недоліків (*cure*) і правом покупця на анулювання договору під час засідань UNCITRAL та на Дипломатичній конференції не дозволяє застосовувати підхід, який визначає істотність порушення у світлі пропозиції щодо усунення недоліків. Жодна з пропозицій, спрямованих на обмеження права покупця на анулювання на користь права продавця на усунення недоліків, не була прийнята. Можливо, як стверджують деякі автори, що підтримують цей підхід, відхилення пропозиції США про внесення змін до визначення істотного порушення в межах UNCITRAL частково ґрунтувалося на непорозуміннях. Однак цей аргумент не стосується відхилення низки пропозицій, поданих на Дипломатичній конференції, де дискусія щодо наслідків пропозиції про усунення недоліків продовжувалася.

Більшість делегацій на Дипломатичній конференції висловили позицію, що право на усунення недоліків не повинно переважати над правом на анулювання, хоча це було лише орієнтовне голосування. Проте, у поєднанні з численними невдалими спробами включити до положень про усунення недоліків формулювання, яке б надавало пріоритет саме цьому праву, це голосування має вирішальне значення: будь-яке посилення на існуючу пропозицію про усунення недоліків може розглядатися лише як викривлення законодавчої історії Конвенції.

(4) Однак залишається питання, чи виключає підготовча робота також підхід, що враховує можливість усунення порушення. Чи запобігає сама лише можливість усунення порушення визнанню його істотним, не обговорювалося. Дискусії в межах UNCITRAL і на Дипломатичній конференції переважно виникали з того факту, що стаття 48(1) надає право на усунення недоліків лише продавцеві, отже, пропозиція має виходити саме від нього. Водночас підхід, який зосереджується на можливості усунення, розглядає лише саму «виправність» порушення загалом. Він не вимагає ні пропозиції від продавця, ні здійснення усунення ним особисто. Навпаки, покупець може доручити іншій особі виправити дефект або зробити це самостійно та вимагати відшкодування збитків. Отже, можна стверджувати, що цей підхід не виключається законодавчою історією Конвенції.

(5) Щодо часу, коли сторона, що порушила договір, мала або повинна була передбачити негативні наслідки для іншої сторони, законодавча історія на перший погляд суперечить позиції, яка зосереджується на моменті укладення договору. З обговорень у межах UNCITRAL та з відкликання пропозиції Сполученого Королівства на Дипломатичній конференції, яка мала зробити момент укладення договору вирішальним, можна зробити висновок, що інформація, отримана стороною, яка порушила договір, про особливий інтерес іншої сторони після укладення договору, також має враховуватися. Водночас, як слушно зауважив один із авторів, протилежні погляди в обговоренні на Дипломатичній конференції все ще базувалися на об'єктивному визначенні істотного порушення в статті 23 проєкту Конвенції 1978 року, де єдиним визначальним чинником був ступінь шкоди. Тому можна зробити висновок, що чинна редакція, у якій вирішальним є інтерес відповідної сторони, визначений умовами договору, також вважає момент укладення договору релевантним часом для оцінки передбачуваності.

(6) Законодавча історія Конвенції не надає допомоги у визначенні допустимості застосування інших підходів для встановлення істотного порушення. Питання, чи допомагає законодавча історія різних положень, що

містять посилення на істотне порушення, буде розглянуто окремо в наступному розділі у зв'язку з відповідними нормами, які на нього посиляються.

РОЗДІЛ 2. ПОНЯТТЯ ТА ВИДИ ІСТОТНОГО ПОРУШЕННЯ ДОГОВОРУ МІЖНАРОДНОЇ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ ТОВАРІВ

2.1. Елементи, що формують конструкцію істотного порушення договору

Поняття істотного порушення договору міжнародної купівлі-продажу товарів є одним із центральних інститутів Конвенції про договори міжнародної купівлі-продажу товарів 1980 року, оскільки саме від встановлення факту істотності порушення залежить можливість застосування найбільш суворого засобу правового захисту – розірвання договору. На відміну від багатьох національних правових систем, у яких право на розірвання договору нерідко пов'язується з формальним фактом невиконання або прострочення, Конвенція виходить із функціонального підходу, за яким визначальним є ступінь позбавлення сторони того результату, на який вона обґрунтовано розраховувала при укладенні договору.

Відповідно до статті 25 Конвенції 1980 року, порушення договору визнається істотним, якщо воно спричиняє іншій стороні таку шкоду, яка значною мірою позбавляє її того, на що вона мала право розраховувати за договором, якщо тільки сторона, яка порушила договір, не передбачала такого результату і розумна особа за аналогічних обставин також не могла б його передбачити. Наведене визначення містить низку оціночних категорій, зокрема «значне позбавлення очікуваного результату», «обґрунтовані очікування сторони», а також критерій передбачуваності наслідків порушення. Це зумовлює необхідність комплексного аналізу елементів, що формують конструкцію істотного порушення договору.

Особливість концепції істотного порушення полягає у її автономному міжнародному характері. Застосування статті 25 Конвенції 1980 року не повинно залежати від традиційних підходів окремих національних правопорядків до категорій істотного порушення, істотної невідповідності чи істотної шкоди. Саме тому у міжнародній судовій та арбітражній практиці, а також у доктрині значна увага приділяється виробленню уніфікованих

критеріїв оцінки істотності порушення, здатних забезпечити однакове застосування Конвенції.

Наукова дискусія щодо змісту та структури істотного порушення договору зосереджується навколо питання про те, які саме елементи повинні бути встановлені для кваліфікації порушення як істотне порушення. Серед таких елементів традиційно виокремлюють: факт порушення договірної обов'язку; наявність істотної шкоди або значного позбавлення очікуваного результату; причинний зв'язок між порушенням і негативними наслідками; критерій передбачуваності таких наслідків для сторони-порушника; а також оцінку можливості усунення порушення чи збереження договірної зв'язку. Водночас у практиці застосування Конвенції виникають труднощі щодо визначення меж між звичайним та істотним порушенням, особливо у випадках постачання неякісного товару, прострочення виконання, невиконання супутніх обов'язків або порушення умов щодо документів.

Дослідження елементів істотного порушення договору має не лише теоретичне, а й важливе практичне значення. Встановлення істотного порушення безпосередньо впливає на реалізацію сторонами права на уникнення договору, застосування механізму *Nachfrist*, можливість вимагати заміни товару, відмовитися від виконання договору чи стягнути збитки. Крім того, належне тлумачення статті 25 Конвенції сприяє забезпеченню стабільності міжнародного торговельного обороту та підтриманню балансу між принципом *pacta sunt servanda* і необхідністю захисту потерпілої сторони у випадку серйозного порушення договірних зобов'язань.

У цьому розділі буде здійснено аналіз основних елементів, які формують конструкцію істотного порушення договору міжнародної купівлі-продажу товарів відповідно до положень Конвенції, міжнародної судової практики та доктринальних підходів, а також розглянуто види істотних порушень договору. Особливу увагу буде приділено критеріям істотності шкоди, концепції обґрунтованих очікувань сторони, вимозі передбачуваності наслідків порушення та співвідношенню істотного порушення із іншими

засобами правового захисту, передбаченими Конвенцією.

Спочатку ми визначимо термін «порушення договору» (1). По-друге, ми розглянемо елементи, які перетворюють «просте порушення договору» на істотне порушення, а саме: певні збитки, яких зазнала одна зі сторін (2); суттєве позбавлення (3); та передбачуваність (4).

1. *Порушення договірної зобов'язання*, як передумова для визнання істотного порушення договору, не визначено в статті 25 у рамках Конвенції. Проте можна зробити висновок з режиму засобів правового захисту, передбаченого Конвенцією, та статті 79(1), що «порушення договору» включає всі форми неналежного виконання, а також повне невиконання. Воно охоплює як виправдане, так і невикордане невиконання. Договірне зобов'язання може бути або прямо включене в Конвенцію (наприклад, доставка в правильний час, у правильне місце та правильного товару тощо), або створене й визначене сторонами як *sui generis* зобов'язання [30, с. 44]. Якщо транзакцію не можна вважати «купівлею-продажем», правові наслідки порушення регулюються національним правом, застосовуваним за правилами колізійного права, якщо сторони не домовились, що транзакція підпорядковується нормам Конвенції. Нарешті, порушення договору відсутнє, якщо сторона, що обіцяє, має право відмовитися від виконання.

2. *Збиток*. Конвенція не містить визначення терміну «збиток», а також не надає прикладів збитку, який становить істотне порушення. Тому незрозуміло, чи потребує збиток фактичної шкоди, ушкодження або втрати, і чи стосується він лише матеріальних збитків або й нематеріальних, таких як моральна та економічна шкода. Також невідомо, чи потрібен юридичний збиток, на відміну від фактичного. Жодна з французької чи іспанської версій терміну, ані Коментар Секретаріату до проекту Конвенції 1978 року, не надає додаткової допомоги. Останній зазначає:

Визначення того, чи є шкода суттєвою, повинно здійснюватися з урахуванням обставин кожного випадку, наприклад, грошової вартості контракту, фінансової шкоди, завданої порушенням, або ступеня, в якому

порушення перешкоджає іншим діям потерпілої сторони.

Стикаючись з такою нечіткістю, виникає спокуса звернутися до тлумачення збитку за національним правом. Проте це не дає значного пояснення, не кажучи вже про те, що будь-яке некритичне посилення суперечило б потребі Конвенції у автономному та уніфікованому тлумаченні. Збиток є маловживаним технічним терміном у сфері загального права. Те саме не стосується французької чи іспанської версій. *Prejudice, perjuicio, breg* – кожен у своєму національному контексті – є загальним юридичним терміном, що позначає шкоду, збиток або втрату, але ці терміни настільки ж неясні, як і «збиток», і тому не допомагають у визначенні елементу збитку. Таким чином, найпереконливішим підходом здається розглядати елемент збитку лише як фільтр для тих випадків, коли порушення істотного зобов'язання відбулося, але не спричинило шкоди. Наприклад, якщо продавець не виконав свій обов'язок упакувати або застрахувати товар, але той все одно надійшов у безпечному стані, збитку немає; якщо ж покупець втратив клієнта або можливість перепродати товар – збиток є.

3. *Суттєве позбавлення*. Щоб порушення було істотним, воно повинно завдати збитку, який «суттєво позбавляє» потерпілу сторону того, на що вона «розраховувала відповідно до договору». Посилання на очікування за договором чітко вказує, що орієнтиром для оцінки порушення договору насамперед є явні та неявні умови самого договору. Проте це залишає відкритим питання, чи слід враховувати інші обставини справи, включаючи переговори, торгові практики, встановлені сторонами, звичаї та будь-яку подальшу поведінку сторін. Крім того, незрозуміло, коли порушення суттєво позбавляє потерпілу сторону її очікувань. Чи вважається сторона суттєво позбавленою лише тоді, коли через порушення вона повністю втратила інтерес до виконання? Або суттєве позбавлення вимагає, щоб мета сторони у вступі до договору була «зірвана» або вигода від угоди втрачена через порушення? Чи вирішальним є фінансове ушкодження або збиток, завданий стороні, яка не порушила договір? Граматичне тлумачення жодного з цих

питань не роз'яснює.

4. *Предбачуваність*. Елемент передбачуваності не дає додаткового роз'яснення поняття істотного порушення. По-перше, сама функція вимоги передбачуваності незрозуміла. З формулювання умовної частини «якщо сторона, що порушила договір, не передбачала, і розумна особа того ж типу в тих самих обставинах не передбачила б такого результату» можна зробити висновок, що існує презумпція передбачуваності наслідків порушення. Це підтверджує думку багатьох науковців, що передбачуваність є не лише правилом доказування, але й вимагає врахування знання сторони, яка порушила договір, або її здатності передбачити суворі наслідки порушення при визначенні, чи є воно істотним [45].

З іншого боку, вимога передбачуваності за статтею 25 має подібний ефект до вимоги передбачуваності за загальним правилом розрахунку збитків у статті 74, оскільки вона обмежує права потерпілої сторони у випадку, якщо інша сторона не передбачала далекосяжних наслідків. Таким чином, видається логічним зробити висновок, що саме компонент збитку/суттєвого позбавлення робить порушення «істотним», а елемент передбачуваності служить лише для звільнення сторони, що порушила договір, від відповідальності за порушення.

Ще одна неоднозначність виникає з фрази «і розумна особа того ж типу в тих самих обставинах». Вона вказує на те, що для визначення «передбачуваності» важливий не лише суб'єктивний погляд сторони, що порушила договір, а й об'єктивна перспектива розумного комерсанта на місці сторони, що порушила договір. Іншими словами, сторона, що порушила договір, вважається такою, що могла передбачити наслідки порушення, навіть якщо вона не знала фактів і обставин, які дозволили б їй це зробити, доки об'єктивно вона могла або мала знати їх. Але що відбувається, коли сторона, що порушила договір, мала спеціальні знання і могла передбачити більше, ніж середній комерсант? Використання сполучника «і» дає підставу зробити висновок, що такі спеціальні знання не враховуються, і сторона, що

порушила договір, може уникнути визнання істотного порушення, ховаючись за парадигмою «розумної особи того ж типу в тих самих обставинах».

Нарешті, текст статті 25 прямо не визначає момент часу, до якого застосовується стандарт передбачуваності. З використанням теперішнього часу «[порушення договору, вчинене...] є істотним, якщо воно призводить» до позбавлення іншої сторони «того, на що вона має право за договором», можна зробити висновок, що суддя повинен ставити себе на момент вчинення порушення договору. Аналогічно, де стаття 25 зазначає «якщо сторона, що порушила договір, не передбачила такого результату», здається логічним брати за відправну точку момент порушення.

Зупинимося на аналізові цих елементів більш докладніше.

Відповідно до статті 25, порушення має відповідати двом умовам, щоб бути кваліфікованим як істотне. Перша – це *об'єктивна умова*, а саме: «воно спричиняє таку шкоду іншій стороні, яка істотно позбавляє її того, на що вона має право розраховувати за договором». Друга – це *суб'єктивно-об'єктивна умова*, представлена пасивним знанням або непередбачуваністю результату порушення з боку сторони-порушника (суб'єктивний аспект) або типової розумної особи, що перебуває в тих самих обставинах, що й сторона-порушник (об'єктивний аспект). Порушення, яке призводить до істотного позбавлення, не є істотним, «якщо сторона-порушник не передбачала і розумна особа того самого типу за тих самих обставин не передбачила б такого результату». Питання про те, що саме робить порушення істотним у контексті цих двох умов, і досі залишається дискусійним у доктрині Конвенції 1980 року, а різні підходи до тлумачення цього взаємозв'язку впливають як на встановлення факту істотного порушення, так і на розподіл тягара доказування.

Можна виокремити два основні підходи щодо співвідношення між шкодою та передбачуваністю.

Один із підходів, що впливає з формулювання частини «якщо тільки...» у наведеному визначенні, полягає в тому, що стаття 25

підпорядковує поняття істотності шкоди категорії передбачуваності її наслідків [116, с 109]. Суд повинен спочатку дослідити істотність порушення, а вже потім переходити до питання передбачуваності. Тягар доказування істотного позбавлення покладається на сторону, яка заявляє про завдання шкоди. Після доведення істотного позбавлення цей тягар переходить до сторони-порушника, яка повинна довести, що обсяг шкоди не був передбачуваним. Навіть якщо сторона, яка заявляє про розірвання договору, була істотно позбавлена договірного очікування, розірвання не буде правомірним, якщо сторона-порушник доведе непередбачуваність результату [115, с. 114]. Порушення договору, яке спричиняє рівень істотної шкоди, достатній для позбавлення потерпілої сторони вигоди від договору, не є істотним, якщо сторона-порушник не передбачала і не могла обґрунтовано передбачити такі наслідки. До уваги беруться лише передбачувані наслідки як підстава для розірвання договору. Таким чином, передбачуваність виступає як позитивний захист, який слугує виключно для звільнення сторони-порушника від відповідальності за істотне порушення договору, додатковий «фільтр» або навіть певне обмеження, подібне до правила передбачуваності, закріпленого у статті 74 Конвенції 1980 року, що обмежує відповідальність сторони-порушника у виняткових випадках, коли результат істотного порушення не міг бути передбачений ані самою стороною-порушником, ані розумною особою того самого типу за тих самих обставин.

Інший підхід ґрунтується на історичному розвитку статті 25. Відповідно до нього, частина «якщо тільки...» у правовому визначенні істотного порушення, попри її дещо оманливе формулювання, має значення лише для тлумачення та оцінки важливості порушеного зобов'язання і його значення для кредитора [290, с. 12]. У проєкті Конвенції 1976 року на потерпілу сторону покладался обов'язок довести, що порушення спричинило істотну шкоду, а також що сторона-порушник передбачала або повинна була передбачати такий результат [264, с. 229]. Філіппіни заперечили проти цього підходу як несправедливого, оскільки потерпілій стороні було б надзвичайно

складно довести не лише істотну шкоду, а й передбачуваність такого результату з боку порушника [209, с. 212]. У світлі цих зауважень формулювання було змінено таким чином, щоб покласти на сторону порушника обов'язок довести, що вона не могла обґрунтовано передбачити наслідки свого порушення. На цьому етапі знання або передбачуваність з боку боржника розглядалися як правило розподілу тягара доказування. Передбачуваність істотної шкоди більше не була предметом доказування для сторони, яка заявляє про розірвання, а ставала аргументом, який могла використати сторона-порушник для заперечення істотності порушення. Однак у чинній редакції статті 25 Конвенції 1980 року це значення вже втрачено [256, с. 283].

Подальше запровадження критерію «шкоди», уточненого через посилення на те, на що сторона має право розраховувати за договором, зменшило роль передбачуваності як параметра істотного порушення. Передбачуваність, яка раніше стосувалася істотної шкоди, втратила свою функцію як підстава для звільнення від відповідальності у разі непередбачуваності наслідків. Малоімовірно, щоб сторона-порушник або «ідеалізована» розумна особа не передбачили договірні очікування іншої сторони. З огляду на масштаб істотної шкоди у розумінні Конвенції 1980 року, який передбачає фактичне позбавлення вигоди від договору, або навіть за нижчого порогу, твердження про відсутність передбачуваності виглядає нереалістичним. Таким чином, формула визначення, що починається словами «якщо тільки...», стає надлишковою як правило розподілу тягара доказування. Якщо доведено, що шкода істотно позбавляє легітимних договірних інтересів, то вважається, що сторона-порушник або розумна особа повинні були передбачити такі наслідки. Якщо порушення встановлено як істотне, твердження боржника про непередбачуваність не буде переконливим [212, с. 216].

Отже, роль передбачуваності полягає лише у тлумаченні намірів сторін на момент укладення договору та визначенні значущості відповідного

зобов'язання. Іншими словами, передбачуваність визначає основу договірної балансу між сторонами і стимулює розкриття інформації з метою встановлення належної ціни договору та зменшення ризику майбутніх порушень.

Таким чином, саме шкода або істотне позбавлення характеризує порушення як істотне, «оскільки принцип передбачуваності, імовірно, покликаний надати боржнику можливість приділити особливу увагу деталям виконання, значення яких він інакше не міг би передбачити» [237]. Звернення до передбачуваності як засобу захисту можливе лише тоді, коли значущість порушеного зобов'язання викликає сумніви. Водночас зазначається, що збереження формулювання «якщо тільки...» було певною мірою невдалим рішенням у розвитку концепції істотного порушення, оскільки воно породжує плутанину щодо питання тягаря доказування непередбачуваності при тлумаченні статті 25 Конвенції 1980 року.

Конвенція використовує термін «шкода» виключно у статті 25 і не надає його визначення або навіть прикладів. Проте в доктрині Конвенції 1980 року сформувалася позиція, що цей термін має тлумачитися у широкому значенні. Будь-яке вузьке тлумачення слід виключити: шкода не дорівнює збиткам і не ототожнюється з будь-яким іншим технічним терміном національного чи міжнародного права [287, с. 209]. Поняття шкоди не слід ототожнювати з поняттям «збитків», передбаченим у статті 74 Конвенції 1980 року, оскільки за цією статтею сторона має право на відшкодування збитків навіть у разі неістотного порушення. Поняття шкоди є значно ширшим і охоплює всі фактичні та майбутні негативні наслідки будь-якого можливого порушення договору – не лише грошові втрати, а й інші негативні наслідки. Таким чином, грошові втрати становлять лише частину ширшого поняття шкоди. Шкода може охоплювати нематеріальні або напівматеріальні інтереси незалежно від того, чи підлягають вони відшкодуванню як збитки відповідно до статті 74 Конвенції 1980 року; наприклад, втрата наявних або потенційних клієнтів, втрата можливостей перепродажу, неможливість здійснення

господарської діяльності, втрата ділової репутації на ринку або будь-яка інша вигода, яка зрештою може бути оцінена у фінансовому вираженні.

У доктрині досягнуто згоди щодо природи шкоди, однак тривають дискусії щодо ступеня її серйозності, необхідного для розірвання договору. Було запропоновано кілька підходів до визначення того, що становить істотне позбавлення договірних очікувань: підхід, аналогічний загальному праву; критерій грошових втрат; кількісний критерій; підхід, заснований на зведенні нанівець мети договору та триваючій шкоді; а також підхід, що базується на передбачуваних договірних очікуваннях [281, с. 412].

Аналізуючи елементи конструкції істотного порушення, необхідно враховувати, що одним із фундаментальних підґрунть цього інституту є довіра. Як відомо, фидуціарні відносини в класичному розумінні передбачають особливий рівень довіри між сторонами, де одна сторона діє в інтересах іншої. Хоча договір купівлі-продажу не належить до категорії суто фидуціарних, його істотне порушення створює ситуацію, за якої довіра між сторонами втрачається настільки, що подальше збереження договірних відносин стає неможливим або недоцільним [80, с. 177]. У цьому контексті важливо підкреслити, що однакове розуміння цих елементів у різних правових системах досягається саме завдяки міжнародному співробітництву, зокрема в межах робочих груп УНІДРУА та Комісії ООН з права міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ).

Висловлювалася думка, що, хоча розробники Конвенції не мали наміру запозичувати національні концепції, доктрина істотного порушення істотної умови загального права фактично знайшла відображення у статті 25 Конвенції [144, с. 569]. Відповідно до цього підходу, істотне порушення – це не просто таке, що істотно знижує цінність договору для потерпілої сторони, а таке, що «зачіпає саму сутність» договору. Воно подібне до тесту, який застосовується в загальному (англійському) праві для визначення того, чи зберігає чинність застереження про звільнення від відповідальності у разі конкретного порушення. Також зазначалося, що як розмежування між

умовами (*conditions*) і гарантіями (*warranties*), так і доктрина «проміжних умов» ґрунтуються на критеріях, подібних до концепції істотного порушення у текстах Конвенції. Існувало припущення, що істотне порушення за Конвенцією 1980 року є аналогічним істотному порушенню проміжної умови договору в англійському праві, а положення про передбачуваність у статті 25 має лише формальне, а не змістовне значення для оцінки серйозності порушення.

Однак більшість представників доктрини Конвенції 1980 року відкидає проведення таких паралелей між істотним порушенням у Конвенції 1980 року та так званими «хибними аналогами» у правопорядках загального права [209, с. 209]. Визначення істотного порушення було сформоване виключно на основі концепції ULIS, і національне право не використовувалося при розробленні статті 25 Конвенції 1980 року. Крім того, порушення істотної умови в англійському праві породжує право на припинення договору, але застосовується переважно у контексті тлумачення застережень про звільнення від відповідальності. Конвенція ж не використовує поняття «істотне порушення» для регулювання виключних застережень. Фактично підхід Конвенції 1980 року до розірвання договору є значно простішим, ніж підхід англійського права. В англійському праві припинення договору не обмежується лише порушенням істотної або проміжної умови; існує розгалужена система прямо встановлених і імпліцитних умов, класифікованих, зокрема, Законом про купівлю-продаж товарів, порушення яких дає право на припинення договору. Крім того, відсутність критерію передбачуваності в англійській концепції істотного порушення, який є складовою статті 25 Конвенції 1980 року, виключає можливість ототожнення цих підходів. Єдина подібність полягає в тому, що в обох системах питання про наявність права на припинення або розірвання договору вирішується шляхом тлумачення, однак механізми реалізації цього права суттєво відрізняються.

У науковій літературі існують дискусії щодо того, чи може грошова

втрата, якої зазнала потерпіла сторона, слугувати критерієм істотного порушення [281, с. 413]. Деякі дослідники підходять до оцінки істотності порушення через призму збитків, вважаючи, що обсяг грошових втрат у співвідношенні до загальної вартості договору може бути безпосередньо пов'язаним із визначенням очікувань невинної сторони та істотності порушення [190, с. 495].

Однак більшість авторів дотримується позиції, що збитки не є вирішальним фактором. Натомість визначальне значення має особливий інтерес потерпілої сторони у виконанні конкретного зобов'язання, закріплений умовами договору [144, с. 918].

Деякі автори висловлюють сумніви щодо можливості застосування кількісного критерію для визначення істотності порушення [235, с. 39]. Порівняння статті 25 із її попередником – статтею 23 проєкту – свідчить про наявність як кількісного, так і якісного виміру. Інакше зміна формулювання не мала б сенсу. Наприклад, якщо продавець поставляє на 10 % менше товару, ніж було погоджено, є підстави вважати, що покупець зазнав «істотної шкоди» у розумінні статті 23 проєкту 1978 року. Однак у межах статті 25 Конвенції 1980 року не можна з упевненістю стверджувати, що покупець був «істотно позбавлений» того, на що мав право розраховувати. Встановлення пропорційних порогів, наприклад, у 50 % або більше, як умови для визнання порушення істотним, не має належного текстуального обґрунтування і може призвести до результатів, які не відповідали намірам учасників розроблення Конвенції.

Деякі автори розглядають шкоду не як статичне явище, а як таку, що виникає у процесі триваючого порушення договору і не може бути адекватно компенсована шляхом відшкодування збитків [311, с. 212]. В основі цього підходу лежить припущення, що в комерційних відносинах вирішальне значення мають економічні результати, а не формальне виконання зобов'язань. Якщо відшкодування збитків є достатнім засобом захисту, це може свідчити про відсутність шкоди у розумінні Конвенції. Натомість шкода

наявна, коли збереження договірної зв'язку перешкоджає господарській діяльності сторони настільки, що продовження виконання стає необґрунтованим. У таких випадках шкода дає підстави для розірвання договору, але вона повинна існувати на момент розірвання.

Водночас надмірне підвищення порогу істотності через наявність альтернативних засобів захисту, таких як відшкодування збитків, може поставити під сумнів саме існування ситуацій, у яких сторона може обирати між розірванням договору та іншими засобами захисту. Тому поняття шкоди має тлумачитися менш суворо, щоб охоплювати випадки, коли потерпіла сторона має можливість такого вибору [317, с. 9-14].

Порушення договору призводить до істотної шкоди, якщо потерпіла сторона втрачає інтерес до виконання договору внаслідок такого порушення. Шкоду слід тлумачити з телеологічної точки зору. Цей підхід нагадує критерій, закріплений у попередньому німецькому праві, де розірвання договору допускалося, якщо виконання втрачало значення для кредитора. Сутність шкоди не обмежується економічними втратами, а охоплює будь-яке позбавлення мети договору, яку переслідувала потерпіла сторона, укладаючи договір. Наслідки порушення можуть бути вирішальними, але лише у поєднанні з особливим інтересом сторони у виконанні порушеного зобов'язання. Наприклад, невиконання обов'язку застрахувати товар або його неналежне пакування може становити істотне порушення, якщо це позбавляє покупця можливості перепродажу товару, навіть якщо сам товар не був пошкоджений. Важливо, щоб унаслідок порушення сторона фактично втратила інтерес до виконання договору.

Однак цей критерій є надто суворим і складним для застосування. У німецькому праві він використовувався як винятковий механізм, оскільки існувала альтернатива у вигляді надання додаткового строку (*Nachfrist*). У контексті Конвенції 1980 року, з огляду на центральну роль концепції істотного порушення, навряд чи передбачалося встановлення такого високого порогу.

Цей підхід пропонує інше розуміння істотного позбавлення договірних очікувань, ніж підходи, засновані на втраті сутності чи мети договору. Істотне порушення визначається як позбавлення легітимних інтересів сторони, які вона обґрунтовано очікувала від договору [210, с. 25]. Отже, ключове питання полягає у визначенні того, що становить такі легітимні інтереси. Універсальної формули для цього не існує. Складність полягає у самому понятті «те, на що сторона має право розраховувати за договором», яке зумовлює непередбачуваність застосування інституту розірвання договору. Істотність порушення повинна оцінюватися з урахуванням обставин кожної конкретної справи, оскільки вона залежить від фактичних очікувань потерпілої сторони, сформованих умовами конкретного договору, а також від характеру допущеного порушення [236, с. 20]. Порушення навіть допоміжного зобов'язання може призвести до позбавлення договірних очікувань, хоча воно і не означає втрату мети договору.

Водночас цей підхід не пропонує самостійного тесту; він лише підтверджує висновок про те, що визначення істотності порушення є питанням судової дискреції, у межах якої окремі фактори можуть мати різну вагу залежно від конкретних обставин [281, с. 405].

Передбачуваність відіграє важливу роль у визначенні сторонами значущості окремих договірних умов. Не всі договірні очікування беруться до уваги в межах статті 25 Конвенції 1980 року. Шкода, яка призводить до істотного порушення, повинна тлумачитися об'єктивно та має позбавляти потерпілу сторону тих інтересів, на які вона має право за договором; вона не може ґрунтуватися на особистих переживаннях або суто суб'єктивних очікуваннях сторони. Релевантними є лише ті законні інтереси, які можуть бути встановлені на підставі положень договору.

Отже, насамперед саме сторони повинні чітко визначити, яке значення надається кожному зобов'язанню та відповідним інтересам кредитора [295, с. 363]. У багатьох випадках ці очікування прямо закріплені в договорі або однозначно з'ясовані під час переговорів, тому сторона-порушник не може

розірвати розірвання договору, посилаючись на те, що вона не передбачала заподіяння шкоди іншій стороні. Якщо потерпіла сторона прагне розірвати договір, шкода повинна бути передбачуваною як істотна; інакше істотного порушення не виникає.

Водночас передбачуваність не обмежується лише текстом договору. Деякі науковці вбачають її також у взаємозв'язку між статтями 8 і 25 Конвенції 1980 року, оскільки стаття 25 фактично включає модифікований підхід до тлумачення намірів сторін, передбачений статтею 8. Якщо мова договору є неоднозначною щодо визначення законних очікувань, слід звертатися до правил тлумачення заяв і поведінки сторін відповідно до стандарту «розумної особи» (стаття 8(2) і (3) Конвенції 1980 року). Іншими словами, необхідно з'ясувати, на що сторона обґрунтовано могла розраховувати за договором і чи знала інша сторона (або чи повинна була знати розумна особа за аналогічних обставин), що ці очікування мають особливе значення.

Те, що залишається невідомим і непередбачуваним, не може вважатися таким, що підлягає правомірному очікуванню. Відповідно, порушення, яке спричиняє такі наслідки, не становить істотного порушення договору. Наприклад, у договорі купівлі-продажу новорічних ялинок, навіть якщо строк постачання прямо не визначений, покупець має право очікувати своєчасної доставки до початку святкового періоду. Розумний продавець повинен передбачити, що затримка навіть на один тиждень позбавить покупця можливості перепродажу, а отже, така затримка може виправдовувати розірвання договору [311, с. 209].

Натомість суто суб'єктивні та не розкриті контрагенту інтереси, як правило, не враховуються. Якщо, наприклад, у договорі зазначено, що товар має бути упакований у дерев'яні контейнери, але покупець не повідомив, що це важливо для подальшого використання цих контейнерів у власному виробництві, то постачання в пластиковій тарі не обов'язково становитиме істотне порушення [209, с. 254]. Продавець не може нести відповідальність за

наслідки, яких він не міг передбачити через відсутність відповідної інформації.

З огляду на це правило передбачуваності стимулює сторони розкривати свої особливі інтереси та вразливості під час укладення договору. Чим більше очікування відхиляються від типових або явно виражених інтересів, тим більшу роль відіграє критерій передбачуваності у визначенні можливості розірвання договору [190, с. 490]. Таким чином, суб'єктивні очікування потерпілої сторони коригуються об'єктивним стандартом, що захищає сторону-порушника від надмірної відповідальності: не кожне невиправдане очікування може слугувати підставою для розірвання договору.

Положення статті 25 та статті 8(2) і (3) Конвенції 1980 року встановлюють два підходи до тлумачення поведінки сторін через критерій «розумної особи»:

- *суб'єктивний тест*, який ґрунтується на реальних намірах сторін;
- *об'єктивний тест*, який застосовується, якщо суб'єктивний підхід не може бути використаний.

На практиці суб'єктивний тест використовується рідко, оскільки зазвичай складно довести, що інша сторона знала або не могла не знати про справжні наміри контрагента. Тому ключове значення має об'єктивний тест, передбачений статтею 8(2) Конвенції 1980 року. Він полягає в тому, що поведінка сторони тлумачиться так, як її зрозуміла б розумна особа, що діє в тій самій якості за аналогічних обставин.

Цей підхід близький до критерію передбачуваності у статті 25 Конвенції 1980 року, оскільки обидва використовують однаковий орієнтир – стандарт розумної особи. Саме це підтверджує, що передбачуваність виконує інтерпретаційну функцію при оцінці значущості інтересів сторін щодо виконання конкретного зобов'язання.

Об'єктивний тест означає, що сторона-порушник вважається такою, що могла передбачити наслідки порушення, якщо їх могла передбачити розумна особа. При цьому формула «розумна особа, що діє в тій самій якості за

аналогічних обставин» має важливе значення: вона конкретизує стандарт, роблячи його не абстрактним, а прив'язаним до певної сфери діяльності. Йдеться про особу, яка діє в тому ж секторі бізнесу чи галузі торгівлі [252, с. 192].

Суд, застосовуючи цей стандарт, має змодельовати поведінку такої особи з урахуванням:

- професійних і технічних знань;
- мовного та культурного контексту;
- попередніх відносин і переговорів між сторонами;
- обізнаності щодо стану світових ринків і подій.

Це особливо важливо, оскільки стандарти «розумності» можуть суттєво відрізнятися залежно від галузі.

Окреме питання виникає щодо ситуацій, коли сторона-порушник володіла *спеціальними знаннями*, які дозволяли їй передбачити більше, ніж «типова» розумна особа. Чи може така сторона посилатися на об'єктивний стандарт, щоб розірвати відповідальності?

Існує підхід, за яким через використання сполучника «і» у статті 25 (замість попереднього «або») передбачуваність має одночасно відповідати і суб'єктивному, і об'єктивному критеріям, що виключає врахування спеціальних знань [295, с. 354]. Однак ця позиція вважається непереконливою.

Переважна точка зору полягає в тому, що:

- об'єктивний тест *не замінює*, а лише *доповнює* суб'єктивний;
- спеціальні знання сторони повинні враховуватися;
- реальна особа не може «сховатися» за абстрактною моделлю розумної особи.

Інакше кажучи, якщо сторона фактично передбачала наслідки порушення (навіть якщо «звичайний» учасник ринку їх би не передбачив), вона не може розірвати кваліфікації порушення як істотного.

Таким чином, тягар доказування для сторони-порушника є подвійним:

вона повинна довести як те, що *вона сама не передбачала наслідків*, так і те, що *розумна особа за аналогічних обставин також не могла їх передбачити*. Якщо це доведено, тоді вже на потерпілу сторону покладається обов'язок довести наявність спеціальних знань у порушника [277, с. 59].

Цей підхід узгоджується із загальним принципом розподілу тягара доказування, вираженим у латинській максимі *onus probandi incumbit ei qui dicit* – обов'язок доведення лежить на тому, хто стверджує [316, с. 87].

Питання визначення моменту, на який сторона-порушник повинна була передбачити наслідки порушення, є надзвичайно важливим і водночас не врегульованим у Конвенції 1980 року. На відміну від ULIS, Конвенція не уточнює, чи слід враховувати момент укладення договору, момент порушення або ж обставини кожної конкретної справи. Відповідь на це питання може як розширити, так і звужити обсяг прав, що впливають із істотного порушення. Загалом більш імовірно, що пізніша інформація збільшує ймовірність істотної шкоди, ніж зменшує її. З огляду на різні підходи до тлумачення статті 25 Конвенції 1980 року, не дивно, що в доктрині існують різні відповіді на це питання.

Деякі науковці вважають, що передбачуваність слід визначати виключно на момент укладення договору [277, с. 59]. На підтримку цієї позиції наводяться два основні аргументи, які спрямовані на узгодження зв'язку між передбачуваністю та значущістю порушеного зобов'язання. Посилаючись на статтю 74 Конвенції 1980 року, яка обмежує відшкодування збитків лише тими втратами, що були передбачуваними на момент укладення договору, зазначається, що наслідки, які не були передбачувані на цій стадії, є занадто віддаленими для обґрунтування розірвання, навіть якщо вони стали передбачуваними на момент порушення. Іншими словами, розширення моменту передбачуваності за межі часу укладення договору могло б виправдовувати розірвання на підставах, які є надто віддаленими від початкових договірних очікувань. Крім того, підкреслюється, що значущість договірних очікувань повинна визначатися лише з огляду на обставини,

відомі на момент укладення договору, і тому передбачуваність істотного позбавлення цих очікувань також має оцінюватися саме на цей момент. Врахування інформації, отриманої після укладення договору, могло б призвести до односторонньої зміни балансу інтересів сторін, що є неприйнятним. Наприклад, договір, у якому строк постачання не є істотним, не може перетворитися на договір із істотним строком лише тому, що продавець згодом дізнався про зобов'язання покупця перепродати товар у певний момент. Водночас це не виключає можливості зміни такого балансу за взаємною згодою сторін.

Інші автори, які прагнуть надати більший захист потерпілій стороні, не погоджуються з цим підходом [281, с. 403]. Деякі з них, навпаки, пропонують визначати передбачуваність на будь-який момент до порушення, що може надмірно обмежувати сторону-порушника [136, с. 920]. Інші займають більш помірковану позицію: вони визнають момент укладення договору основним, але допускають врахування подальшої інформації у виняткових випадках, наприклад, коли підготовка до виконання ще не розпочалася і сторона може адаптувати свою поведінку [242, с. 79]. Такий підхід виправданий у ситуаціях, коли інформація, наявна на момент укладення договору, не дозволяла передбачити відповідні наслідки. Наприклад, якщо продавець пізніше дізнається, що конкретні інструкції щодо пакування є критично важливими для перепродажу товару, це може означати, що порушення цього обов'язку буде кваліфікуватися як істотне.

Цей підхід вважається більш переконливим, зокрема з огляду на принцип добросовісності, закріплений у Конвенції, за умови що він не спричиняє додаткових витрат. Історія розробки Конвенції 1980 року свідчить про те, що пропозиції обмежити момент передбачуваності лише часом укладення договору були відхилені як у рамках UNCITRAL, так і на Віденській дипломатичній конференції. Відсутність прямої вказівки на час передбачуваності свідчить про намір законодавця допустити її оцінку і на пізніших стадіях, принаймні в окремих випадках. Зокрема, обґрунтовується,

що передбачуваність повинна визначатися з урахуванням конкретних обставин справи, а знання про несприятливі обставини, отримане стороною до порушення, має враховуватися навіть якщо воно з'явилося після укладення договору [281, с. 404].

