

ФОРС-МАЖОР В ДОГОВОРАХ ПОСТАВКИ: ПРОБЛЕМИ АДАПТАЦІЇ ДОГОВІРНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ В УМОВАХ ПРАВОВОГО РЕЖИМУ ВОЄННОГО СТАНУ

КАЛІНЮК Анжела Леонідівна - доктор філософії в галузі права, доцент, Національна академія внутрішніх справ, кафедра цивільно-правових дисциплін навчально-наукового інституту права та психології

<https://orcid.org/0000-0001-8032-3632>

ПЕНДЮРА Максим Миколайович - кандидат юридичних наук, доцент, Національна академія внутрішніх справ, кафедра теорії, історії та філософії права навчально-наукового інституту права та психології

<https://orcid.org/0000-0002-3589-0184>

ПАДУН Роман Володимирович - кандидат юридичних наук, Національна академія внутрішніх справ, кафедра цивільно-правових дисциплін навчально-наукового інституту права та психології

<https://orcid.org/0000-0001-5101-8532>

УДК 347.44:351.86:341.9

DOI: <https://doi.org/10.71404/EP.2026.1.96>

Статтю присвячено комплексному дослідженню інституту форс-мажору та договору поставки в умовах правового режиму воєнного стану. Вказано, що чинне регулювання форс-мажору орієнтоване насамперед на звільнення від відповідальності та розірвання договору, тоді як адаптація зобов'язання постає лише як другорядна, обмежена додатковими умовами можливість. Проаналізовано зміст непереборної сили (ст. 617 ЦК України) та істотної зміни обставин (ст. 652 ЦК України) як норм, що регулюють принципово різні за характером ситуації – неможливість виконання в принципі та надмірну обтяжливість виконання, а також практику засвідчення форс-мажору Торгово-промисловою палатою України, зокрема правову долю листа від 28.02.2022 № 2024/02.0-7.1 у світлі позиції Верховного Суду щодо його доказового значення. Досліджено специфіку договору поставки як ритмічного довгострокового зобов'язання, для якого форс-мажорна перешкода найчастіше локалізується в межах окремої партії товару, не паралізуючи виконання договору в цілому, що ставить під сумнів доцільність його автоматичного розірвання. На основі аналізу судової практики, зокрема постано-

ви Верховного Суду від 06.04.2021 у справі № 922/2056/20, показано юридичну вразливість неформальних спроб адаптації договірних умов. Обґрунтовано доцільність запровадження в договірну практику поставки *hardship*-подібних застережень, розроблених з урахуванням довготривалого й ритмічного характеру цього виду договору, на основі принципів УНІ-ДРУА та рекомендацій Міжнародної торгової палати.

Ключові слова: форс-мажор; договір поставки; правовий режим воєнного стану; адаптація договірних зобов'язань; істотна зміна обставин; *hardship*-застереження; сертифікат Торгово-промислової палати; звільнення від відповідальності

Постановка проблеми

Повномасштабне вторгнення рф в Україну, що розпочалося в лютому 2022 року призвело до істотних змін в функціонуванні всього господарського обігу. Зруйновані виробничі потужності багатьох галузей або їх вимушене переміщення до інших регіонів, порушення усталених логістичних маршрутів, неможливість стабільного забезпечення безпеки вантажоперевезень, мобілізація фа-

хівців до Збройних Сил України, блекауті, ревізіція транспортних засобів та іншого майна для потреб оборони – усе це має істотний вплив на умови, в яких змушені функціонувати український бізнес і суб'єкти господарювання, що, в свою чергу, позначилося і на виконанні договорів. Договори поставки, як такі, що мають довготривалий характер і повинні забезпечувати ритмічність постачання товарів, особливо залежать від стабільності виробничих і транспортних процесів, наявності кваліфікованого персоналу та відповідних матеріальних ресурсів. Інститут форс-мажору мав би стати правовим інструментом, що утримує баланс інтересів сторін договору поставки. Проте його правове регулювання і практика застосування не були розраховані на виклики такого масштабу й тривалості, як це відбувається в умовах воєнного стану, що створює низку проблем.

Зокрема, загострилися найбільш очевидні проблеми, що полягають у розмежуванні понять «непереборна сила» (ст. 617 Цивільного кодексу України [1], далі – ЦК України), форс-мажорні обставини (ст. 14-1 Закону України «Про торгово-промислові палати в Україні», далі – Закон про ТПП) [2], істотні зміни обставин (ст. 652 ЦК України) [1]. В сучасних умовах ці положення можуть створювати невизначеність щодо того, на яку саме правову підставу слід посилатися і чого відповідна сторона договору вправі вимагати від контрагента. Хоча законодавець формально розмежує ці категорії, на практиці їх застосування до конкретних договірних ситуацій може викликати як об'єктивні труднощі, так і слугувати підставою для зловживань з боку недобросовісної сторони договірних відносин. До того ж звільнення від відповідальності або припинення зобов'язання, як основні наслідки форс-мажору, не завжди здатні задовольнити справжні інтереси сторін договору поставки, які полягають скоріше в адаптації договору – зміні строків, порядку, способу чи предмета поставки за збереження самого договірної зв'язку, адже пошук нових контрагентів в умовах кризи часто стає важким завданням, що вимагає значних організаційних та часових затрат. Це зумовлює

необхідність дослідження проблем адаптації договірних зобов'язань поставки в умовах правового режиму воєнного стану, з урахуванням довготривалого й складного характеру цих договірних відносин, конкретизації поглядів на інститут форс-мажору та пошуку додаткових правових інструментів такої адаптації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

