

ПРАВО

ЮРИДИЧНИЙ
ЖУРНАЛ*України*5
2016**АКТУАЛЬНА ТЕМА НОМЕРА:**

**«ЗАСТОСОВУВАНЕ ПРАВО
В МІЖНАРОДНОМУ
КОМЕРЦІЙНОМУ АРБІТРАЖІ:
ПРАКТИКА ЗАСТОСУВАННЯ
ВІДЕНСЬКОЇ КОНВЕНЦІЇ
ПРО ДОГОВОРИ МІЖНАРОДНОЇ
КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ ТОВАРІВ»**

- ◆ Судова реформа в Україні та вдосконалення законодавства у сфері міжнародного комерційного арбітражу
- ◆ Віденська конвенція про договори міжнародної купівлі-продажу товарів. Нюанси правозастосування
- ◆ Визначення процесуального та матеріального права у міжнародному комерційному арбітражі
- ◆ Імперативні норми у міжнародному комерційному арбітражі

ПРАВО

ЮРИДИЧНИЙ
ЖУРНАЛ

України

Науково-практичне фахове видання

Засноване у 1922 році

Видається щомісячно

Свідоцтво про державну реєстрацію:
Серія КВ № 17414-6184ПР

Передплатний індекс: 74424

Адреса редакційної колегії:

04107, м. Київ

вул. Багговутівська, 17–21

Тел.: 0 (44) 537-51-00

E-mail: info@pravoua.com.ua

Головний редактор:

Святоцький О. Д.,

доктор юридичних наук,

професор,

академік НАПрН України

ЮРИДИЧНИЙ ЖУРНАЛ «ПРАВО УКРАЇНИ» внесено до:

- **Переліку фахових видань у галузі юридичних наук** (наказ Міністерства освіти і науки України від 15 квітня 2014 року № 455);
- **Міжнародної наукометричної бази даних «EBSCO Publishing, Inc.» (США)** (Ліцензійні угоди від 16 травня 2013 року та 1 травня 2015 року);
- **Міжнародної наукометричної бази даних «Index Copernicus International» (Польща)** (листопад 2014 року);
- **Міжнародної наукометричної бази даних «HeinOnline» (США)** (Ліцензійна угода від 11 січня 2016 року).

ЗАСНОВНИКИ ЖУРНАЛУ

Національна академія правових наук України
Інститут держави і права ім. В. М. Корецького НАН України
Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого
Конституційний Суд України
Верховний Суд України
Вищий господарський суд України
Генеральна прокуратура України
Міністерство юстиції України
Спілка адвокатів України

ВИДАВЕЦЬ

© Видавничий Дім «Ін Юре»



5/2016

ЗМІСТ

Вступне слово Голови Міжнародного комерційного арбітражного суду і Морської арбітражної комісії при Торгово-промисловій палаті України, академіка НАПрН України Миколи СЕЛІВОНА.....	9
--	---

Актуальна тема номера:

«ЗАСТОСОВУВАНЕ ПРАВО В МІЖНАРОДНОМУ КОМЕРЦІЙНОМУ АРБІТРАЖІ: ПРАКТИКА ЗАСТОСУВАННЯ ВІДЕНСЬКОЇ КОНВЕНЦІЇ ПРО ДОГОВОРИ МІЖНАРОДНОЇ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ ТОВАРІВ»

I. Судова реформа в Україні та вдосконалення законодавства у сфері міжнародного комерційного арбітражу

ЛЬВОВ Б. Вдосконалення національного законодавства у сфері міжнародного комерційного арбітражу і третейського розгляду спорів у процесі судової та конституційної реформ в Україні.....	12
---	----

II. Віденська конвенція про договори міжнародної купівлі-продажу товарів. Нюанси правозастосування

КРАВЧУК Г. Сфера застосування Віденської конвенції. Виключення застосування Віденської конвенції: правозастосовна практика.....	19
КОТ О. Порівняльний аналіз норм Конвенції Організації Об'єднаних Націй про договори міжнародної купівлі-продажу товарів і Цивільного кодексу України.....	29
ЛЕЩЕНКО Д. Окремі нюанси застосування Віденської конвенції з метою правового захисту інтересів покупця при укладенні договорів міжнародної купівлі-продажу.....	37
ДРОБОТОВА Т. Особливості визначення збитків за Віденською конвенцією. Практика господарських судів України	41

