

УДК 341.241.8

DOI <https://doi.org/10.32782/npuuola.v34.2024.4>*В. І. Галат*

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПОНЯТТЯ ІСТОТНОГО ПОРУШЕННЯ ДОГОВОРУ МІЖНАРОДНОЇ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ ТОВАРІВ

Вступ. Оскільки поняття істотного порушення міжнародного договору купівлі-продажу товарів, яке наводиться в Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів є досить широким та гнучким, та не дозволяє визначити, що саме вважати істотним порушенням, потрібно навести критерії, які дадуть чітке розуміння істотності порушення.

Для того, щоб визначитись з критеріями, ми мусимо звернитись до договору, в якому визначається застереження про норми, на підставі яких сторони будуть визначати на критерії орієнтуватись, оскільки в договорі на вибір сторін, зазначаються, норми національного права однієї з сторін, звичаєвого чи міжнародного права, якими будуть регулюватись їх відносини.

Постановка проблеми. В результаті інтенсивного розвитку торгових відносин між різними країнами та різними правовими сім'ям, міжнародна спільнота стикнулася з проблемою в визначенні поняття істотного порушення договору міжнародної купівлі-продажу, оскільки все спирається на договірні зобов'язання між сторонами та відноситься до приватноправових відносин і ґрунтується на вільному виборі, які саме умови зазначати в договорі та яким правом для захисту порушених прав користуватись. Немає чітко окреслених меж, які б встановлювали чіткі критерії, які б визначили порушення договірних умов істотними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями в цій сфері займалися такі науковці, як Д. Гарріган, Е. Мейера, С. Гілмартін, Я. Гіцбург, Т. Шевченко, О. Морозов, О. Кушлабаєва, І. Петренко та ін. Проте аналіз поняття істотних порушень договору міжнародної купівлі-продажу товарів залишається актуальним і до сьогодні.

Метою статті – дослідження поняття істотного порушення договору міжнародної купівлі-продажу товарів через призму критеріїв таких порушень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для розуміння питання, що є істотним порушенням договору міжнародної купівлі-продажу товарів, спочатку необхідно визначитись із самим поняттям договору міжнародної

купівлі-продажу товарів. Договір міжнародної купівлі-продажу визначається, як договір, за яким одна сторона – продавець, постачальник, що є суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності однієї країни, передає або зобов'язується передати майно (товар, що є кінцевою продукцією), повністю або частинами з вивезенням за кордон у власність другій стороні – покупцеві, що є суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності іншої країни, який приймає або зобов'язується прийняти майно (товар) і сплатити за нього певну грошову суму [3, с. 56]. В таких договорах можна зазначити різноманітні умови, які стосуються ціни, якості, кількості, доставки, але основна складність полягає в їх суб'єктивному складі, оскільки суб'єктами такого договору можуть бути держави, підприємства які знаходяться в різних країнах та міжнародні організації, а тому, це ускладнює їх опрацювання та підвищує рівень ризиків порушення таких договорів.

З вищенаведеного можна зробити висновок, що міжнародні торгові відносини це різноманітна сукупність умов, які впливають на укладання міжнародних договорів, які в свою чергу регулюються чисельними міжнародними актами, звичаями, прецедентним правом, а також внутрішнім правом сторін, між якими укладається договір.

Для більш чіткого розуміння питання істотності порушення міжнародного договору, потрібно розібрати, що можна вважати порушення договору міжнародної купівлі-продажу товарів. Порушенням міжнародного договору купівлі-продажу може вважатись невиконання однієї з умов, вказаної в цьому договорі. Немає чіткого переліку в законодавстві чи в доктрині, які умови мають бути в договорі і які саме дії можуть призвести до порушення такого договору, оскільки умови визначаються безпосередньо в договорі, який укладений між сторонами, та визначаються індивідуально під конкретну ситуацію.

Порушення договірних зобов'язань міжнародної купівлі-продажу можна класифікувати на два види:

1. Незначне порушення. Порушення які не несуть серйозної загрози належному виконанню договору, не визначені в договорі як істотні та не підпадають під критерії істотного порушення договору;

2. Істотне порушення. Це більш серозні порушення, які унеможливають виконання договору і мають значний вплив на умови договору та несуть за собою суттєві збитки для сторони, яка виконала всі свої обов'язки по договору, але не отримала такого виконання від іншої сторони.