В різні часи питання договору поставки досліджували Н.С.Кузнецова, В.В.Луць, Р.Б. Шишка та інші. Водночас сучасність вимагає повернення до такого вивчення вже в іншому контексті. Можна виділити кілька моментів, на яких робиться акцент у наукових працях останніх років. Договір поставки продовжує залишатися окремим предметом дослідження. Зокрема, це стосується його визначення [3], аналізу темпорального виміру належного та своєчасного виконання зобов'язання з поставки [4], проблематики доказування укладення договору поставки у спрощеній формі [5]. Питання функціонування договору поставки безпосередньо в умовах воєнного стану порушувалося щодо окремих його різновидів, зокрема – поставки медичних виробів [6], а також у контексті загальної оцінки викликів для господарських правовідносин, спричинених повномасштабним вторгненням [7]. Форс-мажор досліджується як підстава звільнення від господарсько-договірної відповідальності з акцентом на причинно-наслідковий зв'язок між воєнними діями та неможливістю виконання конкретного зобов'язання [8]; проблеми доведення форс-мажорних обставин аналізуються крізь призму судової практики Верховного Суду та у порівнянні із законодавством європейських країн, при цьому встановлюється відсутність преюдиційного характеру сертифікату ТПП [9]; також співвідношення форс-мажору в праві України та праві ЄС розглядається у порівняльному вимірі в цілому [10]. Окремі аспекти визначеної темою статті проблематики знаходять відображення і в працях зарубіжних дослідників. Так, вказується, що стаття 79 Віденської конвенції про договори міжнародної купівлі-продажу товарів (CISG) залишається

однією з найскладніших для застосування норм, оскільки не дає однозначної відповіді на питання про співвідношення неможливості виконання та ускладнення виконання (*hardship*) [11]; переосмислюється концептуальне розмежування *hardship* і *force majeure* саме в контексті масштабних системних потрясінь, які одночасно вражають широке коло учасників міжнародного обороту [12].

Водночас аналіз наведених джерел показує, що дослідження договору поставки та форс-мажору досі велися здебільшого паралельно, поза межами одне одного, а тому належного наукового опрацювання проблеми адаптації питань форс-мажору у договорах поставки в умовах воєнного часу та питання пошуку додаткових правових інструментів стабілізації договірних відносин в сфері поставки досі не отримали.

Метою статті є аналіз сучасного регулювання договору поставки та форс-мажору як правового інституту, традиційно орієнтованого на звільнення від відповідальності чи припинення зобов'язання, виявлення пов'язаних з цим проблем виконання договору поставки в умовах воєнного стану, а також дослідження можливих альтернатив у вигляді механізмів адаптації договірних зобов'язань, зокрема на основі *hardship*-клаузул.

Виклад основного матеріалу

Договір поставки сьогодні безпосередньо регулюється лише однією статтею – ст. 712 ЦК України [1], частина перша якої містить визначення договору, друга – відсилає до загальних положень про купівлю-продаж, а третя – встановлює можливість регулювання особливостей укладення та виконання договорів поставки (зокрема – поставки для державних потреб) окремим законом. Слід нагадати, що з 28 серпня 2025 року втратив чинність Господарський кодекс України [13], який пропонував розгорнуте регулювання поставки: окрема глава містила не лише визначення договору (ст. 265), а й спеціальні норми щодо предмету, кількості й асортименту (ст. 266), строків і порядку поставки, включно з правилами про довгострокові договори та поставку

окремими партіями (ст. 267), якості товарів і претензійного порядку у зв'язку з недоліками (ст.ст. 268–269), комплектності (ст. 270), особливі умови поставки окремих видів товарів (ст. 271). Також в контексті даного дослідження слід зазначити, що значна кількість договорів поставки була укладена ще до втрати чинності ГК України і, відповідно, сторони керувалися нормами саме зазначеного кодексу. Крім того, втрата чинності ГК України, з одного боку, автоматично припинила науковий дискурс навколо питання про розбіжності в правовому регулюванні поставки ЦК України та ГК України [3], а, з іншого, – ще більш загострило питання про фрагментарність регулювання деяких положень.

За статтею 712 ЦК України постачальник, який здійснює підприємницьку діяльність, зобов'язується у встановлений строк передати покупцю товар для використання у підприємницькій чи іншій діяльності, не пов'язаний з особистим чи побутовим використанням, а покупець зобов'язується прийняти товар і оплатити його. У якості специфічної риси, яка обумовлює виділ договору поставки в окрему договірну конструкцію, належить, таким чином, спеціальний суб'єктний склад учасників договірних відносин. Другою специфічною рисою буде строк договору. Без уточнень, ст. 712 каже про *строк (строки)* передачі товару у власність, а отже виконання може бути проведено окремими партіями товару в обумовлені строки. Положення щодо строків раніше конкретизувалося ГК України (ст. 267) і на їх значення звертав увагу Верховний Суд у постанові від 06.04.2021 року у справі N 922/2056/20. Зокрема, наголошується на специфіці строків і ритмічності поставки і вказується, що графік поставки має пряме юридичне значення [14]. Попри те, що Верховний Суд здійснював аналіз норм саме ГК України, це не змінює розуміння строків в договорі поставки. А отже, кажучи про специфіку невиконання чи неналежного виконання договору поставки, слід відмітити, що порушення може бути локалізовано в межах окремої партії товару чи етапу графіка поставки, тоді як решта зобов'язання залишається чи вже виконаним чи має перспективу

бути виконаним належним чином. І саме ця особливість договору поставки, коли порушення може бути локалізоване в межах окремої партії товару, не паралізуючи при цьому виконання всього договору, має визначальне значення для розуміння того, як інститут форс-мажору співвідноситься з виконанням договору поставки.