III. Визначення процесуального та матеріального права у міжнародному комерційному арбітражі

ГАЙДУЛІН О. Інтерпретація застосовуваного права європейськими арбітражами: розмежування базових понять	48
МАЛЬСЬКИЙ М. Особливості застосування принципів «ex aequo et bono» та «amiable compositeur» у міжнародному комерційному арбітражі і транснаціональному виконавчому процесі	57
ГАЛУЩЕНКО Г. Встановлення змісту іноземного права арбітражем	67
КРИВОЛАПОВ Б. Застосування іноземного валютного законодавства у сучасній арбітражній практиці	73
СЕМЕНОВ І. Застосування матеріального права декількох країн і концепція <i>dépêchage</i>	78

IV. Імперативні норми у міжнародному комерційному арбітражі

ПОДЦЕРКОВНИЙ О. Співвідношення диспозитивних та імперативних норм у міжнародному комерційному праві з урахуванням Віденської конвенції 1980 р.	82
---	----

Інтеграція України в європейський правовий простір: актуальні питання	
КАПІЩА Ю. Уніфікація і гармонізація національного законодавства з охорони прав інтелектуальної власності в Європейському Союзі.....	93
Філософія права	
ПАЦУРКІВСЬКИЙ П., ГАВРИЛЮК Р. Спонтанність права: кроки за горизонт.....	101
Цивільне право	
РОМАНЮК Я. Значення цивільно-правової норми як правового припису та правового засобу.....	113
СКРИПНИК В. Негаторний позов як засіб захисту речових прав.....	122
Кримінальне право	
БАРАШ Є. Організаційно-правові засади становлення інституту пробації в Україні: сучасний стан і шляхи вдосконалення.....	130
САРНАВСЬКИЙ О. Воєнна безпека як соціальне благо (кримінально-правовий аспект).....	137
Судово-правова реформа	
ХОТЕНЕЦЬ П. Захист суддів від неналежного тиску: міжнародно-правові стандарти, досвід правового регулювання у пострадянських країнах	143
Дискусії та обговорення	
ЮЩИК О. Метод діалектичної теорії права як критерій її наукової новизни	155
Історико-правові дослідження	
БОЙКО І. Найдавніша правнича школа в Україні: до 355-річчя від заснування юридичного факультету Львівського університету	164
Слово молодим вченим	
ЛЕВЧУК І. Матеріально-технічне та фінансове забезпечення тюрем у Волинській губернії в другій половині XIX ст.	177
ДРОЗДОВА О. Репродуктивні права: міжнародно-правовий аспект.....	183
Правова хроніка	
МАКАРЕНКО Л. Актуальні питання реалізації нового Закону України «Про державну службу» (за матеріалами Всеукраїнського форуму вчених-адміністративістів)	190
Ювіляри	
Ювілей члена-кореспондента НАПрН України Олександра Васильовича Дзери (до 70-річчя від дня народження)	198

До уваги читачів журналу «Право України»!

Актуальною темою наступного номера видання буде:

«Конституція України: сучасний стан та перспективи розвитку в контексті історичного досвіду».

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ НОРМ КОНВЕНЦІЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБ'ЄДНАНИХ НАЦІЙ ПРО ДОГОВОРИ МІЖНАРОДНОЇ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ ТОВАРІВ І ЦИВІЛЬНОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ



О. КОТ

*кандидат юридичних наук,
старший науковий співробітник
відділу проблем приватного права
(Науково-дослідний інститут
приватного права і підприємництва
імені академіка Ф. Г. Бурчака НАПрН України),
керуючий партнер юридичної фірми «Антіка»*

Перше, що слід відзначити і враховувати під час порівняльного аналізу Конвенції Організації Об'єднаних Націй (далі — ООН) про договори міжнародної купівлі-продажу товарів від 11 квітня 1980 р. (далі — Віденська конвенція, Конвенція) і Цивільного кодексу України (далі — ЦК України, Кодекс), це відмінності відповідних правових актів за предметом правового регулювання. Як відомо, Конвенція, за загальним правилом, не застосовується до продажу товарів, придбаних для особистого, сімейного чи домашнього використання, суден водного і повітряного транспорту та інших, прямо поіменованих у її тексті операцій продажу товарів. Звичайно, застосування Віденської конвенції є обмеженим, спрямоване на регулювання саме міжнародної купівлі-продажу товарів.