Додатковим аргументом на користь цього підходу є принцип добросовісності, закріплений у статті 7(1) Конвенції 1980 року. Було б несумісним із цим принципом дозволяти стороні уникати відповідальності за істотне порушення, якщо вона фактично передбачала шкідливі наслідки своєї поведінки. Саме тому в окремих випадках момент передбачуваності може бути зміщений до часу порушення, хоча основою для визначення договірних очікувань залишається момент укладення договору. Водночас потерпіла сторона не має права на розірвання договору, якщо вона не повідомила іншу сторону про особливу важливість відповідного зобов'язання.

Концепція істотного порушення в Конвенції 1980 року є результатом тривалого розвитку та інтенсивних правових дискусій. Вона бере свій початок у ранніх спробах уніфікації міжнародного права купівлі-продажу, здійснених Міжнародним інститутом уніфікації приватного права (UNIDROIT). На етапі розробки поняття істотного порушення спочатку пов'язувалося з окремим зобов'язанням, а згодом було поширене на будь-яке договірне зобов'язання. Одним із ключових питань було те, чи слід визначати істотність порушення суб'єктивно – через мотиви сторони, або об'єктивно – через наслідки порушення. Іншим важливим питанням був розподіл тягаря доказування. У результаті було сформовано сучасне визначення в статті 25 Конвенції 1980 року, яке поєднує як суб'єктивні, так і об'єктивні елементи.

Важливо зазначити, що на жодному етапі розробки Конвенції не розглядалася можливість визначення істотного порушення на основі економічної доцільності розірвання договору або з метою запобігання непропорційним втратам для сторони-порушника [176, с. 113-114]. Таким чином, концепція істотного порушення не ґрунтується на принципі збереження договору за будь-яку ціну. Натомість вона оцінюється об'єктивно,

але з урахуванням суб'єктивних інтересів сторони, які були відомі іншій стороні або закріплені в договорі.

Визначення істотного порушення складається з двох елементів: істотної шкоди та передбачуваності. Істотність означає ті інтереси, які сторони вважали б важливими, якби вони прямо замислилися над цим під час укладення договору. Водночас доктрина визнає, що не існує універсального тесту для точного визначення цієї істотності у всіх випадках [244]. Стаття 25 Конвенції 1980 року передбачає значну роль судової практики у встановленні балансу між інтересами сторін при визначенні належного засобу правового захисту.

Хоча було запропоновано багато підходів до тлумачення істотного порушення, жоден із них не отримав загального визнання як універсальний. Сучасний підхід полягає в тому, що передбачуваність виконує насамперед інтерпретаційну функцію щодо визначення договірних очікувань. Суд може досліджувати питання передбачуваності навіть без відповідного клопотання відповідача. Водночас момент передбачуваності не обмежується лише часом укладення договору, оскільки за певних обставин він може охоплювати і пізніший період.

2.2. Істотне порушення у разі невиконання та прострочення виконання

Теоретично не має значення, чи є стороною-порушником покупець чи продавець для кваліфікації порушення як істотного, оскільки критерій істотності не розрізняє статус сторони; одна й та сама норма статті 25 Конвенції 1980 року застосовується до обох. Крім того, система засобів правового захисту у Конвенції 1980 року є незалежною від значущості відповідного зобов'язання. Будь-яке порушення обов'язку становить невиконання і, як правило, активує засоби правового захисту, передбачені статтями 45(1) та/або 61(1). Можна стверджувати, що різні класифікації договірних зобов'язань, такі як зобов'язання виконати чи досягти результату, або основні та допоміжні зобов'язання, не мають вирішального значення для

визначення істотного порушення. Усі види договірних зобов'язань можуть бути релевантними для визначення істотного інтересу сторін незалежно від того, чи є вони основними чи допоміжними. Водночас це не означає, що різні форми невиконання можуть повністю ігноруватися в системі засобів правового захисту Конвенції 1980 року, оскільки інтереси сторін можуть мати різну вагу щодо окремих зобов'язань. Висловлюється думка, що фрагментований підхід до аналізу істотного порушення у судовій практиці може сприяти виробленню орієнтирів для застосування цього поняття.

З метою більшої визначеності істотне порушення доцільно оцінювати з урахуванням типу порушеного зобов'язання у світлі істотних договірних очікувань. Такий підхід полегшує ідентифікацію типових ситуацій, що свідчать про наявність істотного порушення договору. Відповідно, питання про право сторони на розірвання договору розглядатиметься крізь призму трьох основних видів порушень: невиконання, прострочення виконання та неналежне виконання. У цьому розділі аналізуватиметься невиконання зобов'язань продавцем і покупцем, тоді як питання невідповідності товару буде розглянуто у наступному розділі.

Зобов'язання продавця і покупця у договорах міжнародної купівлі-продажу, передбачені Конвенції 1980 року, мають допоміжний характер. Приватне регулювання сторонами своїх зобов'язань – чи то у формі прямо вираженої угоди, чи через тлумачення договору з урахуванням практики та звичаїв – має пріоритет над нормами Конвенції, які застосовуються лише за відсутності такого регулювання.

Відповідно до Конвенції, продавець зобов'язаний поставити товар, передати документи, що стосуються товару, та забезпечити перехід права власності на нього. Продавець повинен поставити товар, який відповідає умовам договору, і який не обтяжений правами третіх осіб. На відміну від ULIS, у Конвенції 1980 року постачання не визначається через відповідність товару умовам договору. Стаття 19(1) ULIS передбачала, що постачання означає передачу товару, який відповідає договору, тобто постачання товару,

що не відповідає умовам, розглядалася як не постачання. Натомість укладачі Конвенції 1980 року мали намір розмежувати ці два питання (постачання і відповідність). Статті 31–34 Конвенції 1980 року визначають дії, що становлять обов'язок продавця щодо постачання товару, а також час і місце постачання; тоді як питання якості товару та відсутності прав третіх осіб регулюються статтями 35–44 Конвенції 1980 року.

Основні зобов'язання покупця, стисло сформульовані у статті 53 Конвенції 1980 року, полягають у сплаті ціни за товар і прийнятті постачання відповідно до договору та Конвенції. Конвенція деталізує різні дії, характерні для договорів купівлі-продажу, які можуть розглядатися як складові виконання цих двох основних обов'язків. Зобов'язання, передбачені статтею 53 та наступними положеннями, є первинними і мають виконуватися у звичайному порядку виконання договору, однак сам договір сторін відіграє щонайменше таку ж важливу роль, як і Конвенція, у визначенні конкретного змісту цих обов'язків покупця. Практично всі договори міжнародної купівлі-продажу товарів приділяють особливу увагу вибору торговельних термінів та умов оплати. Часто застосовуються відповідні комерційні правила, такі як правила Міжнародної торгової палати (INCOTERMS, Уніфіковані правила з інкасо, Публікація № 322 Міжнародної торгової палати, Уніфіковані правила та звичаї для документарних акредитивів, Публікація № 600 Міжнародної торгової палати), внаслідок чого зобов'язання покупця за цими інструментами стають частиною його зобов'язань відповідно до статей 53–60 Конвенції 1980 року.

Невиконання зобов'язання стороною внаслідок перешкоди може розглядатися як істотне порушення. Наслідком такої перешкоди є звільнення боржника від обов'язку відшкодовувати збитки. Якщо продавець не зміг поставити товар, покупець має право скористатися всіма іншими засобами правового захисту, включаючи право на розірвання договору та вимогу про повернення власного виконання, але не має права вимагати відшкодування збитків. Конвенція не містить прямої відповіді на питання, чи має сторона,

яка зіткнулася з перешкодою, право на розірвання договору, або чи необхідно взагалі заявляти про розірвання у випадку, коли виконання стало неможливим. Це питання радше логіки, ніж права. Коли виконання стає неможливим через перешкоду, що не залежить від жодної зі сторін, припинення зобов'язання настає з моменту виникнення такої перешкоди, і будь-яка сторона, яка має інтерес у цьому, може заявити про розірвання договору [315, с. 633].

Невиконання стороною своїх зобов'язань не вважається істотним порушенням, якщо воно зумовлене дією або бездіяльністю кредитора, наприклад, якщо покупець не надав погоджені креслення або частину матеріалів, необхідних для виконання зобов'язань продавцем [177, с. 99]. Продавець може не поставити товар або не передати документи через невиконання покупцем своїх обов'язків, таких як оплата ціни або здійснення експортно-імпортних формальностей. Питання про те, чи є у таких випадках не постачання порушенням з боку продавця, залежить від того, яка сторона відповідає за виконання відповідних дій, наприклад, за отримання необхідних ліцензій. Покупець повинен виконати свої зобов'язання таким чином, щоб забезпечити можливість виконання зобов'язань продавцем, зокрема щодо визначення характеристик товару. Покупець може також нести інші обов'язки, характерні для договорів купівлі-продажу, такі як надання забезпечення, подання інформації, планів і технічної документації, постачання матеріалів чи компонентів, дотримання умов дистрибуції, а також заборон на експорт або реімпорт. Крім того, продавець може мати право утримувати виконання на підставі застави чи інших правових підстав. Якщо жодна з цих обставин не має місця, остаточна не постачання кваліфікується як істотне порушення договору.

Конвенції 1980 року не розрізняє порушення допоміжних і основних зобов'язань. Усі види договірних зобов'язань можуть бути релевантними для визначення істотного інтересу сторін незалежно від їхнього характеру. Порушення допоміжного зобов'язання, такого як заборона реекспорту, умова

ексклюзивності або умови транспортування у договорах із перевезенням, може вважатися істотним, якщо сторони надали йому такого значення. Продавець може відмовитися від подальшого виконання договору, якщо покупець не розкрив кінцеве місце призначення товару.

У справі *BRI Production «Bonaventure» v Pan African Export* французький продавець наполягав на отриманні інформації щодо місця реалізації товару – джинсів «Bonaventure» [115, с. 121]. Американський покупець зазначив, що товар призначений для Південної Америки та Африки. Проте під час другого постачання з'ясувалося, що товар був відправлений до Іспанії всупереч забороні на дистрибуцію у цій країні. Це суттєво ускладнило продаж продукції продавця в Іспанії через паралельну дистрибуцію. Суд визнав порушення істотним і дозволив продавцю розірвати договір відповідно до статті 64(1) Конвенції 1980 року, а також застосував статтю 73(2) щодо наступних поставок. Суд, посилаючись на статтю 8(1) Конвенції 1980 року, дійшов висновку, що покупець не дотримався волі продавця щодо контролю за місцем призначення товару [117, с. 1155].

Водночас у подібній справі, розглянутій судом Франкфурта, що стосувалася порушення умови ексклюзивності, покупець не отримав захисту. Суд зазначив, що навіть якщо покупець був значною мірою позбавлений очікуваного результату, продавець не міг передбачити наслідків. Такий підхід викликає сумніви, оскільки суд неправильно застосував критерій передбачуваності та не надав належної ваги значенню умови ексклюзивності для інтересів покупця [190, с. 507].

У справі *Marlboro shoes* порушення допоміжного зобов'язання було визнано істотним. Виробник порушив зобов'язання щодо утримання від використання певного позначення, що підірвало довіру покупця і позбавило його інтересу до договору. Суд визнав таке порушення істотним відповідно до статті 25 Конвенції 1980 року [230, с. 224].

Разом з тим інша справа щодо продажу столових приборів показала, що порушення ексклюзивності не завжди веде до істотного порушення, особливо

якщо саме існування такої умови не було доведено належним чином [221, с. 261-275].

З наведених прикладів випливає, що порушення допоміжного зобов'язання не автоматично призводить до істотного порушення договору. Суд повинен оцінити, наскільки таке порушення вплинуло на істотні інтереси сторін. Розірвання договору є більш доцільним засобом захисту у випадках довгострокових або повторюваних зобов'язань, зокрема у договорах ексклюзивної дистрибуції, де взаємовідносини сторін ґрунтуються на довірі. Порушення, що руйнує цю довіру, може обґрунтовувати розірвання договору. Істотне порушення у таких випадках доводиться шляхом встановлення існування відповідної умови (наприклад, ексклюзивності) та факту її порушення іншою стороною.

Покупці укладають договір купівлі-продажу з метою отримання необхідних їм товарів і документів, тому не постачання повинна розглядатися як істотне порушення договору у розумінні статті 25 Конвенції 1980 року незалежно від того, чи була така не постачання зумовлена об'єктивною чи суб'єктивною неможливістю. Продавець може виконати свій обов'язок щодо постачання, якщо він поставив належні товари та передав документи, що їх стосуються, у належному місці та у визначений строк. Остаточна невдача у поставці товарів або документів є істотним порушенням. У справі Timber існував договір купівлі деревини з постачання частинами. Повна відмова від постачання першої партії при одночасному утриманні авансового платежу була визнана істотним порушенням з боку продавця щодо цього постачання [281, с. 405]. В іншій справі було встановлено, що, незважаючи на своєчасне постачання товару (машини для виробництва бетонних блоків), продавець вчинив істотне порушення, оскільки не надав покупцеві всі креслення та технічні матеріали, необхідні для виконання будівельних робіт з установки машини, як це передбачено договором. Суд розглянув монтажні роботи як важливе зобов'язання, і їх невиконання надало невинній стороні право розірвати договір [251, с. 426].

Місце виконання обов'язку продавця щодо постачання у міжнародних договорах купівлі-продажу має значення у низці аспектів, таких як укладення договору, вирішення спорів, розподіл відповідальності за експортні ліцензії та податки, а також перехід ризику. Місце постачання зазвичай погоджується сторонами, часто шляхом посилення на торговельні умови, включаючи положення про застосування Incoterms [287, с. 207]. Якщо сторони не погодили місце постачання, воно не визначається відповідно до національного права, що застосовується до договору. Стаття 31 Конвенції 1980 року передбачає три можливості, розрізняючи договори з перевезенням і без нього.

У договорах із перевезенням товарів продавець виконує обов'язок постачання, передаючи товари першому перевізнику для відправлення покупцеві. Згідно з Конвенцією, це не лише означає здійснення постачання покупцеві, але й визначає момент переходу ризику. Той факт, що покупець не отримав товари або отримав їх пошкодженими під час транспортування, не впливає на належне виконання продавцем своїх зобов'язань і не дає покупцеві права утримувати оплату, якщо лише втрата або пошкодження не стали наслідком дій чи бездіяльності продавця.

У двох інших випадках, за відсутності іншої домовленості, продавець виконує постачання, коли він надає товари у розпорядження покупця, тобто коли договір передбачає, що покупець має самостійно отримати товари, а продавець може розпорядитися ними шляхом інструкцій покупцеві та/або передачею відповідних документів [318, с. 16]. Це виконання передбачає обов'язок продавця визначити або принаймні чітко ідентифікувати товари, а в певних випадках – підготувати їх (наприклад, упакувати та повідомити покупця).

Один із варіантів, передбачених статтею 31(b) Конвенції 1980 року, полягає в тому, що продавець повинен надати товари у розпорядження покупця у місці, де вони знаходилися на момент укладення договору. Це може стосуватися конкретних товарів (наприклад, машини або автомобіля),

які покупець має забрати з відомого сторонам місця, або товарів, які ще не ідентифіковані чи підлягають виробництву. У разі сумнівів товари мають бути надані у місці, де вони повинні бути відібрані зі складу або виготовлені. Прикладами є певна кількість каменю з кар'єру або насіння з майбутнього врожаю. У таких випадках намір сторін виводиться з їх обізнаності щодо складу або місця виробництва. Відсутність іншого договору означає обов'язок покупця забрати товари в цьому місці.

Інший варіант (стаття 31(с) Конвенції 1980 року) передбачає, що товари мають бути надані у розпорядження покупця за місцем здійснення діяльності продавця. Якщо продавець має кілька місць діяльності або не має жодного, застосовується стаття 10. У цих двох випадках момент переходу ризику не збігається з моментом постачання [136, с. 926].

Чи становить неправильне місце постачання істотне порушення, залежить також від часу постачання. Загалом питання місця і часу поєднуються: чи були товари доставлені у погоджене місце вчасно. Тому істотне порушення відсутнє, якщо продавець готовий і здатний доставити товари у правильне місце протягом розумного строку [230, с. 265].

Якщо продавець здійснює постачання раніше погодженої дати, це може зашкодити покупцеві, який ще не готовий прийняти товар. Відповідно до Конвенції покупець має право відмовитися від прийняття дострокового постачання. Витрати на повернення або зберігання товарів несе продавець. Якщо це неможливо, покупець зобов'язаний прийняти товар в інтересах продавця.

Відповідним моментом постачання є дата, визначена або така, що може бути визначена з договору. Постачання може бути встановлена на конкретну дату або протягом певного періоду. Якщо продавець не здійснює постачання до встановленої дати, це є порушенням договору. Якщо погоджено період, продавець може обрати будь-яку дату в його межах.

Якщо дата не визначена, постачання має бути здійснене у розумний строк після укладення договору. Поняття «розумного строку» залежить від

обставин: організації транспортування, необхідності виготовлення товарів тощо. Прострочення зазвичай не є істотним порушенням, якщо відсутні додаткові обставини.

Тривала затримка може становити істотне порушення або фактично означати встановлення додаткового строку (*Nachfrist*). У справі *Rolled Steel* німецький продавець систематично порушував строки постачання, що призвело до збоїв у виробництві покупця. Суд визнав, що терпимість покупця дорівнювала наданню *Nachfrist*, а затримка становила істотне порушення, що дало право розірвати договір щодо майбутніх поставок [281, с. 15].

Прострочення є істотним лише тоді, коли покупець має особливий інтерес у своєчасній поставці і продавець міг це передбачити. В інших випадках прострочення саме по собі не є істотним порушенням. Порушення строку може бути істотним, якщо договір передбачає точний час або наголошує на його істотності («точно», «не пізніше» тощо), і продавець знав про терміновість. Суди оцінюють вплив прострочення на можливість використання товарів та їх цінність.

Для сезонних або модних товарів прострочення зазвичай є істотним порушенням. У справі *Italdecor v Yiu's Industries* несвоєчасне постачання трикотажу перед різдвяними продажами була визнана істотним порушенням [287, с. 210]. Незначне прострочення (1–2 дні) зазвичай не вважається істотним. Якщо продавець знав, що покупець має перепродати товар, затримка може бути істотним порушенням, оскільки позбавляє покупця можливості виконати свої зобов'язання перед третіми особами.

Щодо біржових товарів існують різні підходи:

- один визнає прострочення істотним через важливість часу;
- інший заперечує це без прямої або непрямої домовленості сторін.

Критика підкреслює, що Конвенції 1980 року не передбачає автоматичної істотності прострочення для таких товарів, і застосування суворих правил англійського права є неприйнятним [190, с. 423].

Водночас значення своєчасне постачання може впливати з

торговельної практики, а критерій передбачуваності дозволяє враховувати обставини ринку. Покупець може покладатися на те, що продавець усвідомлює важливість строків.

Отже, хоча Конвенції 1980 року не встановлює автоматичного правила, її механізми дозволяють гнучко визначати істотне порушення залежно від обставин. Водночас відсутність спеціальних норм щодо документарних продажів вважається недоліком Конвенції, тому сторонам доцільно прямо визначати значення строків постачання та можливі відступи від Конвенції 1980 року.

Судова практика надає приклади істотних порушень у трьох видах порушень договору, а саме: невиконання обов'язку сплатити ціну, невиконання обов'язку прийняти постачання товарів та невиконання інших обов'язків, покладених договором на покупця.

Ціна зазвичай визначається на етапі укладення договору або шляхом прямого зазначення ціни товарів, або шляхом встановлення формули чи іншого способу її визначення. Однак, якщо сторони нічого не зазначили щодо ціни, стаття 55 Конвенції 1980 року передбачає презумпцію, що сторони погодилися на «ціну, яка зазвичай стягується на момент укладення договору за подібні товари, продані за порівнюваних обставин у відповідній сфері торгівлі». Ця стаття має лише тлумачний характер щодо наміру сторін, оскільки договір не може бути дійсно укладений без прямо або опосередковано визначеної ціни.

Стаття 14 Конвенції 1980 року вимагає достатньо визначеної пропозиції для укладення договору. Пропозиція є достатньо визначеною, якщо вона вказує на товар і прямо або опосередковано встановлює або передбачає визначення кількості та ціни. Відповідно, правило «відкритої ціни», передбачене УСС 2-305, не застосовується до договорів за Конвенцією 1980 року, оскільки стаття 55 застосовується лише до вже укладених договорів.

Отже, заява, яка задумана як оферта, але не містить визначеної ціни, розглядається як запрошення зробити оферту, тоді як відповідь адресата може

становити оферту, якщо вона є достатньо визначеною. У разі спору сторона може спростувати презумпцію «звичайної ціни», посилаючись, наприклад, на попередні угоди або спеціальні ціни для певних покупців. Вирішення спору має здійснюватися відповідно до статей 8 і 9 Конвенції 1980 року з урахуванням як суб'єктивних, так і об'єктивних факторів.

Можливі ситуації, коли сторони зазвичай відмовляються від переговорів щодо ціни, покладаючись на прозорість ринку, що дозволяє укладати договір без фіксованої або визначуваної ціни. Якщо спільного наміру укласти договір не було, визнання договору недійсним через відсутність визначеної ціни не є проблематичним, оскільки він був недійсним від самого початку [277, с. 60].

Застосування правила «відкритої ціни» підтверджує пріоритет спільного наміру сторін. Однак якщо такий намір не встановлено, заміна невизначеної ціни «звичайною ціною» суперечить статті 14(1) Конвенції 1980 року, оскільки стаття 55 застосовується лише після дійсного укладення договору. Такий підхід був би можливий, якби стаття 55 знаходилася у розділі про укладення договору, а не у розділі про права та обов'язки сторін. Додатковим аргументом проти застосування правила «відкритої ціни» є ризик для міжнародних покупців бути зобов'язаними сплатити ціну, встановлену продавцем, а не ринкову ціну, особливо на монопольних ринках [230, с. 264].

У договорах міжнародної купівлі-продажу товарів зазвичай прямо визначається порядок оплати. Вона може здійснюватися шляхом авансових платежів або забезпечення платежу (акредитиви, гарантії, застави тощо). Якщо договір цього не передбачає, застосовуються статті 57–59 Конвенції 1980 року.

Обов'язок покупця включає не лише фактичну оплату, але й усі дії, необхідні для її здійснення: відкриття акредитива, дотримання законодавства, надання гарантій, акцепт векселя тощо. Невиконання цих дій може становити порушення, яке не завжди є істотним.

Платіж здійснюється у місці, погодженому сторонами. Якщо таке місце

не визначено:

- якщо платіж здійснюється проти передачі товарів або документів – у місці такої передачі;
- в інших випадках – за місцем діяльності продавця.

Ці ж правила застосовуються до визначення валюти платежу.

Договори часто визначають строк платежу або відкриття акредитива. Як правило, покупець має діяти до початку постачання. Якщо строк не визначено, стаття 58 Конвенції 1980 року передбачає, що платіж здійснюється у момент, коли товари або документи передані під контроль покупця.

Документи повинні надавати право отримати товар. Наприклад, сертифікати походження чи якості не створюють такого права і не породжують обов'язок оплати.

У справі *Australian Raw Wool* арбітри встановили, що покупець зобов'язаний відкрити акредитив у розумний строк до відвантаження, а не обов'язково за 15 днів, як стверджував продавець [209, с. 258].

На відміну від багатьох національних правових систем, прострочення платежу виникає автоматично без необхідності нагадування. Відповідно до статті 78 Конвенції 1980 року відсотки нараховуються з моменту прострочення.

Остаточна відмова покупця від сплати ціни або її значної частини зазвичай становить істотне порушення, оскільки позбавляє продавця очікуваного результату. Чим довша затримка, тим імовірніше визнання порушення істотним.

Таке порушення може впливати із заяви покупця або його неплатоспроможності. Часто виникають спори, коли покупець відмовляється платити, посиляючись на недійсність договору або його розірвання.

Згідно зі статтею 72 Конвенції 1980 року продавець може розірвати договір до строку виконання, якщо очевидно, що покупець вчинить істотне порушення. Погіршення платоспроможності покупця є важливим фактором.

У справі *Roder v Rosedown* суд визнав, що неплатоспроможність

покупця та заперечення умови про збереження права власності становлять істотне порушення [176, с. 116]. У справі *Shoes* суд також дозволив розірвання договору до постачання, оскільки було очевидно, що покупець не оплатить товар [176, с. 116].

Суди зазвичай не визнають прострочення платежу істотним порушенням без надання додаткового строку (*Nachfrist*). Саме по собі прострочення не є істотним, за винятком випадків, коли своєчасність є істотною умовою договору. Короткострокова затримка не дає права продавцю розірвати договір. Тому рекомендується встановлювати додатковий строк для оплати. Після його спливу продавець може розірвати договір відповідно до статті 64(1)(b) Конвенції 1980 року.

Невідкриття акредитива у встановлений строк також не є автоматично істотним порушенням. Продавець може розірвати договір лише після надання додаткового строку. Водночас відкриття акредитива є ключовим обов'язком покупця, від якого залежить виконання продавцем своїх зобов'язань.

Проте тривала затримка може становити істотне порушення. У справі *Foamed Board Machinery* арбітр визнав, що кількомісячна затримка та очікування продавця фактично дорівнювали встановленню додаткового строку, після якого договір міг бути розірваний [314, с. 148-149].

Крім того, прострочення платежу може вважатися істотним, якщо сторони прямо передбачили істотність строків або у випадках швидкої девальвації валюти.

Обов'язок покупця прийняти постачання складається з двох елементів. Перший полягає у необхідності вчинення дій, які забезпечують можливість продавцю здійснити постачання, таких як отримання необхідних імпорتنих документів, підготовка до монтажу, який має виконати продавець, а також уточнення та запит на постачання замовлених товарів, якщо договір або обставини не покладають ці дії на продавця. Другий елемент полягає у тому, що покупець повинен фактично прийняти товари у своє володіння.

Фактичне прийняття товарів може здійснюватися різними способами.

Якщо товари мають бути надані у розпорядження покупця, зазвичай саме він відповідає за їх вивезення. Покупець, який не приймає товари своєчасно, несе ризик випадкової втрати або пошкодження після настання цього моменту. Якщо товари не надаються у розпорядження покупця в кінцевому пункті призначення, покупець зазвичай повинен забезпечити погоджені засоби транспортування.

Покупець також зобов'язаний прийняти товари у випадках, коли договір не передбачає перевезення, але продавець все ж організовує транспортування. Невиконання покупцем обов'язку отримати товари від перевізника становить порушення, і покупець може бути зобов'язаний відшкодувати продавцю додаткові витрати, сплачені перевізнику.

Якщо для отримання товарів необхідні документи, наприклад коносамент у морських перевезеннях, обов'язок прийняти постачання включає також обов'язок прийняти такі документи за умови, що вони подані відповідно до договору.

Невиконання покупцем обов'язку прийняти постачання може позбавити продавця того, на що він обґрунтовано розраховував за договором. Якщо своєчасне прийняття постачання було визначене як істотний обов'язок (наприклад, коли продавцю необхідно звільнити склад), продавець може вимагати від покупця прийняти товари, а не розривати договір через істотне порушення. Однак таке право на примусове виконання обмежується статтею 28 Конвенції 1980 року.

Декілька судів дійшли висновку, що остаточна відмова покупця прийняти товари становить істотне порушення, особливо якщо вона свідчить про передбачуване порушення обов'язку оплатити ціну, зокрема у випадках надання покупцеві кредиту [136, с. 926]. У справі *Frozen Bacon* суд визнав, що продавець мав право розірвати договір, оскільки відмова покупця прийняти більше половини товарів становила істотне порушення відповідно до статті 64(1)(а) Конвенції 1980 року. Покупець після отримання перших 4 із 10 партій відмовився прийняти решту 6 [200, с. 341].

У разі прострочення прийняття товарів затримка може вважатися істотним порушенням у договорах типу «*just-in-time*», особливо коли товари є швидкопсувними або не підлягають зберіганню. Водночас затримка лише на кілька днів зазвичай не визнається істотним порушенням, оскільки покупець не міг розумно передбачити, що така незначна затримка матиме настільки серйозні наслідки. У випадку тривалішої затримки, що спричиняє значні витрати на зберігання, продавець, як правило, має право лише на відшкодування збитків, але не на розірвання договору.

Отже, істотність порушення у випадках невиконання зобов'язань краще розуміти через характер самого порушення – чи йдеться про остаточне невиконання, чи про прострочення виконання. Остаточне невиконання обов'язків щодо постачання товарів, оплати ціни та прийняття постачання є істотним порушенням, оскільки сторони укладають договір саме для отримання зустрічного виконання.

Прострочення виконання, як загальне правило, не становить істотне порушення, якщо інше не погоджено сторонами. Суд може визначити істотність своєчасного виконання, виходячи з умов договору, характеру товарів або особливостей ринку (наприклад, ринку з волатильними цінами). У випадках прострочення доцільно застосовувати процедуру встановлення додаткового строку (*Nachfrist*).

2.3. Істотне порушення у зв'язку з невідповідністю товару

Питання про те, коли невідповідність товару перетворюється на істотне порушення, є одним із найскладніших і найчастіших у міжнародних торговельних спорах. У цій сфері існує значна кількість судових рішень, проте встановити, які саме недоліки товару можуть становити істотне порушення, є доволі проблематично [209, с. 516-522].

Через складність доведення істотної шкоди випадки, коли невідповідність товару досягає рівня істотного порушення, є рідкісними, що могло б виправдати розірвання договору відповідно до статті 49(1)(а). Однією

з причин є складність доведення істотного позбавлення очікуваного результату або доведення того, що розірвання було заявлене у розумний строк.

При визначенні того, який вид недоліків може призвести до істотної невідповідності, суд має зважувати різні елементи, пов'язані з істотним позбавленням договірних очікувань. Це ускладнює формулювання єдиного підходу на основі судової практики.

Деякі автори виділяють різні підходи, наприклад:

- економічний підхід, заснований на фактичних збитках потерпілої сторони [218];
- підхід, орієнтований на засоби правового захисту, який враховує придатність товару для передбаченої мети [210, с. 25].

Ці підходи лише відображають спільні риси певних груп справ і не є універсальними методами застосування. Одне судове рішення може відповідати кільком підходам одночасно.

Поняття невідповідності товару за Конвенції 1980 року істотно відрізняється від відповідних категорій у більшості порівнюваних правових систем, що регулюють відповідальність за постачання дефектних товарів. Конвенція запроваджує невідповідність як уніфіковане поняття, яке охоплює не лише відхилення у якості, але й відхилення у кількості, недоліки упаковки, а також юридичні дефекти.

У правових системах континентального права, що історично ґрунтуються на положеннях римського права купівлі-продажу, розірвання договору у разі невідповідності традиційно розглядалося як відносно доступний засіб захисту. У випадку недоліків якості товару покупець мав право або вимагати зменшення ціни (*actio quanti minoris*), або розірвати договір (*actio redhibitoria*). Питання прихованих недоліків і прав третіх осіб на товар регулюються відповідно гарантією щодо прихованих дефектів і гарантією від витребування майна третіми особами.

У системі загального права порушення з боку продавця, пов'язане з

постачання невідповідного товару, регулюється так званім правилом «ідеального постачання» (*perfect tender rule*), яке надає покупцеві право відмовитися від товару, якщо він у будь-якому аспекті не відповідає умовам договору. Якщо покупець прийняв товар, він може мати право на розірвання договору у разі порушення істотної умови (*condition*) з боку продавця.

Крім того, згідно з поширеною доктринальною позицією у межах Конвенції 1980 року, розмежування між постачанням *peius* та *aliud*, яке використовувалося у попередньому німецькому та австрійському праві, не має значення в межах Конвенції, оскільки поняття невідповідності охоплює також постачання товару іншого роду (*aliud*). Конвенція 1980 року не містить спеціального положення, яке прямо вирішує питання, чи слід розглядати постачання *aliud* як невідповідність чи як не постачання [108, с. 175].

Переважна точка зору полягає в тому, що це не є прогалиною в Конвенції, а тому немає потреби звертатися до загальних принципів або національного права. Постачання товарів іншого виду, незалежно від ступеня відхилення, кваліфікується як невідповідність за Конвенцією 1980 року. Ця позиція підтверджується тим, що положення Конвенції щодо обов'язків продавця не розрізняють між *aliud* і *peius*, що дозволяє розглядати їх однаково.

Для цілей розірвання договору безпечніше для покупця кваліфікувати постачання *aliud* як непостачання та застосувати механізм *Nachfrist*. Покупець меншою мірою може бути зобов'язаний використовувати товар іншого виду для досягнення договірної мети. У випадках очевидного та значного відхилення чим більш істотним є таке відхилення, тим легше класифікувати невідповідність як істотне порушення договору.

Загальне правило щодо моменту відповідності товару визначається статтею 36(1) Конвенції 1980 року:

Продавець несе відповідальність відповідно до договору та Конвенції за будь-яку невідповідність, яка існує на момент переходу ризику до покупця, навіть якщо вона стає очевидною лише після цього моменту.

Якщо товари є невідповідними на момент переходу ризику, покупець має право скористатися засобами правового захисту, передбаченими статтею 45 Конвенції 1980 року. Якщо ж товари відповідали договору на момент переходу ризику, покупець зобов'язаний оплатити їх навіть у випадку їх подальшого погіршення до моменту доставки.

Товари повинні відповідати договору саме на момент переходу ризику від продавця до покупця. Цей момент визначається насамперед принципом автономії волі сторін: він може бути прямо встановлений договором, впливати зі звичаїв торгівлі або визначатися відповідно до статей 66–70 Конвенції 1980 року.

Наприклад, у справі щодо продажу сушених грибів із умовою «*C & F*» суд встановив, що така умова покладає на продавця обов'язок передати товар перевізнику та оплатити фрахт, але не впливає на момент переходу ризику. Суд дійшов висновку, що ризик перейшов до покупця в момент передачі товару першому перевізнику відповідно до статті 67 Конвенції 1980 року. Оскільки невідповідність виникла після переходу ризику, продавець не несе відповідальності згідно зі статтею 36(1) Конвенції 1980 року. [311, с. 209]

Водночас продавець відповідає за будь-яку невідповідність, яка існувала на момент переходу ризику, навіть якщо вона стала очевидною пізніше. У справі *Belgian Frozen Pork* бельгійський продавець і німецький покупець уклали договір купівлі-продажу свинини. Після постачання виникла підозра щодо забруднення продукції діоксином. Німецька влада заборонила обіг такої продукції без сертифіката про відсутність забруднення відповідно до норм Європейського Союзу. Оскільки продавець не надав такого сертифіката, товар було вилучено, а покупець відмовився від оплати. Суд першої інстанції визнав, що підозра щодо небезпечності товару становить невідповідність, навіть якщо вона виникла після переходу ризику, за умови, що факти, на яких вона ґрунтується, існували раніше. Суд зазначив, що не має значення, чи були ці факти відомі сторонам. Апеляційний суд підтримав це рішення [281, с. 404].

Продавець також несе відповідальність за невідповідність, яка виникає після моменту, визначеного статтею 36(1), якщо вона є наслідком порушення будь-якого з його зобов'язань, зокрема гарантії того, що товар залишатиметься придатним для звичайного чи спеціального використання або зберігатиме визначені характеристики протягом певного часу.

Можна виділити дві основні ситуації. Перша – коли порушення продавця відбулося до переходу ризику, але спричинило виникнення невідповідності вже після цього моменту. Наприклад, у справі *Medical Equipment* продавець, всупереч умовам договору, змінив спосіб транспортування товару, що призвело до затримки та пошкодження товару перевізником після переходу ризику. Арбітр визнав продавця відповідальним, незважаючи на те, що на момент переходу ризику товар був формально відповідним [279, с. 151].

Друга ситуація пов'язана з гарантіями, що поширюються на період після постачання. У таких випадках покупець не зобов'язаний доводити, що невідповідність існувала на момент переходу ризику.

У науковій літературі висловлюються сумніви щодо самостійного значення статті 36(2) Конвенції 1980 року. Зокрема, зазначається, що порушення гарантії фактично відбувається вже в момент постачання, якщо товар не здатний відповідати заявленим характеристикам протягом визначеного строку.

Додатково виникає питання, чи включає придатність товару для звичайного використання певну тривалість його експлуатації. Переважає підхід, відповідно до якого розумний строк служби є складовою звичайних характеристик товару. Товар не може вважатися придатним для звичайного використання, якщо він виходить з ладу у надто короткий строк.

Таким чином, придатність товару повинна охоплювати не лише момент передачі, але й певний період після неї. Надто короткий строк служби свідчить не просто про низьку якість, а про невідповідність обґрунтованим очікуванням покупця.

Застосування статті 36(2) також має значення для розподілу тягара доказування. Оскільки Конвенції 1980 року не містить спеціальних правил щодо цього, вважається, що після прийняття товару без зауважень саме покупець повинен довести його невідповідність.

У справі *Thermo King v Cigna Insurance* суд виходив із презумпції відповідальності продавця, враховуючи, що обладнання вийшло з ладу незабаром після початку експлуатації. Суд встановив, що ризик перейшов до покупця у момент передачі товару перевізнику відповідно до статті 67 Конвенції 1980 року. Водночас було необхідно з'ясувати, чи існувала невідповідність на цей момент [164, с. 67].

Сертифікат якості, виданий до відвантаження, не є доказом прийняття товару покупцем, оскільки він призначений лише для отримання платежу за акредитивом. Якщо попередні перевірки були помилковими або товар погіршився до відвантаження, або дефекти стали очевидними лише після прибуття, але існували раніше, вважається, що товар був невідповідним на момент передачі перевізнику. У такому випадку продавець несе відповідальність, якщо не доведе іншу причину виникнення дефекту після переходу ризику.

Якщо сторони погоджуються на купівлю аксесуарів, виготовлених із дорогоцінного каміння та золота, але між ними виникає непорозуміння щодо матеріалів, з яких ці товари фактично виготовлені, і лише після постачання та огляду з'ясовується, що вони зроблені зі скла та дешевого срібла, пофарбованого під золото, виникає питання, чи можна прирівняти таку ситуацію до випадків невідповідності, принаймні в межах деяких національних правопорядків.

Помилка щодо предмета договору призводить до того, що договір не вважається належним чином укладеним, оскільки акцепт не відповідає оферті. У такій ситуації суд насамперед повинен встановити, чи міг договір бути дійсно укладений за відсутності відповідного предмета або за наявності розбіжності у волевиявленні сторін щодо товару, який суттєво відрізняється

від того, що мав бути поставлений.

Водночас питання недійсності договору внаслідок помилки вирішується відповідно до національного права, що може зумовлювати різні підходи до вирішення таких ситуацій.

Положення Конвенції щодо невідповідності товару, закріплені у статті 35 Конвенції 1980 року, підкреслюють пріоритет загального принципу автономії волі сторін, передбаченого статтею 6 Конвенції 1980 року. Відповідно до статті 35(1) Конвенції 1980 року, продавець зобов'язаний поставити товар, який за кількістю, якістю й описанням відповідає вимогам договору і який затарований чи упакований так, як це вимагається за договором.

Стаття 35(2) Конвенції 1980 року визначає презюмований намір сторін у разі відсутності іншої домовленості. Товари вважаються такими, що не відповідають договору, якщо вони не відповідають чотирьом об'єктивним критеріям. Ці положення можна розглядати як об'єктивне тлумачення наміру сторін, що має особливе значення для визначення істотної невідповідності.

Критерії включають:

- придатність товарів для їх звичайного використання;
- придатність для спеціальної мети, про яку було повідомлено продавця;
- відповідність зразку або моделі, продемонстрованим продавцем;
- належну упаковку відповідно до звичайної практики або таку, що забезпечує збереження товару.