Визначення форс-мажору міститься в частині другій ст. 14-1 Закону про ТПП [2], яка встановлює дві кумулятивні ознаки: обставини мають бути надзвичайними та невідворотними, а також об'єктивно унеможливлувати виконання зобов'язань. Поєднання цих ознак означає, що сам факт існування вказаної в законі обставини, наприклад воєнних дій, без доведеного причинно-наслідкового зв'язку з неможливістю виконати конкретне зобов'язання форс-мажором не визнається. Сам перелік обставин охоплює три групи явищ. Це *обставини воєнного і суспільно-політичного характеру* (загроза війни, збройний конфлікт, військова мобілізація, реквізиція, комендантська година, масові заворушення), *природні явища* (епідемія, стихійні лиха), а також *обставини транспортно-логістичного характеру* (тривалі перерви в роботі транспорту, закриття морських проток, ембарго, заборона експорту чи імпорту).

Фактично кожна з наведених в ст. 14-1 Законі про ТПП [2] обставин здатна вплинути на виконання договору поставки, однак характер цього впливу є різним залежно від того, на яку саме складову зобов'язання постачальника обставина діє. Можна виділити обставини, що унеможливають виробництво товару, зокрема реквізицію, пожежу чи вибух на виробничих потужностях; обставини, що унеможливають транспортування товару, зокрема блокаду, тривалі перерви в роботі транспорту, закриття морських проток; та обставини системного характеру, які впливають опосередковано, дезорганізуючи господарський обіг у цілому, зокрема воєнні дії, загрозу війни, комендантську годину, масові заворушення. Таке розмежування має значення передусім тому, що для партійного зобов'язання поставки обставина першої чи другої групи, як правило, унеможливає виконання конкретної партії чи етапу графі-

ка, тоді як обставина третьої групи частіше ускладнює, а не унеможливає виконання договору в цілому.

Стаття 14-1 Закону «Про ТПП» не визначає, що саме відбувається з договором після засвідчення форс-мажорних обставин. Питання звільнення від відповідальності, зміни чи розірвання договору залишаються поза межами регулювання цієї норми і визначаються іншими положеннями законодавства та умовами договору, а отже інститут форс-мажору в тому вигляді, в якому він закріплений цим законом, має процедурно-засвідчувальний, а не наслідково-регулятивний характер: норма встановлює порядок підтвердження обставини, але не регулює її наслідки для конкретного зобов'язання. Ці правові наслідки встановлюються нормами ЦК України. Так, відповідно до статті 617 ЦК особа, яка порушила зобов'язання, звільняється від відповідальності за це порушення, якщо доведе, що воно сталося внаслідок випадку або непереборної сили. При цьому не вважається випадком, зокрема, недодержання своїх обов'язків контрагентом боржника, відсутність на ринку товарів, потрібних для виконання зобов'язання, відсутність у боржника необхідних коштів. Єдиним наслідком, який передбачає ця норма, є звільнення від відповідальності на період дії обставини. Щодо питання про подальшу долю самого зобов'язання – його виконання, зміну строків чи предмета, то стаття цього не регулює.

Механізм зміни чи розірвання договору передбачений іншою нормою статті 652 ЦК України, яка визначає зміну обставин як істотну, якщо вони змінилися настільки, що сторони, передбачивши це, не уклали б договір або уклали б його на інших умовах. За відсутності згоди сторін договір може бути розірваний судом за наявності одночасно чотирьох умов: непередбачуваності зміни обставин на момент укладення договору, неможливості її усунення заінтересованою стороною, порушення майнового балансу сторін унаслідок виконання договору на первісних умовах, та відсутності покладення ризику такої зміни на заінтересовану сторону договором чи звичаями ділового обороту. При цьому зміна договору судом, на

відміну від розірвання, допускається лише у виняткових випадках – коли розірвання суперечило б суспільним інтересам або завдало б сторонам шкоди, що значно перевищує витрати на виконання договору на змінених судом умовах.

Отже, стаття 617 і стаття 652 ЦК України регулюють принципово різні ситуації: перша розрахована на обставини, що унеможливають виконання зобов'язання в принципі, друга – на обставини, за яких виконання залишається можливим, але стає надмірно обтяжливим для однієї зі сторін. Разом із тим в обох випадках законодавець надає пріоритет негативним для договору наслідкам – звільненню від відповідальності або розірванню, тоді як зміна (адаптація) договору в обох нормах постає як другорядний, обмежений додатковими умовами варіант.

Викладені положення окреслюють нормативну модель договору поставки і форс-мажору в їх загальному вигляді. Однак умови повномасштабної війни, що триває в Україні понад чотири роки, поставили цю модель перед випробуванням масовим і довготривалим застосуванням, яке виявило розрив між закладеною в законі вимогою індивідуального доведення причинно-наслідкового зв'язку та практичною потребою бізнесу отримати оперативне й однакове для всіх підтвердження форс-мажорних обставин.

Першою реакцією ТПП України щодо практичного застосування статті 14-1 Закону «Про ТПП» в умовах воєнного стану став лист від 28.02.2022 № 2024/02.0-7.1 [15], яким засвідчено військову агресію російської федерації проти України та введення воєнного стану як форс-мажорні обставини. Лист адресований «Всім, кого це стосується», тобто необмеженому колу суб'єктів, а не заявлений за індивідуальним зверненням, як цього вимагає загальна процедура ст. 14-1. Такий підхід, вочевидь, був продиктований відсутністю на той момент право застосовного досвіду, розрахованого на одночасне й масове настання форс-мажорних обставин для необмеженого кола суб'єктів господарювання та підприємницької діяльності, адже сама процедура ст. 14-1 Закону

про ТПП формувалася для індивідуальних випадків.