Разом із тим не можна заперечувати той факт, що Конвенція увібрала у себе напрацювання провідних правових систем світу щодо регулювання відно-

син купівлі-продажу товарів і досі залишається концентрованим виразом базових засад нормативного регулювання відповідних відносин. Тому цікавим є порівняння положень Віденської конвенції з нормами оновленого після кодифікації на початку ХХІ ст. цивільного законодавства України.

Не секрет, що під час розробки нового ЦК України у частині договору купівлі-продажу активно використовувався інструментарій, закріплений у Конвенції. У зв'язку із цим можна констатувати, що в цілому норми ЦК України викладені «в дусі» її відповідних положень.

Незважаючи на це, між приписами нового ЦК України та Віденською конвенцією все ж існують певні відмінності у правовому регулюванні, на які і хотілося б звернути увагу, особливо з урахуванням можливості одночасного застосування національними судами та Міжнародним комерційним арбітражним судом як положень Конвенції, так і норм ЦК України.

Принципи правового регулювання купівлі-продажу

ЦК України не містить особливих принципів регулювання відносин купівлі-продажу, тому до цих відносин застосовуються основні засади цивільного законодавства, визначені у ст. 3 Кодексу. Законодавець надав особливої ваги принципу добросовісності, розумності та справедливості для зобов'язань, визначивши його як засаду, на якій має ґрунтуватися будь-яке зобов'язання (ч. 3 ст. 509).

При цьому, за свідченням розробників проекту ЦК України, у перших редакціях проекту принцип справедливості, добросовісності та розумності розглядався виключно як інституційний принцип зобов'язального права, але надалі трансформувався у загальноногалузевий принцип цивільного права [1, 10]. Тобто в Україні цей принцип всього цивільного права первісно «народився» саме у сфері зобов'язань, що демонструє його вагу для відповідних правовідносин.

Для Конвенції питання принципів навіть на сьогодні залишається неоднозначним. Згідно зі ст. 7 документа при її тлумаченні необхідно враховувати її міжнародний характер та необхідність сприяти досягненню однакового застосування і додержання добросовісності в міжнародній торгівлі. Питання, що стосуються предмета регулювання Віденської 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.

Стаття 7 Конвенції стала компромісом між двома полярними точками зору представників робочої групи, одна з яких воліла запровадити принцип добросовісності поведінки сторін договору, а інша, навпаки, заперечувала необхідність будь-якого прямого посилення на добросовісність. Нині цю

статтю оцінюють як таку, що закріплює принцип добросовісності. Але компромісний характер цієї норми не міг не позначитися на її змісті, тому дебати продовжуються і сьогодні, хоча і з дещо іншим акцентом: чи впливає зі ст. 7 проголошення принципу добросовісності дій сторони договору загалом, чи ця вимога стосується лише тлумачення Конвенції, як це можна розуміти з буквального тексту статті [2].

На нашу думку, положення Конвенції містять достатній потенціал для висновку про те, що добросовісність має кваліфікуватись як загальна вимога до дії договірних сторін з огляду на те, що:

- у статті 7 вимагається не добросовісне тлумачення Конвенції, а тлумачення з урахуванням необхідності додержання добросовісності в міжнародній торгівлі;
- зміст інших норм Конвенції свідчить, що вони сформульовані і містять правила поведінки, засновані на цьому принципі, навіть якщо він прямо і не називається у цих нормах.

Укладення договору

Відповідно до ст. 11 Конвенції не вимагається, щоб договір купівлі-продажу укладався чи підтверджувався у письмовій формі або підпорядковувався іншій вимозі щодо форми. Він може доводитися будь-якими засобами, включаючи свідчення.