Водночас згідно з пунктом 3 статті 35 Конвенції 1980 року, якщо покупець знав або не міг не знати про невідповідність товару, продавець звільняється від відповідальності. Це правило застосовується лише до положень статті 35(2) Конвенції 1980 року і не поширюється на статтю 35(1) Конвенції 1980 року.

Питання про те, чи становить невідповідність істотне порушення, залежить від доведення істотної шкоди інтересам покупця. За відсутності

іншої домовленості сторін, істотність шкоди може визначатися з урахуванням придатності товару для звичайного чи спеціального використання, відповідності зразку та належності упаковки. Додатковим фактором є можливість усунення недоліків.

У міжнародній торгівлі сторони можуть не врахувати стандарти комерційного обігу, які впливають на можливість використання та реалізації товарів у країні покупця. Порушення норм публічного права, культурних традицій або інших вимог може призвести до неможливості реалізації товарів, особливо харчових продуктів і напоїв, навіть якщо такі товари є придатними для продажу в інших країнах [309].

Якщо покупець позбавлений можливості перепродажу через невідповідність товару місцевим вимогам, виникає питання, яка сторона повинна нести обов'язок забезпечення відповідності таким стандартам і чи допускається розірвання договору через істотне порушення.

Проблема полягає у визначенні того, чи повинні товари відповідати стандартам країни продавця, покупця або іншим нормам. Це питання не було належним чином врегульоване під час розробки Конвенції 1980 року, що призвело до формування суперечливої судової практики.

Розглянуті справи стосуються ситуацій, у яких покупці намагалися розірвати договір через невідповідність товару, що унеможлиблювала досягнення мети договору. Відсутність відповідності місцевим вимогам ринку розглядалася як підстава для таких вимог.

Судова практика поділяється на дві групи:

- справи, у яких суди підтримали збереження договору;
- справи, у яких суди стали на бік покупця і дозволили розірвання договору.

У відомій справі «*New Zealand mussels*» швейцарський продавець поставив мідії з Нової Зеландії покупцеві в Німеччині. Було встановлено, що рівень кадмію перевищував рекомендовані норми німецького законодавства, хоча ці норми не були обов'язковими. Мідії вважалися придатними до

споживання в інших країнах, але їх реалізація в Німеччині була заборонена.

Покупець заявив про розірвання договору, однак Верховний суд Німеччини постановив, що продавець не зобов'язаний забезпечувати відповідність товару всім нормам країни імпорту. Суд дійшов висновку, що товари були придатними для звичайного використання, а сторони не погодили конкретних вимог щодо вмісту кадмію [230, с. 216].

Аналогічний підхід було застосовано Верховним судом Австрії у справі щодо продажу обладнання без маркування СЕ. Суд зазначив, що відповідність стандартам країни покупця не є обов'язком продавця, якщо інше прямо не передбачено договором [209, с. 110].

У справі «*Spanish Paprika*» суд визнав істотне порушення у зв'язку з перевищенням допустимого рівня речовини відповідно до німецького законодавства, виходячи з того, що сторони фактично погодили застосування цих стандартів [235, с. 44].

У справі про штучно підсолоджене вино французький суд поклав ризик невідповідності на продавця та визнав істотне порушення, оскільки товар не міг бути реалізований у Франції [129, с. 106].

У справі «*Parmesan Cheese*» суд врахував усталену практику між сторонами та дійшов висновку, що продавець повинен був забезпечити відповідність упаковки вимогам французького законодавства [222, с. 81-100].

Подібний підхід було застосовано у США у справі щодо медичного обладнання, яке не відповідало стандартам безпеки. Суд підтвердив рішення арбітражу про розірвання договору та відшкодування збитків, оскільки продавець міг передбачити застосування стандартів країни покупця [129, с. 109].

Міркування у наведених вище справах ґрунтуються на вимозі істотного порушення у розумінні статті 25 Конвенції 1980 року, визначенні невідповідності товару відповідно до статті 35(2) Конвенції 1980 року, а також відсутності прямої договірної домовленості. Водночас застосування цих двох положень породжує значні труднощі. У деяких справах розірвання

договору було відхилено, тоді як в інших – дозволено, незважаючи на те, що в усіх цих випадках покупець фактично був позбавлений того, на що він обґрунтовано розраховував за договором.

Немає сумніву, що мета покупця у справі «*New Zealand Mussels*» була повністю зірвана, оскільки через забруднення він не мав змоги вивезти товар зі свого складу. Покупець не зміг знайти покупців або роздрібних продавців, готових придбати такі забруднені мідії до закінчення строку придатності, встановленого продавцем, і врешті-решт товар був утилізований органами охорони здоров'я [133].

У судовому процесі продавець не посилався на непередбачуваність такого результату, ймовірно, тому що факт доставки товару до складу покупця в Німеччині свідчив про його обізнаність щодо наміру покупця перепродати товар саме в Німеччині. Отже, продавець міг передбачити такий результат, якби знав, що товар не відповідає вимогам німецького ринку.

Проте суд встановив, що:

1. товар відповідав договору, оскільки сторони не погодили конкретний рівень допустимого забруднення;
2. істотного порушення не було, оскільки мідії зазвичай споживаються у невеликих кількостях, і тому малоімовірно, що навіть забруднений товар, який був придатний для продажу в інших країнах, спричинив би серйозну шкоду споживачам у Німеччині [209, с. 147].

Такі висновки суперечать підходу, який оцінює істотність шкоди з урахуванням фактичних наслідків порушення. Мета покупця очевидно не була досягнута, оскільки він мав намір не споживати товар, а реалізовувати його на ринку Німеччини, де він був визнаний непридатним для продажу.

Рішення у справі «*New Zealand Mussels*» чітко окреслює взаємозв'язок між істотною шкодою, необхідною для визнання порушення істотним, та критерієм передбачуваності. Водночас слід визнати, що цей взаємозв'язок не є достатньо чітко сформульованим у самому рішенні [146, с. 1-30].

Питання про те, чи мав покупець право отримати товар, придатний для

німецького ринку, є питанням тлумачення договору. За об'єктивного підходу, за відсутності спеціальної домовленості, продавцю достатньо поставити товар, який відповідає звичайним стандартам якості, передбаченим Конвенцією. Саме покупець повинен був повідомити продавця про специфічні маркетингові вимоги Німеччини, якщо стандартів Конвенції було недостатньо.

Якщо покупець сам не знає таких вимог, які він міг би легко з'ясувати, несправедливо покладати цей обов'язок на іноземного продавця. У цьому контексті застосовується критерій того, що «розумна особа того ж роду за аналогічних обставин, що й продавець, знала або повинна була знати» про відповідні вимоги [144, с. 567].

Захист договірних очікувань покупця не повинен автоматично означати покладення на продавця обов'язку забезпечити відповідність товару вимогам ринку Німеччини лише тому, що він знав про намір покупця здійснювати там торгівлю, якщо тільки розумний продавець за аналогічних умов не повинен був знати такі вимоги. З огляду на це, доцільно, щоб покупці включали до договорів спеціальні застереження, які передбачають відповідальність продавця у разі невідповідності товару вимогам санітарного контролю, безпеки або технічним стандартам країни імпорту.

Такий об'єктивний підхід реалізує два важливі політичні міркування, що відповідають загальним принципам Конвенції 1980 року. По-перше, ігнорування локальних норм сприяє уніфікованому тлумаченню Конвенції. По-друге, критерій передбачуваності покладає на потенційно потерпілу сторону обов'язок інформувати контрагента про свої специфічні інтереси, якщо вони не є очевидними.

Таким чином, об'єктивне тлумачення зменшує ризик того, що покупець навмисно приховуватиме свої істотні інтереси з метою або покласти на продавця додаткові витрати після укладення договору, або створити собі можливість легко розірвати договір.

Водночас ці міркування є переконливими лише за умови добросовісної

та професійної поведінки продавця. У певних випадках існують підстави застосовувати інший підхід і орієнтуватися на стандарти країни покупця.

Довіра у міжнародному договорі купівлі-продажу є важливим елементом, який фактично визнається одним із принципів Конвенції 1980 року. Покупець має право розраховувати на те, що товар матиме не лише звичайні, але й певні спеціальні властивості, навіть якщо це прямо не передбачено договором. Відповідно до статті 35(2)(b) Конвенції 1980 року покупець може обґрунтовано покладатися на професійні знання та судження продавця щодо постачання товару, придатного для спеціального використання.

Таким чином, обов'язок забезпечити відповідність стандартам країни покупця може вважатися імпліцитно погодженим у випадках, коли покупець обґрунтовано довіряв продавцю.

У справі «*New Zealand Mussels*» Федеральний суд Німеччини (BGH) визнав, що товар був придатний для звичайного використання (перепродажу), навіть якщо він не відповідав спеціальній меті покупця. Суд дійшов висновку, що покупець не мав підстав покладатися на знання продавця щодо специфічних вимог німецького ринку без відповідного інформування.

Разом із тим суд визнав існування трьох винятків:

1. коли вимоги публічного права країни покупця збігаються з вимогами країни продавця;
2. коли покупець обґрунтовано покладається на експертні знання продавця;
3. коли продавець знав або повинен був знати про відповідні вимоги через особливі обставини.

До таких обставин можуть належати: попередні ділові відносини між сторонами, наявність філії продавця в країні покупця або втручання продавця у властивості товару. У цих випадках знання або передбачуваність з боку продавця є достатніми для встановлення його відповідальності за істотне порушення [315, с. 633].

Конвенція не містить прямих норм щодо відповідності товару маркетинговим вимогам країни покупця. Це питання було детально розглянуте у справі «*New Zealand Mussels*» [315, с. 633].

Загальне правило полягає в тому, що невідповідність товару таким вимогам сама по собі не становить істотного порушення. Виняток можливий у разі, якщо покупець обґрунтовано покладався на професійні знання та судження продавця щодо забезпечення такої відповідності.

Таке покладання є обґрунтованим, якщо продавець знав або повинен був знати про відповідні вимоги, діючи професійно та добросовісно.

Відповідно до статті 35 Конвенції 1980 року продавець зобов'язаний поставити товар у кількості, якості та описі, передбачених договором, а також упакований або затарений у спосіб, визначений договором. Якщо ж договір не містить таких умов, застосовуються стандарти, передбачені статтею 35(2) Конвенції 1980 року.

Застосування статті 35(2) Конвенції 1980 року є дискусійним у правовій доктрині, зокрема щодо питання, чи повинні родові товари відповідати середній якості, чи достатньо того, щоб вони були просто «придатними для продажу». Кілька німецьких і швейцарських судів підтвердили правило, згідно з яким істотної невідповідності не існує, якщо покупець може розумно використати невідповідний товар іншим чином і скористатися іншими засобами правового захисту, такими як зменшення ціни або відшкодування збитків з метою компенсації недоліків. Істотна невідповідність має місце тоді, коли товар не може бути розумно використаний за призначенням, для якого він був придбаний.

Якщо покупець повідомляє продавця про мету використання товару, виникає «неявна умова про те, що товар буде розумно придатним для такої мети» [279, с. 172]. Визначальним фактором є те, чи є товар повністю непридатним для використання за призначенням покупця настільки, що інтерес покупця до виконання договору припиняє існувати внаслідок невідповідності. Конкретна мета договору, тобто чи був товар придбаний для

перепродажу, роздрібної торгівлі чи переробки, може слугувати важливим орієнтиром для визначення відповідного підходу.

Якщо товар був придбаний для перепродажу, істотного порушення не буде, якщо покупець може перепродати товар, навіть за нижчою ціною, і вимагати відшкодування збитків за понесені втрати. Істотне порушення має місце лише тоді, коли невідповідний товар взагалі не може бути перепроданий.

Провідним рішенням з цього питання є справа «*Cobalt-Sulphate*», розглянута Федеральним верховним судом Німеччини. Продавець поставив німецькому покупцеві різні партії сульфату кобальту, які походили з Південної Африки, хоча було погоджено, що товар має британське походження. Покупець намагався розірвати договір, зокрема посиляючись на труднощі експорту товару до Індії та Південно-Східної Азії, де діяло ембарго на продукцію з Південної Африки [292].

Суд постановив, що істотного порушення не було, оскільки покупець не довів наявності усталених ділових зв'язків у країнах, де діяла заборона, а також не довів труднощів у продажу товару в Німеччині чи в інших країнах. Таким чином, покупець не зміг довести, що він був істотно позбавлений того, на що мав право розраховувати за договором [261]. Це рішення демонструє суворість критерію істотного порушення: порушення не є істотним, якщо товар хоча б теоретично залишається придатним для торгівлі. Однак таке тлумачення не є переконливим.

Правило розумного використання часто застосовується у судовій практиці щодо якості невідповідного товару. У справі про постачання жіночого взуття італійським продавцем німецькому покупцеві поставлене взуття не відповідало зразку, представленому під час укладення договору. Покупець скаржився, що замість матеріалу «S Oro» було використано «*Metallic Leather Gold*», що спричинило значні складки; частина взуття була прошита, інша – склеєна [279, с. 172].

Суд надав покупцеві можливість довести непридатність товару для

подальшого використання, але додаткових доказів надано не було. Суд зазначив, що покупець не довів, що поставлене взуття було переважно невідповідним. Відповідно, суд дійшов висновку, що покупець не має права розірвати договір і відмовитися від оплати, оскільки не було доведено істотного порушення відповідно до статей 49(1) та 81(1) Конвенції 1980 року.

Суд також підкреслив, що покупець не уточнив, чи товар був лише нижчої якості (у такому разі можливе зменшення ціни або відшкодування збитків), чи повністю непридатним для перепродажу (що могло б виправдати розірвання договору) [124].

У коментарі до цієї справи один з авторів, погоджуючись із висновками суду, ставить питання: як покупець може переконати суд у непридатності товару до продажу? Пропонується, що достатньо зазначити характер невідповідності та причини, з яких товар, ймовірно, не буде придатним до продажу. Покупець не повинен чекати, поки його клієнти відмовляться від товару. Відповідно, вимоги суду щодо доказування виглядають надто суворими [229].

Існують також інші приклади, коли суди відмовляли у розірванні договору, якщо товар не був повністю непридатним для звичайного використання. Наприклад, якщо покупець замовив концентрат яблучного соку без цукру, а продавець поставив підсолоджений концентрат, покупець все одно не мав права розірвати договір. Суд встановив, що товар все ж міг використовуватися для виробництва напоїв, хоча й іншого виду, і тому істотного порушення не було. Водночас покупець мав право на зменшення ціни [202].

Подібний приклад є у швейцарській практиці: постачання замороженого м'яса з надмірною жирністю та вологістю призвело до зниження його вартості на 25,5%. Верховний суд Швейцарії підтвердив, що покупець не має права розірвати договір, оскільки він міг переробити або продати товар, хоча й за нижчою ціною [147].

Отже, загальний висновок полягає в тому, що якщо покупець може

будь-яким чином використати дефектний товар, придбаний для перепродажу чи переробки, істотне порушення, як правило, відсутнє.

Питання про те, чи може невідповідний товар бути розумно використаний, є питанням факту, а не права. Суд може спиратися на висновки експертів у відповідній галузі.

Сам факт можливості перепродажу або використання товару не завжди виключає істотне порушення. Наприклад, від оптового продавця можна очікувати реалізації товарів нижчої якості зі знижкою, тоді як для роздрібного продавця преміум-сегменту це може бути неприйнятним.

Отже, існують обмеження, які пом'якшують суворість правила розумного використання. Зокрема, товар повинен бути придатним для звичайного використання або для спеціальної мети, відомої продавцю, а також відповідати середній якості. Недостатньо, щоб товар був лише формально придатним для торгівлі.

Іншими факторами є можливість перепродажу у звичайному ході діяльності, ризик втрати клієнтів та конкретна мета придбання товару.

Правило розумного використання слід уточнювати через критерій «у звичайному ході діяльності». Теоретично будь-який товар можна використати або перепродати, навіть у переробленому вигляді чи за кордоном.

Проте у низці рішень суди визнавали порушення без урахування можливості перепродажу за кордоном або переробки. У справі «*Packaging Machine*» зазначено, що необхідно враховувати статус покупця – чи є він торговцем, виробником або кінцевим споживачем [279, с. 172].

Для виробника або кінцевого споживача зазвичай неприйнятно використовувати або перепродавати товар нижчої якості, якщо це не відповідає його діяльності. Ігнорування істотного порушення у таких випадках призвело б до того, що покупець змушений був би оплачувати небажаний товар із обмеженими можливостями отримати очікуваний результат. Це могло б підірвати довіру до міжнародної торгівлі.

Обмеження, пов'язане з втратою клієнтів, впливає з низки судових

рішень. Якщо покупець є малим роздрібним продавцем, продаж дефектного товару може призвести до втрати довіри клієнтів. Так було встановлено, що постачання, яке спричинило 36 скарг від клієнтів, становить істотне порушення [279, с. 172].

У справі «*Sport Clothing*» швейцарський покупець придбав спортивний одяг у німецького продавця. Частина товару була відсутня, частина мала неправильний колір, а також одяг значно зменшувався після прання. Суд визнав, що це становить істотне порушення, зокрема через усадку на 10–15%, оскільки це могло призвести до повернення товару клієнтами або втрати подальших продажів.

Якщо інше не передбачено договором, тест розумного використання допомагає визначити наявність істотного порушення у випадках невідповідності товару. Загалом порушення не вважається істотним, якщо покупець може використовувати товар у звичайному ході своєї діяльності без втрати клієнтів.

Придатність товарів для конкретної мети: застосування правила суворої відповідності.

Існують судові рішення, які підтверджують наявність невідповідності як істотного порушення без посилання на правило розумного використання. У справі *Delchi Carrier SpA v Rotorex Corp*, відповідач, виробник компресорів для кондиціонерів у штаті Меріленд, погодився продати позивачу, італійському виробнику та продавцю кондиціонерів, 10 800 компресорів, які мали бути поставлені трьома партіями. Покупець, імовірно на момент укладення договору, повідомив продавця, що компресори будуть використані у виробництві його лінії кондиціонерів *Ariele* – продукту, який покупець планував продавати через кілька місяців. Продавець відправив першу партію компресорів і отримав відповідну оплату. Під час транспортування другої партії покупець виявив, що поставлені компресори не відповідають договірним специфікаціям щодо охолоджувальної потужності та енергоспоживання, у зв'язку з чим відмовився від прийняття компресорів і

розірвав договір.

Суд підтвердив, що Rotorex як продавець несе відповідальність за істотне порушення договору відповідно до Конвенції, оскільки «охолоджувальна потужність і енергоспоживання компресора кондиціонера є важливими визначальними чинниками вартості продукту», і присудив покупцеві відшкодування збитків. Суд не розглядав питання, чи міг покупець обґрунтовано використати дефектні товари іншим способом у звичайній комерційній діяльності або реалізувати їх із застосуванням вимоги про відшкодування збитків чи зменшення ціни. У даній справі не було підстав застосовувати критерій розумного використання.

Було висловлено думку, що у цьому випадку не існувало інших розумних способів використання дефектних компресорів у межах звичайної діяльності покупця. Формулювання скороченого рішення Окружного суду підтверджує такий підхід суду. Суд зазначив, що: «Очевидно, що [*Delchi*] не отримала суттєво того, на що мала право очікувати, і будь-яка розумна особа могла передбачити, що постачання невідповідного товару покупцеві призведе до того, що він не отримає того, на що очікував і мав право отримати» [249, с. 186].

В іншій справі, що стосувалася продажу рулонного алюмінію та алюмінієвих деталей для виробництва банок, договір передбачав рулонний алюміній товщиною 0,0125 +/- 0,0001 дюйма. Відхилення товщини поставленого рулону на 0,0007 дюйма менше від специфікації було визнано істотним порушенням, яке призвело до неможливості використання матеріалу кінцевим споживачем покупця – заводом *Mu Danjiang Material Beverage Can Factory* – для виробництва корпусів банок. У цій справі, однак, покупець до укладення договору повідомив продавця, що якість рулонного алюмінію та його товщина мають істотне значення для виконання договору, оскільки у разі невідповідності кінцевий споживач не зможе використовувати матеріал у виробництві [280, с. 347].

У справі *Steel Rods*, яка стосувалася спору щодо невідповідності

заготовок або сталевих прутків для виробництва осьових шпильок, суд детально розглянув предмет договору та мету використання придбаного товару для визначення того, чи є невідповідність істотною. Суд також врахував висновки експертів, які встановили, що поставлені заготовки мали дефекти, які робили їх непридатними для передбаченого використання, особливо з огляду на те, що в автомобільній галузі такі дефекти є неприпустимими, а також було доведено, що невідповідність походила з використаної сировини [259].

У справі *Hammer Mill* було встановлено, що постачання товару (молоткових головок), які є критичною частиною пристрою (млина), і які перевищували вагу, визначену договором, більш ніж на 10%, становить істотне порушення [165, с. 66].

З наведеного випливає, що у випадках, коли товари придбані для конкретної мети, може бути припущено обов'язок суворої відповідності договірним специфікаціям, якщо інше не погоджено сторонами.

Існують дві умови для встановлення обов'язку суворої відповідності, якщо товари були придбані для конкретної мети: обізнаність продавця та обґрунтоване покладання покупця на його знання і судження.

Продавець повинен знати про конкретну мету використання товарів на момент укладення договору, щоб мати можливість відмовитися від його укладення, якщо він не здатен поставити товари, придатні для такої мети. Покупець повинен довести, що продавець знав про цю конкретну мету на момент укладення договору та що товари були непридатними для цієї мети.

Продавець зобов'язаний суворо дотримуватися договірних специфікацій, якщо обставини не свідчать про те, що покупець не покладалася або що для нього було нерозумно покладатися на знання та судження продавця. Обов'язок доведення того, що покупець не покладалася або що таке покладання було нерозумним, покладається на продавця.

Обставини, за яких покупець може не покладатися на знання та судження продавця, повинні встановлюватися в кожному конкретному

випадку. Якщо продавець повідомляє покупця, що замовлені товари не будуть придатними для конкретної мети, і покупець все одно бажає їх придбати, він не може стверджувати, що покладався на знання та судження продавця. Загалом можна зазначити, що покладання покупця є необґрунтованим, якщо продавець не заявляв про наявність спеціальних знань щодо товару або якщо така компетентність не є типовою для відповідної сфери діяльності продавця.

Стаття 35(2)(с) передбачає, що товари не відповідають договору, якщо вони не володіють якостями товарів, які продавець представив покупцеві як зразок або модель. Цю ситуацію необхідно відрізняти від двох подібних випадків: по-перше, коли сторони прямо погодилися на сувору відповідність виконання (як у випадку конкретної мети використання товарів); і, по-друге, коли закон презюмує, що якості зразка або моделі розглядаються як договірно обіцяна якість у сенсі правила, яке міститься у § 2-313(1)(с) UCC [309], § 15 англійського Закону про купівлю-продаж товарів (*Sale of Goods Act 1893*) [280, с. 348] або § 494 колишнього BGB [204, с. 340]. Тлумачення фрази «володіють якостями» у статті 35(2)(с) Конвенції 1980 року саме по собі не дозволяє зробити висновок про наявність обов'язку суворої відповідності. Крім того, відсутній чіткий законодавчий намір запозичувати техніку імпліцитних умов із будь-якої національної правової системи та застосовувати її в межах цієї статті.

Наслідком такого розмежування є те, що не кожне невиконання вимоги щодо відповідності зразку або моделі виправдовує розірвання договору. Імпліцитні умови, передбачені статтею 35(2) Конвенції 1980 року, не можуть застосовуватися таким самим чином, як умови за англійським Законом про купівлю-продаж товарів. Критерієм тут є те, чи отримав покупець по суті товар, який він мав намір отримати, навіть якщо у дефектному стані. Якщо покупець здатний використовувати дефектні товари будь-яким чином, не можна вважати, що має місце істотне порушення договору. Крім того, навіть якщо покупець повністю втратив те, на що він мав право очікувати за договором, продавець може все ще мати підстави для заперечення проти

розірвання договору.

У справі, що стосувалася продажу засобів для догляду за шкірою, Гельсінський апеляційний суд підтвердив наявність істотної невідповідності, оскільки товар не володів тими властивостями, які продавець представив покупцеві. Результати VTT (Національного науково-дослідного центру), отримані у жовтні 1992 року, показали, що вміст вітаміну А значно знизився нижче найнижчого погодженого рівня. Якби продавець заявив, що «[т]ермін придатності нашої продукції становить не менше 30 місяців», фінський покупець відмовився б від прийняття подальших поставок і розірвав би договір щодо вже здійснених поставок.

Продавець заперечував проти розірвання договору з кількох підстав. По-перше, поставлені товари відповідали зразкам, перевіреним і прийнятим у VTT у квітні 1992 року на момент укладення договору. По-друге, між сторонами не було досягнуто домовленості про те, що вміст вітаміну А у засобах для догляду за шкірою має бути стабільним у часі. Покупець знав, і це є загальновідомим у сфері косметичної продукції, що вітаміни, ароматизатори та деякі інші інгредієнти перебувають у постійному процесі трансформації та розкладу. Продавець тлумачив термін «термін придатності» як такий, що означає збереження продукту за належних умов зберігання у звичайних або розумно передбачуваних обставинах та придатність продукту для його первісної мети без загрози для здоров'я. На думку продавця, зазначення терміну придатності не дорівнювало гарантії збереження вмісту вітаміну протягом усього цього періоду. По-третє, продавець не несе відповідальності за нібито невідповідність товару, про яку покупець знав під час укладення договору.

Перед судом постало кілька питань. Одним із них було тлумачення договору, зокрема точного значення терміну «*shelf-life*». Іншим – встановлення, чи може продавець скористатися статтею 35(3) Конвенції 1980 року через загальні знання покупця про природу товару, або чи мав покупець право покладатися на знання та судження продавця.

На підставі експертних висновків і через відсутність належних доказів з боку продавця, суд першої інстанції встановив, що продавець надав гарантію збереження суттєвих властивостей товару щонайменше протягом заявленого 30-місячного терміну придатності. Заява продавця щодо такого терміну також стосувалася вмісту вітаміну А, оскільки рівень цього вітаміну вважався центральною характеристикою товару. Таким чином, порушення з боку продавця чітко відповідало умовам істотного порушення договору, як воно визначене статтею 25 Конвенції 1980 року [249, с. 189].

Крім того, факт розкладу вітаміну А з часом, який був відомий покупцеві і загальновідомий у цій галузі, не має значення для справи. Виходячи із запевнень продавця про можливість досягнення необхідного рівня вмісту вітаміну, не входило до обов'язків покупця з'ясовувати, яким чином продавець забезпечить цей результат. Отже, покупець обґрунтовано покладався на експертні знання продавця щодо досягнення відповідного рівня вітаміну А та способу його збереження. Відповідно, покупець мав право розірвати договір. Продавець оскаржив рішення в апеляційному суді, однак той залишив рішення суду першої інстанції без змін.

У справі *Packaging Machine* покупець стверджував, що продавець пообіцяв продуктивність у 180 флаконів за хвилину, тоді як фактична продуктивність машини становила 52 флакони за хвилину, хоча максимальна швидкість у 115 флаконів за хвилину також була можливою. Продавець заперечував, що загальна продуктивність у 180 флаконів за хвилину взагалі була технічно можливою або погодженою сторонами. Покупець розірвав договір і вимагав відшкодування збитків.

Суд проаналізував характеристики машин, на які посилався продавець, для визначення того, чи є невідповідність істотною. Суд встановив, що фактична продуктивність у 52 флакони за хвилину означала втрату 71% виробничої потужності порівняно з 180 флаконами за хвилину, як це було погоджено в договорі. Навіть якщо брати за основу максимальну продуктивність у 115 флаконів за хвилину, втрата виробництва все одно

становила б 40% через тривалі простой. Апеляційний суд підтвердив рішення суду першої інстанції. Це рішення є переконливим, оскільки просте зменшення ціни не могло б компенсувати втрати покупця, які протягом усього строку експлуатації обладнання значно перевищували ціну договору [220, с. 189].

У справі щодо засобів для догляду за шкірою продавець не поставив товар, який відповідав би якості та опису, визначеним у договорі. З наведених фактів випливає, що товари все ж зберігали придатні до комерційного використання властивості косметичної продукції. Однак суд не аналізував, чи були дефектні товари непридатними для продажу або чи залишалися вони реалізовуваними у звичайній комерційній діяльності покупця.

Малоймовірно, що суд дійшов би висновку про існування суворой відповідності як критерію істотного порушення, оскільки продавець заперечував існування чіткої домовленості щодо збереження рівня вітаміну А. Проте *ratio decidendi* цієї справи свідчить, що саме заява продавця щодо терміну придатності продукції була ключовою підставою для висновку про істотну невідповідність.

Ця заява зробила обґрунтованим покладання покупця на знання та судження продавця щодо постачання товару, що відповідає договору.

Аналогічний висновок може бути зроблений і у справі *Packaging Machine*. Заява продавця зробила обґрунтованим покладання покупця на його знання та судження щодо відповідності товару, що, у свою чергу, обумовило відповідальність продавця у разі постачання товару, який не відповідає договірним вимогам.

Інші випадки невідповідності охоплюють дефекти кількості та пакування.

Невиконання продавцем обов'язку поставити договірну кількість товару, незалежно від того, чи поставлено більше або менше, ніж погоджено, становить невідповідність у розумінні статті 35(1). Однак висловлювалася думка, що відхилення між договірною кількістю товару та фактично

поставленою кількістю може розглядатися як часткове постачання або як невідповідність. Різні підходи до цього питання не мають істотного значення для вирішення питання про розірвання договору, якщо розбіжність у кількості досягає рівня істотного порушення. Положення про розірвання договору у випадку часткового постачання є *lex specialis* і відступають від загальних норм (*lex generalis*) щодо невідповідності. Водночас обов'язок огляду товару та повідомлення про невідповідність відповідно до статей 38 і 39 Конвенції 1980 року залишається істотним для покупця з метою збереження інших засобів захисту, які не пов'язані з розірванням договору, якщо нестача кількості кваліфікується як невідповідне постачання.

Існує низка положень Конвенції 1980 року, що регулюють питання часткового постачання. Загальне правило полягає в тому, що якщо продавець поставляє лише частину товару або якщо лише частина поставленого товару відповідає договору, покупець має ті самі засоби захисту щодо непоставленого або невідповідного товару, що й щодо всієї кількості товару. Іншими словами, покупець може розглядати відсутні або дефектні товари як предмет подільного договору для цілей захисту прав. Це правило застосовується як до одноразових поставок, так і до договорів із поетапним постачанням.

Наприклад, покупець може мати право на часткове розірвання договору щодо дефектної частини постачання, що звільняє його від обов'язку сплачувати ціну за відсутні або дефектні товари та дає право вимагати відшкодування ринкової вартості заміщення. Однак покупець має право розірвати договір у повному обсязі лише тоді, коли порушення продавця становить істотне порушення всього договору.

Питання про те, коли часткове постачання становить істотне порушення всього договору, є питанням тлумачення договору. Воно може залежати від значення, яке покупець надає повній поставці, як це впливає з умов договору, або може бути встановлено з характеру товару (наприклад, чи є товари неподільними), або може впливати з того, що лише незначна

частина товару відповідає договору.

Загалом невиконання обов'язку поставити значну частину товару розглядається як істотне порушення. Кілька прикладів дозволяють краще зрозуміти критерії істотності часткового постачання. У справі щодо продажу алкогольної продукції Шанхайський суд першої інстанції постановив, що постачання лише невеликого відсотка товару, який до того ж не включав жодної з марок, зазначених у договорі, становить істотне порушення. Американський суд визнав істотним порушенням постачання 93% товару, який не відповідав стандартам охолоджувальної потужності кондиціонерів. У французькій справі 380 з 445 материнських плат, що не відповідали вимогам, були достатніми для розірвання всього договору. Суд *Tribunale di Forlì* вирішив, що покупець має право розірвати договір, якщо кількість невідповідного товару перевищує 90% [235, с. 5].

Водночас не можна стверджувати, що незначне відхилення у кількості не може становити істотного порушення, хоча варто зазначити, що австралійська пропозиція про таке виключення була відхилена на Віденській конференції. У судовій практиці німецький суд визнав, що 420 кг невідповідного товару з 22 тонн є достатніми для розірвання договору. Отже, суди та арбітражні трибунали не повинні схилитися до того, щоб виправдовувати навіть мінімальні дефекти кількості як неістотні.

Однією з підстав відмови у розірванні договору у разі недопостачання було твердження, що «мета договору все ще може бути досягнута шляхом придбання замінного товару в іншому місці». Однак така позиція є проблематичною, оскільки фактично покладає на покупця обов'язок усувати наслідки порушення щодо кількості товару.

Товари повинні бути упаковані або міститися у спосіб, який є звичайним для товарів того самого виду, або, за відсутності такого способу, у спосіб, достатній для їх збереження та захисту. Якщо невідповідне пакування призводить до того, що товари не можуть бути перепродані у звичайному комерційному обороті покупця, можна припустити наявність істотного

порушення, зокрема у випадках товарних ланцюгових операцій (*string transactions*), коли покупець зазвичай має намір негайно перепродати товар.

Неправильне пакування може становити істотне порушення, якщо воно порушує відомі правові вимоги щодо пакування в країні покупця або якщо воно призводить до псування товару.

Часто неналежне пакування впливає на застосування правил переходу ризику, унаслідок чого продавець залишається відповідальним, навіть якщо ризик вже перейшов до покупця. У справі *Conservas La Costena v Lanzn* суд встановив, що продавець за умовами FOB-договору несе відповідальність за неналежний контроль за відвантаженням товару, який був пошкоджений через неправильне консервування та пакування під час транспортування від чилійського постачальника.

Мабуть, найбільш проблемним питанням для судів було те, чи є порушення істотним у ситуаціях, коли після спливу передбачуваного строку виконання ще можливе усунення такого порушення без невинновданої затримки або незручностей для покупця. Це складне питання впливає з суперечливого тлумачення статей 48 і 49 Конвенції 1980 року. Суперечність полягає в тому, чи право продавця на усунення недоліків відповідно до статті 48(1) Конвенції 1980 року виключає визнання порушення істотним і, відповідно, чи позбавляє воно покупця права на розірвання договору згідно зі статтею 49 Конвенції 1980 року.

Питання усунення дефектних або таких, що не відповідають умовам, документів чи товарів до настання строку виконання є відносно безспірним. Такі ситуації розглядаються як можливі сфери застосування загального принципу збереження договору, тобто продавець має право усунути недоліки свого виконання доти, доки строк його виконання ще не настав. Крім того, можна стверджувати, що відмова покупця дозволити усунення недоліків до настання строку виконання за своєю природою становить порушення обов'язку добросовісності, оскільки покупець повинен забезпечити продавцеві можливість виконати свої зобов'язання. У такій ситуації усунення

дефектного виконання до настання строку його виконання покупець не може заявити про розірвання договору, якщо лише порушення продавця не становить істотного передбачуваного порушення.

З іншого боку, Конвенції 1980 року не дозволяє зробити однозначний висновок щодо права продавця на усунення недоліків у разі, якщо строк виконання вже минув. Стаття 48 Конвенції 1980 року передбачає, що продавець може, навіть після дати постачання, за свій рахунок усунути будь-яке невиконання своїх зобов'язань за умови, що таке усунення відбувається протягом розумного строку і без спричинення невинуватених незручностей для покупця. Однак стаття 49 Конвенції 1980 року підпорядковує право продавця на усунення недоліків праву покупця оголосити договір розірваним у випадках істотного порушення. Якщо вимоги статті 49 Конвенції 1980 року виконані, право покупця на розірвання договору має перевагу над правом на усунення.

Суперечність полягає в тому, чи повинна можливість усунення враховуватися при визначенні того, чи є порушення істотним у розумінні статті 25 Конвенції 1980 року. У цьому контексті можна виділити три підходи:

1. Перший підхід розглядає «тісний взаємозв'язок між положеннями про усунення недоліків та істотним порушенням». Більшість авторів погоджується, що порушення не є істотним доти, доки його можна усунути протягом розумного строку і без невинуватених незручностей або невизначеності щодо відшкодування з боку продавця. Те, що початкове положення статті 48(1) Конвенції 1980 року містить формулювання «з урахуванням статті 49», не обов'язково означає, що можливість усунення дефекту не повинна враховуватися при оцінці істотності порушення. Більше того, мета статті 48(1) була б знівельована, якби покупець міг розірвати договір, не надавши продавцеві можливості усунути недолік. Отже, порушення, яке може бути усунене відповідно до вимог статті 48(1) Конвенції 1980 року, зазвичай не вважається істотним, якщо тільки продавець не

відмовляється або не здатний його усунути.

2. Деякі автори, навпаки, стверджують, що в Конвенції відсутня вимога, яка зобов'язує потерпілу сторону надавати порушникові можливість усунення недоліків перед реалізацією права на розірвання договору [186]. Право продавця на усунення недоліків функціонує незалежно від розмежування між істотними і неістотними порушеннями. Пропозиція усунення не повинна враховуватися при визначенні істотності порушення. Невизначені елементи, такі як усунення протягом розумного строку, невинуваті незручності або невизначеність відшкодування, послаблюють концепцію істотного порушення, оскільки ставлять його залежність від отримання належної пропозиції усунення, що, у свою чергу, покладає на покупця ризик оцінки такої пропозиції як належної або як такої, що ґрунтується лише на очікуваннях. Крім того, визначення істотного порушення з урахуванням можливості ремонту робить беззмістовним право покупця вимагати заміни товару відповідно до статті 46(2) Конвенції 1980 року. На практиці право вимагати заміну було б обмежене лише випадками, коли ремонт неможливий, оскільки покупець був би позбавлений можливості вимагати заміну, якщо продавець пропонує усунення. Такий результат навряд чи передбачався розробниками Конвенції, які спочатку надали всій статті 46 Конвенції 1980 року характер права на заміну товару.

3. Третій значний підхід розрізняє кваліфіковане та некваліфіковане право на усунення недоліків. Некваліфіковане право означає загальне право на усунення, обмежене певними строками та об'єктивними межами, яке продавець може реалізувати незалежно від дій потерпілої сторони. Кваліфіковане право означає, що право продавця на усунення залежить від того, чи скористалася потерпіла сторона певними засобами захисту, які унеможливають усунення. Право продавця на усунення є некваліфікованим щодо будь-якого неістотного порушення, але є кваліфікованим у межах статті 49(1) Конвенції 1980 року. Початкове положення статті 48(1) встановлює, що воно застосовується «з урахуванням статті 49», що створює ієрархію між

усуненням і розірванням договору. Покупець може розірвати договір у разі істотного порушення незалежно від того, чи пропонує продавець усунення. Це також підтверджується статтею 48(2), яка призупиняє право покупця на розірвання протягом періоду, відведеного для усунення недоліків. Відмова покупця прийняти усунення відповідно до статті 48(2) не має жодних юридичних наслідків, окрім збереження його права на розірвання договору. Таким чином, право продавця на усунення є умовним щодо згоди покупця, яка може бути виражена як прямо, так і шляхом мовчазної згоди або непротидії пропозиції усунення.

Визначення істотного порушення як такого, що не підлягає усуненню, або як такого, від усунення якого продавець відмовляється, створює зайву невизначеність у міжнародній купівлі-продажу. Покупці стають невпевненими у своєму праві розірвати договір і тому змушені шукати альтернативні способи отримання товару. Продавці, у свою чергу, також потребують визначеності щодо своїх прав у транскордонних контрактах, де можливості розпорядження товаром обмежені. Права продавця можуть бути ефективно захищені відповідно до статей 48(2) і 48(3) Конвенції 1980 року. Однак невизначеність щодо того, чи є усуване порушення істотним, погіршує становище покупця, оскільки він не знає, чи буде порушення усунене і чи буде це усунення успішним.