В подальшому Верховний Суд неодноразово оцінював доказове значення цього листа і виробив послідовну позицію. У постанові від 15.06.2023 (справа № 910/8580/22) зазначено, що лист є загальним офіційним документом і не містить ідентифікуючих ознак конкретного договору, виконання якого стало неможливим. У постанові від 07.06.2023 (справа № 912/750/22) суд додатково вказав, що цей лист не можна вважати сертифікатом у розумінні ст. 14-1, оскільки він не виданий за зверненням конкретного суб'єкта. Узагальнюючий висновок сформульований у постанові від 13.09.2023 (справа № 910/7679/22): лист ТПП від 28.02.2022 не є доказом настання форс-мажорних обставин для всіх без винятку суб'єктів господарювання, а кожен суб'єкт, який не може виконати зобов'язання за конкретним договором, зобов'язаний самостійно довести наявність форс-мажору саме для цього зобов'язання [16]. Ця позиція Верховного Суду фактично звела нанівець практичну цінність зазначеного листа як універсального доказу, повернувши тягар доведення до того самого індивідуального підходу, який закладений у ч. 2 ст. 14-1 Закону про ТПП.

Це узгоджується також з підходом Верховного Суду до оцінки сертифіката ТПП як такого. Об'єднана палата Касаційного господарського суду в постанові від 19.08.2022 (справа № 908/2287/17) дійшла висновку, що навіть належно виданий за індивідуальним зверненням сертифікат ТПП не є беззаперечним доказом форс-мажору і підлягає критичній оцінці судом у сукупності з іншими доказами, оскільки інший підхід суперечив би принципу змагальності сторін. Далі було вказано, що тягар доведення форс-мажору при цьому покладається на сторону, яка порушила зобов'язання: контрагент за договором не зобов'язаний доводити наявність чи відсутність форс-мажорних обставин у боржника, а лише сам факт порушення договірних зобов'язання (постанова ВС від 07.06.2023 у справі № 906/540/22) [16].

Отже, практика застосування ст. 14-1 Закону «Про ТПП» в умовах воєнного стану показує розрив між спрощеним, загальним

характером первинного засвідчення форс-мажору та вимогою індивідуального доведення причинно-наслідкового зв'язку, яку послідовно підтримує судова практика. Загальний лист від 28.02.2022 виконав функцію первинного орієнтира для суб'єктів господарювання та підприємницької діяльності, однак не звільнив жодну зі сторін договору поставки від обов'язку довести форс-мажор стосовно її власного, конкретного зобов'язання.

В контексті саме відносин поставки слід звернути увагу на такий специфічний аспект форс-мажору в умовах воєнного стану як співвідношення обставин, передбачених статтею 14-1 Закону «Про ТПП» (зокрема ембарго, заборони чи обмеження експорту й імпорту), із санкційним регулюванням за Законом України «Про санкції» [17]. Спеціальні економічні санкції та інші обмежувальні заходи, на відміну від об'єктивних подій на кшталт бойових дій, є адресним інструментом, а їх правовий режим суттєво відрізняється залежно від того, є санкція секторальною, тобто такою, що стосується невизначеного кола осіб певного виду діяльності, чи персональною, спрямованою на окремого суб'єкта. Для договору поставки це означає, що одна й та сама санкція не породжує форс-мажор автоматично й однаково для всіх постачальників: вона унеможливає виконання лише для тих, хто об'єктивно позбавлений можливості замінити санкційне джерело постачання чи контрагента альтернативним, тоді як для інших постачальників, здатних до такої заміни, та сама обставина радше ускладнює виконання, ніж унеможливає його. Ця відмінність має враховуватися при кваліфікації конкретного випадку невиконання договору поставки як форс-мажорного, оскільки автоматичне посилення на санкційні обмеження без оцінки наявності розумної альтернативи для конкретного постачальника не узгоджується з вимогою індивідуального причинно-наслідкового зв'язку, закладеною в статті 14-1 Закону «Про ТПП» [2].

Для договору поставки вимоги щодо індивідуального доведення форс-мажору мають особливу вагу, адже його значення для господарського обігу в умовах воєнного

стану виходить за межі звичайного цивільного обороту. Поставки продукції виробничо-технічного призначення забезпечують безперервність виробничих ланцюгів у критичних для оборони й життєзабезпечення галузях, а поставки для державних потреб, зокрема оборонні закупівлі, безпосередньо пов'язані з обороноздатністю держави. Зрив постачання комплектуючих, сировини чи обладнання на одній ланці такого ланцюга здатен паралізувати виробництво на наступних ланках, а в оборонній сфері вплинути на здатність виконувати державні контракти, строки яких часто самі є критичними.

Крім складнощів з індивідуальним доведенням наявності форс-мажорних обставин слід також зауважити щодо звичайних наслідків форс-мажору, адже за таких умов автоматичне розірвання договору поставки внаслідок форс-мажорної перешкоди є економічно невиправданим рішенням. Розірвання довготривалого договору означає для покупця необхідність пошуку нового постачальника в умовах, коли ринок сам перебуває під впливом тих самих дестабілізуючих факторів — зруйнованого виробництва, порушеної логістики, дефіциту кваліфікованих кадрів. Новий контрагент з високою ймовірністю зіткнеться з тими самими труднощами, що й попередній, а час, витрачений на пошук, переговори та узгодження умов нового договору, сам по собі є витратою, якої сторони могли б уникнути, зберігши наявні договірні відносини. Для постачальника розірвання договору означає втрату напрацьованого господарського зв'язку і клієнтської бази саме в момент, коли пошук нових покупців ускладнений тими самими обставинами.