Водночас слід враховувати, що згідно з указом Президії Верховної Ради Української Радянської Соціалістичної Республіки від 23 серпня 1989 р. № 7978-XI УРСР приєдналася до Віденської конвенції із заявою відповідно до статей 12 та 96 Конвенції про те, що будь-яке положення статей 11 і 29 або частини II, яке допускає, щоб договір купівлі-продажу, його зміна або припинення угодою сторін чи оферта, акцепт або будь-яке інше вираження наміру здійснювалися не в письмовій, а в будь-якій формі, незастосовне, якщо хоча б одна зі сторін має своє

комерційне підприємство в УРСР. Таким чином, для України питання форми, в якій укладається договір міжнародної купівлі-продажу товарів, має визначатися з урахуванням наведеного застереження до ст. 11 Конвенції.

Більше того, не виключається можливість ще більшого звуження диспозитивних можливостей щодо укладення договору з огляду на волю самих сторін договору, оскільки, наприклад, згідно з ч. 4 ст. 639 ЦК України, якщо сторони домовилися про нотаріальне посвідчення договору, щодо якого законом не вимагається нотаріальне посвідчення, такий договір є укладеним з моменту його нотаріального посвідчення.

Порядок укладення договору у Конвенції регулюється більш детально, ніж у ЦК України, згідно з яким до укладення договорів купівлі-продажу застосовуються загальні положення про укладення договорів, вміщені у главі 53.

Що стосується оферти, то згідно зі ст. 14 Конвенції вона повинна бути досить виразною, тобто містити вказівку на товар та безпосередньо чи опосередковано встановлювати його кількість і вартість або передбачати порядок їх визначення. Однак, з огляду на ст. 55, якщо у договорі прямо чи опосередковано не встановлено вартість або не передбачено порядок її визначення, вважається, що сторони, у разі відсутності якої-небудь вказівки про інше, мали на увазі посилання на вартість, яка в момент укладення договору стягувалася за такі товари, що продавалися за таких самих обставин у відповідній галузі торгівлі. Отже, якщо в оферті не вказано вартість товару чи спосіб її визначення, за *Віденською конвенцією вважається, що сторони домовилися про продаж за звичайною ціною*.

Вимоги до оферти за ЦК України менш визначені з огляду на те, що **правила** глави 53 розраховані на укладення будь-якого договору. Основна вимо-

га до змісту оферти полягає в необхідності вказівки на істотні умови майбутнього договору (ч. 1 ст. 641). У свою чергу, згідно з ч. 1 ст. 638 істотними умовами договору є умови про предмет договору, умови, що визначені законом як істотні або є необхідними для договорів цього виду, а також всі ті умови, щодо яких за заявою хоча б однієї зі сторін має бути досягнуто згоди. Отже, формально закон визнає істотною умовою договору лише його предмет.

Зміст ст. 656 ЦК України дає підстави вважати, що під «предметом» для договорів купівлі-продажу закон розуміє товар, тому пропозиція укласти договір повинна містити вказівку на товар. Проте можливим вбачається висновок про те, що, на відміну від ст. 14 Конвенції, за ЦК України в оферті не обов'язково вказувати ціну товару чи порядок її визначення, оскільки положення ст. 691 Кодексу встановлюють спосіб визначення ціни товару у разі, якщо її (або порядок її визначення) не встановили сторони договору — згідно з положенням ст. 632 ЦК України. Зважаючи на ч. 4 цієї статті, якщо ціна у договорі не встановлена і не може бути визначена на основі його умов, вона визначається на підставі звичайних цін на аналогічні товари, роботи або послуги на момент укладення договору.

Отже, на відміну від Конвенції, ЦК України допускає укладення договору купівлі-продажу без домовленості про ціну, вже постфактум визначається за звичайною ціною, яка існувала на момент укладення договору.

