

**ПОНЯТТЯ ТА КРИТЕРІЇ ІСТОТНОГО ПОРУШЕННЯ ДОГОВОРУ
МІЖНАРОДНОЇ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ ТОВАРІВ****Галат Владислав Ігорович¹**

Опубліковано

30.10.2025

Секція

Право

УДК

342.924(045)

DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.20480499>

Анотація. У статті досліджується поняття та критерії істотного порушення договору міжнародної купівлі-продажу товарів відповідно до Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів 1980 року (Віденської конвенції). Проаналізовано зміст статті 25 Конвенції, яка визначає істотне порушення як таке, що спричиняє іншій стороні настільки значну шкоду, що вона значною мірою позбавляється того, на що мала право обґрунтовано розраховувати при укладенні договору. Встановлено, що поняття істотного порушення є одним із ключових механізмів системи правового захисту Конвенції, оскільки саме від кваліфікації порушення залежить можливість застосування таких засобів захисту, як розірвання договору, заміна товару чи відмова від виконання зобов'язань.

Особливу увагу приділено аналізу основних елементів істотного порушення: факту порушення договору, істотного позбавлення потерпілої сторони очікуваного результату та критерію передбачуваності негативних наслідків. Обґрунтовано, що при визначенні істотності порушення вирішальне значення має не сам факт невиконання зобов'язання, а ступінь фрустрації законних договірних очікувань сторони, яка зазнала порушення. Досліджено значення статей 7, 8 і 9 Конвенції для тлумачення поняття істотного порушення, зокрема щодо необхідності врахування міжнародного характеру Конвенції, принципу уніфікованого застосування та добросовісності у міжнародній торгівлі.

У статті також проаналізовано підходи міжнародної судової та арбітражної практики до визначення істотного порушення договору, а також наукові позиції щодо автономного характеру цього поняття у системі Конвенції. Встановлено, що поняття істотного порушення не має прямого аналога в національних правових системах і повинно тлумачитися автономно, без звернення до внутрішньодержавних концепцій *material breach* чи аналогічних категорій. Окрему увагу приділено критерію передбачуваності шкоди та визначенню моменту, на який має оцінюватися можливість передбачення негативних наслідків порушення договору.

Зроблено висновок, що оціночний характер категорії істотного порушення забезпечує гнучкість у застосуванні положень Конвенції, однак водночас потребує формування сталої міжнародної практики для забезпечення однакового тлумачення та застосування її норм.

Ключові слова: Конвенція ООН 1980 року, міжнародна купівля-продаж товарів, істотне порушення договору, договірні зобов'язання, міжнародна торгівля, засоби правового захисту, передбачуваність шкоди, тлумачення Конвенції, розірвання договору.

¹ аспірант кафедри міжнародного та європейського права
Національного університету «Одеська юридична академія»
<https://orcid.org/0009-0004-4413-1050>

CONCEPT AND CRITERIA OF FUNDAMENTAL BREACH OF CONTRACT IN INTERNATIONAL SALE OF GOODS

Abstract. The article examines the concept and criteria of fundamental breach of contract under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods of 1980 (CISG). Particular attention is paid to the analysis of Article 25 of the Convention, which defines a fundamental breach as a breach resulting in such detriment to the other party as substantially to deprive it of what it was entitled to expect under the contract. It is established that the concept of fundamental breach constitutes one of the central mechanisms of the CISG system of remedies, since the qualification of a breach directly determines the availability of such remedies as avoidance of the contract, replacement of goods, or refusal to perform contractual obligations.

The study focuses on the main elements of fundamental breach, namely the existence of a breach of contract, substantial deprivation of the aggrieved party's contractual expectations, and the foreseeability of the detrimental consequences. It is argued that the decisive factor in determining whether a breach is fundamental is not merely the fact of non-performance, but rather the extent to which the breach frustrates the legitimate contractual expectations of the aggrieved party. The article also analyzes the role of Articles 7, 8, and 9 of the CISG in interpreting the notion of fundamental breach, particularly with regard to the Convention's international character, the need to promote uniform application, and the principle of good faith in international trade.

The article further examines approaches developed in international judicial and arbitral practice concerning the interpretation of fundamental breach, as well as doctrinal views on the autonomous nature of this concept within the CISG framework. It is established that the notion of fundamental breach has no exact equivalent in domestic legal systems and therefore must be interpreted autonomously, without reliance on national concepts such as material breach or similar domestic categories. Special attention is devoted to the criterion of foreseeability and the determination of the relevant moment at which the foreseeability of detrimental consequences should be assessed.

It is concluded that the evaluative nature of the concept of fundamental breach ensures flexibility in the application of the Convention; however, it simultaneously necessitates the development of consistent international judicial and arbitral practice in order to secure uniform interpretation and application of the CISG provisions.

Key words: CISG, international sale of goods, fundamental breach of contract, contractual obligations, international trade, remedies, foreseeability of damages, interpretation of the Convention, avoidance of contract.