Отже, звільнення від відповідальності за статтею 617 ЦК цієї проблеми не вирішує, а лише відкладає її. Воно звільняє боржника від негативних наслідків за конкретний період прострочення, але не дає відповіді на питання, що відбувається із зобов'язанням далі. Форс-мажор не змінює строків виконання зобов'язання — він лише звільняє сторону від відповідальності за їх порушення на період дії обставини. Це означає, що після завершення форс-мажору боржник формально залишається зобов'язаним ви-

конати договір у тому вигляді, в якому він був погоджений до настання обставин, які могли докорінно змінити виробничі, логістичні чи цінові умови, за яких це виконання є можливим.

Тут проявляється вже розглянута вище специфіка поставки як ритмічного зобов'язання, що зазвичай виконується частинами. Форс-мажорна перешкода, як вказувалося вище, найчастіше вражає не договір у цілому, а окрему партію товару чи етап графіка. Логічним виходом з ситуації було б включення положень, що дозволяли би сторонам формалізовано скоригувати саме вражену частину зобов'язання, наприклад перенести строк конкретної партії, змінити її обсяг чи спосіб відвантаження, зберігши договір в цілому.

Проте найчастіше сторони договору поставки опиняються перед вибором між двома однаково незадовільними варіантами: формально вимагати виконання зобов'язання в первісному вигляді, що після тривалої перерви може бути позбавлене економічного сенсу для обох сторін, або йти на розірвання договору, що для довготривалих постачальницьких відносин означає ще більші втрати, ніж збереження зв'язку на змінених умовах. Стаття 652 ЦК формально дає вихід із цієї дилеми, проте законодавець свідомо звужив її застосування до виняткових випадків і обумовив сукупністю чотирьох жорстких умов, тоді як звичайна, неproblemна зміна графіка поставки — ситуація, що виникає в договірній практиці значно частіше, ніж екстраординарна судова зміна договору, залишається без адекватного правового інструменту.

Обмеженість статті 652 ЦК як інструменту адаптації саме в контексті договору поставки полягає не в тому, що вона встановлює завищені вимоги для виняткових, дійсно кризових ситуацій, а в тому, що вона не розрахована на типову, повторювану практику поставки, де потреба скоригувати графік чи обсяг окремої партії виникає значно частіше, ніж підстави для звернення до суду. Судовий порядок зміни договору, обумовлений сукупністю чотирьох умов і винятковим характером самої зміни, є малоприсадабленим для оперативного узгодження

таких питань. В умовах воєнного стану ця непридатність лише посилюється: судовий розгляд вимагає часу, якого сторони довготривалого постачальницького зв'язку часто не мають, особливо коли йдеться про оборонні закупівлі чи поставки критично важливих товарів, де затримка у вирішенні спору сама по собі здатна завдати шкоди, порівнянної з наслідками невиконання договору. Це підводить до потреби в договірному, а не судовому механізмові адаптації, який сторони закладали б у текст договору поставки заздалегідь, ще на етапі його укладення.

Саме таку функцію в міжнародній комерційній практиці виконує *hardship*-застереження. На відміну від форс-мажорного застереження, яке констатує неможливість виконання і звільняє сторону від відповідальності, *hardship*-клаузула виходить із протилежної передумови: виконання залишається можливим, але стає надмірно обтяжливим для однієї зі сторін, тож застереження надає їй право вимагати перегляду умов договору. Принципи УНІ-ДРУА щодо міжнародних комерційних договорів визначають *hardship* через істотну зміну рівноваги договору, викликану або надмірним зростанням вартості виконання для однієї сторони, або суттєвим зменшенням цінності зустрічного надання [18]. При цьому сторона, яка постраждала, має право вимагати переговорів щодо перегляду умов, а якщо сторони не досягають згоди в розумний строк, кожна з них може звернутися до суду чи арбітражу, який вправі або розірвати договір, або адаптувати його з метою відновлення рівноваги [18]. Подібний підхід — розмежування форс-мажору й *hardship* через критерій можливості чи неможливості виконання — покладено в основу й рекомендацій Міжнародної торгової палати щодо форс-мажорних застережень та застережень про *hardship* 2020 року, розроблених з урахуванням досвіду пандемії [19].

Розмежування форс-мажору й *hardship* визнає і вітчизняна судова практика. У постанові від 16.08.2023 у справі № 910/17639/21 Верховний Суд прямо вказав, що на відміну від форс-мажорних обставин, які роблять виконання зобов'язання неможливим у принципі, істотна зміна обста-

вин є оціночною категорією, яка полягає в тому, що виконання для однієї зі сторін стає більш обтяженим унаслідок збільшення вартості виконуваного чи зменшення цінності отримуваного, чим суттєво порушується рівновага договірних відносин [20]. Верховний Суд також звернув увагу, що на відміну від форс-мажору істотна зміна обставин не впливає на строк виконання і не звільняє від відповідальності, а дозволяє або припинити виконання через розірвання договору, або змінити його умови для відновлення порушеного балансу інтересів сторін [20]. Це підтверджує, що вітчизняна доктрина вже має теоретичну основу для сприйняття *hardship*-логіки, хоча на рівні договірної практики поставки вона застосовується вкрай рідко.