ЦК України також більш прагматично підходить до кваліфікації як акцепту дій сторони відповідно до вказаних в оферті умов договору. Вчинення таких дій за Кодексом вважається акцептом, якщо лише інше не було встановлено в оферті або в законі (ст. 642). Натомість, з огляду на ч. 3 ст. 18 Конвенції, якщо через оферту або в результаті практики, встановленої сторонами у своїх взаємних відносинах, чи звичаю адресат

оферти може, не повідомляючи оферента, висловити згоду шляхом вчинення якої-небудь дії, зокрема дії, що стосується відправлення товару чи оплати вартості, акцепт набуває чинності в момент вчинення такої дії. Наведене дає підстави для висновку, що за положеннями Віденської конвенції вчинення дій стороною може свідчити про акцепт лише тоді, коли це дозволене в оферті, з огляду на практику відносин між сторонами чи у звичаї.

Загалом Конвенція більш детально регулює порядок акцепту оферти, ніж ЦК України. До того ж однією з вагомих особливостей можна вважати положення ч. 2 ст. 19 Конвенції, згідно з якими відповідь на оферту, яка має на меті бути акцептом, але містить додаткові чи відмінні умови, які істотно не змінюють умов оферти, є акцептом, якщо оферент без невиправданої затримки не заперечить усно проти цих розходжень або не надішле повідомлення про це. Щоправда, у ч. 3 ст. 19 умови відносно вартості, платежу, якості й кількості товару, місця і строку поставки, обсягу відповідальності однієї зі сторін перед іншою або вирішення спорів визнані такими, що істотно змінюють умови оферти.

На відміну від ст. 19 Віденської конвенції, ЦК України у ч. 1 ст. 642 визначає, що відповідь особи, якій адресована пропозиція укласти договір, про її прийняття (акцепт) повинна бути повною і безумовною. При цьому відповідь про згоду укласти договір на інших, ніж було запропоновано, умовах є відмовою від одержаної пропозиції і водночас новою пропозицією особі, яка зробила попередню пропозицію (ст. 646). Отже, положення Конвенції стосовно акцепту вбачаються більш гнучкими, ніж норми Кодексу.

Виконання договору

Зважаючи на тривалу історію розвитку інституту купівлі-продажу та врахування під час розробки нового ЦК

України надбання європейської цивілістики, природним є аналогічне регулювання виконання договору за Конвенцією та Кодексом. Водночас хотілося б звернути увагу на певні особливості.

Певною мірою відмінними є правила щодо строків поставки. Згідно зі ст. 663 ЦК України продавець зобов'язаний передати товар покупцеві у строк, встановлений договором купівлі-продажу, а якщо зміст договору не дає змоги визначити цей строк, — відповідно до положень ст. 530 цього Кодексу, тобто у семиденний строк від дня пред'явлення кредитором вимоги, якщо обов'язок негайного виконання не впливає із договору або актів цивільного законодавства.

Натомість у ст. 33 Конвенції встановлені більш гнучкі правила: за винятком випадків, коли можливо визначити дату поставки, продавець повинен поставити товар в будь-який момент у межах періоду поставки (якщо він визначений чи може бути визначений), оскільки з обставин не впливає, що дата поставки призначається покупцем. Якщо ж неможливо визначити ані дату, ані період поставки, продавець повинен поставити товар у розумний строк після укладення договору.

У статті 38 Конвенції досить чітко врегульовано обов'язок покупця оглянути товар і строки виконання цього обов'язку. На нашу думку, цього не вистачає нормам ЦК України, який із питання перевірки додержання продавцем умов договору відсилає сторони до договору, актів цивільного законодавства, звичаїв та вимог, що звичайно ставляться (ст. 687).

Використання способів захисту

Загалом у Віденській конвенції та ЦК України передбачені аналогічні способи захисту порушених прав сторін договору купівлі-продажу. Втім, хотілося б зупинитися на деяких особливостях застосування цих способів захисту.