У судовій практиці трапляються випадки, коли деякі суди, переважно у формі *obiter dictum*, зазначали, що право покупця на розірвання договору залежить від надання продавцеві належної можливості усунути недоліки. Такі твердження не обов'язково означають, що усуване порушення не є істотним. Вони можуть бути наслідком конкретних обставин справи або стосуватися ситуацій, коли порушення не було істотним від самого початку. Крім того, такі висловлювання можуть означати, що якщо продавець відмовляється або не здатний усунути недолік, покупець може відновити своє право на розірвання договору, якщо воно вже було втрачено.

Характерним прикладом є рішення Апеляційного суду Кобленца від 31

січня 1997 року, в якому суд постановив, що для визначення істотного порушення слід враховувати не лише серйозність порушення, але й готовність продавця усунути недоліки. Це слід тлумачити обмежувально з урахуванням післядоговірних переговорів між сторонами у цій конкретній справі. У справі йшлося про продаж акрилових ковдр, у якому виникли проблеми: продавець порушив ексклюзивну дистриб'юторську угоду, поставлений товар був дефектним, а також бракувало п'яти рулонів акрилових ковдр. Покупець відмовився сплатити ціну, посилаючись на ці обставини, але не заявив про розірвання договору. Спроби врегулювати спір за участі іспанського виробника товару, який пропонував заміну за умови оплати, були безуспішними і відхилені покупцем. Суд Кобленца встановив, що повідомлення про невідповідність було недостатньо конкретним. Покупець повідомив про відсутність п'яти рулонів, але не зазначив, яким чином продавець має усунути цей недолік у розумінні статті 39 Конвенції 1980 року. Тому покупець не міг заявити про розірвання договору відповідно до статті 51(1) Конвенції 1980 року, оскільки втратив право посилатися на невідповідність. Зокрема, його поведінка не могла бути інтерпретована як розірвання договору відповідно до статті 8(3) Конвенції 1980 року. Суд виключив наявність істотної невідповідності, включаючи як кількісні, так і якісні недоліки, оскільки покупець необґрунтовано відмовився від пропозиції продавця усунути недоліки шляхом постачання замінного товару. Однак це не було результатом застосування статті 48(1) Конвенції 1980 року, оскільки суд прямо визнав пріоритет права покупця на розірвання договору над правом продавця на усунення. У наведеному висловлюванні суд мав на увазі відновлення права покупця на розірвання договору у разі невиконання продавцем обов'язку усунути недоліки [200, с. 345]. Тому це рішення не може розглядатися як приклад залежності істотності порушення від наміру продавця усунути недолік.

У судовій практиці немає визначеності щодо того, чи надається пріоритет праву покупця на розірвання договору над правом продавця на

усунення у разі істотного порушення. Покупець має право розірвати договір негайно, не зобов'язаний приймати пропозицію продавця про усунення недоліків.

Розуміння співвідношення між істотним порушенням і правом на усунення є важливим для оцінки права покупця на розірвання договору відповідно до статті 49 Конвенції 1980 року. Визначення істотного порушення є незалежним від права на усунення. Стаття 48(1) підпорядковує право на усунення праву покупця на розірвання, а стаття 48(2) дозволяє покупцю відхилити пропозицію усунення. Право покупця на розірвання має пріоритет над правом продавця на усунення у всіх випадках, коли строк виконання вже минув. Можливість усунення істотного порушення не виключає права на розірвання. Статті 48(2) і 49 Конвенції 1980 року надають пріоритет праву покупця на розірвання договору над спробами продавця усунути недоліки.

Видається очевидним, що істотне порушення у випадках невідповідності має визначатися індивідуально в кожній справі. Більшість рішень, у яких порушення визнавалося істотним, ґрунтувалися на ретельному аналізі співвідношення між шкодою у вигляді втрати договірних очікувань та передбачуваністю. Передбачуваність є елементом тлумачення договору або визначення межі належного виконання, на яке має право потерпіла сторона. Потерпіла сторона не має права розірвати договір, якщо для неї було нерозумним покладатися на професійність і судження продавця щодо виконання його зобов'язань. Необхідність визначеності щодо права на розірвання договору за Конвенції 1980 року спонукає суди спочатку визначати договірні очікування сторін перед оцінкою істотності порушення.

Таким чином, у разі порушення міжнародного договору купівлі-продажу існує потреба в передбачуваних правових засобах захисту більшою мірою, ніж у підпорядкуванні таких договорів невизначеному уніфікованому міжнародному праву. Це пояснюється тим, що у випадку неістотного порушення сторона, яка розриває договір, сама опиняється у стані порушника і повинна відшкодовувати збитки за неправомірне розірвання. Визначення

істотного порушення у статті 25 Конвенції 1980 року є недостатньо чітким для забезпечення послідовності та передбачуваності права невинної сторони на розірвання договору. Різні наукові тлумачення сформували різні критерії істотного порушення. Елементи, які найчастіше зустрічаються в науковій літературі, такі як економічні втрати, можливість усунення дефекту та орієнтація на засоби захисту, не мають належної законодавчої основи. Крім того, вони не пояснюють, чому ці підходи не були послідовно прийняті судами. Деякі судові рішення зберігали договір, незважаючи на наявність таких елементів у більшості справ щодо відмови від договору [185, с. 496]. Точний взаємозв'язок між цими факторами та визначенням істотного порушення залишається складним питанням, яке навряд чи сприяє правовій визначеності. Більше того, підходи, що ігнорують договірні очікування та передбачуваність, можуть призводити до суперечливих результатів.

Це дослідження намагається визначити взаємозв'язок між істотною шкодою та передбачуваністю, як це передбачено статтею 25 Конвенції 1980 року. Воно показує, що критерій передбачуваності або ігнорувався, або неправильно розумівся щодо його центральної ролі у формуванні істотного порушення. Передбачуваність не є захистом для порушника у випадках, коли інша сторона була позбавлена того, на що мала право очікувати за договором. Вона радше є елементом тлумачення волі сторін, який суд може досліджувати самостійно, навіть без посилання сторін.

На практиці національні суди держав-учасниць неминуче по-різному тлумачать поняття істотного порушення. Відсутність вищої інстанції, що забезпечувала б уніфікацію застосування Конвенції 1980 року, а також відсутність офіційного тлумачення ускладнюють досягнення єдності. Послідовне та уніфіковане застосування статті 25 Конвенції 1980 року видається малоімовірним за відсутності офіційних зусиль щодо забезпечення єдиного розуміння істотного порушення. Національні суди й надалі зберігають дискрецію щодо визначення того, чи було договір правомірно розірвано.

РОЗДІЛ 3. ПРАВОВІ НАСЛІДКИ ІСТОТНОГО ПОРУШЕННЯ ДОГОВОРУ

3.1. Розірвання договору за Конвенції 1980 року та іншими міжнародними актами у разі істотного порушення

Договори купівлі-продажу товарів у сфері міжнародної торгівлі потребують особливого правового регулювання, оскільки істотно відрізняються від договорів купівлі-продажу у внутрішній торгівлі. Застосування національного права є недостатньо придатним для регулювання міжнародних торговельних операцій, адже сторони договорів міжнародної купівлі-продажу походять з різних держав і належать до різних правових систем. Додатковим аргументом, на який часто посилаються в доктрині, є те, що товари переміщуються через державні кордони, зазвичай на значні відстані, що підвищує ризик їх пошкодження під час транспортування та зумовлює додаткові витрати, пов'язані зі страхуванням, перевезенням, а також експортно-імпортними формальностями [175, с. 13].

Зазначені обставини певною мірою сформували принципи та концепції, які визначають характер правового регулювання міжнародної купівлі-продажу, зокрема щодо засобів правового захисту, доступних добросовісній стороні у разі невиконання договору іншою стороною. Особливе значення серед таких засобів має розірвання договору. Вважається, що розірвання договору повинно застосовуватися лише у виняткових випадках як крайній засіб правового захисту, тоді як загальним правилом є збереження договірних відносин.

Метою цього розділу є дослідження основоположних принципів і відповідних положень Конвенції, що регулюють розірвання договору. За необхідності підхід Конвенції 1980 року порівнюється з рішеннями, закріпленими в інших міжнародних уніфікованих актах у сфері міжнародної купівлі-продажу, зокрема в Єдиному законі про міжнародну купівлю-продаж товарів (ULIS), Принципах УНІДРУА (UNIDROIT Principles of International

Commercial Contracts, PICC) та Принципах європейського договірної права (PECL), з метою розширення розуміння порушень у цьому розділі питань.

У процесі створення Конвенції 1980 року була розроблена та прийнята концепція уніфікованого порушення договору (*uniform breach*), яка замінила використання перевірених механізмів, відомих із національного права. Концепція уніфікованого порушення має вплив на всю систему засобів правового захисту, доступних міжнародним покупцям і продавцям відповідно до Конвенції 1980 року.

На відміну від ULIS та багатьох національних кодифікацій, які розрізняють різні види порушень договору, Конвенція передбачає єдине поняття порушення. Загалом, матеріальні положення Конвенції реалізують концепцію уніфікованого невиконання будь-якого зобов'язання за договором. У Конвенції не визначено конкретного виду порушення, який автоматично дає право на розірвання договору. Будь-яке невиконання може розглядатися як істотне порушення залежно від його наслідків.

Таке об'єднання засобів правового захисту на основі уніфікованого порушення або невиконання не застосовувалося в ULIS. ULIS пов'язував кожне зобов'язання з конкретним засобом захисту або засобами захисту у разі його порушення. Хоча така фрагментація в ULIS дозволяла комерсанту одразу усвідомити потенційні правові наслідки порушення, вона водночас призводила до надмірної кількості перехресних посилань і повторюваних положень про засоби захисту. Критика була спрямована не на фрагментовану систему, а на її повторювану формулювання; відповідно, розробники Конвенції запропонували спрощену систему, яка об'єднує всі зобов'язання в один розділ, а всі засоби захисту – в інший.

Концепція уніфікованого порушення також була прийнята в Принципах УНІДРУА (UNIDROIT Principles) та Принципах європейського договірної права (PECL). Обидва ці документи визначають невиконання аналогічно до поняття порушення договору, закріпленого в Конвенції 1980 року, охоплюючи всі форми неналежного виконання (повне невиконання, неповне виконання,

несвоєчасне виконання тощо).

Концепція уніфікованого порушення договору в Конвенції 1980 року підкреслюється в статтях 45 і 61. Ці статті перераховують засоби правового захисту, доступні відповідно потерпілому покупцю або продавцю у разі, якщо сторона-порушник не виконує будь-яке своє зобов'язання за договором або Конвенцією. Поняття порушення або «невиконання» охоплює всі види невиконання будь-якого зобов'язання сторони-порушника, передбаченого Конвенцією або прямо чи опосередковано закріпленого в договорі, незалежно від того, чи є ці зобов'язання основними чи другорядними. Це включає всі форми невиконання, зокрема непостачання, прострочення, невідповідність товару або неналежне виконання; а також як виправдане, так і не виправдане невиконання. Загалом, будь-яке невиконання зобов'язання, незалежно від його характеру або способу вчинення, надає потерпілій стороні право на засоби захисту, перераховані у статтях 45 і 61 Конвенції 1980 року.

Об'єднання засобів захисту на основі концепції уніфікованого порушення не позбавлене критики. Воно не відображає логічної важливості окремих договірних інтересів у виконанні кожного конкретного зобов'язання. Детальніший аналіз показує, що деякі засоби захисту застосовуються лише до певних видів порушень продавцем, а додаткові засоби, закріплені в статті 73 Конвенції 1980 року, застосовуються лише у разі порушення договорів про постачання частинами. Хоча Конвенція не регулює ці засоби як частину загальних положень для будь-якого невиконання, це не дає комерсанту чіткого уявлення про відповідні наслідки порушення конкретних зобов'язань.

Отже, за винятком розірвання через процедуру *Nachfrist*, засоби правового захисту, передбачені Конвенцією, теоретично однакові для всіх видів порушень. Водночас для застосування деяких засобів, таких як розірвання договору, можуть знадобитися додаткові умови, зокрема істотність порушення або дотримання процедур *Nachfrist*. З практичної точки зору комерсанту було б зручніше і зрозуміліше зіставляти конкретні невиконання з відповідними засобами захисту, принаймні для таких самопоміжних

заходів, як розірвання договору.

Розірвання договору як крайній захід правового захисту безпосередньо пов'язане з утратою довіри між сторонами. Фактично, розриваючи договір, потерпіла сторона заявляє про неможливість подальшої співпраці на умовах, що ґрунтуються на взаємній впевненості у добросовісному виконанні. Це нагадує ситуацію у фідучіарних відносинах, де втрата довіри є достатньою підставою для припинення правового зв'язку. Хоча в договорах купівлі-продажу така аналогія не є прямою, вона допомагає пояснити, чому законодавець встановлює такі жорсткі вимоги для визнання порушення істотним. Забезпечення єдиного підходу до розірвання договору в різних країнах є одним із результатів багаторічного міжнародного співробітництва в межах Конвенції, яке продовжує впливати на національні правопорядки та практику міжнародних комерційних арбітражів.

Конвенції 1980 року визнає уніфіковане поняття порушення договору як основу відповідальності за збитки: невиконання зобов'язання без вини. Конвенція відкидає ідею про те, що сторона, яка не виконала свої договірні зобов'язки, не несе відповідальності за збитки, якщо вона не була недбалою. Якщо сторона договору купівлі-продажу не виконує будь-яке зобов'язання, і потерпіла сторона зазнала збитків, право на відшкодування виникає незалежно від наявності вини, за винятком випадків, коли невиконання сталося через наявність перешкоди (*impediment*).

Таким чином, Конвенція слідує підходу загального права (*common law*), за яким будь-яке об'єктивне невиконання зобов'язання продавцем надає покупцю право на відшкодування збитків. Вважається, що відповідальність за збитки без врахування вини є більш доречною для міжнародної торгівлі, оскільки вона забезпечує чіткі та зрозумілі правила уніфікованого права, уникаючи складнощів та численних винятків, притаманних принципу «вини» (*fault*).

Стаття 71 Конвенції 1980 року прямо дозволяє продавцю або покупцю призупинити виконання власних зобов'язань за договором купівлі-продажу,

якщо стає очевидним, що інша сторона не виконає суттєву частину своїх зобов'язань.

Проте у деяких випадках саме порушення може бути недостатнім, щоб обґрунтувати призупинення виконання зобов'язань. У такій ситуації сторона, яка призупиняє виконання, ризикує сама порушити договір через невиконання своїх зобов'язань. Право на призупинення виконання існує до моменту настання строку виконання. Після того як умови для призупинення більше не існують або настав строк виконання, потерпіла сторона повинна звертатися до інших засобів правового захисту, передбачених Конвенцією.

Наприклад, може виникнути необхідність розірвання існуючого договору для укладення нового контракту або для усунення невизначеності щодо фінансових зобов'язань. Договір та Конвенція можуть також вимагати виконання попередніх дій, що передують остаточному виконанню, таких як організація транспортування, передача документів, відкриття акредитиву або надання специфікацій до товарів. Невиконання таких підготовчих кроків може також розцінюватися як серйозне порушення договору, що дає підстави для призупинення виконання або розірвання договору.

Концепція порушення за Конвенцією 1980 року, здається, виходить за межі традиційного розуміння порушення у режимах строгої відповідальності, де надзвичайні обставини (*supervening hardship*) можуть визнаватися допустимою підставою для невиконання.

Згідно зі статтею 79 Конвенції 1980 року, невиконання зобов'язання через перешкоду, що перебуває поза контролем сторін, може створювати порушення договору, яке надає потерпілій стороні право реалізувати будь-яке право за Конвенцією, крім вимоги відшкодування збитків.

Може виникнути питання: чи має невиконання через перешкоду особливий вплив на доступність розірвання договору? Уникнення договору стає можливим лише на вибір потерпілої сторони. Якщо перешкода спричинила істотне порушення, потерпіла сторона повинна спершу заявити про розірвання або встановити додатковий строк (*Nachfrist*), після закінчення

якого вона зможе розірвати договору, якщо виконання залишатиметься невиконаним. Перешкода не призводить до автоматичного припинення договору.

Таким чином, можна стверджувати, що Конвенція обирає нетипове для систем загального та цивільного права розуміння порушення договору, охоплюючи випадки невиконання, які виправдані наявністю перешкоди поза контролем сторін.

Додатковий строк (*period of grace*) є формою судового втручання, що надає стороні-порушнику додатковий час для виконання свого зобов'язання або усунення дефектного виконання. Цей принцип був закріплений у Цивільному кодексі Франції, а згодом запозичений у низці національних законодавств. Він також відомий у деяких ісламських системах права у обмежених випадках прострочення виконання грошових зобов'язань неплатоспроможними боржниками (як у цивільних, так і у комерційних зобов'язаннях).

Додатковий строк французького походження (*délai de grâce*) передбачає звернення до суду з метою надання боржнику більшого часу для виконання зобов'язання. Очевидно, що таке судове втручання спрямоване на збереження договору та запобігання його уникненню через порушення.

Проте стаття 45(3) Конвенції 1980 року та стаття 61(3) Конвенції 1980 року забороняють звернення до суду для надання «додаткового строку» для виконання. Використання процедури додаткового строку є непридатним у міжнародній торгівлі, оскільки воно могло б «піддати сторони широкому дискреційному праву судді, який, як правило, буде мати громадянство однієї зі сторін» [209, с. 238]. Причини відмови від додаткового строку видаються ще вагомішими, ніж аргумент на користь збереження договору: «Хто може чекати рішення судді або арбітра щодо того, чи дозволити негайне розірвання договору, чи надати додатковий строк?» [234, с. 251-258].

Крім того, розірвання договору за Конвенцією передбачалося негайно шляхом простої заяви потерпілої сторони, або у разі істотного порушення,

або після встановлення процедури *Nachfrist*. Відтак у Конвенції 1980 року немає місця для додаткового строку. Виразне відхилення Конвенцією інституту додаткового строку дає однозначну відповідь на питання конфлікту між статтями 48 та 49 Конвенції 1980 року та дозволяє вирішити, чи може виправне порушення вважатися істотним.

Положення щодо розірвання договору за ULIS містять аналогічні правила припинення договору, що передбачені у Конвенції 1980 року, зокрема доктрину істотного порушення, право на додатковий строк, передбачуване невиконання та договори про постачання частинами. Розірвання здійснюється односторонньою волею потерпілої сторони без втручання суду.

Проте система, прийнята у Гаазькій конвенції 1964 року, відрізняється від Віденської конвенції 1980 року. Положення ULIS щодо розірвання розкидані по багатьох статтях. Існують дві форми розірвання:

1. Заявлене розірвання – здійснюється потерпілою стороною у разі істотного порушення договору.
2. *Ipso facto* розірвання – відбувається автоматично у специфічних випадках невиконання без попередніх формальних процедур.

Принципи УНІДРУА та PECL надають потерпілим сторонам засоби правового захисту для припинення будь-якого майбутнього виконання договору у разі порушення. Таке припинення є аналогом розірвання договору і доступне на трьох підставах:

1. Істотне невиконання (*fundamental non-performance*);
2. Передбачуване невиконання (*anticipatory non-performance*);
3. Припинення після закінчення додаткового строку для виконання (*termination after expiry of additional period*).

Стаття 7.3.1(1) Принципів УНІДРУА та стаття 9:301(1) PECL передбачають припинення договору, якщо невиконання іншою стороною зобов'язання за договором становить істотне невиконання. Стаття 7.3.3 Принципів УНІДРУА та стаття 9:304 PECL надають право припинити договір, якщо до моменту строку виконання стає очевидним, що сторона здійснить

істотне невиконання. Стаття 7.1.5(3) Принципів УНІДРУА та стаття 9:301(2) PECL надають право припинити договір у разі несуттєвої затримки, після встановлення додаткового строку розумної тривалості. Потерпіла сторона у своєму повідомленні може передбачити автоматичне припинення договору після закінчення цього строку, якщо інша сторона не виконає свої зобов'язання.

Віденська конвенція 1980 року відкидає концепцію розірвання *ipso facto*, що існувала в положеннях ULIS. Автоматичне розірвання або розірвання *ipso facto* не було включене до системи засобів правового захисту Конвенції, оскільки воно створювало невизначеність щодо того, чи договір ще чинний, чи вже автоматично припинений.

За Конвенцією 1980 року розірвання договору є одностороннім правом сторони припинити договір шляхом простої заяви у разі невиконання іншою стороною своїх зобов'язань. Таке припинення може ґрунтуватися на двох окремих підставах:

1. Потерпіла сторона встановлює істотне порушення договору, яке може бути приписане іншій стороні.
2. Встановлюється додатковий строк розумної тривалості для сторони-порушника з метою виконання конкретних зобов'язань; у разі невиконання у встановлений строк потерпіла сторона може оголосити договір нечинним.

Конвенції 1980 року запроваджує концепцію істотного порушення договору як основного механізму розірвання договору для будь-якої сторони, з метою збереження договорів міжнародної купівлі-продажу, які не повинні припинятися, окрім випадків істотного порушення.

Конвенція надає засіб правового захисту у вигляді розірвання договору при істотному порушенні у п'яти різних положеннях: статтях 49, 51, 64, 72 та 73.

Стаття 49(1)(a). Покупець може оголосити договір нечинним, якщо невиконання продавцем будь-якого зобов'язання за договором або Конвенцією становить істотне порушення договору.

Стаття 51(1). За аналогією зі статтею 49, стаття 51(1) передбачає можливість застосування засобу розірвання до частини договору у разі істотного порушення, що стосується часткової невідповідності або часткового постачання. Проте покупець може скористатися будь-якими засобами правового захисту, передбаченими статтями 46–50 Конвенції 1980 року, щодо частини, яка відсутня або не відповідає договору.

Стаття 51(2) встановлює загальне правило для випадків часткового неналежного виконання: часткове невиконання не дає права розірвати весь договір, якщо часткова невідповідність не становить істотного порушення для всього договору.

Стаття 64(1)(b). Продавець може оголосити договір нечинним, якщо невиконання покупцем будь-якого зобов'язання за договором або Конвенцією становить істотне порушення договору.

Як і у статті 51, право на часткове розірвання не передбачено. Принцип збереження договору може застосовуватися у таких випадках: продавець не має права розірвати весь договір, якщо часткове невиконання покупцем не становить істотного порушення всього договору.

Стаття 72(1). Ця стаття передбачає розірвання у разі передбачуваного порушення. Потерпіла сторона може розірвати договору, якщо до моменту строку виконання стає очевидним, що інша сторона здійснить істотне порушення договору. Правило ґрунтується на принципі: сторона не може розумно очікувати подальшого зв'язку з договором, якщо є підстави вважати, що інша сторона не виконає свої зобов'язання вчасно. Це право обмежене: сторона, яка планує оголосити договір нечинним, повинна надіслати розумне повідомлення іншій стороні, щоб вона могла надати гарантії виконання і запобігти уникненню договору.

Невиконання порушником обов'язку щодо надання належних гарантій або дотримання повідомлення є умовою дійсності розірвання. Однак, оскільки повідомлення має бути розумним, немає необхідності його надсилати у випадках, коли порушник вже заявив про намір не виконувати

договір, або гарантії не могли бути надані вчасно.

Стаття 73 регулює наслідки істотного порушення у договорах купівлі-продажу з постачання частинами (*sale by instalments*). Якщо істотне порушення вчинене щодо однієї часткового постачання, загальне правило передбачає, що договір може бути розірваний лише стосовно цієї часткового постачання та відповідних зобов'язань іншої сторони, що їй відповідають. Проте договір може бути правомірно розірваний і щодо майбутніх поставок, а також щодо раніше виконаних поставок, що відповідають умовам договору. Пункт (2) статті 73 Конвенції 1980 року передбачає, що потерпіла сторона може розірвати договору щодо майбутнього виконання, якщо порушення однієї часткового постачання дає підстави вважати, що істотне порушення майбутніх поставок ймовірне.

Ця норма стосується випадків, коли продавець або покупець не виконують будь-яке зобов'язання щодо будь-якої часткового постачання, і це дає іншій стороні «вагомі підстави» очікувати, що відбудеться істотне порушення майбутніх поставок. Інша сторона може оголосити договір нечинним щодо майбутніх поставок, за умови, що вона зробить це в розумний строк.

Пункт (3) статті 73 Конвенції 1980 року містить спеціальне правило щодо права покупця на розірвання у разі договору з постачанням частинами. Розірвання, передбачене пунктом (3) статті 73 Конвенції 1980 року, може поширюватися навіть на товари без дефектів, включаючи товари, які були прийняті без зауважень:

Почепець, який оголошує договір нечинним щодо будь-якого постачання, може одночасно оголосити його нечинним щодо поставок, що вже були здійснені, або щодо майбутніх поставок, якщо через їх взаємозалежність ці постачання не можуть бути використані для цілі, передбаченої сторонами на момент укладення договору.

Хоннолд наводить приклад для ілюстрації взаємозалежності часткових поставок: Договір передбачав постачання трьох машин: одну в січні, другу у

лютому, третю у березні. Машини були спроектовані для виконання взаємопов'язаних виробничих операцій; жодна машина не була сумісною з машинами інших виробників. У січні продавець поставив машину, яка відповідала договору, але машина, поставлена у лютому, мала настільки серйозний дефект, що його неможливо було усунути. Замінити машину не було можливості [209, с. 238]. Хоча покупець прийняв постачання у січні, він не міг її використати за призначенням через взаємозалежність поставок, а дефектне або невиконане постачання зробило інші постачання марними [233, с. 245]. Повний договір з постачанням частинами міг бути правомірно розірваний на основі взаємозалежності з дефектним постачанням, лише якщо інтерес покупця у повному виконанні договору був відомий продавцю на момент укладення договору.

Правила статті 73 стосуються послідовних поставок товарів, а не часткових платежів. Проте вони можуть бути поширені за принципом *favor contractus* на випадки пропущених платежів, якщо вони співпадають з постачанням частинами. В іншому випадку весь договір може бути розірваний відповідно до статті 72 Конвенції 1980 року.

Засіб правового захисту у вигляді розірвання договору після безрезультатного закінчення додатково наданого для належного виконання договору строку (*Nachfrist*) є альтернативою підставі істотного порушення. Проте його застосування обмежується трьома випадками:

1. Непостачання товару продавцем;
2. Невиконання покупцем зобов'язання щодо оплати ціни;
3. Невиконання покупцем зобов'язання щодо прийняття товару.

У всіх інших випадках встановлення *Nachfrist* згідно зі статтями 47(1) або 63(1) Конвенції 1980 року не дає потерпілій стороні права розірвати договір, і для правомірного оголошення розірвання необхідне встановлення істотного порушення договору.

Конвенція передбачає розірвання після закінчення строку *Nachfrist* у двох положеннях: статті 49(1)(b) та статті 64(1)(b).

Стаття 49(1)(b) Конвенції 1980 року передбачає, що покупець може оголосити договір нечинним, якщо продавець не здійснив постачання товару у межах додаткового строку, встановленого покупцем згідно з пунктом (1) статті 47, або якщо продавець заявив, що не виконає зобов'язання у встановлений строк.

Затримка постачання не завжди становить істотне порушення, яке надає право покупцю розірвати договір. Якщо обставини роблять будь-яку затримку істотним порушенням (наприклад, коли ціни на товари різко коливаються), покупець може розірвати договір за статтею 49(1)(a) без надання додаткового строку. Проте іноді покупець може сумніватися, чи становить затримка істотне порушення за статтею 49(1)(a). У такому випадку рекомендується встановити додатковий строк виконання зобов'язання продавцем згідно зі статтею 47(1). Якщо продавець не виконує зобов'язання або заявляє, що не виконає у встановлений строк, покупець може правомірно оголосити договір нечинним, не оцінюючи, чи є затримка істотною.

Стаття 64(1)(b) Конвенції 1980 року передбачає, що продавець може оголосити договір розірваним, якщо покупець не виконає зобов'язання щодо оплати або прийняття товару у межах додаткового строку, встановленого продавцем згідно з пунктом (1) статті 63, або якщо покупець заявив, що не виконає зобов'язання у встановлений строк.

Оплата та прийняття товару вважаються істотними зобов'язаннями, порушення яких дає право на розірвання договору. Як видно, ці два способи розірвання не завжди йдуть паралельно, проте у деяких випадках обидва способи можуть бути застосовані.

Підстави для розірвання договорів міжнародної купівлі-продажу за Конвенції 1980 року можна узагальнити у три категорії:

1. *Розірвання за фактичним істотним порушенням* – потерпіла сторона (покупець або продавець) може розірвати частини договору у разі часткового істотного порушення. Розірвання всього договору можливе лише тоді, коли часткове невиконання становить істотне порушення всього

договору.

2. *Розірвання у разі передбачуваного порушення.*
3. *Розірвання після безрезультатного закінчення строку *Nachfrist*.*

На відміну від ULIS, Конвенції 1980 року не передбачає автоматичного припинення договору. Підхід Конвенції 1980 року був запозичений у інших проектів уніфікації, такими як Принципи УНІДРУА та PECL.

Таким чином, Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів встановлює унікальну систему розірвання договору. Ця система відрізняється від підходів, передбачених ULIS або національними правовими системами. Конвенція запроваджує уніфіковане поняття порушення будь-якого зобов'язання. При цьому не проводиться розмежування між різними видами договірних зобов'язань, порушення яких автоматично надавало б право на розірвання договору.

Конвенція враховує специфічні характеристики міжнародної торгівлі, де сторони належать до різних юрисдикцій, а операції купівлі-продажу, як правило, є витратними та пов'язані з низкою супутніх договорів, зокрема щодо перевезення товарів, страхування, акредитивів або договорів перепродажу. У зв'язку з цим Конвенція надає перевагу збереженню договору настільки, наскільки це можливо.

Право потерпілої сторони на розірвання договору обмежується випадками істотного порушення або реалізується через спеціальні процедури *Nachfrist* у разі окремих порушень, таких як прострочення постачання продавцем чи прострочення оплати або прийняття товару покупцем. Хоча розірвання договору не повинно застосовуватися без достатніх підстав, важливо забезпечити захист інтересів потерпілої сторони шляхом визнання її права на розірвання у разі істотного порушення.

Конвенція надає потерпілій стороні право звільнитися від договірних зобов'язань шляхом простого повідомлення про розірвання без необхідності звернення до судових органів. Крім того, це право не може бути обмежене шляхом звернення до суду з метою отримання «пільгового строку» для

виконання, навіть якщо надання такого додаткового часу могло б усунути прострочення виконання.

Здійснення права на розірвання договору у сфері міжнародної купівлі-продажу підпорядковується формальним вимогам, що відображають баланс суперечливих інтересів. Розірвання може бути здійснене лише шляхом направлення повідомлення стороні, яка порушила договір, у розумний строк.

3.2. Правила повідомлення сторони, що допустила істотне порушення

Згідно з Конвенцією, потерпіла сторона має право розірвати договір шляхом повідомлення сторони, що порушила зобов'язання, про оголошення договору розірваним. Таке оголошення повинно здійснюватися у формі повідомлення стороні-порушнику. Для розірвання договору потерпілій стороні не потрібно звертатися до суду.

Повідомлення про розірвання договору становить ключовий елемент механізму розірвання, передбаченого Конвенцією. Належним чином здійснене повідомлення забезпечує стороні можливість вимагати розірвання договору, тоді як неналежне повідомлення може зробити таке розірвання неефективним.

Стаття 26 Конвенції 1980 року є загальною нормою, що стосується права потерпілої сторони (продавця або покупця) на розірвання договору. Вона встановлює, що «оголошення про розірвання договору є чинним лише за умови здійснення його шляхом повідомлення іншої сторони». Одного повідомлення є достатньо. Конвенція не вимагає попереднього «попереджувального» повідомлення, яким заздалегідь декларується намір потерпілої сторони розірвати договір. Водночас Конвенція не деталізує вимоги щодо належного здійснення повідомлення поза межами цього загального положення. У зв'язку з цим виникає низка питань, зокрема щодо того, чи має повідомлення бути виражене прямо, чи воно може впливати з конклюдентної поведінки, а також чи є повідомлення про розірвання безвідкличним або ж допускається його відкликання чи скасування.

Вимога повідомлення притаманна також іншим уніфікаційним актам, зокрема Принципам УНІДРУА, PECL та CESL. Коментарі до цих документів роблять вагомий внесок у розуміння підстав запровадження вимоги повідомлення в межах Конвенції 1980 року. Уніфіковані правила повідомлення, вироблені в результаті міжнародного співробітництва, дозволяють уникнути ситуацій, коли сторона необґрунтовано затягує процедуру розірвання або, навпаки, передчасно його ініціює без надання контрагенту можливості виправити порушення.

Оголошення про розірвання шляхом повідомлення сторони, що порушила зобов'язання, є загальною вимогою, яка застосовується до всіх видів розірвання – як у разі істотного порушення, так і після невиконання порушником обов'язку належним чином дотриматися розумного додаткового строку (*Nachfrist*). Сторона, що розриває договір, зобов'язана направити відповідне повідомлення *також* у випадках часткового розірвання, передчасного розірвання та розірвання договору, що виконується частинами.

Необхідність повідомлення зумовлена потребою забезпечити обізнаність сторони-порушника щодо правового статусу договору. Невизначеність щодо того, чи прийме потерпіла сторона виконання, може призвести до втрат для сторони-порушника, які є непропорційними порівняно з незручностями, яких зазнає потерпіла сторона у зв'язку з наданням повідомлення. Конвенція не допускає автоматичного (*ipso facto*) розірвання, і за відсутності повідомлення сторона, що порушила зобов'язання, може обґрунтовано вважати, що потерпіла сторона погодиться на прострочене або неналежне виконання. Такий підхід забезпечує більшу стабільність у правовідносинах між продавцем і покупцем. Якщо потерпіла сторона не оголошує договір розірваним, він зберігає чинність навіть у разі істотного порушення.

Оголошення про розірвання договору не підпадає під будь-які спеціальні вимоги щодо форми. Відповідно до загального принципу свободи форми, закріпленого у статті 11 Конвенції 1980 року, повідомлення не

повинно здійснюватися у будь-якій визначеній формі. Таким чином, воно може бути як письмовим, так і усним. Письмове повідомлення може бути здійснене різними способами за умови, що воно інформує сторону-порушника про припинення договору. Позовна заява, подана до суду, також може замінювати оголошення про розірвання.

Неписьмові повідомлення, зокрема усні чи телефонні, визнаються дійсними, однак їх складно довести. Обов'язок доведення факту надання повідомлення покладається на сторону, що розриває договір, і за відсутності такого доказу суд не дозволить посилатися на відповідне повідомлення. Якщо інша сторона не заперечує факту телефонної розмови, повідомлення вважається дійсним. Водночас, якщо потерпіла сторона не може підтвердити факт такого зв'язку, телефонне повідомлення не повинно братися до уваги, за винятком випадків, коли інша сторона не заперечує самого факту розмови. Сторони можуть відступити від принципу свободи форми та передбачити обов'язковість письмової форми для будь-яких повідомлень [29, с. 49-50]. Загалом доцільно здійснювати повідомлення про розірвання у письмовій формі, щоб у разі виникнення спору можна було підтвердити факт його направлення.

Питання допустимості конклюдентного оголошення про розірвання шляхом поведінки, що однозначно свідчить про відповідний намір, є дискусійним. Сам по собі факт повернення покупцем поставленого товару без додаткових пояснень не становить належного повідомлення про розірвання. Так само придбання покупцем товарів-замінників не утворює дійсного (імпліцитного) повідомлення про розірвання договору. Навіть якщо припустити можливість імпліцитного оголошення, його адресат повинен безсумнівно усвідомлювати, що потерпіла сторона розірвала договір.

Разом із тим у певних ситуаціях необхідність у прямому оголошенні відпадає. Наполягати на такому оголошенні було б несумісно з принципом добросовісності, закріпленим у статті 7(1) Конвенції 1980 року, зокрема у випадку, коли продавець відмовився здійснити постачання після спливу

додаткового строку. У таких обставинах вимога формального оголошення виглядає позбавленою сенсу, оскільки потерпіла сторона фактично не має іншого вибору, окрім як розглядати договір як розірваний.

Повідомлення про розірвання договору повинно відповідати високим стандартам чіткості та визначеності. Потерпіла сторона має сформулювати заяву таким чином, щоб «розумна особа, яка перебуває в становищі сторони-порушника, була поінформована про те, що договір розірвано». При цьому не має значення, чи використовує потерпіла сторона спеціальні терміни «розірвання» або «розірвати». Оголошення про розірвання може бути здійснене з використанням інших формулювань за умови, що для іншої сторони є очевидним небажання уповноваженої сторони підтримувати чинність договору. Таке оголошення має бути однозначним і не залишати сумнівів у тому, що потерпіла сторона не має наміру зберігати договір у силі.

У контексті постачання або передачі товарів неналежної якості розірвання договору покупцем означає, що він не прийматиме товар і не залишатиме його у себе, а на продавця покладається обов'язок визначити подальшу долю такого товару. Відповідно, повідомлення покупця про розірвання повинно чітко доводити до відома продавця, що покупець не прийме товар і не має наміру його утримувати. Натомість повідомлення продавця про розірвання має інформувати покупця про відмову від постачання або, якщо товар уже поставлено, про вимогу його повернення.

Правові наслідки нечіткого повідомлення залежать від реакції сторони-порушника. Договір вважається розірваним лише у випадку, якщо сторона-порушник погоджується з таким розірванням. Якщо ж вона заперечує проти достатньої визначеності повідомлення, заяви сторін підлягають тлумаченню відповідно до того, як їх зрозуміла б розумна особа за аналогічних обставин. Інакше кажучи, відповідно до критеріїв, встановлених статтею 8 Конвенції 1980 року, має бути очевидним, що відповідне повідомлення виражає чітке волевиявлення потерпілої сторони розірвати договір як засіб правового захисту у зв'язку з конкретним порушенням.

Незалежно від того, чи здійснюється повідомлення у письмовій чи усній формі, воно повинно однозначно свідчити про те, що сторона, яка розриває договір, більше не вважає себе пов'язаною його умовами. Проста погроза розірвання не відповідає необхідному рівню визначеності. Так, у справі щодо договору купівлі-продажу вугілля продавець, не отримавши оплати, повідомив покупця про намір розірвати договір у разі несплати. Суд дійшов висновку, що така заява не є належним повідомленням про розірвання, оскільки умова щодо отримання платежу свідчила про те, що продавець фактично не вважав договір розірваним.

Повідомлення повинно бути здійснене мовою, зрозумілою адресату, інакше мета вимоги щодо повідомлення може бути знівельована. Договір між сторонами, як правило, прямо визначає мову, якою мають здійснюватися повідомлення та інші комунікації. Відповідно, тлумачення договору має встановити, яку саме мову сторони передбачали для використання у повідомленнях, запитах чи інших зверненнях.

Водночас сам по собі факт того, що повідомлення здійснене мовою, відмінною від мови договору або мови адресата, не означає його недійсності. Хоча рішення у справі *Socks* безпосередньо не стосувалося повідомлення про розірвання, аналогічний підхід може бути застосований і до нього. У зазначеній справі суд виходив із розуміння «розумної особи», враховуючи звичаї та практику міжнародної торгівлі відповідно до статей 8(2) та 8(3) Конвенції 1980 року. Договір було укладено італійською мовою, а продавець передав право на отримання платежу банку, повідомивши про це покупця документом англійською та французькою мовами. Покупець не здійснив оплату банку, після чого банк звернувся до суду з вимогою про стягнення ціни. Суд дійшов висновку, що іноземна мова може вважатися мовою, яка зазвичай використовується у відповідному секторі торгівлі та щодо якої сторони можуть вважатися такими, що погодилися її застосовувати. У протилежному випадку повідомлення все ж може бути визнане чинним, якщо від адресата розумно очікувати звернення до відправника за роз'ясненням або

перекладом.