Якщо розглядати поняття істотного порушення, то воно має досить давню історію. Ще з часів римського права існувало поняття «*laesio enormis*», яке надавало можливість розірвати договірні відносини, якщо вигода яку отримала сторона значно відрізнялась від обіцяної. З розвитком торгових відносин у Середньовіччі з'явилося *lex mercatoria*, яке визнавало право на розірвання договору у випадку «суттєвими порушеннями».

Розбіжності в національному праві різних держав з питань міжнародної торгівлі являли собою істотну перешкоду на шляху її розвитку. Держави і міжнародні організації робили численні спроби уніфікації норм, що регулюють міжнародну купівлю-продаж товарів. Метою такої уніфікації мало стати скорочення юридичних перешкод на шляху міжнародної тор-

гівлі [2, с. 178]. Це і послугувало прийняттю Віденської конвенції про міжнародну купівлю-продаж товарів, яка, хоча й не дає чіткого визначення «істотного порушення», але досить докладно описує його наслідки.

Поняття істотного порушення договору міжнародної купівлі-продажу товарів відображено в ст. 25 Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів, в якій йдеться про те, що «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» [4]. Дане твердження є досить широким та гнучким, та не дає конкретних умов, які можуть визначати порушення договору, як істотне порушення.

Для того щоб більш детально розкрити поняття істотного порушення, потрібно розглянути основні теорії істотного порушення договору купівлі-продажу товарів такі, як:

Теорія «позбавлення очікувань»: Істотне порушення міжнародного договору купівлі-продажу має місце, коли воно позбавляє потерпілу сторону того, на що вона розумно очікувала від договору. Згідно із п. а), ч. 2 ст. 3.2.1 принципів УНІДРУА невиконання суттєво позбавляє постраждалу сторону того, на що вона мала право сподіватись відповідно до договору, якщо вона при цьому не передбачала і не могла розумно передбачити такого результату [6]. Прикладом, такого може слугувати коли продавець, не поставляє товар, який є ключовим у виробництві покупця.

Теорія «шкоди довірі»: можна визначити, як таке істотне порушення міжнародного договору купівлі-продажу коли воно серйозно шкодить довірі між сторонами. Згідно із п. а), ч. 2 ст. 3.2.1 принципів УНІДРУА. При оцінці істотності порушення ст. 7.3.1 Принципів УНІДРУА пропонується приймати до уваги у тому числі, чи дає порушення кредиторів підстави вважати, що він не може покладатися на майбутнє виконання з боку боржника. Наявність такого чинника надає незамінну допомогу кредиторів, який втрачає довіру до боржника, який не виконує або неналежним чином виконує окрему частину запланованого виконання у триваючих договірних відносинах, і стає зацікавленим у розірванні всього договору, включаючи всі заплановані на майбутнє частини виконання [5, с. 201].

Теорія «неможливості досягнення мети»: означає таке істотне порушення міжнародного договору купівлі-продажу, коли воно робить неможливим для потерпілої сторони досягнення мети договору. Дана визначення знаходить своє закріплення в ч. 1 ст. 35 Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів, в якій йдеться про те, що «Продавець повинен поставити товар, який за кількістю, якістю й описанням відповідає вимогам договору і який затарований чи упакований так, як це вимагається за договором» [4].

Теорія «суперечності з фундаментальними принципами»: така теорія наводиться в працях Е.Л. Мейера. В своїх дослідженнях він зазначає істотне порушення має місце, коли воно суперечить фундаментальним принци-

пам договірному права [7, с. 678–679]. Прикладом такого порушення може слугувати коли сторона вчинила шахрайство під час укладення договору.

Для того, щоб більш чітко розкрити поняття істотного порушення договору міжнародної купівлі-продажу товарів, потрібно звернутись до критеріїв, які надають розуміння, які саме порушення договору можна вважати істотним.

Так, кроки до розкриття критеріїв істотного порушення зроблені в Принципах Європейського контрактного права (PECL) (ст. 8:103). При визначенні істотності порушень враховуються: принципове значення чіткого слідування договору, що витікає з тексту договору; питання про те, чи позбавляє порушення істотним чином кредитора того, на що він розраховував, крім випадків, коли боржник не передбачав і не міг розумно передбачати такий результат; або питання про те, чи має порушення умисний характер і чи дає воно кредиторіві підстави не вірити в подальше виконання боржником договору [5, с. 201].