Примусове виконання обов'язку в натурі

ЦК України не встановлює жодних обмежень щодо можливості покупця вимагати у судовому порядку примусового виконання обов'язку продавця в натурі. Зокрема, згідно з ч. 2 ст. 665 ЦК України, якщо продавець відмовився передати річ, визначену індивідуальними ознаками, покупець має право пред'явити продавцеві вимоги відповідно до ст. 620 цього Кодексу. На підставі ч. 1 ст. 620 ЦК України у разі невиконання боржником обов'язку передати кредиторі у власність або у користування річ, визначену індивідуальними ознаками, кредитор має право витребувати цю річ у боржника та вимагати її передання відповідно до умов зобов'язання. По суті, повинно йтися про можливість покупця примусово відібрати річ у продавця (звичайно, в порядку виконання судового рішення за допомогою уповноважених державних органів). Більше того, згідно зі ст. 622 ЦК України боржник, який сплатив неустойку і відшкодував збитки, завдані порушенням зобов'язання, не звільняється від обов'язку виконати зобов'язання в натурі, якщо інше не встановлено договором або законом. Звільнення боржника від обов'язку виконання зобов'язання в натурі передбачено лише у разі відмови кредитора від прийняття виконання, яке внаслідок прострочення втратило для нього інтерес (ст. 612), передання відступного (ст. 600) чи відмови кредитора від договору (ст. 615).

Для Конвенції питання примусового виконання обов'язку продавця в натурі є далеко не таким однозначним, що пов'язано із тривалою науковою дискусією про доцільність відповідного способу захисту, коріння якої сягає основоположних засад поділу суб'єктивних прав на речові, що встановлюють безпосередній зв'язок суб'єкта з річчю, та зобов'язальні, які лише зв'язують осіб і не передбачають

прямого зв'язку сторони договору з певною річчю.

Тому, з одного боку, у ч. 1 ст. 46 Конвенції встановлено, що покупець може вимагати виконання продавцем своїх зобов'язань, якщо тільки покупець не вдався до засобу правового захисту, не сумісного з такою вимогою. Але, з другого боку, якщо відповідно до положень цієї Конвенції одна зі сторін має право вимагати виконання якогось зобов'язання іншої сторони, суд не буде зобов'язаний виносити рішення про виконання в натурі, крім випадків, коли він зробив би це на підставі свого власного закону щодо аналогічних договорів купівлі-продажу, не регульованих цією Конвенцією.

Таким чином, практичне застосування відповідного способу захисту на підставі Конвенції поєднане із низкою проблем, зумовлених відсутністю компромісу у нормах самої Конвенції.

Заміна товару, який не відповідає договору

Згідно зі ст. 46 Конвенції покупець може вимагати заміни поставленого товару лише коли:

- така невідповідність товару є істотним порушенням договору;
- вимогу про заміну товару заявлено або одночасно з повідомленням, даним відповідно до ст. 39 щодо повідомлення про невідповідність товару, або в розумний строк після нього.

Водночас слід враховувати, що згідно зі ст. 35 Віденської конвенції продавець повинен поставити товар, який за кількістю, якістю й описанням відповідає вимогам договору і який затарований чи упакований так, як це вимагається за договором. Крім випадків, коли сторони домовилися про інше, товар не відповідає договору, якщо він:

- а) не придатний для тих цілей, для яких такий товар звичайно використовується;
- б) не придатний для будь-якої конкретної мети, про яку продавець прямо

чи опосередковано було повідомлено під час укладення договору, крім тих випадків, коли з обставин випливає, що покупець не розраховував або що для нього було нерозумним розраховувати на компетентність і міркування продавця;

с) не має якостей товару, представленого продавцем покупцеві як зразок чи модель;

д) не затарований чи не упакований звичайним для таких товарів способом, а за відсутності такого — способом, який є належним для збереження і захисту цього товару.

Розуміння «невідповідності товару», закладене у ст. 35 Конвенції, може дати підстави для висновку, що покупець вправі вимагати заміни поставленого товару згідно зі ст. 46 лише в разі порушення продавцем умов договору щодо якості товару, а також умов щодо тари та пакування.

Крім того, Конвенцією встановлене обмеження застосування цього способу захисту. Так, за загальним правилом, покупець втрачає право вимагати від продавця заміни товару, якщо для покупця неможливо повернути товар у тому ж стані, в якому він його одержав (ч. 1 ст. 82).