Практика також свідчить, що спроби сторін неформально узгодити нові умови виконання договору поставки без належного договірної оформлення такої зміни є юридично вразливими. Ілюстрацією цього є вже згадана вище справа № 922/2056/20 [14]. Постачальник, зіткнувшись з труднощами постачання комплектуючих від зарубіжних партнерів, листами повідомляв покупця про затримки та узгоджував нові дати відвантаження кожної партії, а покупець приймав товар з простроченням без претензій. Суди попередніх інстанцій розцінили таку поведінку сторін як фактичну (конклюдентну) зміну умов договору щодо строків поставки. Верховний Суд цю позицію не підтримав, зазначивши, що якщо договір укладено у формі єдиного документа з умовою, що зміни вносяться лише в такій самій формі, звичайне листування юридичної сили зміни строку не має, а обізнаність покупця про труднощі постачальника і його поведінка, яка полягала у фактичному прийнятті пізньої поставки, не звільняють постачальника від відповідальності за порушення графіка. Ця справа, хоча й не пов'язана безпосередньо з форс-мажором воєнного часу, демонструє загальний і принциповий висновок: спроба неформальної адаптації договірних зобов'язань, навіть за фактичної згоди обох сторін, є юридично вразливою за відсутності належно оформленого договірної механізму такого перегляду. Обмеженість

наслідків, які пропонує чинне регулювання форс-мажору – звільнення від відповідальності або розірвання договору, – у поєднанні з юридичною вразливістю неформальних спроб адаптації підводить до питання про доцільність формалізованих механізмів такого перегляду для договору поставки.

Отже, для договору поставки *hardship*-подібне застереження мало б передбачати кілька обов'язкових елементів. По-перше, чіткий тригер, тобто перелік чи опис обставин, які дають стороні право ініціювати перегляд, наприклад суттєве збільшення вартості сировини чи логістики, спричинене об'єктивними факторами, що не залежать від сторони. По-друге, процедуру: обов'язок ініціюючої сторони повідомити контрагента і провести переговори протягом визначеного строку. По-третє, предмет можливого перегляду, застосовно до поставки це найчастіше строки чи графік окремих партій, обсяг чи асортимент товару, рідше ціна. По-четверте, наслідок недосагнення згоди: чи мають сторони право звернутися до суду або третейського органу з вимогою про зміну договору, чи, за відсутності згоди, договір підлягає розірванню на визначених умовах. Наявність такого застереження є принциповою: без нього навіть добросовісна, погоджена обома сторонами спроба неформально узгодити нові умови виконання залишається юридично незахищеною, як засвідчує наведений вище приклад судової практики.

Висновки

Форс-мажор у тому вигляді, в якому він закріплений чинним законодавством, орієнтований на звільнення від відповідальності та розірвання договору, тоді як адаптація зобов'язання залишається другорядним, обмеженим варіантом. Для договору поставки як ритмічного довгострокового зобов'язання це створює розрив між правовою моделлю і господарською логікою: перешкода, що вражає окрему партію, найчастіше не позбавляє договір здатності до подальшого виконання в цілому. Водночас без формалізованого договірної механізму навіть добросовісна спроба сторін адаптувати зобов'язання залишається юридично не-

захищеною. Ефективною відповіддю на цю проблему може стати імплементація в договірну практику поставки hardship-подібних застережень, розроблених з урахуванням довготривалого й ритмічного характеру цього виду договору.

Література

1. Цивільний кодекс України : Закон України від 16.01.2003 № 435-IV. База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text> (дата звернення: 27.02.2026).

2. Про торгово-промислові палати в Україні : Закон України від 02.12.1997 № 671/97-ВР. База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/671/97-%D0%B2%D1%80#n94> (дата звернення: 10.02.2026).

3. Кальковець В. Л. Проблематика законодавчого визначення договору поставки. *Юридичний науковий електронний журнал*. 2024. № 7. С. 123–126. URL: https://lscj.org.ua/7_2024/30.pdf (дата звернення: 13.02.2026).

4. Гуйван П. Д. Відносини з поставки: сутнісні та темпоральні виміри. Ч. 2. Належне та своєчасне виконання договору. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Юриспруденція*. 2022. № 59. С. 38–43. URL: <http://www.vestnik-pravo.mgu.od.ua/archive/juspradenc59/8.pdf> (дата звернення: 12.02.2026).

5. Товкун І., Зал Д. Укладення договору поставки у спрощеній формі: на матеріалах судової практики. *Підприємництво, господарство і право*. 2021. № 5. С. 40–44. URL: <https://pgp-journal.kiev.ua/archive/2021/5/7.pdf> (дата звернення: 14.02.2026).

6. Теремецький В. І. Договір поставки медичних виробів в умовах воєнного стану. *Приватне право і підприємництво*. 2023. Вип. 22. С. 141–147. URL: <https://repository.ndippp.gov.ua/bitstream/765432198/778/1/20.pdf> (дата звернення: 11.02.2026).

7. Андрухів Є. М. Договір поставки у процесі реалізації господарських правовідносин в сучасних умовах. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія: Юридичні*

науки. 2024. № 11(81). С. 36–41. URL: <https://humanitarian.com.ua/index.php/juridical/article/download/379/397> (дата звернення: 22.02.2026).

8. Мілаш В. С. Форс-мажор як підстава звільнення від господарсько-договірної відповідальності. *Актуальні проблеми права: теорія і практика*. 2023. № 1(45). С. 21–29. URL: <https://journals.snu.edu.ua/index.php/app/article/download/629/599/610> (дата звернення: 24.02.2026).

9. Маріц Д. О., Пазюк М. В., Уваров І. А. Проблеми доведення форс-мажорних обставин у договірних зобов'язаннях під час дії воєнного стану в Україні. *Аналітично-порівняльне правознавство*. 2025. № 3(1). С. 272–278. URL: <https://app-journal.in.ua/wp-content/uploads/2025/06/42.pdf> (дата звернення: 21.02.2026).