Стаття 27 покладає ризик затримки, втрати або спотворення повідомлення на одержувача після того, як повідомлення було відправлене. Це правило застосовується до всіх типів повідомлень, зроблених відповідно до Частини III Конвенції. Якщо повідомлення було надано або відправлено належним чином у конкретних обставинах, затримка, помилка при передачі або недоставлення повідомлення не позбавляє сторону права посилаючись на нього. Ідея полягає в тому, що сторона, яка порушує договір, несе ризик передачі повідомлень своєму контрагенту.

На відміну від правил, що застосовуються до декларацій пропозиції, викладених у Частині II Конвенції, стаття 27 не розрізняє юридичну ефективність таких повідомлень і їхню обов'язковість. Залишається спірним питання, чи стосується ця стаття також визначення моменту набрання ефективності повідомлення. Одна точка зору вважає, що стаття 27 Конвенції 1980 року передбачає набрання ефективності повідомлення з моменту його відправки. Інша позиція стверджує, що ефективність настає лише після отримання повідомлення. У разі втрати повідомлення ефективність визначається гіпотетичним моментом отримання за нормальних обставин. Обидві позиції мають практичне значення для питання відкликання повідомлення. Особливе значення цієї дискусії полягає в здатності сторони, яка надсилає повідомлення, відкликати або змінити його до моменту отримання, якщо ефективність і незворотність повідомлень за статтею 27 Конвенції 1980 року вважаються тотожними.

Інша точка зору стверджує, що визначати поняття ефективності та незворотності повідомлень у межах мови статті 27 Конвенції 1980 року є недоречним [309]. Ще на етапі розробки Конвенції автори не регулювали взаємозв'язок між ефективністю та незворотністю повідомлень у тексті статті 27. Ефективність повідомлення про розірвання та його незворотність є цілком незалежними. Незворотність повідомлення про розірвання в кінцевому підсумку залежить від того, чи діяла сторона-одержувач у сподіванні на

повідомлення, незалежно від того, коли повідомлення фактично набрало чинності. Згідно з цією теорією, сторона, яка прагне розірвати договір, зберігає право відкликати повідомлення до моменту, коли одержувач дізнається про нього.

Відповідно до статті 72 Конвенції 1980 року, у разі розірвання договору через передбачуване порушення сторона, яка має намір розірвати контракт, повинна надати розумне повідомлення іншій стороні, щоб дати їй можливість надати належні гарантії виконання своїх зобов'язань. Надання обов'язку інформувати сторону, яка порушує договір, спрямоване на встановлення ясності та запобігання передчасному відмовленню кредитора від контракту. Це можна розглядати як вимогу до розірвання договору, відсутність якої позбавляє права на розірвання. Дебітор отримує можливість спростувати сумніви щодо своєї добросовісності шляхом надання належних гарантій виконання. Якщо дебітор здатний надати гарантії, у кредитора не виникає необхідності уникати контракт, оскільки належне виконання договору зазвичай буде відновлено шляхом отримання таких гарантій.

Вимога до повідомлення за статтею 72(2) має відповідати статтям 26 і 27 Конвенції 1980 року. Конвенція не встановлює зміст повідомлення про передбачуване порушення, але вимагає, щоб повідомлення було розумним. Повідомлення повинно бути видане з розумною причиною, у розумний час і на розумних умовах, що надають іншій стороні можливість продемонструвати свою здатність виконати зобов'язання або надати належні гарантії. Повідомлення має містити характер передбачуваного порушення та причини, що привели до його очікування. Повідомлення також може включати достатні гарантії, необхідні для усунення невизначеності та відновлення впевненості у здатності сторони, яка порушує договір, виконати свої зобов'язання.

Конвенція не встановлює обов'язковості повідомлення для розірвання передбачуваного істотного порушення у всіх випадках. Параграфи (2) і (3) статті 72 Конвенції 1980 року визнають можливість розірвання договору без

надання повідомлення іншій стороні. Існують два винятки: сторона, яка прагне розірвати контракт, звільняється від надання повідомлення, якщо час не дозволяє це зробити або якщо сторона, яка порушує договір, оголосила, що не виконає своїх зобов'язань.

Сторона, яка має намір розірвати контракт через передбачуване порушення, зобов'язана надати повідомлення лише у випадку, якщо час дозволяє це зробити. Конвенція не визначає конкретні випадки, коли час не дозволяє надання повідомлення, залишаючи це на розсуд самої сторони, яка прагне розірвати договір. Тлумачення «якщо час дозволяє» повинно узгоджуватися з принципом добросовісності та нормальної комерційної практики і зменшувати ризики помилкового оголошення про розірвання. Проте обставини, коли час не дозволяє розумно надіслати повідомлення за статтею 72(2) Конвенції 1980 року, здаються малоймовірними. Сучасні засоби зв'язку зазвичай дозволяють зробити таке повідомлення без необґрунтованого обмеження свободи дії сторони. Тлумачення «розумного» повідомлення у пункті 72(2) Конвенції 1980 року має враховувати час, необхідний іншій стороні для реагування та надання належних гарантій виконання. Якщо час не дозволяє, сторона, яка має право на розірвання, може негайно розірвати контракт без необхідності повідомляти про свій намір.

Немає необхідності надавати попереджувальне повідомлення про розірвання, якщо сторона, що порушує договір, оголосила, що не виконає своїх зобов'язань. У цьому випадку сторона, яка прагне розірвати договір, має право негайно розірвати контракт, але все одно повинна повідомити про це. Мета вимоги попереджувального повідомлення – дати іншій стороні можливість надати належні гарантії виконання. Якщо очевидно, що таке повідомлення буде малоефективним, наприклад, у разі відвертої відмови сторони виконати зобов'язання, необхідність надання повідомлення зменшується. Невинна сторона не зобов'язана чекати зміни рішення сторони-боржника; вона може негайно розірвати контракт.

Повідомлення про невідповідність та претензії третіх осіб є важливими

для права покупця на розірвання договору. Покупець може втратити своє право на розірвання через невідповідність або претензії третіх осіб, якщо він не повідомив продавця про відповідне порушення. Стаття 39(1) Конвенції 1980 року передбачає, що покупець втрачає право посилається на невідповідність товару, якщо він не повідомив продавця про характер невідповідності, чи то щодо якості, кількості або опису, як передбачено статтею 35 Конвенції 1980 року. Покупець також зобов'язаний повідомити продавця, якщо третя особа заявляє право на володіння товаром або забороняє його використання за патентом чи іншими промисловими чи інтелектуальними правами. Якщо покупець не повідомить продавця, він втрачає право вимагати відшкодування збитків, заміни товару, ремонту, встановлення додаткового строку для виконання, розірвання контракту та зменшення ціни.

Повідомлення про невідповідність не потребує конкретної форми і тому може бути надане усно або телефоном. Усне повідомлення про невідповідність, зроблене по телефону, вважається достатнім. Однак у кількох випадках було встановлено, що покупець не зміг з достатньою певністю довести факт надання належного повідомлення. Тому покупцям завжди рекомендується надавати письмове повідомлення, щоб розірвати проблем із доказами. Принцип свободи форми застосовується, якщо не погоджено інше в контракті. У справі *MCC-Marble Ceramic Center проти Ceramica Nuova D'Agostino* покупець вважався таким, що втратив право посилається на усне повідомлення через договірну умову, яка вимагала, щоб скарги на дефекти товару подавалися письмово та рекомендованим листом. Якщо домовлено про письмову форму, застосовується стаття 13 Конвенції 1980 року, яка визначає «письмову форму» як таку, що включає телеграми та телекс [176, с. 115].

Для відповідності повідомлення про невідповідність вимагається значна конкретність. Повідомлення має чітко визначати характер невідповідності. Повідомлення про претензію третьої сторони повинно

визначати природу права або претензії цієї сторони. Основна функція обов'язку повідомлення полягає в тому, щоб дати продавцеві можливість отримати та зберегти докази нібито порушення і надати інформацію, необхідну для визначення подальших дій щодо претензії покупця, а також сприяти усуненню дефектів продавцем.

Декілька судових рішень встановили, що покупець втрачає право посилаючись на невідповідність товару, якщо надіслані ним повідомлення не уточнюють дефект товару. Повідомлення, що просто зазначає, що товар «не відповідає договору», «не працює належним чином», має «погану якість виготовлення та неправильну підгонку» або «погану якість», вважається недостатнім. Наприклад, покупець одягу вважався таким, що втратив усі права на відшкодування, оскільки надіслані повідомлення продавцеві/виробнику зі словами «погана якість виготовлення та неправильна підгонка» не уточнювали характер заявлених невідповідностей із достатньою точністю [225 с. 138].

Проте, з урахуванням принципу добросовісності та сучасних електронних засобів комунікації, очікується, що продавець може запитати додаткову інформацію про характер невідповідності. Вимоги до конкретизації невідповідності не повинні бути надмірно суворими. Тому сумнівно, що така вимогливість щодо точності повідомлення застосовуватиметься однаково завжди і призведе до автоматичної втрати права покупця на розірвання договору та інші засоби захисту. Наразі пропонується більш ліберальний підхід до ступеня точності, передбаченої статтею 39 Конвенції 1980 року.

Існують, однак, винятки з правила про втрату права на розірвання договору внаслідок невиконання покупцем обов'язку щодо повідомлення. По-перше, право покупця на належний огляд і відповідне повідомлення не захищає продавця, який діє недобросовісно. Недобросовісний продавець не має права посилаючись на невиконання покупцем обов'язку повідомлення, якщо невідповідність стосується фактів, про які він знав або не міг не знати і які він не розкрив покупцеві. Наслідком застосування цього винятку є повне

збереження засобів правового захисту, оскільки санкція статті 39 фактично усувається.

По-друге, стаття 44 Конвенції 1980 року передбачає, що покупець може зменшити ціну відповідно до статті 50 Конвенції 1980 року або вимагати відшкодування збитків, за винятком упущеної вигоди, якщо він має розумне виправдання свого невиконання обов'язку надати необхідне повідомлення про невідповідність або про вимогу третьої особи. Цей виняток з обов'язку повідомлення, закріплений у статті 44 Конвенції 1980 року, надає покупцеві можливість зберегти певні засоби правового захисту, незважаючи на ненадання повідомлення відповідно до статей 39 і 43 Конвенції 1980 року, хоча обов'язок такого повідомлення все ж існує. У цьому випадку зберігається лише право на зменшення ціни або на вимогу відшкодування збитків і лише за наявності розумного виправдання ненадання повідомлення.

Ще одним винятком, який може бути доданий, є те, що обов'язок повідомлення, як і всі зобов'язання за Конвенції 1980 року, підпорядковується статтям 6 і 9 Конвенції 1980 року. Це означає, що він може бути усунутий договірними домовленостями, які зберігають за покупцем право, незважаючи на невиконання ним обов'язку повідомлення, або визнаними торговельними звичаями (відповідно до статті 9). Крім того, продавець може відмовитися від свого права заперечувати проти того, що повідомлення про невідповідність взагалі не було надане, або не було надане у належній формі чи своєчасно. Така відмова може бути вираженою або мовчазною, але має бути чітко встановлено, що продавець має намір відмовитися від свого права заперечувати проти неналежного повідомлення. Сам по собі факт вступу продавця у переговори щодо врегулювання спору не обов'язково означає відмову від його права заперечувати проти будь-яких недоліків повідомлення.

Повідомлення тягне за собою виникнення у продавця права на усунення заявленого порушення [277, с. 80]. Це право на усунення залежить від моменту фактичного постачання та від істотного характеру порушення. Відповідно до статей 34 і 37 Конвенції 1980 року право на усунення існує

лише до останньої дати, до якої документи мають бути передані або товари поставлені за договором. Якщо договірний строк минув, продавець може усунути порушення лише на підставі статті 48(2)(3) Конвенції 1980 року, і застосовуються загальні положення щодо невиконання договірних зобов'язань. На відміну від права на усунення за статтею 48(2), статті 34 і 37 Конвенції 1980 року не вимагають від продавця звертатися до покупця з проханням повідомити про готовність прийняти виконання протягом певного строку.

Якщо продавець поставив товари до дати постачання, встановленої договором, статті 34 і 37 прямо надають йому необмежене право на усунення. Продавець до настання договірного строку постачання має право усунути будь-яку невідповідність у документах, поставити будь-яку відсутню частину або усунути будь-яку нестачу в кількості поставлених товарів, поставити товари взамін будь-яких раніше поставлених невідповідних товарів або усунути будь-яку невідповідність у поставлених товарах. У юридичній літературі існує згода щодо того, що це право на усунення переважає право покупця на розірвання договору у зв'язку з істотним порушенням, зумовленим невідповідністю. До настання дати постачання істотне порушення може мати місце лише у формі передбачуваного порушення у значенні статті 72(1). Можливість продавця усунути порушення до настання дати постачання запобігає уникненню договору покупцем. Однак, якщо дата постачання минула, продавець матиме право усунути неістотне порушення. Якщо ж порушення було істотним, право покупця на розірвання договору має перевагу над правом продавця на усунення.

Обов'язок продавця передати документи, що стосуються товарів, може впливати з договору, усталеної практики між сторонами або торговельних звичаїв. Стаття 34 не створює такого обов'язку, а лише передбачає його існування. Договір, торговельні звичаї та практика між сторонами зазвичай визначають документи, які мають бути надані, шляхом інкорпорації комерційних термінів. Документи мають бути подані у часі, місці та формі, передбачених договором. Друге речення статті 34 Конвенції 1980 року

стосується випадків, коли документи не відповідають певним правовим вимогам або умовам договору щодо їх змісту. Це положення не визначає дефекти документів, про які йдеться. Таке визначення може здійснюватися з урахуванням комерційної практики. Як приклад, коментарі до Інкотермс, зокрема умова CIF, визначають «чистий коносамент» шляхом зазначення того, які застереження не можуть міститися у коносаменті і які застереження є допустимими. Такі «дефекти» у документах можуть бути усунені відповідно до статті 34 у разі постачання до дати постачання і, ймовірно, відповідно до статті 48 навіть після спливу цієї дати.

Продавець, який здійснив дефектне постачання до дати постачання, може усунути такі дефекти чотирма різними способами, окремо або в поєднанні. Наприклад, продавець може поставити будь-яку відсутню частину машини. Він також може усунути будь-яку нестачу в кількості поставлених товарів, наприклад, якщо спочатку було поставлено лише 80 із 100 обумовлених пляшок певної рідини. Продавець, який не відвантажив повну партію в першій поставці, може доповнити своє постачання до настання строку постачання навіть без спеціального дозволу.

Третім способом усунення невідповідностей є постачання товарів взамін раніше поставлених невідповідних товарів [281, с. 405]. Питання про те, чи відповідають товари вимогам, має вирішуватися відповідно до статті 35 Конвенції 1980 року. Четвертим способом усунення невідповідностей є ремонт дефектних товарів або їх частин – або на місці продавця, або на місці покупця, залежно від того, що є більш зручним, ефективним і менш витратним.

Що стосується правової відповідності щодо вимог третіх осіб, статті 41 і 42 не використовують терміни «відповідний» або «відповідність». Проте товари з дефектами правового титулу також можуть бути замінені. Єдина відмінність полягає в тому, що вимоги третіх осіб зазвичай не виникають у період між достроковим постачання та датою постачання, передбаченою договором. Однак, якщо покупець сам виявляє дефект, він повинен

повідомити про це продавця, а продавцеві слід надати можливість усунути дефект шляхом звільнення товарів від прав третіх осіб або шляхом їх заміни. Дефекти правового титулу можливі лише у разі продажу індивідуально визначених товарів. Малоімовірно, що родові товари матимуть дефекти правового титулу, оскільки такі товари взаємозамінні при виконанні зобов'язання.

Право на усунення невідповідності відповідно до статті 37 є способом обмеження права потерпілого покупця на розірвання договору. Якщо спроба продавця усунути дефекти була безуспішною, покупець може розірвати договір лише у разі істотного порушення. Покупець не може розірвати договору, якщо невідповідність була ефективно усунена до дати постачання, оскільки в такому разі не можна вважати, що він зазнав шкоди, яка істотно позбавляє його того, на що він мав право розраховувати за договором.

Право продавця на усунення відповідно до статей 34 і 37 підлягає умові, що усунення невідповідностей ніколи не повинно спричиняти для покупця незручності або витрати, які є нерозумними. Якщо зусилля продавця з усунення невідповідності призвели б до «нерозумних незручностей або нерозумних витрат» для покупця, продавець не має права здійснювати ремонт. Крім того, покупець може розірвати договір, якщо невідповідність була істотною і стає «очевидним», що продавець не буде або не зможе усунути її без заподіяння покупцеві нерозумних незручностей або витрат.

Що саме є розумним, у кожному випадку є різним і може бути визначене лише з урахуванням конкретних обставин. Нерозумною є така незручність, яка у нетерпимий спосіб перевищує звичайну шкоду, що завдається покупцеві внаслідок заміни або ремонту товарів. Прикладом такої незручності є тривалий ремонт поставленої машини, якщо покупець уже встановив її у свою виробничу лінію; за таких обставин прийнятною була б лише негайна заміна машини. Водночас існує відмінність між незручністю та витратами. Покупець може вимагати відшкодування будь-яких збитків, понесених ним, незважаючи на усунення порушення продавцем. Хоча

Конвенція послідовно використовує поняття «нерозумний» в обох випадках, незручність покладається на покупця, тоді як витрати, навіть розумні, можуть бути стягнуті з продавця як збитки. Якщо покупець може відшкодувати витрати відповідно до положень Конвенції про збитки, то, ймовірно, вимога про усунення не повинна вважатися нерозумною. Однак, з огляду на економічний ризик, покупець не зобов'язаний приймати пропозицію продавця оплатити такі витрати пізніше, якщо вони є значними. У такому разі продавець не має права усувати дефекти.

Коли продавець не поставляє товари своєчасно або поставляє невідповідні товари, стаття 48 дозволяє продавцеві усунути дефектне виконання, з урахуванням статті 49 Конвенції 1980 року, якщо це не призводить до нерозумної затримки, нерозумних незручностей або нерозумної невизначеності щодо відшкодування продавцем витрат, авансованих покупцем [234, с. 251]. Якщо продавець бажає скористатися цим правом, він повинен звернутися до покупця з проханням повідомити, чи прийме той виконання протягом строку, визначеного продавцем. Якщо покупець не відповідає протягом розумного строку, продавець має право виконати зобов'язання, а покупець зобов'язаний прийняти виконання у строк, зазначений у запиті продавця. Протягом цього часу покупець не може обрати інший засіб правового захисту, який впливав би на виконання продавцем. Водночас здійснення цього права на усунення підлягає праву покупця розірвати договір у разі істотного порушення. Наявність цих двох прав може спричиняти колізії. У деяких випадках, коли порушення спочатку не було істотним, право на розірвання може виникнути негайно, якщо продавець не бажає або не здатний усунути порушення. Позиція, що обґрунтовується у цій дисертації, полягає в тому, що істотний характер порушення має визначатися не лише з огляду на наслідки порушення для покупця, але й з урахуванням поведінки продавця та його готовності і спроможності усунути порушення. Тут знову може бути наведений приклад дефектної машини, яка може бути відремонтована, але продавець не бажає цього робити. Ця ситуація

відрізняється від виключення права покупця на розірвання договору внаслідок реалізації продавцем права на усунення істотного порушення шляхом подальшого виконання договору.

Принципи УНІДРУА відрізняються від Конвенції 1980 року щодо права продавця на усунення порушення. За Принципами не проводиться розмежування між правом продавця на усунення до або після настання строку виконання; натомість існує одне загальне право незалежно від часу.

Nachfrist-повідомлення. Засіб правового захисту *Nachfrist* доповнює право вимагати виконання відповідно до статті 46, однак має особливий зв'язок із правом на розірвання договору за статтями 49(1)(b) та 64(1)(b) Конвенції 1980 року. У разі невиконання стороною будь-якого зі своїх зобов'язань потерпіла сторона має право встановити додатковий строк (*Nachfrist*), протягом якого сторона, що перебуває у простроченні, повинна виконати свої зобов'язання. Засіб розірвання договору стає доступним після безрезультатного впливу *Nachfrist* як для покупця, так і для продавця: (1) покупець може заявити про розірвання договору, якщо продавець не здійснив постачання до закінчення додаткового строку, встановленого відповідно до статті 47 Конвенції 1980 року; і (2) продавець може заявити про розірвання договору, якщо покупець не сплатив ціну або не прийняв товари протягом додаткового строку, встановленого відповідно до статті 63 Конвенції 1980 року.

Не існує спеціальних вимог щодо форми, якої покупець повинен дотримуватися при встановленні додаткового строку. Не має значення, чи було повідомлення покупця про продовження строку передано у письмовій або усній формі. У кількох рішеннях, видається, було зроблено висновок про існування додаткового строку лише з бездіяльності потерпілої сторони у відповідь на триваліше прострочення виконання, незалежно від того, чи йшлося про затримку постачання товарів або сплати ціни. Було визнано, що терпимість покупця до простроченого постачання трьох початкових партій була рівнозначною наданню продавцеві «додаткового строку» відповідно до

статті 47 Конвенції 1980 року. У справі *Foamed board machinery* арбітражний трибунал розглядав період між простроченням покупця та заявою продавця про розірвання договору як «додатковий строк», встановлений продавцем відповідно до статей 63(1) Конвенції 1980 року і 64(1)(b) Конвенції 1980 року. Однак не видається коректним робити висновок про *Nachfrist* на підставі лише бездіяльності потерпілої сторони, оскільки *Nachfrist*-повідомлення вимагає визначення конкретного зобов'язання, яке має бути виконане у зазначений строк. У наведених вище випадках триваліша затримка сама по собі становила істотне порушення.

Зміст *Nachfrist*-повідомлення має відповідати певним вимогам. Необхідним є чітке вираження того, що сторона надає остаточний строк для здійснення певного виконання. Коли покупець або продавець встановлює додатковий строк, він повинен визначити вимагане виконання, чи то постачання, прийняття постачання або сплату ціни. Побажальна формула, така як «я сподіваюся, що ціна буде сплачена до 1 червня», є недостатньою. Продавець повинен чітко вказати, що покупець має виконати зобов'язання протягом встановленого або визначуваного додаткового строку. Аналогічно, у разі прострочення з боку продавця покупець повинен чітко зазначити, що продавець має здійснити постачання протягом додаткового встановленого строку, аби належним чином послатися на статтю 49(1)(b) Конвенції 1980 року і мати право розірвати договір без необхідності доводити, що затримка продавця становила істотне порушення. Покупець може заявити продавцеві: «Ви маєте час до 1 травня, щоб поставити товари». Водночас стороні, яка вимагає виконання, не обов'язково погрожувати розірванням договору у разі безрезультатного впливу *Nachfrist*. Проте одночасно з установленням *Nachfrist* сторона може заявити про розірвання договору на випадок, якщо інша сторона його не дотримається.

Крім того, наданий для виконання строк має бути розумної тривалості, щоб відповідати вимогам статті 47(1). Те, що є розумним, значною мірою залежить від обставин. У справі щодо продажу автомобіля між Данією та

Німеччиною додатковий строк у три–чотири тижні для постачання було визнано розумним. Усі релевантні обставини справи мають бути взяті до уваги, включаючи поведінку сторін, переговори та практику між ними, а також звичаї відповідно до статті 8(3) Конвенції 1980 року. Сторона, яка встановила додатковий строк, пов'язана цим строком, навіть якщо встановлений період перевищує розумний. Встановлення нерозумно короткого строку для виконання лише зумовлює застосування розумного строку, який сторона повинна витримати перед направленням повідомлення про розірвання договору. У справі *Used printing press* додатковий строк у два тижні для постачання трьох друкарських машин з Німеччини до Єгипту був визнаний занадто коротким, однак суд також дійшов висновку, що строк у сім тижнів між оголошенням та фактичним заявленням про розірвання договору був розумним [233, с. 245]. У справі *Spanish paprika* суд визначив, що строк, встановлений німецьким покупцем для постачання відповідних товарів іспанським продавцем паприки, був розумним на тій підставі, що покупець заявив про розірвання договору лише через два тижні після спливу первісного додаткового строку для виконання. Водночас сторона, яка встановила занадто короткий строк і прагне заявити про розірвання договору після спливу нерозумно короткого періоду, може зробити це лише за наявності істотного порушення. Існують дві можливості заявлення про розірвання після спливу нерозумно короткого *Nachfrist*. Згідно з однією позицією, такий строк є позбавленим юридичного ефекту; отже, заява про розірвання договору становитиме істотне порушення. Згідно з іншою позицією, додатковий строк розумної тривалості замінює відхилений строк через його надмірну короткість. Принаймні одне судове рішення прямо підтримало цей другий підхід.

Сторона не може вдатися до будь-якого іншого засобу правового захисту протягом встановленого строку, за винятком права вимагати відшкодування збитків за прострочення. Після спливу *Nachfrist* можливі три варіанти. Сторона, що перебуває у простроченні, може відмовитися від

виконання, може не виконати зобов'язання або може виконати його неналежним чином.

Якщо сторона, що перебуває у простроченні, відмовляється від виконання, потерпілій стороні не потрібно чекати спливу *Nachfrist*. У такій ситуації потерпіла сторона набуває права розірвати договору або може заявити вимогу про реальне виконання. Другим наслідком є те, що встановлення додаткового строку полегшує розірвання договору у випадках непостачання товарів продавцем та несплати ціни або неприйняття товарів покупцем. Після спливу *Nachfrist* потерпіла сторона має право скористатися будь-яким засобом правового захисту, включаючи розірвання договору. Якщо сторона, що перебуває у простроченні, виконала зобов'язання протягом додаткового строку, потерпіла сторона зобов'язана прийняти виконання, якщо тільки таке виконання не призвело до істотного порушення.

Таким чином, покупець може втратити своє право на розірвання договору, якщо він не зазначив певну інформацію у своєму повідомленні про розірвання. Конвенція не встановлює спеціальних формальних вимог щодо надання повідомлення. Однак з практичних міркувань повідомлення про розірвання договору має чітко відображати вибір покупця на користь розірвання. Залежно від характеру порушеного зобов'язання, повідомлення повинно містити певні елементи, достатні для інформування про розірвання. Так, у повідомленні про невідповідність, наприклад, має бути зазначений характер такої невідповідності. Повідомлення про вимогу третьої особи повинно визначати характер права або вимоги третьої особи. Якщо ясність повідомлення оспорується, його зміст має тлумачитися відповідно до того, як його зрозуміла б розумна особа за аналогічних обставин.

3.3. Розумний строк для розірвання договору в різних міжнародно-правових документах

Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів (Конвенції 1980 року) підпорядковує право потерпілої сторони на розірвання

договору вимозі дотримання розумного строку, але лише в обмеженому колі випадків. Таким чином, сторона, яка має намір розірвати договір, може втратити своє право заявити про розірвання договору, якщо вона не зробить цього протягом розумного строку. Поняття розумності є надзвичайно широким, і його застосування виявило певний рівень непослідовності у практиці окремих судів і арбітражів. Це поняття потребує орієнтирів для тлумачення, інакше воно може виявитися занадто невизначеним для забезпечення уніфікованості та правової визначеності. Метою подальшого аналізу є з'ясування того, у яких випадках за Конвенції 1980 року застосовуються часові обмеження для розірвання договору, а також того, як юридична доктрина та практика міжнародних судових органів тлумачать розумний строк для заявлення про розірвання.

До таких міжнародно-правових інструментів у сфері міжнародної торгівлі належать ULIS, як попередник Конвенції 1980 року, Принципи УНІДРУА (PICC), Принципи європейського договірної права (PECL) та Загальноєвропейське право купівлі-продажу (CESL). Два останні підходи є прямо протилежними підходу Конвенції 1980 року.

ULIS передбачав два види розірвання договору. Перший мав назву *ipso facto* розірвання і мав місце у п'яти конкретних випадках, або автоматично з моменту порушення, якщо тільки потерпіла сторона негайно або протягом розумного строку не вимагала виконання договору [234, с. 253].

В інших випадках, окрім *ipso facto* розірвання, сторона, уповноважена заявити про розірвання договору, була зобов'язана, як правило, негайно, у максимально короткий строк, повідомити іншу сторону про здійснення свого права на розірвання. В іншому разі договір зберігав чинність, незважаючи на наявність істотного порушення. Крім того, ULIS надавав покупцеві право розірвати договору протягом розумного строку з моменту, коли він дізнався або повинен був дізнатися про право чи вимогу третьої особи щодо товарів.

Водночас ULIS не містив визначення поняття розумного строку.

Принципи УНІДРУА. Вимоги щодо розірвання договору у разі

непостачання або простроченого постачання за Конвенції 1980 року та РІСС за своєю суттю не відрізняються. Відповідно до РІСС, розірвання договору (його припинення) обмежується розумним строком у випадках, коли виконання було запропоноване із запізненням або в інший спосіб не відповідало договору. Потерпіла сторона втрачає право на припинення договору, якщо вона не повідомила сторону, що порушила договір, про своє рішення розірвати договір протягом розумного строку після того, як вона дізналася або повинна була дізнатися про пропозицію виконання або про невідповідне виконання. Водночас РІСС, як і ULIS, не містить визначення розумного строку.

PECL також обмежують право на припинення договору вимогою дотримання розумного строку, але застосовують інший підхід, ніж РІСС. *PECL* вимагають повідомлення протягом розумного строку для всіх випадків припинення договору [9, с. 178]. Потерпіла сторона може припинити договір після того, як вона дізналася про невиконання або повинна була про нього дізнатися. Це є загальним обмеженням права на припинення договору і застосовується до всіх випадків невиконання. Ні РІСС, ні Конвенції 1980 року не містять такого загального обмеження; натомість часові обмеження в РІСС і Конвенції 1980 року застосовуються лише до обмеженого кола випадків порушення.

CESL визнає вплив розумного строку підставою для втрати права покупця або продавця на припинення договору. Покупець повинен надати повідомлення протягом розумного строку з моменту виникнення такого права або з моменту, коли покупець дізнався чи міг обґрунтовано дізнатися про невиконання, залежно від того, що настало пізніше. Водночас, якщо виконання було запропоноване із запізненням або запропоноване виконання в інший спосіб не відповідало договору, продавець втрачає право на припинення договору відповідно до цього розділу, якщо повідомлення про припинення не було надане протягом розумного строку з моменту, коли продавець дізнався або міг обґрунтовано дізнатися про пропозицію виконання або про

невідповідність.

Конвенція 1980 року. Загалом Конвенція не встановлює часових обмежень для здійснення потерпілою стороною права заявити про розірвання договору. У випадках істотного порушення у формі невиконання, передбачуваного істотного порушення, а також у разі невиконання стороною, що порушила договір, своїх зобов'язань протягом додатково встановленого строку, невинний покупець, так само як і невинний продавець, може здійснити право на розірвання у будь-який час. Він може заявити про розірвання договору негайно або ж очікувати, сподіваючись, що сторона, яка порушила договір, виконає свої зобов'язання. Потерпіла сторона має право встановити строк для усунення порушення відповідно до статті 47(1) або статті 63(1) Конвенції 1980 року.

Водночас Конвенція встановлює два важливі часові обмеження, за яких розірвання договору має бути заявлене протягом розумного строку. У разі недотримання цих обмежень право на розірвання договору може бути втрачено. Такі часові обмеження передбачені лише у двох виняткових ситуаціях: коли продавець уже поставив товари; та коли покупець повністю сплатив ціну.

Надалі проаналізуємо ці обмеження в межах Конвенції 1980 року і намагаються надати пояснення поняттю розумного строку як визначальному чиннику у застосуванні засобу правового захисту у вигляді розірвання договору.

У випадках, коли продавець поставив товари до або після встановленої дати постачання, покупець, за умови доведення істотного порушення з боку продавця, може здійснити право на розірвання договору лише протягом розумного строку після цього. Таке часове обмеження застосовується лише за умови, що продавець здійснив постачання товарів. Стаття 49(2) передбачає «ускладнений» режим визначення початку перебігу розумного строку залежно від виду порушення, яке зумовило право на розірвання, тобто чи йдеться про прострочене постачання, чи про інше порушення [233, с. 245].

Якщо розірвання договору ґрунтується на простроченій поставці, перебіг розумного строку починається з моменту, коли покупець «дізнався про те, що постачання було здійснене». Формулювання статті 49(2)(а) свідчить про те, що «розумний строк» для розірвання починає спливати лише з моменту фактичної суб'єктивної обізнаності покупця про постачання. Цей критерій «фактичної обізнаності» піддавався критиці, оскільки він посиляється на реальне знання покупця про факт постачання і, таким чином, передбачає суб'єктивний елемент, який не завжди легко встановити. Однак у деяких дослідженнях зазначалося, що з огляду на практичні труднощі доведення такого знання суд має виходити з того, що перебіг строку починається з моменту, коли покупець міг дізнатися про здійснення постачання товарів. Таким чином, розумний строк починається щонайменше з моменту отримання покупцем повідомлення про відвантаження або транспортних документів, а безумовно – з моменту фактичного отримання ним товарів; тягар доказування в цьому аспекті покладається на продавця. За відсутності чітких індикаторів питання про момент початку перебігу строку неминуче залишається на розсуд суду.

Стаття 49(2)(b) регулює часові межі у випадках, коли заява про розірвання ґрунтується на будь-якому іншому істотному порушенні, окрім простроченого постачання. До таких порушень, зокрема, належать постачання невідповідних товарів, непередання належних документів або невиконання обов'язку передати покупцеві право власності на товари, вільне від прав чи вимог третіх осіб. Конвенції 1980 року передбачає три різні моменти початку перебігу обмежувального строку: момент, коли покупець знав або повинен був знати про порушення; вплив додаткового строку *Nachfrist*; та вплив додаткового строку, встановленого продавцем, який прострочив виконання.

Загалом розумний строк починає спливати після того, як покупець «знав або повинен був знати про порушення». Покупець знає про порушення, якщо він має позитивне знання про факти порушення, а також про його обсяг

і значення. Покупець повинен був знати про порушення, якщо він діяв недбало або необачно ігнорував конкретні ознаки, що вказували на істотне порушення договору, наприклад, якщо покупець не здійснив огляд товарів з метою виявлення дефектів чи інших видів невідповідності, як того вимагає стаття 38 Конвенції 1980 року. Водночас це не означає, що на покупця покладається обов'язок перевіряти відсутність будь-якого порушення договору.

Якщо розумний строк уже минув відповідно до статті 49(2)(b)(i), розірвання договору все ще може бути можливим шляхом встановлення додаткового строку для виконання.

Сплив додаткового строку *Nachfrist*. Ця ситуація передбачає, що покупець, який має право вимагати виконання відповідно до статті 46 Конвенції 1980 року, встановив додатковий строк розумної тривалості згідно зі статтею 47 для постачання товарів-замінників або для усунення дефектів у поставлених товарах. Розумний строк для розірвання договору починає спливати після безрезультатного спливу *Nachfrist* у разі невиконання продавцем своїх зобов'язань або після заяви продавця про те, що він не виконає зобов'язання протягом цього строку. Якщо покупець втрачає право на розірвання договору відповідно до статті 49(2)(b)(ii), він може встановити новий додатковий строк для виконання і заявити про розірвання договору після його безрезультатного спливу.

У випадках прострочення виконання або постачання невідповідних товарів продавець може звернутися до покупця з вимогою повідомити, чи прийме він виконання або усунення порушення, яке відбудеться протягом додаткового розумного строку. Якщо продавець не усуне дефект протягом такого строку, перебіг строку для заявлення про розірвання договору починається після спливу додаткового строку, встановленого продавцем, або після заяви покупця про те, що він не прийме виконання. Зазначалося, що пункти (ii) і (iii) статті 49(2)(b) виглядають «надмірними та невдало збільшують» обсяг статті 49, оскільки вони є лише застосуванням статей

47(2) та 48(2).

Продавець, який заявляє про розірвання договору, у разі якщо покупець повністю сплатив ціну, повинен діяти протягом розумного строку, щоб не втратити своє право заявити про розірвання договору. Доти, доки ціна не була сплачена повністю, жодні часові обмеження щодо права продавця на розірвання договору не застосовуються. У разі поетапної оплати всі платежі повинні бути здійснені. Оплата в неналежному місці або в неналежній валюті не зумовлює застосування часових обмежень для розірвання договору.

З практичної точки зору зазначалося, що продавець навряд чи буде прагнути розірвання договору, за яким він правомірно отримав оплату. Однак існує багато ситуацій, у яких продавець може мати достатні підстави для заявлення про розірвання договору у зв'язку з невиконанням зобов'язань покупцем. Наприклад, якщо покупець не приймає товари або не оформлює необхідні сертифікати, продавець може опинитися у стані порушення договорів з іншими особами (перевізниками, портовими органами тощо) або зазнати правових ускладнень [201]. Крім того, невиконання покупцем своїх зобов'язань може негативно вплинути на довгострокові інвестиції продавця або його програми з просування товарів.

Стаття 64 Конвенції 1980 року визначає початок перебігу розумного строку для розірвання договору, застосовуючи майже ідентичний підхід до того, який використовується у випадку розірвання договору покупцем після постачання товарів продавцем. Відповідно, для визначення моменту початку перебігу обмежувального строку необхідно розрізняти дві ситуації: прострочене виконання та будь-яке інше порушення, що не є простроченим виконанням.

У разі коли покупець прострочує виконання будь-якого зі своїх договірних зобов'язань і таке прострочення становить істотне порушення, продавець втрачає право на розірвання договору, щойно він дізнається про те, що виконання було здійснене. Прострочене виконання може стосуватися будь-якого зобов'язання покупця, передбаченого договором або Конвенцією,

зокрема обов'язку сплатити купівельну ціну або обов'язку прийняти постачання [166, с. 383].

Щодо будь-якого порушення, окрім простроченого виконання з боку покупця, початок перебігу розумного строку для розірвання договору визначається з урахуванням одного з двох чинників: обізнаності продавця про порушення або впливу пільгового строку.

Основне правило полягає в тому, що розумний строк для розірвання договору починає спливати після того, як продавець узнає або повинен був знати про порушення. Це правило застосовується до виконання будь-якого з невиконаних зобов'язань покупця, за винятком сплати купівельної ціни. Якщо оплата ціни все ще не здійснена, застосовується стаття 46(1)(а) або (b), і право продавця на розірвання договору взагалі не обмежується будь-якими строками.

Сплив додаткового строку настає після закінчення будь-якого додаткового строку, встановленого продавцем відповідно до пункту (1) статті 63, або після заяви покупця про те, що він не виконає свої зобов'язання протягом такого додаткового строку. Необхідно з'ясувати, чи втрачає продавець право заявити про розірвання договору, якщо покупець здійснює виконання із запізненням після спливу пільгового строку, за умови, що оплата була здійснена і продавець знає про прострочене виконання.

Згідно з однією позицією, має застосовуватися стаття 64(2)(b), а не стаття 64(2)(а). Тобто, навіть якщо продавець знає, що зобов'язання було виконане, він усе ще може розірвати договір протягом розумного строку після спливу додаткового строку або протягом розумного строку після заяви покупця про те, що він не виконає зобов'язання у межах такого додаткового строку. Згідно з іншою позицією, стаття 64(2)(b) не застосовується. Існує лише один вид «простроченого виконання», оскільки Конвенція не проводить розмежування між виконанням, яке є простроченим відповідно до договору, і виконанням, яке є надмірно простроченим; виконання після спливу пільгового строку також є простроченим виконанням і має регулюватися

статтею 64(2)(а), а не пунктом (b). Крім того, покупцеві має бути дозволено виконати зобов'язання доти, доки договір не був оголошений розірваним. Оскільки продавець зберігає право вимагати виконання навіть після спливу пільгового строку, було б нелогічно стверджувати, що продавець може розірвати договір вже після того, як покупець виконав своє зобов'язання [230, с. 248].