Дещо по-іншому визначають істотне порушення договору «Принципи, визначення та модельні правила європейського приватного права» (DCFR). Ст. 3:502 DCFR, на відміну від ст. 8:103 PECL, прямо зазначає, що для віднесення порушення до категорії істотного не має значення, вчинено воно навмисно чи по необережності, однак таке невиконання має давати кредиторі підстави вважати, що він не може розраховувати на виконання зобов'язання боржником. DCFR, як і PECL, пов'язують позбавлення в значній мірі кредитора з тим, що воно може мати місце у випадку, коли боржник в момент укладення договору передбачав такий результат, проте DCFR по-іншому визначає суб'єкта розумних очікувань порушення – покладає їх не на боржника, а на кредитора, що, зменшує ризик ймовірних зловживань з боку останнього [1, с. 78].

Досить вагоме значення в регулюванні міжнародних договірних зобов'язань відіграють Принципи УНІДРУА, які у порівнянні з DCFR та PECL, містять значно ширший перелік критеріїв істотного порушення договору купівлі-продажу. Відповідно до ч. 2 ст. 7.3.1 Принципів УНІДРУА для визначення, істотності порушення договору потрібно встановити наступні факти:

1. невиконання суттєво позбавляє постраждалу сторону того, на що вона мала право сподіватись відповідно до договору, якщо вона при цьому не передбачала і не могла розумно передбачити такого результату;

2. суворе дотримання невиконаного зобов'язання є істотним для даного договору;

3. невиконання є умисним або вчиненим через самовпевненість;

4. невиконання дає постраждалій стороні підстави вважати, що вона не може сподіватись на майбутнє виконання іншою стороною своїх зобов'язань;

5. у випадку розірвання договору стороні, яка не виконала зобов'язання, буде завдано непропорційних збитків, пов'язаних із виконанням нею зобов'язань чи підготовкою їхнього виконання [6].

Тобто з цього слідує, що немає єдиного підходу до визначення істотності порушення договору міжнародної купівлі-продажу товарів, оскільки сторо-

ни залишають за собою право встановлювати застереження щодо обраного права, критеріїв істотності та інших аспектів договору, які можуть відрізнитися від звичайних практик у міжнародних договорах купівлі-продажу товарів.

Можемо підсумувати, що істотним порушення міжнародного договору купівлі продажу товарів, є значне невиконання однією зі сторін своїх обов'язків, які були передбачені сторонами в договорі. Це порушення має бути на стільки вагоме, що воно порушує основні умови договору і перетворює угоду між сторонами на нікчемну.

Оскільки істотне порушення договору має місце, коли одна сторона не виконує повністю або частково своїх зобов'язань, тим самим позбавляючи іншу сторону вигоди, яку вона очікувала від контракту, то істотні порушення можуть мати значні юридичні та комерційні наслідки, що приведуть до спору між сторонами та вплинуть на їхні ділові відносини.

Концепція істотного порушення договору міжнародної купівлі-продажу товарів є фундаментальною для міжнародного торгового права і найбільший резонанс викликають у потерпілої сторони саме наслідки невиконання умов договору.

Висновки. Під час дослідження теоретичних аспектів поняття істотного порушення міжнародного договору купівлі-продажу товарів було встановлено, що дане поняття може бути визначено як таке порушення, що суттєво ускладнює або унеможливує виконання договірних зобов'язань, та призводить до знаних втрат сторони, яка виконала покладені на неї зобов'язання. Віденська конвенція про міжнародні договори купівлі-продажу надає нам надто широке поняття і не відповідає на питання, що саме можна вважати істотним порушенням, тому для більш чіткого розуміння, поняття істотного порушення міжнародного договору купівлі-продажу товарів потрібно розглядати в симбіозі з критеріями істотного порушення визначеними в договорі та застереженнями, щодо вибраного права.

Оскільки міжнародні торгові зносини постійно розвиваються, дослідження підкреслює необхідність подальшого аналізу та необхідності вдосконалення практики міжнародних договорів та вирішення спорів пов'язаних з істотними порушеннями.