10. Марценко Н. С., Гера В. О. Форс-мажор у приватному праві Європейського Союзу та України: порівняльно-правовий аналіз. *Південноукраїнський правничий часопис*. 2022. № 4. Ч. 2. С. 149–156. URL: http://www.sulj.oduvs.od.ua/archive/2022/4/part_2/23.pdf (дата звернення: 01.02.2026).

11. Janssen A., Wahnschaffe C. J. COVID-19 and international sale contracts: unprecedented grounds for exemption or business as usual? *Uniform Law Review*. 2020. Vol. 25, № 4. P. 466–495. URL: <https://doi.org/10.1093/ulr/unaa026>

12. So L. K., Sooksripaisarnkit P., Garimella S. R. COVID-19 in the Context of the CISG: Reconsidering the Concept of Hardship and Force Majeure. *Balkan Yearbook of European and International Law 2020*. Cham : Springer, 2021. URL: https://doi.org/10.1007/16247_2020_15

13. Господарський кодекс України : Закон України від 16.01.2003 № 436-IV (втратив чинність). База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (дата звернення: 09.02.2026).

14. Постанова Верховного Суду від 06.04.2021 у справі № 922/2056/20. *Єдиний державний реєстр судових рішень*. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/96309384> (дата звернення: 02.02.2026).

15. Лист Торгово-промислової палати України від 28.02.2022 № 2024/02.0-

7.1 «Щодо засвідчення форс-мажорних обставин (обставин непереборної сили)». URL: <https://uccr.org.ua/uploads/files/621cba543cda9382669631.pdf> (дата звернення: 03.02.2026).

16. Кібенко О. Форс-мажорні обставини, що впливають на зміну та розірвання (припинення) господарських договорів : презентація / Національна школа суддів України. 09.01.2024. URL: https://supreme.court.gov.ua/userfiles/media/new_folder_for_uploads/supreme/2024_prezent/Kibenko_fors_major.pdf (дата звернення: 05.02.2026).

17. Про санкції : Закон України від 14.08.2014 № 1644-VII. База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1644-18#Text> (дата звернення: 08.02.2026).

18. Принципи міжнародних комерційних договорів УНІДРУА (редакція 2016 року) : неофіційний переклад українською мовою / International Institute for the Unification of Private Law (UNIDROIT). Rome, 2016. URL: <https://www.unidroit.org/wp-content/uploads/2024/01/blackletter2016-Ukrainian.pdf> (дата звернення: 04.02.2026).

19. ICC Force Majeure and Hardship Clauses 2020 / International Chamber of Commerce. Paris : ICC, 2020.

20. Постанова Верховного Суду від 16.08.2023 у справі № 910/17639/21. URL: <https://iPLEX.com.ua/doc.php?regnum=113335881> (дата звернення: 20.02.2026).

References

1. Civil Code of Ukraine of 16 January 2003 No. 435-IV. Verkhovna Rada of Ukraine. Legislation of Ukraine. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text> (accessed: 6 February 2026).

2. Law of Ukraine «On Chambers of Commerce and Industry in Ukraine» of 2 December 1997 No. 671/97-VR. Verkhovna Rada of Ukraine. Legislation of Ukraine. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/671/97-vr#n94> (accessed: 18 February 2026).

3. Kalkovets, V. L. Issues of the legislative definition of the supply contract. *Legal Scientific Electronic Journal*, 2024, No. 7, pp. 123–126. URL: https://lsej.org.ua/7_2024/30.pdf (accessed: 10 February 2026).

4. Huivan, P. D. Supply relations: essential and temporal dimensions. Part 2. Proper and timely performance of the contract. *Scientific Bulletin of the International Humanitarian University. Series: Jurisprudence*, 2022, No. 59, pp. 38–43. URL: <http://www.vestnik-pravo.mgu.od.ua/archive/juspradenc59/8.pdf> (accessed: 15 February 2026).

5. Tovkun, I., Zal, D. Conclusion of a supply contract in a simplified form: based on court practice materials. *Entrepreneurship, Economy and Law*, 2021, No. 5, pp. 40–44. URL: <https://pgp-journal.kiev.ua/archive/2021/5/7.pdf> (accessed: 2 February 2026).

6. Teremetskyi, V. I. Supply contract for medical devices under martial law. *Private Law and Entrepreneurship*, 2023, Iss. 22, pp. 141–147. URL: <https://repository.ndipp.gov.ua/bitstream/765432198/778/1/20.pdf> (accessed: 3 February 2026).

7. Andrukhiv, Ye. M. The supply contract in the implementation of economic legal relations under current conditions. *International Scientific Journal «Internauka». Series: Legal Sciences*, 2024, No. 11(81), pp. 36–41. URL: <https://humanitarian.com.ua/index.php/juridical/article/download/379/397> (accessed: 1 February 2026).

8. Milash, V. S. Force majeure as a ground for exemption from economic contractual liability. *Current Issues of Law: Theory and Practice*, 2023, No. 1(45), pp. 21–29. URL: <https://journals.snu.edu.ua/index.php/app/article/download/629/599/610> (accessed: 9 February 2026).

9. Marits, D. O., Paziuk, M. V., Uvarov, I. A. Problems of proving force majeure circumstances in contractual obligations during martial law in Ukraine. *Analytical and Comparative Law*, 2025, No. 3(1), pp. 272–278. URL: <https://app-journal.in.ua/wp-content/uploads/2025/06/42.pdf> (accessed: 25 February 2026).