Остання позиція видається більш узгодженою з цілями Конвенції, які розглядають розірвання договору як засіб правового захисту крайнього характеру та спрямовані на збереження договору в міжнародних торговельних відносинах. Відповідно, стаття 64(2)(b)(ii) застосовуватиметься лише до тих зобов'язань, які не були виконані після спливу пільгового строку.

Підсумовуючи, розумний строк обмежує право потерпілої сторони заявити про розірвання договору лише у двох випадках: коли продавець поставив товари та коли покупець повністю сплатив ціну. У цих двох ситуаціях потерпіла сторона втрачає право на розірвання договору, якщо вона не відреагувала протягом розумного строку.

Хоча Конвенція 1980 року згадує поняття розумності у 37 своїх статтях, вона не надає визначення цього поняття. Один із підходів до тлумачення розумного строку полягає в розгляді розумності при визначенні та виконанні договірних зобов'язань як прояву принципу добросовісності. У контексті розірвання договору за Конвенцією 1980 року такий підхід нівелював би розмежування між випадками, коли право потерпілої сторони на розірвання договору не обмежене часовими рамками, і випадками, коли розірвання обмежене розумним строком. За загального обов'язку добросовісності будь-яка заява про розірвання договору, без сумніву, мала б бути здійснена протягом розумного строку, щоб не створювати надмірних труднощів для сторони, яка порушила договір. Таким чином, обмеження права на розірвання договору «розумним строком» за Конвенцією 1980 року у випадках, коли товари були поставлені або ціна була сплачена, фактично перетворилося б на тавтологію.

Інший підхід, який певною мірою сприяє тлумаченню цього поняття, міститься у статті 1:302 PECL: «розумність – це те, що розумні особи, діючи добросовісно і перебуваючи у такій самій ситуації, що й сторони, вважали б розумним». PECL також визначають чинники, які слід враховувати при оцінці того, що становить розумний строк; зокрема, характер і мету договору; обставини справи; звичаї та практику відповідних видів діяльності або професій; умови оплати; наявність вимог третіх осіб; а також те, чи були фактично необхідними юридичні консультації або експертні висновки для визначення конкретних прав.

Однак, хоча таке визначення надає практикам дещо чіткіше уявлення про критерії оцінки розумності, воно є коловим і недостатнім для належної оцінки своєчасності чи несвоечасності заяви про розірвання договору. Більш доцільним є врахування політик, що лежать в основі вимоги розумного строку.

Розумний строк залежить не лише від обставин конкретної справи, але й від мети конкретного положення Конвенції, яке вимагає вчинення певної дії протягом такого строку. Контекстуальний критерій, що впливає з офіційних коментарів і судової практики, може сприяти глибшому розумінню політик, які лежать в основі вимог щодо розумного строку.

Офіційний коментар УНІДРУА до РІСС містить корисне обґрунтування необхідності оперативності як умови ефективного повідомлення у положенні 7.3.2 (еквівалент статті 49). Право сторони припинити договір здійснюється шляхом повідомлення іншої сторони. Вимога щодо повідомлення дозволяє стороні, яка не виконала зобов'язання, розірвати збитків, пов'язаних із невизначеністю щодо того, чи прийме потерпіла сторона виконання. Водночас вона запобігає спекуляціям потерпілої сторони на підвищенні або зниженні вартості виконання на шкоду стороні, яка не виконала зобов'язання.

Таке тлумачення розумного строку було визнане і в судовій практиці застосування Конвенції 1980 року. Зокрема, німецький суд постановив, що тривалий стан невизначеності є несумісним із захистом права продавця

якнайшвидше дізнатися, чи скористається покупець своїм правом і заявить про розірвання договору. Аналогічно, строк у вісім тижнів було визнано нерозумним для застосування засобу правового захисту у вигляді розірвання договору у справі щодо продажу акрилових ковдр, навіть з урахуванням часу, необхідного для обмірковування, отримання юридичної консультації та переговорів між сторонами. На думку суду, «строк, який вважається розумним, має визначатися з огляду на інтерес продавця в правовій визначеності та на те, чи повинен продавець організовувати альтернативне використання товарів». В іншій справі було визнано, що строк понад чотири місяці не становить розумного строку у значенні статті 49(2)(b) Конвенції 1980 року, оскільки «це положення має на меті запобігти тривалому стану невизначеності для [продавця] після постачання та поінформувати [продавця] про те, яким чином він може розпорядитися товарами» [224, с. 62].

Суди та доктрина також визнали певні факти або обставини, які мають значення для визначення того, чи було повідомлення про розірвання договору надане своєчасно чи несвоечасно. Такі обставини або факти, що враховувалися при оцінці розумності строку, можна умовно поділити на дві категорії. Перша охоплює чинники, які скорочують розумний строк, а друга – чинники, які можуть зумовлювати його подовження.

1) Обставини, що зумовлюють скорочення розумного строку.

За таких обставин можна стверджувати, що тривалість розумного строку має обчислюватися днями, а не тижнями. Нижче наведено приклади випадків, які належать до цієї групи.

Якщо розірвання договору ґрунтується на простроченій поставці, тривалість розумного строку загалом вважається дуже короткою і повинна вимірюватися днями, а не тижнями. Причина полягає в тому, що, як правило, якщо прострочене постачання становить істотне порушення, покупцеві не потрібно багато часу для прийняття рішення щодо того, чи бажає він використати товари, поставлені із запізненням, чи відмовитися від них. Це правило спрямоване на захист інтересу довіри продавця до укладених

договорів. Продавець, який поставив відповідні товари, але все ще перебуває в порушенні через прострочення постачання, має істотний інтерес у тому, щоб якомога швидше дізнатися про намір покупця скористатися засобом правового захисту у вигляді розірвання договору, оскільки в такому разі він стикається з необхідністю розпорядитися товарами іншим чином, імовірно шляхом пошуку іншого покупця.

Конвенція 1980 року встановлює обмеження щодо права продавця розірвати договір у випадку, коли ціна вже була сплачена. Це робиться з метою захисту інтересу довіри покупця, який порушив договір, під час його спроби усунути порушення, а також для стимулювання як потерпілого продавця не відкладати без потреби заяву про розірвання договору, так і покупця, який усуває порушення, якомога швидше повідомити продавця про виконання, щоб припинити можливість продавця розірвати договір.

У ситуаціях, коли покупець може легко отримати замінне виконання, повідомлення про розірвання договору повинно бути надане негайно. Якщо ж покупець не здійснив заміну купівлю і змушений з'ясувати, чи може він отримати замінне виконання з інших джерел, розумний строк буде довшим.

Якщо поставлені товари є швидкопсувними або сезонними, розумний строк для заявлення про розірвання договору має бути коротшим, ніж у випадку товарів тривалого користування. Очевидно, це пов'язано з тим, що вартість таких товарів може знижуватися з плином часу або вони взагалі не можуть бути реалізовані, якщо покупець надто довго зволікає з відмовою від договору. З цих причин повідомлення має бути надане без зайвої затримки, тобто майже негайно. Так, у справі щодо продажу жіночого одягу було визнано, що шість тижнів після постачання є нерозумним строком для розірвання договору, оскільки товари мали сезонний характер; повідомлення, надіслане через шість тижнів після передбаченої дати постачання, не було здійснене своєчасно, оскільки покупцеві надається лише короткий строк у кілька днів. В іншій справі, що стосувалася товарів тривалого користування, італійському покупцеві вживаного автомобіля було дозволено розірвати

договору через три місяці після того, як він дізнався, що автомобіль був раніше викрадений і право власності не могло бути передане. Суд визнав такий строк обґрунтованим з огляду на складність ситуації та необхідність проведення різних перевірок [255, с. 10].

Поняття розумного строку у статті 49(2) має на меті виключити можливість спекуляцій з боку покупця; аналогічне положення застосовується до продавця відповідно до статті 64(2). Воно спрямоване на запобігання ситуаціям, за яких покупець спочатку намагається отримати потенційно вигідну ціну купівлі, а після невдачі такого наміру повертає товари продавцеві. Надання покупцеві тривалого строку в умовах швидких коливань цін може означати, що покупець спекулюватиме за рахунок продавця і відмовлятиметься від товарів у разі падіння ціни (та вимагатиме повернення сплачених сум або відмовлятиметься від оплати), але зберігатиме товари у разі зростання ціни (отримуючи прибуток).

2) Обставини, що виправдовують подовження розумного строку.

Найважливішим чинником, який може впливати на тривалість розумного строку, є характер порушення. Загальновизнаним є те, що розумний строк за статтею 49(2)(b) має бути тривалішим, ніж строк за статтею 49(2)(a). Надання більш тривалого строку у цьому випадку пояснюється тим, що рішення покупця про розірвання договору залежить від додаткових чинників, які необхідно врахувати, і які ускладнюють це рішення порівняно з випадком простроченого постачання. Розумний строк для розірвання договору має включати, але не обмежуватися, можливістю для покупця оглянути товари та надати повідомлення про дефекти відповідно до статті 39(1), урахуванням виду товарів і характеру дефекту, а також будь-яких домовленостей між сторонами і поведінки продавця після отримання повідомлення про дефекти. Це вимагає, щоб покупець повною мірою усвідомив існування, обсяг і наслідки порушення договору, аби мати змогу оцінити, чи справді має місце істотне порушення договору, яке виправдовує його розірвання відповідно до статті 49(1)(a) Конвенції 1980 року.

Було відзначено, що в судовій практиці простежується тенденція вважати строки приблизно в один місяць (а іноді й довші) «розумними», тоді як строки у кілька місяців визнаються нерозумними. Крім того, один із судів зазначив, що, як правило, строк від одного до двох місяців є необхідним і розумним для того, щоб покупець достатньо повно оцінив ситуацію, якщо тільки не існує додаткового спеціального чинника, який об'єктивно виправдовує подовження або скорочення цього строку. Водночас залишається значна обережність щодо встановлення єдиного граничного строку як універсально розумного для заявлення про розірвання договору, оскільки це питання має вирішуватися з урахуванням обставин кожної конкретної справи.

Існує низка чинників, які, у поєднанні з порушеннями, відмінними від простроченого постачання, можуть зумовити подовження розумного строку через їх взаємозв'язок з іншими положеннями Конвенції 1980 року, зокрема статтями 38, 39, 40, 43, 46, 47 і 48.

У практиці застосування Конвенції 1980 року сформувалися два підходи до ситуацій, які можуть виникати у зв'язку з тривалим строком для заявлення про розірвання договору. Перший підхід ґрунтується на базовому правилі, за яким розумний строк починає спливати після того, як покупець знав або повинен був знати про порушення (стаття 49(2)(b)(i) Конвенції 1980 року). Цей строк може бути подовжений шляхом надання потерпілій стороні додаткового часу, необхідного для здійснення відповідної дії (наприклад, усунення дефекту), до строку, який зазвичай вважається розумним у розумінні статті 49(2)(b)(i).

Того самого результату можна досягти, застосовуючи інший підхід, за яким розумний строк починає спливати лише після закінчення строку, необхідного для реалізації взаємопов'язаних засобів правового захисту (наприклад, строку для усунення порушення). Механізм визначення початку перебігу розумного строку у статті 49(2)(b) (пункти (i), (ii) і (iii)) фактично свідчить про те, що потерпілий покупець не повинен втрачати право на розірвання договору, якщо він не мав фактичного знання про істотний

характер порушення або якщо він не був недбалим у здобутті такого знання.

Стаття 49(2)(b)(ii) та (iii) відображають другий підхід, передбачаючи дві ситуації, у яких покупець діяв відповідно до статті 47 (встановив *Nachfrist* для усунення порушення) або коли продавець скористався процедурою статті 48(2) з метою запропонувати усунення порушення; у таких випадках розумний строк починає спливати лише після закінчення відповідного *Nachfrist* або строку для усунення порушення.

Однак у судовій практиці питання розумного строку для розірвання договору у випадках невідповідності товарів не є настільки однозначним. Строге тлумачення статті 49(2)(b)(i) Конвенції 1980 року не допускає надання потерпілому покупцеві додаткового строку для оцінки істотного характеру постачання невідповідних товарів.

Якщо покупець бажає заявити про розірвання договору на підставі невідповідності товарів, застосовуються статті 38 і 39 Конвенції. Питання розумного строку для заявлення про розірвання договору в таких ситуаціях стало предметом численних спорів у судовій практиці, зокрема в рішеннях австрійських та німецьких судів. Стаття 38(1) Конвенції 1980 року покладає на покупця обов'язок «оглянути товари або забезпечити їх огляд у якомога коротший строк, який є практично можливим за даних обставин». Стаття 39(1) Конвенції 1980 року вимагає від покупця повідомити продавця про характер невідповідності у розумний строк після того, як він виявив або повинен був виявити її. У будь-якому разі таке повідомлення має бути надане не пізніше ніж протягом двох років з дати фактичної передачі товарів покупцеві, якщо тільки цей строк не є несумісним із договірним гарантійним строком. Наслідки недотримання покупцем вимоги щодо повідомлення про невідповідність є вкрай суворими: як правило, покупець втрачає право на всі засоби правового захисту, пов'язані із заявленою невідповідністю.

Спірним є питання, чи запускаються строки для повідомлення про невідповідність і для заявлення про розірвання договору одночасно, чи в різні моменти часу. У судовій практиці Конвенції 1980 року сформувалися дві

протилежні позиції.

Згідно з однією позицією, строки для повідомлення про розірвання договору і строки для повідомлення про дефект відповідно до статті 39(1) Конвенції 1980 року починають спливати одночасно і збігаються за тривалістю. Швейцарський суд постановив, що «якщо покупець бажає заявити про розірвання договору, він повинен зробити це в той самий строк, який передбачений для належного повідомлення про невідповідність за статтею 39(1) Конвенції 1980 року». Таким чином, покупець може втратити право на розірвання договору відповідно до статті 49(2)(b)(i) Конвенції 1980 року, якщо він подасть заяву про розірвання договору лише після повідомлення про невідповідність. У тому ж ключі інший швейцарський суд постановив, що покупець, який бажає розірвати договір на підставі невідповідності товарів, повинен заявити про розірвання договору в той самий строк, який встановлений для повідомлення про невідповідність відповідно до статті 39(1). По суті, у випадках постачання невідповідних товарів строки, передбачені статтею 49, визначаються вимогами щодо строків статті 39. Таке тлумачення позбавляє покупця можливості розглядати альтернативні засоби правового захисту, не пов'язані з розірванням договору, оскільки йому необхідно заявляти про розірвання договору вже на етапі повідомлення про дефекти.

Згідно з іншою позицією, «строки для повідомлення про розірвання договору і строки для повідомлення про дефект відповідно до статті 39(1) Конвенції 1980 року починають спливати одночасно, але лише у виняткових випадках збігаються за тривалістю». У цьому контексті італійський суд постановив, що: «початковий момент перебігу строку для заявлення про розірвання договору не збігається з моментом початку перебігу строку для повідомлення про невідповідність ... тоді як про невідповідність необхідно повідомити одразу після її виявлення або коли вона повинна була бути виявлена, розірвання договору має бути заявлене лише після того, як стане очевидним, що невідповідність становить істотне порушення, яке не може

бути усунуте іншим чином» [175, с. 145].

Аналогічно, німецький суд дійшов висновку, що покупець заявив про розірвання договору у розумний строк (стаття 49(2)(b) Конвенції 1980 року), незважаючи на те, що між постачання відремонтованих меблів і заявою про розірвання договору минуло приблизно п'ять тижнів. Це було обґрунтовано тим, що «перебіг строку починається з моменту отримання покупцем виправленого постачання, тобто з того часу, коли покупець знав або повинен був знати про порушення договору» [172].

Остання позиція переважає серед науковців, оскільки вона враховує міжнародний характер Конвенції та необхідність дотримання добросовісності в міжнародній торгівлі, як того вимагає стаття 7(1) Конвенції 1980 року. Крім того, вона узгоджується з позицією Консультативної ради Конвенції 1980 року щодо взаємозв'язку між статтями 38 і 39 Конвенції 1980 року.

Існує виняток із обов'язку покупця оглянути товари та надати повідомлення про їх невідповідність відповідно до статті 39 Конвенції 1980 року. Цей виняток передбачений у статті 40 Конвенції 1980 року і може впливати на право покупця розірвати договору, оскільки він звільняє покупця від вимог щодо повідомлення у випадках, коли невідповідність стосується фактів, про які продавець «знав або не міг не знати». Саме в такій ситуації німецький суд дійшов висновку, що покупець не втратив права посилалися на невідповідність поставленого вина, яке не було придатним для продажу, оскільки містило 9 % води, незважаючи на те, що покупець після постачання не перевіряв вино на наявність води. На думку суду, фактичне або презюмоване знання продавця про додавання води до дефектного вина, яке він не розкрив покупцеві, становило умисне введення в оману [173].

Аналогічно, пункт (2) статті 43 Конвенції 1980 року звільняє покупця від обов'язку повідомлення щодо вимог, пов'язаних із постачанням товарів, обтяжених правами третіх осіб, якщо продавець мав фактичне знання про право або вимогу третьої особи та про їхній характер. У зв'язку з цим може виникнути питання, чи має фактичне знання продавця про права третіх осіб

будь-який пом'якшувальний вплив на недотримання покупцем обов'язку заявити про розірвання договору у розумний строк. Видається, що відповідно до принципу добросовісності Конвенції 1980 року допустимим є відмовити в захисті недобросовісному продавцеві, який уклав договір шляхом приховування відповідних обставин.

Отже, застосування ідеї розумного строку як обмеження повноваження потерпілої сторони заявити про розірвання договору відповідно до Конвенції 1980 року спричинило певний рівень невизначеності у практиці деяких судів і арбітражів через різні уявлення про те, що саме становить розумний строк. Спроба визначити конкретний строк як розумний може розглядатися як така, що не має належного правового підґрунтя, оскільки ідея розумного строку за своєю природою є гнучкою та покликана реагувати на потреби міжнародної торгівлі. Відтак те, що є розумним строком в одній справі, може виявитися нерозумним в іншій. Водночас поняття розумності не є довільним, оскільки воно має тлумачитися у світлі політик і принципів Конвенції 1980 року, зокрема захисту інтересів сторін щодо визначеності у виконанні укладених договорів та принципу добросовісності.

Таким чином, оцінюючи розумність строку для надання повідомлення у межах того, що може здаватися тривалим періодом, суд повинен врахувати два чинники, перш ніж дійти висновку, чи становить цей строк нерозумну затримку та чи позбавляє він сторону, що уникає договору, її права на розірвання. Цими чинниками є інтерес сторони-порушника у визначеності та питання про те, чи заслуговує сторона-порушник на правовий захист.

Що стосується першого чинника, то саме по собі спливання часу не призводить до позбавлення потерпілої сторони права на розірвання договору. Вирішальним є те, яким чином перебіг часу вплинув на легітимні інтереси сторони, що порушила договір. Крім того, суд має з'ясувати, чи була затримка з боку сторони, яка уникає договору, виправданою, наприклад, через труднощі в оцінці серйозності порушення, чи ж вона безпідставно зволікала із заявленням про розірвання договору.

Щодо другого чинника, а саме недопущення отримання вигод недобросовісною стороною на шкоду іншій стороні, суди також повинні враховувати, чи не є сторона-порушник такою, що не заслуговує на захист через своє знання про порушення, яке може прирівнюватися до недобросовісності або несправедливого ведення справ, або ж чи не мав наміру той, хто уникає договору, спекулювати на інтересах сторони-порушника. Дотримання обох цих політик у правозастосовній практиці може сприяти уніфікованому застосуванню концепції розумного строку.

3.4. Правові наслідки розірвання договору внаслідок істотного порушення

Розділ V Конвенції встановлює загальні рамки для врегулювання наслідків розірвання між сторонами. Конвенція не регулює наслідки розірвання для третіх осіб, тобто тих, чий інтереси можуть бути зачеплені розірванням, таких як загальні та приватні правонаступники покупця, а також боржники обох сторін. Такі наслідки регулюються правом, що застосовується відповідно до норм міжнародного приватного права; Конвенція регулює лише права та обов'язки сторін договору купівлі-продажу.

У разі розірвання договору купівлі-продажу відповідно до Конвенції 1980 року обидві сторони звільняються від своїх обов'язків на майбутнє, з урахуванням будь-яких збитків, які можуть підлягати відшкодуванню, будь-яких положень договору щодо врегулювання спорів або будь-яких інших положень договору, що регулюють права та обов'язки сторін унаслідок розірвання договору. Кожна сторона розірваного договору має право повернути своє виконання. Якщо продавець заявив про розірвання договору через невиконання покупцем обов'язку оплатити поставлений товар, продавець має право вимагати повернення поставленого товару, а покупець, якщо він сплатив частину ціни, має право вимагати повернення сплаченого.

Сторони можуть за взаємною згодою домовитися про скасування договору та взаємне звільнення від договірних зобов'язань. У таких випадках

«консенсуального розірвання» права та обов'язки сторін регулюються угодою про припинення договору.

Наслідки розірвання будуть розглянуті за трьома основними напрямками: звільнення сторін від їхніх зобов'язань на майбутнє; збереження права на належні збитки; збереження договірних положень після розірвання.

Заява про розірвання робить очевидним для сторони, яка порушила договір, що договір не буде виконуватися, і обидві сторони звільняються від своїх зобов'язань за ним на майбутнє. Будь-яке невиконане договірне зобов'язання або пов'язані з ним обов'язки скасовуються, і сторони відновлюють свободу розпорядження [31, с. 71]. Продавець не зобов'язаний поставляти товар, а покупець не зобов'язаний приймати постачання та оплачувати її. Продавець не має права вимагати ціну, а покупець не може вимагати постачання товару. У разі часткового розірвання сторони звільняються від своїх зобов'язань лише щодо тієї частини договору, яка була розірвана.

Розірвання договору не позбавляє потерпілу сторону права вимагати відшкодування збитків і не анулює положення договору щодо врегулювання спорів та наслідків розірвання. Розірвання, на відміну від ситуації, коли договір припиняється через неможливість його виконання, не звільняє сторони від обов'язку відшкодування збитків. Конвенція дозволяє потерпілій стороні вимагати збитки додатково до розірвання та реституції. Це правило узгоджується з різними проєктами міжнародного договірного права. За ULIS, UNIDROIT та PECL розірвання договору не впливає на право сторони, яка розриває договір, вимагати відшкодування збитків.

Для збереження права на збитки після розірвання невиконання повинно бути наслідком невинуватеного порушення іншої сторони. Якщо ж невиконання є наслідком перешкоди, яка звільняє боржника від виконання, така перешкода призводить до звільнення від відповідальності, і потерпіла сторона має право розірвати договір та повернути виконане, але не має права на збитки.

Знову ж таки, принцип множинності засобів захисту переважає в багатьох національних правових системах і дозволяє поєднувати розірвання з вимогою відшкодування збитків. Основним правилом є те, що потерпіла сторона у випадку істотного порушення має право на збитки незалежно від того, чи обрала вона розірвання або вимогу реального виконання. Однак деякі правові системи не допускають множинності засобів захисту. У ранньому розвитку загального права судова практика та законодавчі норми відмовляли покупцеві у відшкодуванні збитків, якщо він припиняв договір шляхом повернення дефектного товару продавцеві. Коли продавець порушував зобов'язання, покупець мав або втратити право на збитки, або нести витрати на утилізацію дефектного товару. Цей ранній підхід міг бути корисним для запобігання припиненню договорів з незначних підстав. Однак він був поступово відкинутий; нині покупець, який відмовляється від товару або розриває договір з інших підстав, не втрачає права на відшкодування збитків.

Подібний підхід застосовується і в УСС. Вислови «скасування» або «розірвання», якщо інше явно не передбачено, не повинні тлумачитися як відмова від права на відшкодування збитків за попереднє порушення.

Таким чином, вимога про відшкодування збитків у Конвенції доповнює систему засобів захисту, забезпечуючи компенсацію у випадках, коли інші засоби не забезпечують належного відшкодування. Потерпіла сторона може вимагати збитки відповідно до правил Конвенції або згідно з договірними положеннями.

За Конвенцію 1980 року не існує підстав для твердження, що після розірвання договору ті договірні положення, які мають залишатися чинними після розірвання, втрачають силу як наслідок розірвання. Стаття 81(1) Конвенції 1980 року прямо встановлює, що: «Розірвання договору звільняє обидві сторони від їх зобов'язань за договором у разі збереження права на стягнення збитків, що можуть підлягати відшкодуванню. Розірвання договору не торкається яких-небудь положень договору, що стосуються порядку врегулювання спорів чи прав і зобов'язань сторін у разі його розірвання».

За ULIS це правило було менш детальним і менш повним. Таке рішення не було прямо закріплене ULIS, і воно також не врегульовувало питання збереження положень щодо вирішення спорів або положень про наслідки розірвання. Інші міжнародні інструменти у сфері купівлі-продажу дотримуються підходу Конвенції 1980 року і прямо визнають чинність таких положень.

Існують дві категорії положень, які можуть охоплювати права та обов'язки після розірвання: положення щодо врегулювання спорів та положення щодо наслідків розірвання, передбачені договором.

Конвенції 1980 року визнає чинність положень про врегулювання спорів попри розірвання договору. Такі положення включають насамперед застереження про вибір суду, арбітражні застереження та положення про переговори щодо перегляду умов договору, які були спрямовані на врегулювання конфліктів, що виникають через непередбачувані зміни обставин.

Збереження таких положень обґрунтовується тим, що вони відокремлені від суті або основних зобов'язань договору, тобто вони не є частиною основного економічного обміну між сторонами. Намір сторін при включенні таких положень полягає у врегулюванні спорів, які можуть виникнути в майбутньому. Намір полягає в тому, щоб ці положення застосовувалися саме після виникнення спору [79, с. 613]. Якщо арбітражне застереження було включене до договору і одна зі сторін заявила про розірвання, будь-який спір між сторонами щодо обґрунтованості розірвання або розміру збитків має вирішуватися відповідно до цього застереження [59, с. 72; 60, с. 117]. Ігнорування такого положення було б непрактичним, оскільки воно було погоджене саме для таких ситуацій.

Національні правові системи загалом визнають правило збереження умов щодо вирішення спорів і застосовують його навіть у разі розірвання договору. Це правило закріплене щодо арбітражних застережень незалежно від того, чи містяться вони в основному договорі або в окремій угоді.

Збереження арбітражного застереження є незалежним від долі договору купівлі-продажу і не повинно залежати від його недійсності або припинення. Однак положення про врегулювання спорів не застосовуються, якщо вони є недійсними. Такі положення повинні бути дійсними самі по собі, щоб зберігати чинність після розірвання договору. Конвенція не регулює дійсність договору або його положень, тому відповідна дійсність визначається застосовним правом.

Положення, що мають регулювати права та обов'язки сторін у зв'язку з розірванням, залишаються чинними попри розірвання і припиняють свою дію лише після виконання або за взаємною згодою сторін. Положення, що визначають наслідки невиконання договору – штрафи, неустойки, а також положення про обмеження або виключення відповідальності – вважаються чинними попри розірвання договору, за умови їх дійсності відповідно до застосовного права, що не завжди має місце, зокрема щодо штрафних санкцій.

Використання Конвенцією загальних формулювань і прикладів того, що може зберігатися після розірвання, дозволяє включати будь-які права та обов'язки, які за своєю природою залишаються релевантними після розірвання договору. Прикладами таких прав і обов'язків є обов'язок покупця вжити розумних заходів для збереження товару до його повернення продавцеві, право покупця на відшкодування витрат, пов'язаних із збереженням товару, а також право покупця на повернення вже сплаченої ціни з нарахованими відсотками, що обчислюються з моменту настання строку платежу.

Такі обов'язки можуть також включати обов'язок збереження конфіденційності. Якщо продавець передав покупцеві конфіденційну інформацію, необхідну для виробництва відповідних товарів, яка ще не стала загальновідомою, покупець залишається зобов'язаним навіть після розірвання не розкривати таку інформацію. Обов'язок конфіденційності після розірвання є одним із найважливіших обов'язків, що виникають ще на стадії

переговорів до укладення договору, або навіть якщо договір не укладено. Це пов'язано з тим, що кожна сторона зобов'язується не використовувати інформацію, отриману під час переговорів, у разі їхнього провалу. Сторони можуть укласти окремі угоди щодо регулювання відносин, що виникають на переддоговірній стадії. Зобов'язання щодо конфіденційності на етапі переговорів спрямоване на запобігання розкриттю будь-якою зі сторін інформації, отриманої під час переговорів, або її використанню без попереднього дозволу власника цієї інформації.

Більш ліберальне тлумачення передбачає застосування таких положень про наслідки розірвання і до ситуацій, які прямо не були погоджені сторонами. Наприклад, якщо передбачено штраф за затримку постачання, а договір зрештою розірвано через невідповідність товару, сплата такого штрафу може розглядатися як обов'язок, що виникає «внаслідок розірвання договору», навіть якщо розірвання не було заявлене через затримку. Таке тлумачення ґрунтується на двох аргументах: по-перше, на статті 81 Конвенції 1980 року, яка спрямована на запобігання втраті чинності положеннями, корисними для вирішення спорів між сторонами; по-друге, на тому, що штраф як замінник збитків має зберігати чинність попри розірвання відповідно до першого речення статті 81(1). Однак таке ліберальне тлумачення змішує договірні інтереси сторін і може суперечити їхній волі щодо конкретного штрафного положення. Якщо договір встановлює штраф лише за конкретне порушення, наприклад затримку постачання, це імпліцитно означає, що таке положення не застосовується у разі розірвання з інших підстав, зокрема через інше істотне порушення. Застосування такого штрафного положення в цих випадках суперечило б наміру сторін. Тому суд не може застосовувати таке ліберальне тлумачення, якщо тільки відповідна згода не може бути виведена з інших положень договору.

Статті 45 і 61 Конвенції 1980 року встановлюють основу відповідних прав покупця і продавця вимагати відшкодування збитків у разі порушення. Ці норми чітко передбачають, що вимоги про відшкодування збитків можуть

заявлятися додатково до інших правових наслідків порушення договору. Однак вимога про відшкодування збитків за Конвенції 1980 року є тісно пов'язаною із засобом захисту у вигляді розірвання договору, оскільки після розірвання кожна сторона зобов'язана повернути все отримане, а таке повернення, як правило, містить елемент компенсації, який може впливати на розрахунок збитків.

У розділі II глави V Конвенції статті 74–79 містять положення, які застосовуються до будь-якої сторони договору – як продавця, так і покупця – щодо вимоги відшкодування збитків у разі порушення договору. Іншим релевантним положенням є стаття 84 Конвенції 1980 року, яка покладає на сторони договору, що був належним чином розірваний, обов'язок врахувати вигоди, отримані внаслідок виконання іншою стороною.

Конвенція встановлює загальне правило обчислення збитків у статтях 74 і 77. Відповідно до цього правила, обсяг збитків визначається на основі принципу повного відшкодування. Цей принцип можна поділити на три складові:

1) потерпіла сторона повинна отримати грошову компенсацію, що дорівнює її втраті, включаючи втрату прибутку, щоб максимально наблизити її до економічного стану, в якому вона перебувала б у разі належного виконання договору, за умови що;

2) такі збитки не перевищують втрат, які були або мали бути передбачуваними для сторони, що порушила договір, на момент його укладення як можливий наслідок порушення; та

3) потерпіла сторона вжила розумних заходів для мінімізації збитків, що виникли внаслідок порушення.

Тоді як статті 74, 77, 78 і 79 встановлюють загальні правила, що застосовуються незалежно від того, чи було договір розірвано, статті 75 і 76 передбачають спеціальне коригування цих загальних правил, яке застосовується лише у випадку розірвання договору. Існують дві альтернативні формули обчислення збитків у разі розірвання. Стаття 75

визначає збитки на основі ціни заміщувальної операції (купівлі заміни покупцем або перепродажу продавцем), коли потерпіла сторона укладає замісний договір. Стаття 76 визначає збитки на основі поточної ринкової ціни, коли потерпіла сторона не укладає замісної операції.

За обома формулами загальні правила статті 74 застосовуються як допоміжні для розрахунку збитків, які не охоплені статтями 75 або 76. Така сума може бути скоригована шляхом додавання додаткових збитків за статтею 74 або шляхом віднімання втрат, яких можна було б розірвати, якби потерпіла сторона належним чином мінімізувала збитки відповідно до статті 77. Відшкодування збитків за статтями 75 або 76 можливе лише тоді, коли договір був ефективно розірваний потерпілою стороною або коли заява про розірвання не була необхідною через те, що продавець прямо заявив про відмову від виконання.

Стаття 75 визначає збитки як різницю між договірною ціною та ціною замісної операції, укладеної потерпілою стороною. Якщо друга операція є заміною першої, то втрати будуть незначними або відсутніми, якщо ціна заміни дорівнює або перевищує ціну порушеного договору.

Таким чином, покупець може отримати різницю між первісною договірною ціною та ціною, сплаченою за товар, придбаний на заміну товару, передбаченого розірваним договором, за умови що остання є вищою за первісну ціну; а продавець може отримати різницю між первісною договірною ціною та ціною, отриманою від перепродажу товару іншому покупцю, за умови що ця ціна є нижчою за первісну договірну ціну.

Логіка правила замісної операції полягає в тому, що, оскільки розірвання звільняє обидві сторони від зобов'язань, потерпіла сторона зазвичай укладає замісну операцію: покупець купує замінний товар, а продавець перепродає товар іншому покупцю. Крім того, заохочення потерпілої сторони до заміщення виконання зменшує загальні збитки.

Для застосування статті 75 повинні бути дотримані дві умови: замісна операція має бути здійснена «розумним чином» і «протягом розумного строку

після розірвання». Потерпіла сторона не може довільно визначати ціну або час такої операції. Ці обмеження ґрунтуються на принципі мінімізації збитків, закріпленому в статті 77 Конвенції 1980 року. Якщо ці умови не дотримані, потерпіла сторона може вимагати відшкодування так, ніби замісна операція не здійснювалася.

Потерпіла сторона повинна укладати замісну операцію у розумний спосіб. Конвенція не містить визначення «розумності». Стаття 75 вимагає, щоб замісна операція була пов'язана з первісним договором, тобто була спрямована на задоволення інтересу очікування потерпілої сторони.

Це означає, що така операція має бути спрямована на досягнення економічного інтересу потерпілої сторони, а не на завдання шкоди стороні, яка порушила договір. Продавець повинен прагнути максимально можливої ціни, а покупець – мінімально можливої, але це не обов'язково має збігатися із середньоринковою ціною.

Трибунал визнав, що перепродаж товару приблизно за чверть контрактної ціни не є розумною заміною. Натомість продаж за ринковою ціною за подібних умов був визнаний розумною заміною. Інше рішення вказало, що покупець має діяти як обережний і розсудливий підприємець, враховуючи незначні відмінності у якості товару.

Отже, розумність залежить від обставин справи і пов'язана з обов'язком мінімізації збитків. Замісна операція має бути укладена протягом розумного строку після розірвання договору. Затримка може призвести до збільшення збитків через коливання цін.

Суд визнав розумним продаж взуття для зимового сезону протягом двох місяців після розірвання, оскільки більшість покупців уже здійснили закупівлі [197, с. 43]. Аналогічно, перепродаж металобрухту протягом двох місяців також був визнаний розумним. Інше рішення визнало розумним перепродаж друкарської машини протягом шести місяців після закінчення додаткового строку виконання. Ці приклади показують, що розумний строк залежить від характеру товару та обставин.

Якщо угода не є розумною заміною, це означає порушення умов статті 75. У разі істотної різниці між договірною ціною та ціною замісної операції відшкодування може бути зменшене відповідно до статті 77 через невиконання обов'язку мінімізації збитків. Або ж потерпіла сторона повинна застосувати статтю 76 і обчислювати збитки за поточною ринковою ціною.

Якщо продавець здійснює замісну операцію, це особливо важливо у випадку унікальних або спеціально виготовлених товарів, де складно визначити ринкову ціну. Якщо ж пропозиція продавця перевищує попит, причинний зв'язок між порушенням і подальшим продажем може бути відсутнім. У такому випадку стаття 75 не є достатньою для повного відшкодування збитків, і застосовується стаття 74 для компенсації втраченого прибутку. Якщо товар має ринкову ціну, вона зазвичай розглядається як розумна ціна з урахуванням обов'язку мінімізації збитків за статтею 77 Конвенції 1980 року.

Стаття 76 визначає збитки як різницю між договірною ціною та поточною (ринковою) ціною на момент розірвання. Правило ринкової ціни передбачає, що товари не були використані або залучені щодо порушеного договору. Однак якщо сторона, яка заявляє вимогу про відшкодування збитків, прийняла товар до моменту розірвання, замість поточної ціни на момент розірвання повинна застосовуватися поточна ціна на момент такого прийняття.

Стаття 76 застосовується у випадках, коли договір розірвано, а потерпіла сторона не укладає замісну операцію. Правило поточної ціни не передбачає обов'язкової наявності офіційних чи неофіційних біржових котирувань, як це вимагається щодо біржових товарів. Питання про те, чи існує «поточна ціна» для товарів, повинно розглядатися в кожному випадку як питання факту з урахуванням усіх обставин конкретної справи. Ринкова ціна є ціною, яка зазвичай стягується на ринку за товари того самого виду в місці, де мала бути здійснене постачання товару. Це передбачає застосування правил постачання, закріплених у статті 31. У найпоширеніших міжнародних

продажах це місце передання товару першому перевізнику для транспортування покупцеві; це є зручним місцем для продавця для визначення ринкової ціни у випадках, коли відмова покупця або порушення перешкоджає відвантаженню.

Якщо в місці, де мало бути здійснене постачання товару, відсутня поточна ціна, потерпіла сторона може звернутися до поточної ціни порівнянних товарів в іншому місці, яке може служити розумною заміною. З цього випливає, що поточна ціна в місці, відмінному від місця постачання товару, може використовуватися для розрахунку збитків лише тоді, коли вона може служити розумною заміною відсутньої поточної ціни в місці постачання. Отже, якщо поточна ціна існує в місці постачання, потерпіла сторона не має права посилаючись на поточну ціну в іншому місці, навіть якщо така ціна була б для неї вигіднішою; так само сторона, яка порушила договір, не може заперечувати, що інша ціна була б для неї вигіднішою.

Розумність такої заміни не може бути визначена загальним чином; вона повинна оцінюватися в кожному випадку з точки зору середнього комерсанта, з урахуванням обґрунтованих інтересів обох сторін. Один трибунал відмовився використовувати опубліковані котирування у торговому журналі, оскільки наведені котирування стосувалися іншого ринку, ніж того, де товар мав бути поставлений за договором, і коригування цієї ціни було неможливим. Тому як поточну ціну трибунал прийняв ціну, узгоджену потерпілим продавцем у замісному договорі, який зрештою не був укладений. Інший трибунал встановив, що потерпіла сторона не змогла довести наявність поточної ціни на вугілля загалом або на вугілля певної якості, оскільки вимоги покупців відрізнялися і не існувало товарної біржі. Інший суд зазначив, що ліквідаційна вартість товарів на аукціоні у разі неплатоспроможності покупця може мати значення, якщо потерпіла сторона звертається до статті 76. Зазначаючи, що втрачений прибуток продавця має визначатися за статтею 76, суд підтвердив присудження збитків потерпілому продавцю в розмірі 10 відсотків від договірної ціни, оскільки ринок товару

(заморожена оленина) перебував у стані спаду, а продавець встановив свою норму прибутку на рівні 10 відсотків як найнижчу можливу ставку. Також було визнано, що поточна ціна для цілей статті 76 може визначатися із застосуванням методології статті 55 для визначення ціни за договором, який не містить положень про визначення ціни.