Література

1. Весна Н.О. Істотне порушення договору як підстава його розірвання в міжнародному та зарубіжному праві. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Випуск 38. Том 1. Ужгород, 2016. С. 76–79.
2. Гайворонського В. М., Жущмана В. П. Міжнародне приватне право. Навчальний посібник. За М58 ред. К.: Юрін-ком Інтер. Київ. 2007. С. 368.
3. Деревянко Б.В. Відмежування договору міжнародної купівлі-продажу від інших договорів. *Вісник Інституту економіко-правових досліджень НАН України*. № 1. 2010. С. 53–57.
4. Конвенція Організації Об'єднаних Націй про договори міжнародної купівлі-продажу товарів від 11 квітня 1980 року, Набуття чинності для України: 1 лютого 1991р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_003#o282
5. Макачук Л.В. Критерії істотності порушення договору як підстави його розірвання. *Часопис Київського університету права*. 2013/2. С. 201-205. URL: http://kul.kiev.ua/images/chasopis/2013_2/201.pdf
6. Принципи міжнародних комерційних договорів УНІДРУА 2010. URL: <https://www.unidroit.org/wp-content/uploads/2021/06/Unidroit-Principles-2010-Ukrainian-bl.pdf>

7. Meyer E. L. International Contract Law. New York: Oxford University Press, 2009. P. 678–679.

Анотація

Галат В. І. Теоретичні аспекти поняття істотного порушення договору міжнародної купівлі-продажу товарів. – Стаття.

Ця стаття заглиблюється в теоретичні аспекти, що стосуються істотних порушень міжнародних договорів купівлі-продажу товарів. У статті розглядається історична ретроспектива та важливість чіткого розуміння поняття істотного порушення договору міжнародної купівлі-продажу товарів, теорії та критерії, які є основними елементами при визначенні істотного порушення договору. Автором аналізується поняття істотного порушення договору міжнародної купівлі-продажу товарів, яке наведено в Віденській конвенції про договори міжнародної купівлі-продажу товарів, а також критерії, визначення істотного порушення, які наведені в Принципах міжнародних комерційних контрактів (Принципи УНІДРУА), Принципах Європейського контрактного права (PECL) та Принципи, визначення та модельні правила європейського приватного права (DCFR).

В статті було визначено основні критерії істотного порушення договору міжнародної купівлі-продажу, такі як: невиконання договору, яке суттєво позбавляє постраждалу сторону того, на що вона мала право сподіватись; суворе дотримання невиконаного зобов'язання є істотним для даного договору; невиконання є умисним або вчиненим через самовпевненість; невиконання дає постраждалій стороні підстави вважати, що вона не може сподіватись на майбутнє виконання іншою стороною своїх зобов'язань; розірвання договору завдасть непропорційних збитків стороні, яка не виконала зобов'язання.

Також в статті зроблено висновок про необхідність продовження аналізу та розвитку поняття істотного порушення договору купівлі-продажу товарів, для уніфікації та удосконалення законодавства в цьому напрямку, оскільки ріст міжнародної торгівлі збільшується з року в рік та потребує актуалізації та вироблення нової практики міжнародної практики.

Ключові слова: порушення міжнародного договору купівлі-продажу, істотні порушення, міжнародний договір, Конвенція ООН, критерії, теорії.

Summary

Halat V. I. Theoretical aspects of the concept of fundamental breach in international sales contracts. – Article.

This article delves into the theoretical aspects concerning material breaches of international contracts for the sale of goods. The article discusses the historical perspective and the importance of a clear understanding of the concept of a material breach of contract for the international sale of goods, as well as the theories and criteria that are key elements in determining a material breach of contract. The author analyses the concept of a material breach of an international sales contract, as provided in the Vienna Convention on Contracts for the International Sale of Goods, as well as the criteria for determining material breach as outlined in the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts, the Principles of European Contract Law (PECL), and the Draft Common Frame of Reference (DCFR).

The article identifies the main criteria for a material breach of an international sales contract, such as: non-performance of the contract, which substantially deprives the aggrieved party of what it was entitled to expect; strict compliance with the unfulfilled obligation is essential for this contract; the non-performance is intentional or the result of recklessness; the non-performance gives the aggrieved party grounds to believe that it cannot expect future performance by the other party of its obligations; and the termination of the contract will cause disproportionate harm to the party that did not fulfill its obligation.

The article also concludes on the need for further analysis and development of the concept of material breach of a sales contract, for the purpose of unification and improvement of legislation in this area, as the growth of international trade increases year by year and requires updating and development of new practices in international practice.

Key words: breach of international sales contract, fundamental breaches, international contract, UN Convention, criteria, theories.