Постановка питання. Активний розвиток міжнародної торгівлі, глобалізація економічних відносин та зростання кількості транскордонних комерційних операцій зумовлюють необхідність забезпечення стабільності та передбачуваності договірних відносин між суб'єктами господарювання різних держав. Важливу роль у цьому процесі відіграє Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів 1980 року (надалі – Конвенція), яка встановлює уніфіковані правила укладення та виконання договорів міжнародної купівлі-продажу товарів. Одним із ключових інститутів Конвенції є поняття істотного порушення договору, оскільки саме від правильного визначення характеру порушення залежить можливість застосування таких правових наслідків, як розірвання договору, відмова від виконання зобов'язань чи вимога про відшкодування збитків.

Актуальність дослідження зумовлена тим, що положення Конвенції щодо істотного порушення мають оціночний характер і нерідко викликають труднощі у правозастосовній практиці. Відсутність чітких універсальних критеріїв визначення

істотності порушення спричиняє неоднакове тлумачення судами та арбітражами різних держав, що негативно впливає на єдність міжнародної комерційної практики. У зв'язку з цим особливого значення набуває аналіз змісту поняття істотного порушення договору та критеріїв його встановлення відповідно до Конвенції ООН 1980 року.

Метою статті є дослідження поняття та критеріїв істотного порушення договору міжнародної купівлі-продажу товарів у Конвенції ООН 1980 року, а також аналіз особливостей їх застосування у міжнародній судовій та арбітражній практиці.

Виклад основного матеріалу. 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» [1].

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» [3, 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.

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 чітке 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» [5, 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 [6, с. 201-203].

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» [2, 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» [5, 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 [7, 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 [2, 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 [8, с. 192].

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 Конвенцією, 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» [9, с. 114; 10, с. 47; 11; 12, с.7-8]. Отже, *шкода* 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 підірвати 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»* [13].

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, усталеної 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 загальноновизнаними 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» [15, 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» [2, 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 відшкодуваних 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.

Висновки. Отже, поняття істотного порушення договору у Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів 1980 року є одним із центральних механізмів захисту прав сторін у міжнародних комерційних відносинах. Конвенція пов'язує істотність порушення з таким рівнем негативних наслідків для сторони договору, який суттєво позбавляє її того, на що вона мала право розраховувати при укладенні договору. Основними критеріями визначення істотного порушення виступають характер і наслідки порушення, ступінь втрати очікуваного результату для потерпілої сторони, а також передбачуваність таких наслідків для сторони-порушника.

Проведений аналіз свідчить, що оціночний характер категорії істотного порушення забезпечує гнучкість у застосуванні норм Конвенції, однак водночас створює ризик неоднакового тлумачення у правозастосовній практиці. Саме тому важливе значення має формування сталої міжнародної судової та арбітражної практики, яка сприятиме однаковому розумінню критеріїв істотності порушення та підвищенню ефективності механізму правового регулювання міжнародної купівлі-продажу товарів.

Список використаних джерел

1. Конвенція Організації Об'єднаних Націй про договори міжнародної купівлі-продажу товарів від 11 квітня 1980 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_003
2. 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. 489–500.
3. Zeller B. Fundamental Breach and the CISG – A Unique Treatment or Failed Experiment? *Vindobona Journal of International Commercial Law and Arbitration*. 2004. Vol. 8. P. 81–94.
4. Діковська І. А. Принципи правового регулювання міжнародних приватних договірних зобов'язань: монографія. К.: Юрінком Інтер, 2014. 464 с.
5. Will M. Article 25. In: Bianca C. M., Bonell M. J. (eds.). *Commentary on the International Sales Law: The 1980 Vienna Sales Convention*. Milan : Giuffrè, 1987. P. 205–217.

6. Коссаk В. М. Договір міжнародної купівлі-продажу: проблеми застосування КМКПТ. Львів: ЛНУ, 2020. 420 с.
7. Довгерт А. С. Міжнародне приватне право України: теорія і практика. Київ: Алерта, 2021. 800 с.
8. Міжнародне приватне право. Особлива частина: підручник / за ред. А. С. Довгерта і В. І. Кисіля. К.: Алерта, 2013. 400 с.
9. 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.
10. Люльчук Н. Міжнародна купівля-продаж товарів: проблеми застосування КМКПТ. Право України. 2019. № 6. С. 45–58.
11. Verma S. Doctrine of Fundamental Breach: The CISG and the UCC. URL: <https://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/verma.html>
12. Flechtner H. M. The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods // United Nations Audiovisual Library of International Law. 2009. P. 1–10.
13. Case Law on the UNCITRAL Text (CLOUT) abstract No. 2 (1991). URL: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/910917g1.html>.
14. Graffi L. Case Law on the Concept of "Fundamental Breach" in the Vienna Sales Convention . *Revue de droit des affaires internationales / International Business Law Journal*. 2003. No. 3. P. 338–349.
15. Koch R. The Concept of Fundamental Breach of Contract under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG). *Review of the Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG)*. The Hague : Kluwer Law International, 1999. P. 177–354.