У разі, якщо за договором було здійснено обмін виконанням, сторона, яка виконала договір повністю або частково, може після розірвання вимагати реституції від іншої сторони всього, що вона (перша сторона) поставила або сплатила. Конвенція допускає вимогу про реституцію для кожної зі сторін розірваного договору без будь-якого розрізнення, незалежно від того, чи є така вимога з боку сторони, що порушила договір, чи з боку потерпілої сторони. Якщо здійснення реституції є неможливим через погіршення стану товару, покупець може вважатися таким, що втратив право на розірвання договору, якщо він не підпадає під певні винятки, передбачені статтею 82 Конвенції 1980 року, що таким чином перерозподіляє ризики погіршення на продавця.

Основний ефект розірвання, чи то ретроспективний, чи перспективний, є спірним у порівняльних правових системах. Найбільш очевидну різницю можна побачити в системах, таких як французьке право, яке розглядає розірвання як по суті ретроспективне, і системах загального права, які розглядають припинення як переважно перспективне. Відповідно до ретроспективного підходу, розірваний договір розглядається законом так, ніби він був недійсним від самого початку. Це означає, що сторони повертаються у стан, в якому вони були б, якби договір взагалі не був укладений. З іншого боку, системи загального права не поширюють концепцію розірвання або скасування так далеко. За перспективного підходу договір залишається існувати, а реституційні зобов'язання є зворотним відображенням первісних зобов'язань виконання. У загальному праві та в Єдиному торговому кодексі США реституція як засіб захисту зазвичай має форму грошової компенсації, яка вимірюється вигодою, отриманою іншою

стороною. Це зазвичай обґрунтовується необхідністю запобігання безпідставному збагаченню сторони, яка порушила договір.

Коли товар поставлено в кредит, неплатоспроможний покупець зазвичай має лише загальну вимогу кредитора. Як правило, товари не підлягають фізичному поверненню. Повернення товару має ґрунтуватися або на неправомірній (або шахрайській) поведінці покупця при отриманні товару, або на його підписаній угоді, відповідно до якої продавець зберігає право власності (або забезпечувальний інтерес) у товарі.

Різницю в підходах можна побачити щодо права власності на товари після розірвання. Відповідно до ретроспективного підходу, тоді як право покупця вимагати повернення грошей ґрунтується на особистих позовах (*in personam*), право продавця вимагати повернення товарів ґрунтується на речових позовах (*in rem*), оскільки право власності на товар повертається продавцю (первісному власнику). Такі речові позови зазвичай є сильнішими засобами захисту, ніж особисті, і можуть здійснюватися проти будь-якої особи, яка володіє товаром. Крім того, вони, як правило, не обмежені строками.

Конвенція 1980 року, очевидно, дотримується концепції перспективного розірвання і, таким чином, певні договірні умови зберіють чинність після розірвання. Проте процес взаємної реституції певною мірою нагадує ретроспективний підхід. Відповідно до статті 4(a), Конвенція не регулює наслідки договору щодо права власності на продані товари; отже, повернення товарів ґрунтується на розірванні, а не на концепції автоматичного повернення права власності продавцю. Реституція за Конвенцією 1980 року найкраще описується як виконання «зворотного договору купівлі-продажу», який нейтралізує первісний договір [273, с. 6].

По суті, розірвання є оберненням договору купівлі-продажу, яке трансформує договір із майбутньо-орієнтованих відносин у зворотно-орієнтовані реституційні відносини. Хоча розірвання звільняє обидві сторони від їхніх зобов'язань, воно також може породжувати договірні правила,

порушення яких тягне за собою відшкодування збитків, такі як порушення первинних обов'язків «живого договору». Продавець має повернути ціну, а покупець також має право вимагати повернення товару від продавця.

Оскільки Конвенція надає кожній стороні право вимагати повернення власного виконання, звернення до національного права для таких вимог є непотрібним; національне право про безпідставне збагачення або подібні інститути не застосовується. Договірна структура продовжує існувати як віртуальна «дахова конструкція» до завершення розірвання. Однак продавець не завжди має право вимагати повернення товару як конкретного виконання договору перепродажу, якщо сторони не погодили застереження про збереження права власності і таке застереження є дійсним відповідно до застосовного національного права.

Витрати на реституцію несе сторона, яка порушила договір, оскільки витрати реституції є елементом оцінених належних збитків потерпілій стороні. Однак потерпіла сторона не повинна надмірно збільшувати ці витрати і зобов'язана вживати розумних і належних заходів у конкретних обставинах для мінімізації своїх втрат, що виникли внаслідок порушення іншою стороною.

З цього випливає, що якщо покупець заявив розірвання через невідповідність товару, він не несе витрат на повторне відправлення дефектного товару продавцю, тоді як сторона, яка порушила договір, несе витрати реституції, якщо розірвання ґрунтувалося на її істотному порушенні. Витрати реституції покладаються на сторону, що порушила договір. Однак якщо розірвання договору було зумовлене перешкодою, витрати на реституцію в такому випадку несуть обидві сторони, тобто кожна сторона несе власні витрати на повернення товару або грошей.

Якщо транспортування товару є надто дорогим, сторона, яка порушила договір, може скористатися рішенням, передбаченим статтею 85, яка дозволяє продаж товару на місці та повернення вирученої суми. Це також відповідає практиці добросовісності та обов'язку мінімізації збитків.

Сторона, яка виконала договір, не зобов'язана заявляти вимогу про реституцію свого попереднього виконання. Тому умовою вимоги про повернення поставленого або сплаченого є те, що таке право на реституцію було заявлено. Це обґрунтовано тим, що одна сторона може бажати залишити передане або сплачене у володінні іншої сторони без шкоди для інтересів сторони, яка розірвала договір.

Наприклад, якщо товари взагалі не мають цінності через первісну дефектність, реституція може погіршити становище продавця, а не захистити його. У такому випадку продавець може вимагати, щоб покупець перепродав товар і відняв ціну продажу із суми збитків, що підлягають відшкодуванню, якщо розірвання було спричинене порушенням продавця. Продавець може вимагати, щоб покупець здійснив перепродаж товару навіть після заявлення реституції, якщо він встановив, що товар повністю або частково пошкоджений.

Якщо товар повністю втратив цінність і його утилізація є надто дорогою, сторона, яка порушила договір, може вимагати, щоб покупець утилізував товар на місці за його рахунок і додати ці витрати до збитків, що підлягають відшкодуванню. Хоча Конвенції 1980 року прямо цього не передбачає, таке рішення впливає з принципу добросовісності, який вимагає від покупця діяти відповідно до інструкцій сторони, що порушила договір, щодо розпорядження товаром, якщо такі інструкції не створюють для покупця надмірних незручностей. Крім того, не існує іншого способу забезпечити реституцію в цьому випадку, окрім як шляхом утилізації за рахунок продавця. Якщо розірвання відбулося через порушення покупця, перепродаж товару може бути одним із його зобов'язань перед продавцем.

Реституція може бути єдиним практичним засобом захисту продавця, якщо покупець збанкрутував. Однак результат у випадку банкрутства покупця залежатиме від застосовного національного права. Коли покупець стає неплатоспроможним, повернення товару може бути ефективнішим, ніж стягнення платежу. Проте продавець може не досягти успіху у вимозі

реституції, оскільки правила Конвенції щодо виконання первісних зобов'язань не зобов'язують суд ухвалювати рішення про конкретне виконання, якщо це не передбачено національним правом.

Крім того, якщо продавець вимагає реституції, права третіх кредиторів із забезпеченим інтересом у товарі можуть обмежити це право. Щоб розірвати таких ситуацій, продавець повинен забезпечити свій забезпечувальний інтерес відповідно до права країни, де знаходиться товар, щоб мати пріоритет у ньому. Конвенція не визначає спосіб здійснення реституції; тому такі питання регулюються застосовним правом. Однак сторони можуть передбачити порядок реституції у договорі або укласти окрему угоду після розірвання. У будь-якому випадку їхня угода має пріоритет відповідно до принципу автономії волі сторін.

За відсутності таких положень можуть застосовуватися норми, що регулюють відповідне виконання, наприклад правила щодо постачання або платежу. Існує загальний принцип, згідно з яким місце виконання реституції має відповідати місцю виконання первісних зобов'язань. Використовуючи правила заповнення прогалін зі статей 7(2) і 31, покупець виконує обов'язок повернення товару шляхом надання його у розпорядження продавця за місцем своєї діяльності.

Однак деякі суди вважали, що це питання виходить за межі Конвенції 1980 року і має регулюватися національними правилами виконання судових рішень [277, с. 65]. Така позиція суперечить методології тлумачення Конвенції і не підтримується у практиці Конвенції 1980 року. Крім того, потерпіла сторона може вимагати як збитки витрати, понесені у зв'язку з поверненням отриманого виконання.

Конвенція встановлює правило одночасної реституції: якщо сторони зобов'язані здійснити реституцію, вони повинні робити це одночасно. Однак це не означає буквального одночасного обміну з рук у руки. Сторони повинні узгодити суми та/або отримати відповідне рішення до здійснення реституції. Це означає, що в будь-якому випадку необхідні домовленості між сторонами.

Якщо вони не досягають згоди, можуть застосовуватися форми одночасного виконання, передбачені статтею 58, як орієнтир для реституції.

Якщо розірвання спричинене продавцем, який поставив істотно невідповідний товар, покупець може вимагати відкриття акредитива як умови реституції. Якщо ж договір розірвано через те, що покупець припинив сплату внесків, продавець може погодитися повернути частину ціни лише на умовах «готівка проти документів» і вимагати можливості перевірки товару, який повертається. Однак правила одночасної реституції не повинні застосовуватися на користь сторони, чия поведінка спричинила розірвання. Ідея полягає в тому, що кожна сторона має право утримати реституцію, якщо очевидно, що інша сторона не виконає своїх істотних реституційних обов'язків. Потерпіла сторона має право як на розірвання, так і на застосування принципу одночасної реституції і тому не зобов'язана виконувати реституцію наперед. Крім того, сторона, яка розриває договір, може утримувати реституцію до отримання належних збитків.

У такому випадку було визнано, що продавець, який розриває договір, не зобов'язаний повертати платежі покупця до повернення поставленого товару. Отже, розірвання не обов'язково означає хронологічний зворотний порядок виконання.

Обов'язок щодо збереження товарів зберігається після розірвання договору. Якщо сторона утримує товари як забезпечення зустрічного виконання іншої сторони або з метою відшкодування своїх розумних витрат, вона повинна вжити таких заходів, які є розумними за відповідних обставин, для їх збереження. Цей обов'язок щодо збереження товарів може зобов'язувати покупця або продавця перебувати у володінні товарами або контролювати їх розпорядження, особливо у випадках, коли ризик втрати вже перейшов до іншої сторони. Продавець, який володіє товарами або має можливість контролювати їх розпорядження, повинен вжити таких заходів, які є розумними за відповідних обставин, для їх збереження, якщо покупець прострочив прийняття постачання, коли оплата ціни та постачання товарів

мають здійснюватися одночасно, або якщо він не сплачує ціну. Цей обов'язок бере свій початок у загальних принципах Конвенції: виконання договору добросовісно та мінімізація збитків, що виникають унаслідок порушення. Крім того, Конвенція прямо передбачає це у статті 85 у поєднанні з правом утримувати товари до відшкодування розумних витрат на їх збереження. Відповідно до статті 86 Конвенції 1980 року покупець має ті самі обов'язки щодо збереження товарів і ті самі права, що й продавець за статтею 85 Конвенції 1980 року.

Якщо насправді покупець не має права відмовитися від товарів, у його власних інтересах зберігати їх, оскільки він несе ризик їх втрати або погіршення. Цей обов'язок щодо збереження товарів може набувати кількох форм: покупець може здійснювати розумний догляд за товарами, прийняти товари від імені продавця або вжити інших розумних заходів для їх збереження.

Почувець, який розриває договір, як правило, захищатиме товари від істотного пошкодження, оскільки інакше він втратить право на розірвання договору або вимогу постачання товарів-замінників, якщо саме він спричинив втрату або пошкодження товарів. Залежно від обставин кожного конкретного випадку, покупець також може бути зобов'язаний зберігати товари від незначного погіршення, інакше він може нести відповідальність за збитки.

Коли товари були отримані покупцем і він має намір від них відмовитися, він повинен вжити розумних заходів для збереження цих товарів від незначного погіршення, навіть якщо ризик на той момент уже перейшов до нього. Значення цього обов'язку полягає в тому, що покупець, який має намір відмовитися від товарів на підставі істотного порушення або через надмірне постачання чи постачання до настання строку, мав би незначний стимул зберігати їх, оскільки ризик втрати повернувся б до продавця [281, с. 418]. Тому стаття 86(1) Конвенції 1980 року покликана створити такий стимул для покупця, який розриває договір і володіє товарами або контролює

їх. Ця ситуація передбачає, що покупець фактично володіє товарами, але має намір скористатися своїм правом за договором або Конвенцією повернути їх. Наявність обов'язку щодо збереження товарів не може залежати від того, чи прийняв покупець остаточне рішення відмовитися від них. Загальновизнано, що покупцеві не потрібно мати остаточно сформований намір відмови від товарів. Швидше, товари мають залишатися під захистом навіть тоді, коли покупець лише розглядає відмову як один із кількох можливих варіантів дій. Обов'язок щодо збереження товарів виникає після порушення продавцем навіть у тому випадку, якщо покупець лише пізніше дізнався про значну загрозу порушення або про своє право відмовитися від товарів.

Почувець, який розриває договір, зобов'язаний прийняти товари від імені продавця, якщо товари були надані в його розпорядження в узгодженому місці призначення, навіть якщо він фактично не володіє товарами і звільнений від свого обов'язку прийняти постачання. Обов'язок покупця прийняти товари за рахунок продавця обумовлений тим, що прийняття товарів може бути здійснене без оплати ціни (якщо ціна ще не сплачена) та без нерозумних незручностей або надмірних витрат, і що ні продавець, ні його агент не присутні, щоб взяти їх під свій контроль. Це має місце, коли транспортування товарів здійснюється за участю незалежних перевізників і коли товари можуть перевозитися на значні відстані, а продавець не має представника в місці призначення для захисту своїх інтересів у разі відмови покупця від товарів. За таких обставин передбачається, що покупець зазвичай перебуває у кращому становищі, ніж продавець, щоб подбати про товари. Однак покупець звільняється від цього обов'язку, якщо продавець або особа, уповноважена прийняти товари від його імені, присутні в місці призначення. Після того як товари переходять у володіння покупця, він зобов'язаний зберігати їх відповідно до статті 86(1) Конвенції 1980 року [159; 224, с. 71].

Почувець повинен вживати заходів, які є розумними за відповідних обставин, для збереження товарів. У більшості випадків покупець

зберігатиме товари у власних інтересах, щоб не втратити право на розірвання договору. Заходи, які можуть вважатися розумними за відповідних обставин, повинні визначатися із застосуванням критерію, який Конвенції 1980 року використовує у статті 8, пункті 2, для конкретизації таких оціночних понять. Це означає вжиття таких заходів, які вжив би розумний суб'єкт за аналогічних обставин. Такі заходи можуть залежати від виду товарів і характеру їх використання. Покупець може бути зобов'язаний відремонтувати упаковку товарів, захистити їх від дощу або прямого сонячного світла, помістити їх у холодильні установки, щоб запобігти псуванню, або навіть застрахувати їх від певних ризиків.

Конвенція передбачає два приклади певних розумних заходів щодо збереження у статтях 87 і 88 Конвенції 1980 року. Покупець може передати товари на зберігання на склад третьої особи за рахунок продавця за умови, що понесені витрати не є нерозумними. Покупець повинен обрати належний склад; якщо він обере явно непридатний (наприклад, без холодильного обладнання, з надмірною вологістю або впливом сонячного світла) або такий, що є «нерозумно» дорогим, він може нести відповідальність за збитки.

Конвенція вимагає від покупця докладати розумних зусиль для збереження товарів будь-якими належними засобами. Покупець може мати факультативне право продати товари або навіть бути зобов'язаним це зробити. Відповідно до статті 88(1), покупець може мати право продати товари, якщо продавець невинувато затримує їх прийняття назад або оплату витрат на збереження. Для здійснення продажу необхідно повідомити іншу сторону. Якщо товари піддаються швидкому псуванню або їх збереження потребує нерозумних витрат, покупець зобов'язаний продати їх як засіб забезпечення їх збереження. Покупець, який бажає здійснити продаж, повинен, наскільки це можливо, надати продавцеві розумне повідомлення про свій намір, щоб продавець міг вжити заходів для запобігання продажу або бути присутнім особисто чи через уповноважену ним особу. Продаж може здійснюватися будь-яким належним способом; достатньо, щоб він відбувався

відповідно до методу, визнаного національним правом, що застосовується в місці продажу, і який сторона-продавець вважає найбільш зручним і доцільним з огляду не лише на характер товарів, але й на інтереси та права сторін договору.

Обов'язок покупця щодо збереження товарів може тривати доти, доки товари залишаються у його володінні. Якщо зберігач складу пошкоджує товари під час їх зберігання або товари знищуються перевізником, покупець не повинен нести відповідальність за такі втрати. Такий підхід називають принципом дзеркальності, відповідно до якого реституційні зобов'язання мають відображати первісні договірні зобов'язання. Після того як покупець передав товари перевізнику для їх повернення продавцеві або розумно передав їх на зберігання третій особі, ризик знову переходить до продавця, і покупець звільняється від свого обов'язку щодо збереження товарів.

Кожна сторона несе відповідальність за переваги, отримані внаслідок свого порушення або навіть унаслідок неналежного виконання іншою стороною. Спосіб оцінки цих переваг має одну з двох форм: проценти на грошові суми, отримані внаслідок здійсненого платежу або невиконання грошового зобов'язання, а також вигоди, отримані від товарів.

Отже, Конвенція надає кожній стороні розірваного договору право вимагати реституції власного виконання. Однак вона не визначає, яким саме чином має здійснюватися реституція для досягнення балансу між сторонами. Кожна сторона повинна відзвітувати перед іншою стороною за вигоди, отримані від зустрічного виконання: продавець повинен сплатити відсотки разом із ціною, а покупець – компенсувати будь-яку вигоду, отриману від товарів. Витрати на реституцію покладаються на сторону, яка порушила договір.

ВИСНОВКИ

У дисертаційному дослідженні здійснено комплексний аналіз теоретичних і практичних аспектів істотного порушення договору міжнародної купівлі-продажу товарів у контексті Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів 1980 року, міжнародної комерційної практики та сучасних доктринальних підходів. За результатами проведеного дослідження сформульовано такі висновки:

1. Еволюція концепції істотного порушення (*fundamental breach*) позначила перехід від формального розрізнення умов договору (англо-американська модель *warranty* та *condition*) до функціональної оцінки наслідків порушення. На відміну від ранніх уніфікаційних спроб, Конвенція 1980 року замінила прив'язку права на розірвання договору до характеру обов'язку критерієм ступеня втрати стороною того результату, на який вона обґрунтовано розраховувала.

2. Принцип *favor contractus* обмежує можливість кваліфікації порушення як істотного, зумовлюючи пріоритет збереження договірної зв'язку. Внаслідок цього розірвання договору в системі Конвенції 1980 року має характер крайнього засобу правового захисту (*ultima ratio*), що застосовується лише тоді, коли тяжкість порушення є очевидно неприйнятною. На відміну від Гаазького проєкту 1935 року, Конвенція 1980 року відмовилася від прив'язки права на розірвання до характеру порушеного зобов'язання, замінивши його критерієм *ступеня позбавлення сторони того, на що вона мала право розраховувати*.

3. Істотність порушення базується на двох умовах: об'єктивній (*наявність шкоди*, що істотно позбавляє очікуваного результату) та суб'єктивно-об'єктивній (*передбачуваність* такого результату порушником). Передбачуваність наслідків виконує не лише захисну функцію (звільнення порушника від відповідальності), а й допомагає суду визначити межі договірної ризику. Вона дозволяє встановити обсяг легітимних очікувань

кредитора, на які порушник мав зважати на момент укладення договору, стимулюючи сторони розкривати особливі інтереси під час переговорів. Аргументовано, що термін «шкода» (*detriment*) у ст. 25 є ширшим за «збитки» (*damages*); він охоплює будь-які негативні наслідки, включаючи втрату ділової репутації або можливостей перепродажу, навіть якщо вони не мають негайного грошового вираження.

4. Принципи УНІДРУА та PECL слугують «переконливими авторитетами» (*persuasive authorities*) для тлумачення Конвенції 1980 року, уточнюючи критерії умисності порушення та можливості його виправлення (*curability*). Вони сприяють уніфікації підходів до оцінки умисності порушень, можливості їх виправлення (*curability*) та заповненню прогалин щодо моменту передбачуваності наслідків. Обґрунтовано можливість використання РІСС для заповнення прогалин Конвенції щодо моменту передбачуваності наслідків, орієнтуючи практику на момент укладення договору.

5. Сформульовано комплексну систему елементів, що складають конструкцію істотного порушення: факт порушення обов'язку; істотне позбавлення договірних очікувань; причинний зв'язок; передбачуваність наслідків для порушника; неможливість досягнення мети договору без його припинення. Істотність базується на двох умовах: об'єктивній (наявність шкоди) та суб'єктивно-об'єктивній (передбачуваність результату порушенням). Обґрунтовано, що критерій передбачуваності виконує не лише захисну, а й інтерпретаційну функцію, допомагаючи суду встановити межі легітимних очікувань кредитора в межах конкретного договору.

6. Прострочення виконання саме по собі рідко визнається істотним порушенням, якщо в договорі прямо не вказана критична важливість строку (наприклад, для сезонних товарів). Повна відмова від оплати або неплатоспроможність покупця є незаперечними підставами для визнання порушення істотним, оскільки анулюють основний інтерес продавця — отримання ціни.

7. Конвенція 1980 року відкидає «правило ідеального постачання» (*perfect tender rule*) на користь правила розумного використання: якщо покупець може використати товар з дефектом у своїй діяльності (навіть зі знижкою), порушення не є істотним. Запропоновано розмежовувати істотність порушення залежно від статусу покупця: для виробника дефект якості може бути критичним, тоді як для оптового перепродавця він часто компенсується зниженням ціни.

8. Обґрунтовано модель застосування додаткового строку (*Nachfrist*) як інструменту трансформації звичайного прострочення в істотне порушення. Після безрезультатного впливу такого строку потерпіла сторона отримує право на розірвання договору незалежно від доведення ступеня шкоди за ст. 25, що забезпечує правову визначеність.

9. Невідповідність товару публічно-правовим стандартам країни ввозу не вважається істотним порушенням продавця, якщо тільки покупець заздалегідь не поінформував його про такі специфічні вимоги.

10. Розірвання договору за Конвенцією є одностороннім правом потерпілої сторони, що реалізується без участі суду, що відрізняє його від багатьох національних систем. Конвенція відкидає концепцію автоматичного (*ipso facto*) розірвання, вимагаючи чіткого та недвозначного волевиявлення сторони для припинення зобов'язань. Доведено, що Конвенції 1980 року впровадила концепцію *уніфікованого порушення* (будь-яке невиконання може стати підставою для розірвання), що вимагає від бізнесу чіткої фіксації істотних умов у тексті договору.

11. Повідомлення про розірвання має бути чітким та недвозначним; проста погроза розірванням не є юридично ефективною. Обґрунтовано застосування «принципу ризику при передачі» (ст. 27 Конвенції 1980 року): якщо повідомлення відправлено належним чином, ризик його затримки або втрати несе порушник, а не потерпіла сторона.

12. Право на розірвання обмежене «розумним строком», щоб запобігти спекуляції потерпілої сторони на коливаннях ринкових цін. Встановлено, що

для сезонних товарів «розумний строк» обчислюється днями, тоді як для складного обладнання він може тривати кілька місяців, необхідних для проведення експертиз.

13. Розірвання договору має «перспективний» характер: воно звільняє від майбутніх зобов'язань, але зберігає чинність умов про вирішення спорів (арбітраж) та відшкодування збитків. Реституція трактується як зобов'язання з реалізації «зворотного договору купівлі-продажу», де сторони мають повернути отримане виконання в натурі, а при неможливості — компенсувати вигоди. Витрати на реституцію (повернення товару) завжди покладаються на сторону-порушника, що є формою додаткової санкції за істотне порушення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Абросімов С.А. Адаптація цивільного законодавства України про договори купівлі-продажу до законодавства ЄС : дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 / С.А. Абросімов ; Хмельн. ун-т управління та права ім. Л. Юзькова. Хмельницький, 2021. 217 с. URL: http://old.univer.km.ua/doc/specvr/diss_Ambrosimov.pdf
2. Банасевич І.І. Захист прав споживачів за дистанційними договорами. Актуальні проблеми вдосконалення чинного законодавства України. Івано-Франківськ : Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника. 2024. Вип. 66. С. 2.11–2.20. DOI: <https://doi.org/10.15330/apiclu.66.2.11-2.20>
3. Бехруз Х.Н. Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів: правова природа. *Академічні візії*. 2026. № 52. URL: <https://doi.org/10.66556/2786-586X.54.hashmatulla-b>.
4. Бехруз Х.Н., Цибульська О.Ю. Загальні положення договірних права, визнані Віденською конвенцією про договори міжнародної купівлі-продажу товарів. *Академічні візії*. 2026. № 48. URL: <https://doi.org/10.66556/2663-0117.48.behruz-h>.
5. Бірюков І. А. Заїка Ю. О. Цивільне право України. Загальна частина: навчальний посібник. Київ: КНТ, 2006. 480 с.
6. Боднар Т. В. Договірні зобов'язання в цивільному праві: загальні положення: навчальник посібник. Київ: Юстініан, 2007. 280 с.
7. Борисова В. І., Приступа С. Н. Цивільне право України: підруч.: в 2-х т. Том І. / Борисова В. І., Баранова Л. М., Бєгова Т. І. [та ін.]; за ред. В. І. Борисової, І. В. Спасібо-Фатєєвої, В. Л. Яроцького. Харків: Право, 2011. 656 с.
8. Вавженчук С. Щодо предмету договору купівлі-продажу та його ціни. *Правничий часопис Донецького університету*. 2010. № 2. С. 99–103.

9. Васильєва В.А., Зеліско А.В. Принципи європейського договірнього права. *Актуальні проблеми вдосконалення чинного законодавства*. 2024. № 64 С. 172-181.

10. Васильєва В. А. Проблеми регулювання цивільно-правового договору: теоретичні та практичні аспекти. *Право України*. 2019. № 2. С. 14-24.

11. Віденська конвенція про договори міжнародної купівлі-продажу товарів від 11 квітня 1980 року. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_003#Text

12. Галат В. І. Повідомлення про порушення та розірвання договору у міжнародній купівлі-продажу товарів: вимоги до форми, змісту та правові наслідки. *Актуальні проблеми науки та практики у світлі євроінтеграційних процесів: тези доповідей учасників міжнародної науковопрактичної конференції* (Львів, 23 травня 2025 р.). Львів: ЗВО «Львівський університет бізнесу та права», 2025. С. 414-417. URL: <https://lubp.com.ua/wp-content/uploads/2025/05/APNP2025.pdf>

13. Галат В. І. Істотне порушення міжнародних договорів та примус до виконання контракту в умовах збройних конфліктів: Приклад кейсу аарл проти Шрі-Ланки. *«Права людини в період збройних конфліктів» : Міжнар. наук.-практич. конф., присвяч. 75-річчю прийняття Женевських конвенцій про захист жертв війни 1949 року та Міжнародному дню прав людини, зб. матер. конф.* (1 листоп., 2024 р., м. Одеса) / відп. ред. С. В. Ківалов. – Одеса : НУ «ОЮА», 2024. – С. 64-69.

14. Галат В. І. Сучасні виклики і перспективи міжнародно-правової відповідальності за порушення договорів міжнародної купівлі-продажу товарів в 21 столітті. *Європейські орієнтири розвитку України: науково-практичний вимір в умовах воєнних викликів : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф.* (Одеса, 26 квіт. 2024 р.) / НУ "ОЮА" ; за заг. ред. С. В. Ківалова ; відп. за вип. М. Р. Аракелян. – Одеса : Фенікс, 2024. – С. 213-215.

15. Галат В. І. Законодавча еволюція статті 25 Конвенції ООН про міжнародну купівлю-продаж товарів: від проєкту до сучасного формулювання. *Соціально-політична та правова система України в цифрову епоху: сучасні виклики : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф.* (м. Одеса, 22 квіт. 2026 р.) : у 2-х т. / заг. ред. С. Ківалова ; НУ «Одес. юрид. академія». Одеса : Фенікс, 2026. Т. 1. С. 234-237.

16. Голубєва Н. Ю. Зобов'язання в цивільному праві України: методологічні засади правового регулювання: монографія. Одеса: Фенікс, 2013. 642 с.

17. Горобець І. М. Звільнення від відповідальності за статтею 79 Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів: загальна характеристика та умови застосування. *Аналітично-порівняльне правознавство*. 2024. № 4. URL: https://journal-app.uzhnu.edu.ua/article/view/311323?utm_source=chatgpt.com.

18. Гришко У.П. Формування європейського законодавства у сфері захисту прав споживачів. *Юридичний науковий електронний журнал*. 2023. № 8. С. 103–106.

19. Гуцу С., Бугера А. Проблемні питання ідентифікації продавця інтернет-магазину. ІТ право: проблеми і перспективи розвитку в Україні : зб. IV Міжнар. наук.-практ. конф. (Львів, 27.11.2020). Київ : Комп'ютерний дизайн, 2020. С. 62–65.

20. Давидова І.В. Правочини та їх недійсність в інформаційному суспільстві : дис. ... д-ра юрид. наук : 12.00.03. Одеса, 2018. 524 арк.

21. Давидович А.В. Зміст договірної зобов'язання із купівлі-продажу майбутнього об'єкта нерухомості. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Серія: Право. 2024. Т. 2, № 86. С. 95–100.

22. Дзера О. В. Зобов'язальне право України. Київ, 2019. 840 с.

23. Дзера О. В. Проблеми виконання зобов'язань у міжнародному праві. Київ: Юрінком Інтер, 2020. 500 с.

24. Димінська О.Ю. Правова природа CESL у контексті гармонізації договірних права ЄС. *Університетські наукові записки*. 2018. № 3–4. С. 219–229.
25. Діковська І. А. Принципи правового регулювання міжнародних приватних договірних зобов'язань: монографія. К., 2014. 464 с.
26. Довгерт А. С. Міжнародне приватне право України: теорія і практика. Київ: Алерта, 2021. 800 с.
27. Договірне право України. Особлива частина: навч. посіб. / Т. В. Боднар, О. В. Дзера, Н. С. Кузнецова та ін.; за ред. О. В. Дзери. Київ: Юрінком Інтер, 2009. 1200 с.
28. Журило С.С. Договір довірчої власності як інструмент забезпечення виконання зобов'язань: сучасна практика та ризики. *Юридичний вісник*. 2026. № 2. С. 49-54.
29. Журило С.С. Свобода договору та її обмеження у правовідносинах довірчої власності. *Часопис цивілістики*. 2025. Вип. 59. С. 48-53.
30. Журило С.С. Цивільно-правовий договір як підстава виникнення правовідносин довірчої власності. *Юридичний вісник*. 2025. № 6. С. 42-48.
31. Зеліско А. Договірне регулювання цивільних відносин: загальні засади. *Приватне право і підприємництво*. 2024. № 24 частина 1. С. 72-78.
32. Зеліско А.В., Сіщук Л.В. Корпоративний договір в підприємницькому товаристві: законодавчі трансформації. *Приватне право і підприємництво*. 2023. Вип. 23. С. 16-26.
33. Кисіль В. І. Застосування Віденської конвенції 1980 року судами України. *Право України*. 2020. № 4. С. 25–38.
34. Кисіль В. І. Міжнародне приватне право. Питання кодифікації: монографія. 2-е доповн. і перероб. вид. Київ: Вид-во «Україна», 2005. 480 с.
35. Кисіль В. І. Міжнародне приватне право: підручник. Київ: Право, 2018. 600 с.

36. Ківалова Т.С., Бехруз Х.Н., Цибульська О.Ю. Щодо питання про цивільно-правові аспекти міжнародного викрадення дітей в Україні. *Правова позиція*. № 2(35). 2022. С. 137–140.
37. Коссак В. М. Договір міжнародної купівлі-продажу: проблеми застосування КМКПТ. Львів: ЛНУ, 2020. 420 с.
38. Коссак В. М. Договірне право України. Львів: ЛНУ, 2019. 500 с.
39. Кузьміна М.М. Особливості захисту прав споживачів в інтернет-торгівлі. *Право та інновації*. 2014. № 3 (7). С. 43–56.
40. Луць В. В. Загальні положення договірного права. Київ: Юрінком Інтер, 2021. 1100 с.
41. Луць В. В. Цивільне право України. Київ, 2021. 1100 с.
42. Люльчук Н. Міжнародна купівля-продаж товарів: проблеми застосування КМКПТ. *Право України*. 2019. № 6. С. 45–58.
43. Майданик Р. А. Відповідальність у договірних зобов'язаннях. Київ: Алерта, 2021. 650 с.
44. Майданик Р. А. Зобов'язальне право: теорія і практика. Київ: Алерта, 2020. 900 с.
45. Мануїлова К. В. Відшкодування збитків та принципу передбачуваності у Віденській конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів 1980 року. *Академічні візії*. 2026. № 53. URL: <https://doi.org/10.66556/2786-586X.53.manuilova-k>.
46. Мануїлова К.В., Цибульська О. Ю. Правова природа трасту у загальному праві. *Право і суспільство*. 2023. № 2. Т. 2. С. 310-315.
47. Мануїлова К. В., Цибульська О. Ю. Проблеми та перспективи запровадження трастів у континентальному праві. *Правова позиція*. 2023. № 2 (39). С. 220-223.
48. Мирославський С.В. Правове регулювання відповідальності сторін за договором купівлі-продажу: проблемні аспекти. *Правова інформатика*. 2015. № 2. С. 73–78.
49. Міжнародне приватне право. Загальна частина: підручник / За

ред. А. С. Довгерта, В. І. Кисіля. К.: Алерта, 2012. 376 с.

50. Міжнародне приватне право. Науково-практичний коментар Закону / За ред. А. Довгерта. Х.: ТОВ «Одіссей», 2008. 352 с.

51. Міжнародне приватне право. Особлива частина: підручник / за ред. А. С. Довгерта і В. І. Кисіля. К.: Алерта, 2013. 400 с.

52. Міжнародне приватне право: підручник / за ред. А. С. Довгерта і В. І. Кисіля. 2-ге видання. К.: Алерта, 2014. 656 с.

53. Некіт К. Г. Істотне порушення договору у міжнародному праві. *Юридична Україна*. 2018. № 10. С. 30–40.

54. Некіт К. Г. Істотне порушення договору у світлі КМКПТ. *Юридична наука*. 2020. № 3. С. 40–55.

55. Орач Є. М., Тишик Б. Й. Основи римського приватного права: навчальний посібник. Львів: Ред.-вид. відділ Львівського університету, 2000. 238 с.

56. Панченко М. І. Цивільне право України: навч. посібник. Київ: Знання, 2005. 583 с.

57. Погорецька Н. В. Встановлення змісту норм іноземного права. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Юридичні науки*. 2012. Вип. 93. С. 107-111.

58. Погорецька Н. В. Проблемні питання встановлення змісту іноземного права. *Часопис Національного університету «Острозька академія»*. Серія «Право». 2015. № 1 (11). С. 1-17.

59. Притика Ю. Д. Арбітраж у міжнародній торгівлі: теорія і практика. Київ: Ін Юре, 2021. 750 с.

60. Притика Ю. Д. Міжнародний комерційний арбітраж. Київ: Ін Юре, 2018. 700 с.

61. Про міжнародне приватне право: Закон України від 23 червня 2005 р. № 2709-IV. Відомості Верховної Ради України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2709-15#Text>.

62. Про практику розгляду судами цивільних справ з іноземним

елементом: Лист Вищого спеціалізованого суду України з розгляду цивільних та кримінальних справ від 16 травня 2013 р. № 24-754/0/4-13. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua>.

63. Римська конвенція про право, що застосовується до договірних зобов'язань від 19 червня 1980 р.

64. Рогач О.Я., Панін В.С. До проблеми дійсності цивільно-правових договорів, укладених у мережі Інтернет. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Серія: Право. 2017. № 43. С. 128–131.

65. Сліпачук Т. В. Арбітраж у міжнародній торгівлі. Київ: Алерта, 2019. 480 с.

66. Сліпачук Т. В. Міжнародний комерційний арбітраж: практика і право. Київ: Алерта, 2020. 520 с.

67. Степанюк А. А. Міжнародне приватне право: теоретичні аспекти правового регулювання: монографія. Харків: Майдан, 2005. 200 с.

68. Федорко М. С. Міжнародне торговельне право. Київ, 2021. 650 с.

69. Федорко М. С. Міжнародне торговельне право: сучасні тенденції. Київ: КНТ, 2022. 700 с.

70. Федорченко Н. В. Договірні зобов'язання з надання послуг: проблеми теорії та практики: монографія. Київ: НДІ приватного права і підприємства НАПрН України, 2015. 328 с.

71. Ханик-Посполітак Р.Ю. Поняття та предмет договору купівлі-продажу в українському та європейському праві: порівняльний аналіз. *Наукові записки*. Т. 90. Юридичні науки. С. 64–67.

72. Харитонов Є. О. Нариси теорії цивілістики (поняття та концепції): монографія. Одеса: Фенікс, 2008. 464 с.

73. Харитонов Є. О. Цивільне право України: підручник. Київ: Істина, 2003. 776 с.

74. Харитонов Є. О. Цивільне та сімейне право України: підручник / В. В. Дудченко, О. С. Адамова, І. Г. Бабич [та ін.]; за ред. Є. О. Харитонova, Н. Ю. Голубєвої. Київ: Правова єдність, 2009. 968 с.

75. Харитонов Є. О., Харитонova О. І. Міжнародне приватне право України. Одеса: Фенікс, 2021. 1050 с.
76. Харитонов Є. О., Харитонova О. І. Цивільне право України. Одеса: Фенікс, 2020. 1000 с.
77. Харченко Г. Г. Договір міжнародної купівлі-продажу товарів. Вісник цивільного права. 2019. № 2. С. 15–28.
78. Харченко Г. Г. Практика застосування КМКПТ в Україні. Вісник цивільного права. 2021. № 2. С. 18–33.
79. Цибульська О.Ю. Міжнародний інвестиційний договір: проблеми теорії та практики. *Аналітично-порівняльне правознавство*. № 4. 2023. С. 612–615.
80. Цибульська О.Ю. Основні елементи трасту. *Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського. Серія: юридичні науки*. Том 34 (73). № 4. 2023. С. 175–180.
81. Цивільне законодавство України (основні категорії, принципи та концепти): монографія / О. В. Босай, Н. Ю. Голубєва, І. В. Давидова [та ін.]; за заг. ред. Є. О. Харитонova. Одеса: Фенікс, 2012. 344 с.
82. Цивільне право України (традиції і новації): підручник / за заг. ред. Є. О. Харитонova, Т. С. Ківалової, О. І. Харитонovoї. Одеса: Фенікс, 2010. 700 с.
83. Цивільне право України. Загальна частина: підручник / за ред. О. В. Дзери, Н. С. Кузнецової, Р. А. Майданика. 3-тє вид. Київ: Юрінком Інтер, 2014. 976 с.
84. Цивільне право України. Загальна частина: підручник / за ред. О. В. Дзери, Н. С. Кузнецової, Р. А. Майданика. Київ: Юрінком Інтер, 2016. 653 с.
85. Цивільне право України. Особлива частина: підручник / за ред. О. В. Дзери, Н. С. Кузнецової, Р. А. Майданика. 3-тє вид. Київ: Юрінком Інтер, 2010. 1176 с.
86. Цивільне право України: підручник / Є. О. Харитонов, Н. О.