10. Martsenko, N. S., Hera, V. O. Force majeure in the private law of the European Union and Ukraine: a comparative legal analysis. *South Ukrainian Law Journal*, 2022, No. 4, Part 2, pp. 149–156. URL: http://www.sulj.oduvs.od.ua/archive/2022/4/part_2/23.pdf (accessed: 4 February 2026).

11. Janssen, A., Wahnschaffe, C. J. COVID-19 and international sale contracts:

unprecedented grounds for exemption or business as usual? *Uniform Law Review*, 2020, Vol. 25, No. 4, pp. 466–495. DOI: <https://doi.org/10.1093/ulr/unaa026>.

12. So, L. K., Sooksripaisarnkit, P., Garimella, S. R. COVID-19 in the Context of the CISG: Reconsidering the Concept of Hardship and Force Majeure. In: *Balkan Yearbook of European and International Law 2020*. Cham: Springer, 2021. DOI: https://doi.org/10.1007/16247_2020_15.

13. Commercial Code of Ukraine of 16 January 2003 No. 436-IV (repealed). Verkhovna Rada of Ukraine. Legislation of Ukraine. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (accessed: 12 February 2026).

14. Resolution of the Supreme Court of 6 April 2021, case No. 922/2056/20. Unified State Register of Court Decisions. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/96309384> (accessed: 5 February 2026).

15. Letter of the Chamber of Commerce and Industry of Ukraine «On the certification of force majeure circumstances (circumstances of insurmountable force)» of 28 February 2022 No. 2024/02.0-7.1. URL: <https://ucci.org.ua/uploads/files/621cba543cda9382669631.pdf> (accessed: 23 February 2026).

16. Kibenko, O. *Force majeure circumstances affecting the amendment and termination of business contracts*: presentation. National School of Judges of Ukraine, 9 January 2024. URL: https://supreme.court.gov.ua/userfiles/media/new_folder_for_uploads/supreme/2024_prezent/Kibenko_fors_major.pdf (accessed: 19 February 2026).

17. Law of Ukraine «On Sanctions» of 14 August 2014 No. 1644-VII. Verkhovna Rada of Ukraine. Legislation of Ukraine. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1644-18#Text> (accessed: 17 February 2026).

18. International Institute for the Unification of Private Law (UNIDROIT). *UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts* (2016 ed.). Rome: UNIDROIT, 2016. URL: <https://www.unidroit.org/wp-content/uploads/2024/01/blackletter2016-Ukrainian.pdf> (accessed: 26 February 2026).

19. International Chamber of Commerce. *ICC Force Majeure and Hardship Clauses 2020*. Paris: ICC, 2020.

20. Resolution of the Supreme Court of 16 August 2023, case No. 910/17639/21. URL: <https://iplex.com.ua/doc.php?regnum=113335881> (accessed: 21 February 2026).

Kalinyuk Anzhela Leonidivna,

Doctor of Philosophy in Law, Associate Professor,

Educational and Scientific Institute of Law and Psychology,

National Academy of Internal Affairs,

Kyiv,

<https://orcid.org/0000-0001-8032-3632>,

e-mail: angel.kalinuk@gmail.com

Pendiura Maksym Mykolaiovych,

Candidate of Legal Sciences (Ph.D. in Law),

Associate Professor, Educational and Scientific Institute of Law and Psychology, National Academy of Internal Affairs,

Kyiv,

<https://orcid.org/0000-0002-3589-0184>,

e-mail: almaz1976@ukr.net

Padun Roman Volodymyrovych,

Candidate of Legal Sciences (Ph.D. in Law),

Department of Civil Law Disciplines, Educational and Scientific Institute of Law and Psychology,

National Academy of Internal Affairs,

Kyiv,

<https://orcid.org/0000-0001-5101-8532>,

e-mail: roma3padun@gmail.com

FORCE MAJEURE IN SUPPLY CONTRACTS: PROBLEMS OF ADAPTING CONTRACTUAL OBLIGATIONS UNDER THE LEGAL REGIME OF MARTIAL LAW

The article provides a comprehensive study of the institution of force majeure and the supply contract under the legal regime of martial law. It is shown that the current regulation of force majeure is oriented primarily towards exemption from liability and termination of the contract, whereas adaptation of the obligation appears only as a secondary possibility, limited by additional conditions. The content of impossibility of performance due to force majeure (Article 617 of the Civil Code of Ukraine) and material change of circumstances (Article 652 of the Civil Code of Ukraine) is analysed as norms

governing situations that are fundamentally different in nature — impossibility of performance in principle and excessive onerousness of performance — as well as the practice of certifying force majeure by the Chamber of Commerce and Industry of Ukraine, in particular the legal fate of the letter of 28 February 2022 No. 2024/02.0-7.1 in light of the Supreme Court's position on its evidentiary value. The specificity of the supply contract as a rhythmic, long-term obligation is examined, for which a force majeure impediment most often is localised within a single batch of goods, without paralysing performance of the contract as a whole, which calls into question the appropriateness of its automatic termination. Based on an analysis

of case law, in particular the Supreme Court ruling of 6 April 2021 in case No. 922/2056/20, the legal vulnerability of informal attempts at adapting contractual terms is demonstrated. The appropriateness of introducing hardship-like clauses into supply contract practice, designed with regard to the long-term and rhythmic nature of this type of contract, is substantiated on the basis of the UNIDROIT Principles and the recommendations of the International Chamber of Commerce.

Keywords: force majeure; supply contract; martial law legal regime; adaptation of contractual obligations; change of circumstances; hardship clause; Chamber of Commerce and Industry certificate; exemption from liability