Саніахметова. Київ: Істина, 2003. 761 с.

87. Цивільне право України: підручник. Особлива частина / за заг. ред. Р. Б. Шишки. Київ: Ліра, 2015. 1024 с.

88. Цивільне право України: підручник: у 2-х кн. / за ред. О. В. Дзери, Н. С. Кузнецової. Кн. 1. Київ: Юрінком Інтер, 1999. 864 с.

89. Цивільне право України: у 2-х кн. / за ред. О. В. Дзери, Н. С. Кузнецової. Кн. 2. Київ: Юрінком Інтер, 1999. 784 с.

90. Цивільне право: підручник у 2-х томах / за ред. В. І. Борисової, І. В. Спасибо-Фатєєвої, В. Л. Яроцького. Харків: Право, 2011. Т. 1. 656 с.

91. Цивільний кодекс України : Закон України від 16.01.2003 № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>

92. Цивільний кодекс України. Постатейний науково-практичний коментар у двох частинах / за ред. А. С. Довгєрта, Н. С. Кузнецової. Київ: Юстїніан, 2005. Ч. 1. 680 с.

93. Цивільний кодекс України: Закон України від 16 січня 2003 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>.

94. Цїрат Г. А. Міжнародний комерційний арбітраж: навч. посїб. К.: Істина, 2002. 238 с.

95. Цїрат К.Г. Автономїя волї сторїн у Гаазьких принципах вибору права у міжнародних комерційних договорах : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03 / К.Г. Цїрат ; Київський нац. ун-т ім. Т. Шевченка. Київ, 2018. 19 с.

96. Чабан О.М., Горецька Т.В. Особливості правового регулювання міжнародної купівлі-продажу товарів. Вісник Львівського торговельно-економічного університету. Юридичні науки. 2023. № 14. С. 67–72.

97. Яворська О.С. Договірні зобов'язання про передання майна у власність : цивільно-правові аспекти : дис. ... д-ра юрид. наук : 12.00.03. Київ : НДІ приватного права і підприємництва, 2011. 454 с.

98. Яновицька Г.Б. Права споживача в разі укладення договору на відстані. *Наукові праці НУ «Одеська юридична академія»*. 2014. № 141. С. 284–292.
99. Яроцька М. В. Юридичний склад як підстава виникнення майнових цивільних правовідносин: автореф. дис. канд. юрид. наук: 12.00.03. Київ, 2018. 16 с.
100. Abd El Hamid K. The Avoidance of the Contract for International Sale of Goods according to the Vienna Convention 1980 : PhD Thesis. Cairo University, 2001.
101. Adams J. Contract Law. Oxford University Press, 2020. 812 p.
102. Allen Blair H. Hard Cases Under the Convention on the International Sale of Goods: A Proposed Taxonomy of Interpretative Challenges. *Duke Journal of Comparative and International Law*. 2011. Vol. 21. P. 269–.
103. Amato P. UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods: The Open Price Term and Uniform Application: An Early Interpretation by the Hungarian Courts. *Journal of Law and Commerce*. 1993. Vol. 13. P. 1–.
104. American Law Institute and the National Conference of Commissioners on Uniform State Laws. Uniform Commercial Code. 2012.
105. Andrew Kull. Restitution As A Remedy For Breach Of Contract. *Southern California Law Review*. 1993–1994. Vol. 67. P. 1465–.
106. Audit B. La résolution du contrat dans la CVIM. *Revue de droit des affaires internationales*. 2020. P. 80–110.
107. Audit B. La vente internationale de marchandises et la Convention de Vienne. Paris: LGDJ, 2017. 750 p.
108. Audit B. The Vienna Sales Convention and the Lex Mercatoria. *Carbonneau T. E. (ed). Lex Mercatoria and Arbitration*. New York : Juris Publishing, 1998. P. 173–190.
109. Awad A., Michael R. E. Iflas and Chapter 11: Classical Islamic Law and Modern Bankruptcy // *International Lawyer*. 2010. Vol. 44. P. 975–.

110. Azeredo da Silveira M. Termination of Contract under the Principles of European Contract Law: A Comparative Study. 2006. URL: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/silveira.html>.
111. Baasch Andersen C. Exceptions to the Notification Rule: Are They Uniformly Interpreted? *Vindobona Journal of International Commercial Law and Arbitration*. 2005. Vol. 9. P. 17–.
112. Baasch Andersen C. Reasonable Time in Article 39(1) of the CISG: Is Article 39(1) Truly a Uniform Provision? URL: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/andersen.html>.
113. Baasch Andersen C. Selected Notice Requirements under CISG, PECL and UNIDROIT Principles: CISG Articles 39 and 26; UNIDROIT Principles Articles 1.9, 3.14, 7.3.2.; PECL Articles 1.303, 3.304, 4.112, 9.303, 13.104. November 2004. URL: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/andersen2.html>.
114. Baasch Andersen C. The CISG and Its Application in International Trade. In: *Journal of International Commercial Law*. 2018. Vol. 12(3). P. 45–78.
115. Babiak A. Defining “Fundamental Breach” under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. *Temple International and Comparative Law Journal*. 1992. Vol. 6. P. 113–143.
116. Bacher K. Article 78. *Schlechtriem and Schwenzer, Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)* / ed. by I. H. Schwenzer. 3rd ed. Oxford : Oxford University Press, 2010. P. 1049–1153.
117. Bacher K. Article 85. *Schwenzer I. H. (ed). Schlechtriem & Schwenzer, Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*. 3rd ed. Oxford : Oxford University Press, 2010. P. 1154–1156.
118. Bacher K. Article 86. *Schlechtriem and Schwenzer, Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)* / ed. by I. H. Schwenzer. 3rd ed. Oxford : Oxford University Press, 2010. P. 1154–.

119. Basedow J. Towards a Universal Doctrine of Breach of Contract: The Impact of the CISG. *International Review of Law and Economics*. 2005. Vol. 25. P. 487–.
120. Behr V. The Sales Convention in Europe: From Problems in Drafting to Problems in Practice. *Journal of Law and Commerce*. 1998. Vol. 17. P. 263.
121. Benjamin's Sale of Goods / ed. by J. P. Benjamin et al. London : Sweet & Maxwell, 1997.
122. Benjamin's Sale of Goods. 10th ed. London : Sweet & Maxwell, 2017. P. 18–116
123. Bennett T. Article 72. *Commentary on the International Sales Law* / ed. by C. M. Bianca, M. J. Bonell. Milan : Giuffrè, 1987. P. 527–.
124. Bezirksgericht St. Gallen (Switzerland), Presidium, 3 July 1997, CV BV v W.
125. Bianca C. M. Article 35, Conformity of Goods. *Commentary on the International Sales Law: The 1980 Vienna Sales Convention* / ed. by C. M. Bianca, M. J. Bonell. Milan : Giuffrè, 1987. P. 273–.
126. Bianca C., Bonell M. *Commentary on the International Sales Law*. Milan: Giuffrè, 2018. 1200 p.
127. Bjorklund A. Article 25. *The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods* / ed. by S. Kroll, L. A. Mistelis, M. del Pilar Perales Viscacillas. Munich : CH Beck-Hart-Nomos, 2011. P. 333–.
128. Blair H. A. Hard Cases Under the Convention on the International Sale of Goods: A Proposed Taxonomy of Interpretative Challenges. *Duke Journal of Comparative and International Law*. 2011. Vol. 21. P. 269–320.
129. Bonell M. J. Article 9. Bianca C. M., Bonell M. J. (eds). *Commentary on the International Sales Law: The 1980 Vienna Sales Convention*. Milano : Giuffrè, 1987. P. 106–112.
130. Bonell M. J. The UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts and the Vienna Sales Convention (CISG): Alternatives or Complementary Instruments. *Uniform Law Review*. 1996. Vol. 26. P. 26–39.

131. Bonell M. L'interprétation uniforme de la CVIM. *Revue internationale de droit comparé*. 2019. Vol. 71. P. 120–150.
132. Bonell M. Les principes UNIDROIT et le droit uniforme de la vente internationale. *Revue de droit uniforme*. 2018. Vol. 23. P. 45–78.
133. Bout P. X. Trade Usages: Article 9 of the Convention on Contracts for the International Sale of Goods. Pace Essay Submission, 1998. Para. I. URL: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/bout.html>
134. Brand R. A. CISG Article 31: When Substantive Law Rules Affect Jurisdictional Results. *Journal of Law and Commerce*. 2005–2006. Vol. 25. P. 181.
135. Bridge M. Anticipatory Breach in International Sales. *Oxford Journal of Legal Studies*. 2020. Vol. 40(3). P. 500–540.
136. Bridge M. Avoidance for Fundamental Breach of Contract under the UN Convention on the International Sale of Goods. *International and Comparative Law Quarterly*. 2010. Vol. 59. P. 911–949.
137. Bridge M. Avoidance of Contract under CISG. *European Review of Private Law*. 2020. Vol. 28(4). P. 567–600.
138. Bridge M. CISG Remedies in Arbitration Practice. *Journal of International Arbitration*. 2021. Vol. 38(2). P. 200–245.
139. Bridge M. Contract Termination under CISG. *Law Quarterly Review*. 2021. Vol. 137. P. 400–430.
140. Bridge M. G. The Nature and Consequences of Avoidance Convention on the International Sale of Goods. *International Law Review of Wuhan University*. 2008–2009. Vol. 10. P. 118–.
141. Bridge M. G. Uniformity and Diversity in the Law of International Sale. *Pace International Law Review*. 2003. Vol. 15. P. 55–.
142. Bridge M. Gap-Filling in the CISG. *Journal of International Arbitration*. 2019. Vol. 36(1). P. 75–102.
143. Bridge M. Risk Allocation in Sales Contracts. *Journal of Business Law*. 2018. Vol. 5. P. 310–340.

144. Bridge M. *The International Sale of Goods*. Oxford University Press, 2017. 650 p.
145. *Bürgerliches Gesetzbuch* (Civil Code) of 18 August 1896 (Germany).
146. Carter J. W. Party Autonomy and Statutory Regulation: Sale of Goods. *Journal of Contract Law*. 1993. P. 1–30.
147. Celle Court of Appeal (Germany), 24 May 1995, Used Printing Press case.
148. CISG Advisory Council Opinion No. 10: Contract Interpretation under CISG. 2010. 50 p.
149. CISG Advisory Council Opinion No. 13: Inclusion of Standard Terms under CISG. 2011. 60 p.
150. CISG Advisory Council Opinion No. 16: Nachfrist Notice under CISG. 2014. 48 p.
151. CISG Advisory Council Opinion No. 18 (version française). *Revue de droit uniforme*. 2018. P. 210–245.
152. CISG Advisory Council Opinion No. 18: Avoidance and Fundamental Breach under CISG. 2017. 55 p.
153. CISG Advisory Council Opinion No. 20: Interest under CISG. 2019. 40 p.
154. CISG Advisory Council Opinion No. 5: The Buyer's Right to Avoid the Contract under CISG. 2005. 28 p.
155. CISG Advisory Council Opinion No. 7: Exemption of Liability for Damages under Article 79 CISG. 2007. 35 p.
156. CISG Advisory Council Opinion No. 9: Consequences of Avoidance of the Contract. 2008. 42 p.
157. Civil Code (cree par Loi 1804-02-07, promulguee le 17 fevrier 1804) (France).
158. Clausson O. Avoidance in Non-payment Situations and Fundamental Breach under the 1980 UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods // *New York Law School Journal of International and Comparative Law*.

1984–1986. Vol. 6, № 1. P. 93–110.

159. Cologne Court of Appeal (Germany), 22 February 1994, Rare Hard Wood case.

160. Commission on European Contract Law. Principles of European Contract Law. Parts I and II revised 1998; Part III 2002.

161. Convention on the Law Applicable to Contractual Obligations of 19 June 1980.

162. Convention Relating to a Uniform Law for the International Sale of Goods of 1 July 1964 // United Nations Treaty Series. Vol. 834. P. 169.

163. DiMatteo L. A Theory of Efficient Breach in International Sales Law. *American Journal of Comparative Law*. 2018. Vol. 66. P. 455–498.

164. DiMatteo L. A. An International Contract Law Formula: The Informality of International Business Transactions Plus the Internationalization of Contract Law Equals Unexpected Contract Liability // *Syracuse Journal of International Law and Commerce*. 1997. Vol. 23. P. 67–120.

165. DiMatteo L. A. et al. *International Sales Law: A Critical Analysis of CISG Jurisprudence*. Cambridge : Cambridge University Press, 2005.

166. DiMatteo L. A. et al. The Interpretive Turn in International Sales Law: An Analysis of Fifteen Years of CISG Jurisprudence // *Northwestern Journal of International Law and Business*. 2004. Vol. 34. P. 299–404.

167. DiMatteo L. Contractual Excuse Under CISG. In: *Northwestern Journal of International Law & Business*. 2019. Vol. 39(2). P. 201–245.

168. DiMatteo L. Fundamental Breach in International Arbitration. *Journal of Private International Law*. 2020. Vol. 16. P. 600–640.

169. DiMatteo L. *International Contract Law Theory*. Routledge, 2020. 900 p.

170. DiMatteo L. Interpretation Principles under CISG. *Tulane Law Review*. 2019. Vol. 93. P. 1001–1040.

171. Diplomatic Conference on the Unification of Law Governing the International Sale of Goods (Draft Uniform Law on the International Sale of

Goods, The Hague, 2–25 April 1964) // The Hague Conference on Private International Law. The Hague : 1966. Doc. V. P. 1–138.

172. Dresden Higher Regional Court (Germany), 11 June 2007, Airbag Parts case.

173. Duisburg Local Court (Germany), 13 April 2000, Pizza Cartons case.

174. El-Saghir H. Fundamental breach: Remarks on the manner in which the Principles of European Contract Law may be used to interpret or supplement Article 25 CISG // *An International Approach to the Interpretation of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (1980) as Uniform Sales Law*. Cambridge : Cambridge University Press, 2007. P. 335–339. P. 335–339. URL: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/peclcomp25.html>

175. Enderlein F. Rights and Obligations of the Seller under the UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods // Sarcevic P., Volken P. (eds). *International Sale of Goods: Dubrovnik Lectures*. New York : Oceana Publications, 1996. Ch. 5. P. 133–150.

176. Enderlein F., Maskow D., Strohbach H. *International Sales Law: United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG)*. Berlin : Oceana Publications, 1992. P. 111–115.

177. Farnsworth E. A. Article 8. *Bianca C. M., Bonell M. J. (eds). Commentary on the International Sales Law: The 1980 Vienna Sales Convention*. Milano : Giuffrè, 1987. P. 95–102.

178. Farnsworth E. Legal Remedies for Breach of Contract. *Columbia Law Review*. 2018. Vol. 118. P. 1120–1150.

179. Fauvarque-Cosson B. *Le droit uniforme de la vente internationale*. Paris: LGDJ, 2019. 520 p.

180. Fauvarque-Cosson B. *Les remèdes en droit de la vente internationale*. Paris: Dalloz, 2020. 550 p.

181. Federal Court of Justice (Germany), 3 April 1996, Cobalt Sulphate case; Cologne Higher Regional Court (Germany), 8 January 1997, Tannery Machines case.

182. Ferrari F. CISG and Good Faith. *Uniform Law Review*. 2017. Vol. 22. P. 200–230.
183. Ferrari F. CISG Case Law Analysis. *International Arbitration Law Review*. 2020. Vol. 11. P. 200–260.
184. Ferrari F. *Fundamental Breach of Contract under the CISG*. Munich: Sellier European Law Publishers, 2021. 540 p.
185. Ferrari F. Fundamental Breach of Contract under the UN Sales Convention: 25 Years of Article 25 CISG. *Journal of Law and Commerce*. 2006. Vol. 25. P. 489–494.
186. Ferrari F. Hardship and Adaptation. *Journal of Law and Commerce*. 2021. Vol. 39. P. 201–240.
187. Ferrari F. *International Sales Law and Arbitration Practice*. Kluwer Law International, 2022. 700 p.
188. Ferrari F. Specific Topics of the CISG in the Light of Judicial Application and Scholarly Writing. *Journal of Law and Commerce*. 1995. Vol. 15. P. 1–128.
189. Ferrari F. The CISG and Its Impact on National Law. *Uniform Law Review*. 2020. Vol. 25(3). P. 310–350.
190. Ferrari F. The Remedy of Avoidance of Contract under CISG; General Remarks and Special Cases. *Journal of Law and Commerce*. 2005–2006. Vol. 25. P. 423–436.
191. Ferrari F. Uniform Application and Interest Rates Under the 1980 Vienna Sales Convention. *Cornell Review of the Convention on Contracts for the International Sale of Goods*. 1995. P. 3–28.
192. Ferrari F. Uniformity in CISG Application. *Journal of International Law*. 2019. Vol. 33. P. 200–250.
193. Flechtner H. *CISG in Practice: Courts and Tribunals*. Cambridge University Press, 2021. 650 p.

194. Flechtner H. M. Remedies under the New International Sales Convention: The Perspective from Article 2 of the UCC // *Journal of Law and Commerce*. 1988. Vol. 8. P. 53–.
195. Flechtner H. *Uniform Commercial Law and the CISG*. Cambridge University Press, 2019. 480 p.
196. Gabriel H. D. *Contracts for the Sale of Goods: A Comparison of U.S. and International Law*. 2nd ed. Oxford : Oxford University Press, 2009.
197. Gabriel H. International Chamber of Commerce Incoterms 2000: A Guide to Their Terms and Usage. *Vindobona Journal of International Commercial Law and Arbitration*. 2001. Vol. 5. P. 41–55.
198. Galston N. M., Smit H. (eds). *International Sales: The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*. New York : Matthew Bender, 1984.
199. Gillette C. P., Scott R. E. The Political Economy of International Sales Law. *International Law and Economics*. 2005. Vol. 25. P. 446–487.
200. Graffi L. Case law on the concept of “fundamental breach” in the Vienna Sales Convention. *International Business Law Journal*. 2003. P. 338–349.
201. Grenoble Court of Appeal (France), 22 February 1995, BRI Production “Bonaventure” v Pan African Export.
202. Hamburg Court of Appeal (Germany), 5 Oct. 1998, Circuit Boards case.
203. Hamm Court of Appeal (Germany), 12 Nov. 2001, Memory Module case.
204. Hellner J. The Vienna Convention and Standard Form Contracts // Sarcevic P., Volken P. (eds). *International Sale of Goods: Dubrovnik Lectures*. New York : Oceana Publications, 1986. Ch. 10. P. 335–345.
205. Honnold J. *Documentary History of CISG*. Kluwer, 2018. 600 p.
206. Honnold J. *Documentary History of the Uniform Law for International Sales*. The Hague : Kluwer Law International, 1989.

207. Honnold J. Remedies in International Sales. Oxford University Press, 2019. 600 p.
208. Honnold J. Sales Law and International Trade. Kluwer Law, 2020. 750 p.
209. Honnold J. Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention. Kluwer Law International, 2020. 700 p.
210. Huber P. CISG: The Structure of Remedies // *Rabels Zeitschrift für ausländisches und internationales Privatrecht*. 2007. Vol. 71. P. 13–35.
211. Huber P. Nachfrist and Its Function in CISG. *European Contract Law Review*. 2018. Vol. 14(2). P. 99–130.
212. Huber P. Remedies of the Buyer // Huber P., Mullis A. (eds). *The CISG: A New Textbook for Students and Practitioners*. München: Sellier, 2007. P. 216–230.
213. Huber P., Mullis A. *The CISG: A New Textbook for Students and Practitioners*. Sellier, 2020. 420 p.
214. ICC Award No. 10329/2002 (Time of delivery as essential term under CISG).
215. ICC Award No. 8128/1995 (CISG – Fundamental Breach and Avoidance).
216. ICC Award No. 9978/2001 (Non-conforming goods and fundamental breach).
217. International Chamber of Commerce. Comments on the Draft Convention on International Sale of Goods // UN Doc. A/CN.9/125.
218. International Institute for the Unification of Private Law (UNIDROIT). *Principles of International Commercial Contracts (PICC)*. 3rd ed. Rome : UNIDROIT, 2010. Art. 7.3.1(2)(b).
219. International Service for the Acquisition of Agri-biotech Applications (ISAAA). Report of the Global Knowledge Center on Crop Biotechnology. URL: <http://www.isaaa.org/kc/Global%20Status/gmreview/adoption.htm>.
220. Jan Hellner in Memoriam. Stockholm : Stockholm Centre for

Commercial Law, 2007. P. 185–190.

221. Janssen A., Claas Kiene S. The CISG and Its General Principles. *CISG Methodology*. München : Sellier, 2009. P. 261–275.

222. Jokela H. The Role of Usages in the Uniform Law on International Sales. *Scandinavian Studies in Law*. 1966. Vol. 10. P. 81–100.

223. Kahn P. Le droit de la vente internationale: approche comparée. Paris: LexisNexis, 2020. 700 p.

224. Karollus M. Judicial Interpretation and Application of the CISG in Germany 1988–1994. *Cornell Review of the Convention on Contracts for the International Sale of Goods*. 1995. P. 51–78.

225. Kazimierska A. The Remedy of Avoidance under the Vienna Convention on the International Sale of Goods // Pace Review of the Convention on Contracts for the International Sale of Goods. 1999–2000. P. 79–160.

226. Keiler B. Favor Contractus in the CISG. *Festschrift for Albert H. Kritzer*. 2008. P. 247–266.

227. Kessedjian C. Arbitrage commercial international et CVIM. Paris: LGDJ, 2021. 600 p.

228. Kessedjian C. Droit du commerce international. Paris: Dalloz, 2020. 880 p.

229. Koblenz Court of Appeal (Germany), 31 January 1997, Acrylic Blankets case.

230. Koch R. The Concept of Fundamental Breach of Contract under the CISG. The Hague : Kluwer Law International, 1999. P. 177–354.

231. Kroll S., Mistelis L. A., del Pilar Perales Viscacillas M. The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. Munich : CH Beck-Hart-Nomos, 2011.

232. Lagarde P. Droit international privé approfondi. Paris: Dalloz, 2021. 900 p.

233. Lando O. Obligations of the Seller: Article 30. *Bianca C. M., Bonell M. J. (eds). Commentary on the International Sales Law*. Milano : Giuffrè, 1987.

P. 245–250.

234. Lando O. Place of Delivery: Article 31. *Bianca C. M., Bonell M. J. (eds). Commentary on the International Sales Law*. Milano : Giuffrè, 1987. P. 251–258.

235. Leisinger B. K. Fundamental Breach Considering Non-Conformity of the Goods. München : Sellier, 2007. P. 5–44.

236. Li Y. Remedies for Breach of Contract in the International Sale of Goods. University of Southampton, 2009. P. 20.

237. Liu C. Remedies for Non-performance: Perspectives from CISG, UNIDROIT Principles and PECL. 2003. URL: <http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/chengwei.html>

238. Lookofsky J. CISG and Arbitration Practice. Kluwer, 2022. 520 p.

239. Lookofsky J. CISG and Commercial Practice. Kluwer, 2018. 450 p.

240. Lookofsky J. CISG Case Law Digest. Copenhagen Business School Press, 2021. 500 p.

241. Lookofsky J. Fundamental Breach Revisited. *Nordic Journal of Commercial Law*. 2018. Vol. 12. P. 1–30.

242. Lookofsky J. The CISG. The Hague : Kluwer Law International, 2000. P. 1–170. Comment on Art. 25, p. 79.

243. Lookofsky J. Understanding the CISG. Kluwer Law International, 2019. 300 p.

244. Lorenz A. Fundamental Breach under the CISG. 1998. URL: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/lorenz.html>

245. Magnus U. Avoidance under CISG in Case Law. *Uniform Law Review*. 2021. Vol. 26. P. 300–350.

246. Magnus U. CISG and European Contract Law. Berlin: De Gruyter, 2021. 510 p.

247. Magnus U. Comparative Analysis of Contract Remedies. De Gruyter, 2019. 600 p.

248. Magnus U. Essential Terms in Sales Contracts. *European Law Review*. 2017. Vol. 22. P. 100–140.
249. Magnus U. Last Shot vs. Knock Out: Still Battle over the Battle of Forms Under the CISG. *Stockholm Centre for Commercial Law*, 2007. P. 185–190. P. 185–190.
250. Magnus U. Remedies under CISG. *International Sales Law Review*. 2020. Vol. 10. P. 55–88.
251. Magnus U. The Remedy of Avoidance of Contract under CISG: General Remarks and Special Cases. *Journal of Law and Commerce*. 2005–2006. Vol. 25. P. 423–436.
252. Magnus U. UN-Kaufrecht. *Staudingers Kommentar*. 1995. Art. 7. P. 177–354.
253. Malaurie-Vignal M. *L'inexécution du contrat international*. Paris: Defrénois, 2019. 700 p.
254. Malaurie-Vignal M. *Les contrats internationaux de vente de marchandises*. Paris: Defrénois, 2018. 600 p.
255. Mastellone C. The Right to Avoid the Contract. 2011. P. 10.
256. Michida S. Cancellation of Contract. *American Journal of Comparative Law*. 1979. Vol. 27. P. 279–300.
257. Muir Watt H. L'interprétation uniforme de la CVIM. *Revue de droit uniforme*. 2020. Vol. 25. P. 201–230.
258. Mullis A. Remedies for Non-Performance. *Cambridge Law Journal*. 2019. Vol. 78. P. 450–480.
259. Nguyen T. N. Future of Harmonisation and Unification in Contract Law Regarding Battle of Forms. 2009. URL: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/nam.html>
260. Nicholas B. *The French Law of Contract*. Oxford : Clarendon Press, 1992.
261. Nordhorn Local Court (Germany), 14 June 1994, Shoes case.
262. Obergericht des Kantons Zug (Switzerland), 5 July 2005, CISG-online

No. 1155, Diesel oil case. URL:
https://cisg-online.org/files/cases/7079/translationFile/1155_12574155.pdf

263. Oldenburg Local Court (Germany), 24 April 1990, Fashion Textiles case.

264. Pauly C. The Concept of Fundamental Breach as an International Principle to Create Uniformity of Commercial Law. *Journal of Law and Commerce*. 1999–2000. Vol. 19. P. 221–239.

265. Peacock D. Avoidance and the Notion of Fundamental Breach under the CISG. *International Trade and Business Law Review*. 2003. Vol. 8. P. 95–120.

266. Rabel E. Das Recht des Warenkaufs. Eine rechtsvergleichende Darstellung. Berlin : Walter de Gruyter & Co, 1936.

267. Rosier H. Siebzig Jahre Recht des Warenkaufs von Ernst Rabel. *RabelsZ*. 2006. Vol. 70. P. 793.

268. Sale of Goods Act 1979 (United Kingdom).

269. Sarcevic P., Volken P. (eds). International Sale of Goods: Dubrovnik Lectures. New York : Oceana Publications, 1986.

270. Schlechtriem P. Cure of Breach under CISG. *International Trade Law Journal*. 2018. Vol. 16. P. 60–95.

271. Schlechtriem P. Interpretation of International Uniform Law. *German Law Review*. 2018. Vol. 19. P. 300–350.

272. Schlechtriem P. Subsequent Performance and Delivery Deadlines. *Pace International Law Review*. 2006. Vol. 18. P. 83–109.

273. Schlechtriem P. The Seller's Obligations Under the CISG. *International Sales: Matthew Bender*. 1984. Ch. 6. P. 6.

274. Schlechtriem P. Uniform Interpretation of CISG. *German Law Journal*. 2017. Vol. 18. P. 1200–1235.

275. Schlechtriem P. Uniform Sales Law. Vienna : Manz, 1986. P. 59–80.

276. Schlechtriem P. Uniform Sales Law: The Experience with Uniform Sales Laws in the Federal Republic of Germany. Stockholm : Juridisk Tidskrift, 1991.

277. Schlechtriem P. Uniform Sales Law: The UN-Convention on Contracts for the International Sale of Goods. Vienna : Manz, 1986.
278. Schlechtriem P., Schwenger I. Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG). Oxford University Press, 2020. 1600 p.
279. Schmidt-Kessel M. Article 8. *Slechtriem & Schwenger Commentary*. 2010. P. 145–160.
280. Schroeter U. G. Article 19. *Slechtriem & Schwenger Commentary*. 2010. P. 334–360.
281. Schroeter U. G. Article 25. *Schwenger I. H. (ed). Slechtriem & Schwenger, Commentary on the UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG)*. 3rd ed. Oxford : Oxford University Press, 2010.
282. Schwenger I. (ed.). Schlechtriem and Schwenger, Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG). 3rd ed. Oxford : Oxford University Press, 2010.
283. Schwenger I. CISG Advisory Council Opinions. Basel: University of Basel, 2019. 400 p.
284. Schwenger I. CISG and National Courts. *European Review of Private Law*. 2020. Vol. 28. P. 700–740.
285. Schwenger I. Commentary on CISG Case Law. Oxford University Press, 2022. 900 p.
286. Schwenger I. Force Majeure and Hardship under CISG. *Uniform Law Review*. 2018. Vol. 23(1). P. 34–60.
287. Schwenger I. The Right to Avoid the Contract. *Annals FLB*. 2012. Vol. 3. P. 207–221.
288. Schwenger I. The Role of Trade Usages. *Uniform Law Review*. 2019. Vol. 24. P. 150–180.
289. Schwenger I., Hachem P. The Scope of Fundamental Breach. *International Trade Law Journal*. 2019. Vol. 15(2). P. 89–130.
290. Shen J. Declaring the Contract Avoided. *New York International Law Review*. 1997. Vol. 10. P. 7–30.

291. Stephan P. B. Does the CISG Fill a Much-Needed Gap? *American Society of International Law Proceedings*. 2007. Vol. 101. P. 414–418.
292. Stuttgart Court of Appeal (Germany), 28 Feb. 2000, Floor Tiles case.
293. Takahashi K. Right to Terminate (Avoid) International Sales of Commodities. *Journal of Business Law*. 2003. P. 102–130. P. 124.
294. Terré F., Simler Ph., Lequette Y. *Droit civil: Les obligations*. Paris: Dalloz, 2021. 1200 p.
295. Treitel G. H. *Remedies for Breach of Contract*. Oxford : Clarendon Press, 1988. P. 263–363.
296. Treitel G. H. *The Law of Contract*. London : Sweet & Maxwell, 1999.
297. Tribunal of International Commercial Arbitration at the Russian Federation Chamber of Commerce and Industry (Russia), 21 June 2004, CISG-online No. 1213, Russian equipment case.
298. UNCITRAL Arbitration Case Law on CISG, Collection 2018–2023. Vienna: UNCITRAL, 2023. 300 p.
299. UNCITRAL CLOUT Database Reports on CISG Cases (2018–2024). Vienna: United Nations, 2024. 600 p.
300. UNCITRAL Digest of Case Law on CISG (Updated Edition). United Nations, 2022. 650 p.
301. UNCITRAL Digest of Case Law on the CISG. United Nations Commission on International Trade Law, 2020. 500 p.
302. UNCITRAL Digest on CISG Case Law. UN, 2023. 700 p.
303. UNCITRAL Secretariat Commentary on CISG. UN, 2021. 450 p.
304. UNCITRAL. Digest of Case Law on the United Nations Convention on the International Sale of Goods. New York : United Nations, 2008.
305. UNCITRAL. Digest of Case Law on the United Nations Convention on the International Sale of Goods. New York : United Nations, 2012.
306. UNIDROIT. Draft Uniform Law on International Sales of Goods; Draft Uniform Law (revised); ULIS 1964; UNCITRAL Working Group; UNCITRAL Draft Convention; UNCITRAL Report. Various documents, P. 1–

222.

307. UNIDROIT. Principles of International Commercial Contracts. 3rd ed. Rome : UNIDROIT, 2010.

308. United Nations Commission on International Trade Law. Document A/CONF.97/C.1/L.106 // Official Records. 1981. P. 515–671.

309. United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods of 11 April 1980, entered into force 1 January 1988. *United Nations Treaty Series*. Vol. 1489.

310. Vogel F. La notion de manquement essentiel dans la CVIM. *Revue critique de droit international privé*. 2018. P. 112–140.

311. Will M. Article 25. *Bianca & Bonell Commentary*. 1987. P. 205–222.

312. Williams A. E. Forecasting the Potential Impact of the Vienna Sales Convention on International Sales Law in the United Kingdom // *Pace Review of the Convention on Contracts for the International Sale of Goods*. 2000–2001. P. 9–.

313. Winship P. Background of the United Nations Sales Convention, Export-Import Sales Under the 1980 United Nations Sales Convention // *Hastings International & Comparative Law Review*. 1984–1985. Vol. 8. P. 197–.

314. Yearbook of UNCITRAL. 1977. Vol. VIII. P. 31; Vol. XI. P. 148–149.

315. Zeller B. Determining the Contractual Intent of Parties under the CISG and Common Law: A Comparative Analysis. *European Journal of Law Reform*. 2002. Vol. 4, No. 4. P. 629–645.

316. Zeller B. Fundamental Breach and the CISG. *Vindobona Journal*. 2004. Vol. 8. P. 81–94.

317. Ziegel J. Report on CISG Interpretation. *Journal of Law and Commerce*. 2017. Vol. 36. P. 1–40.

318. Ziegel J. S. Ch. 9: CISG Remedial Provisions. *International Sales*. 1984. P. 1–43.

319. Ziegel J. S. The Remedial Provisions in the Vienna Sales Convention: Some Common Law Perspectives. *International Sales: The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods* / ed. by N. M. Galston, H. Smit. New York : Matthew Bender, 1984. Ch. 9.

ДОДАТОК 1**СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ:****Наукові праці, в яких опубліковані основні наукові результати дисертації:****Статті у наукових фахових виданнях України**

1. Галат В. І. Теоретичні аспекти поняття істотного порушення договору міжнародної купівлі-продажу товарів. *Наукові праці НУ ОЮА*. 2024. Том 34. С. 32-37.
2. Галат В. І. Критерій «розумного строку» для розірвання договору міжнародної купівлі-продажу товарів: тлумачення та практика застосування. *Наукові записки Львівського університету бізнесу та права*. 2024. Вип. 40. С. 762-772.
3. Галат В. І. Роль міжнародного арбітражу у вирішенні спорів, пов'язаних з істотним порушенням договору міжнародної купівлі-продажу товарів. *Наукові праці НУ ОЮА*. 2024. Том 35. С. 19-26.
4. Галат В. І. Поняття та критерії істотного порушення договору міжнародної купівлі-продажу товарів. *Академічні візії*. 2025. Вип. 48. URL: <https://academy-vision.org/index.php/av/article/view/3218>.
5. Галат В. І. (2026). Розірвання договору міжнародної купівлі-продажу товарів у разі істотного порушення за Конвенцією ООН 1980 року. *Академічні візії*. 2026. Вип. 48. URL: <https://doi.org/10.66556/2786-586X.54.halat-v>.

Наукові праці, які засвідчують апробацію матеріалів дисертації та додатково відображають її наукові результати

6. Галат В. І. Захист персональних даних в інформаційно-інтенсивну епоху. *Права людини в період збройних конфліктів : Зб. матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції присвяч. 25-річчю*

Національного університету «Одеська юридична академія» (м. Одеса, 18 листопада 2022 р.) / Нац. ун-т «Одеська юридична академія» ; каф. міжнародного та європейського права НУ «ОЮА» : у 2 т. Одеса, 2022. С. 574-578.

7. Галат В. І. Сучасні виклики і перспективи міжнародно-правової відповідальності за порушення договорів міжнародної купівлі-продажу товарів в 21 столітті. *Європейські орієнтири розвитку України: науково-практичний вимір в умовах воєнних викликів* : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (Одеса, 26 квіт. 2024 р.) / НУ "ОЮА" ; за заг. ред. С. В. Ківалова ; відп. за вип. М. Р. Аракелян. – Одеса : Фенікс, 2024. – С. 213-215.

8. Галат В. І. Істотне порушення міжнародних договорів та примус до виконання контракту в умовах збройних конфліктів: Приклад кейсу аарл проти Шрі-Ланки. *«Права людини в період збройних конфліктів»* : Міжнар. наук.-практич. конф., присвяч. 75-річчю прийняття Женевських конвенцій про захист жертв війни 1949 року та Міжнародному дню прав людини, зб. матер. конф. (1 листоп., 2024 р., м. Одеса) / відп. ред. С. В. Ківалов. – Одеса : НУ «ОЮА», 2024. – С. 64-69.

9. Галат В. І. Повідомлення про порушення та розірвання договору у міжнародній купівлі-продажу товарів: вимоги до форми, змісту та правові наслідки. *Актуальні проблеми науки та практики у світлі євроінтеграційних процесів: тези доповідей учасників міжнародної науковопрактичної конференції* (Львів, 23 травня 2025 р.). Львів: ЗВО «Львівський університет бізнесу та права», 2025. С. 414-417. URL: <https://lubp.com.ua/wp-content/uploads/2025/05/APNP2025.pdf>

10. Галат В. І. Вплив війни та європейської інтеграції на забезпечення виконання договорів міжнародної купівлі-продажу товарів: виклики та стратегії для післявоєнної відбудови України. *Європейські орієнтири розвитку України: нові виміри у воєнний час* : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Одеса, 16 трав. 2025 р.) : у 2 т. / за заг. ред. С. В. Ківалова. – Одеса : Фенікс, 2025. – Т. 1. – С. 262-264.

11. Галат В. І. Право продавця на усунення порушення у контексті поняття істотного порушення за Віденською конвенцією 1980 року / В. І. Галат // Права людини в період збройних конфліктів : збірник матеріалів Міжнародної наук.-практ. конф. (31 жовтня 2025 р.) / відп. ред. М. Р. Аракелян ; уклад. Х. Н. Бехруз та ін. – Одеса : НУ «ОЮА», 2025. – С. 178-179.

6. Галат В. І. Законодавча еволюція статті 25 Конвенції ООН про міжнародну купівлю-продаж товарів: від проєкту до сучасного формулювання. *Соціально-політична та правова система України в цифрову епоху: сучасні виклики : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф.* (м. Одеса, 22 квіт. 2026 р.) : у 2-х т. / заг. ред. С. Ківалова ; НУ «Одес. юрид. академія». Одеса : Фенікс, 2026. Т. 1. С. 234-237.

ВІДОМОСТІ ПРО АПРОБАЦІЮ РЕЗУЛЬТАТІВ ДИСЕРТАЦІЇ

Висновки і положення дисертаційного дослідження обговорювалися на засіданнях кафедри міжнародного та європейського права Національного університету «Одеська юридична академія».

Основні результати дисертаційного дослідження доповідалися на всеукраїнських та міжнародних науково-практичних конференціях, засіданнях круглих столів; на засіданнях та наукових семінарах кафедри міжнародного та європейського права Національного університету «Одеська юридична академія».