Водночас ЦК України прямо передбачає можливість пред'явлення вимоги про заміну частини товару неналежного асортименту (ст. 672), якості (ст. 678), комплектності (ст. 684), а також у разі відкликання товару продавцем (ст. 681¹). Для неналежно упакованого товару в ЦК України передбачено право покупця вимагати, серед іншого, заміни неналежної тари та упаковки (ст. 686).

Розірвання договору

У Віденській конвенції, як і в ЦК України, передбачено випадки, коли сторона може заявити про розірвання договору. Загалом можна констатувати, що підставою для розірвання договору на рівні Конвенції визнано істотне його

порушення (статті 49 і 64) або очевидність його істотного порушення у майбутньому (ст. 72).

Особливістю Конвенції, порівняно із ЦК України, є обмеження можливості вимагати розірвання договору, а саме:

- за загальним правилом, покупець втрачає право заявити про розірвання договору, якщо для покупця неможливо повернути товар у тому ж стані, в якому він його одержав (ч. 1 ст. 82);

- у випадках, що можна умовно охарактеризувати як обмеження вимагати розірвання договору зі спливом певного строку, якщо інша сторона здійснила істотну частину виконання. Наприклад, згідно з ч. 2 ст. 49 Конвенції у разі, коли продавець поставив товар, покупець втрачає право заявити про розірвання договору, якщо він не зробить цього:

а) щодо прострочення у поставці — протягом розумного строку після того, як він довідався про те, що поставка здійснена;

б) щодо будь-якого іншого порушення договору, крім прострочення в поставці, — протягом розумного строку: і) після того як він довідався чи повинен був довідатися про таке порушення; ii) після закінчення додаткового строку, встановленого покупцем відповідно до п. 1 ст. 47, чи після того як продавець заявив, що він не виконає своїх зобов'язань протягом такого додаткового строку; або iii) після закінчення будь-якого додаткового строку, зазначеного продавцем відповідно до п. 2 ст. 48, чи після того як покупець заявив, що він не прийме виконання.

На відміну від Конвенції, у ЦК України можливість припинити договір (Кодекс використовує механізм «відмови від договору», «відмови від товару», а не розірвання договору) визначається не загальною нормою та посиланням на істотність порушення, а передбачається (чи, навпаки, не передбачається) щодо кожного окремого випадку порушення договору. При цьому, на відміну від Конвенції, право

на відмову від договору за ЦК України формально не обмежується.

Підсумовуючи наведене вище, слід ще раз відзначити, що більшість положень Конвенції знайшли своє втілення під час кодифікації цивільного законодавства України у новому ЦК України.

Відмінності між цими актами, звичайно, існують, але вони в більшості є відмінностями у деталях і не мають загального характеру. Більше того, на наше переконання, ці відмінності зумовлені існуючими підходами до застосування норм права вітчизняними судами. Наприклад, як зазначалося вище, Конвенція обмежує право сторони вимагати розірвання договору із плинном певного строку, якщо інша сторона виконала його. ЦК України такого

обмеження прямо не передбачає, однак цілком зрозуміло, що це обмеження є одним із проявів принципу добросовісності, який у Кодексі закріплений у ст. 3. На цьому прикладі можна казати про схоже правове регулювання конкретних відносин положеннями Конвенції та ЦК України, головне, щоб правозастосовні органи використовували потенціал, закладений у статтях Кодексу.

Якщо ж, незважаючи на викладене, норма ЦК України передбачає відмінне від положень Віденської конвенції регулювання для певних відносин, то вважаємо, що положення повинні застосовуватися пріоритетно, якщо, звичайно, вона застосовується до відповідних відносин.

ВИКОРИСТАНІ МАТЕРІАЛИ

1. Кузнецова Н. С. Принципи сучасного зобов'язального права України // Українське комерційне право. — 2003. — № 4. — С. 9–15.
2. Zaccaria E. C. The Dilemma of Good Faith in International Commercial Trade // Macquarie Journal of Business Law. — 2004. — Vol. 1. — P. 104–107.

REFERENCES

1. Kuznietsova N. S. Pryntsypy suchasnoho zobov'iazalnoho prava Ukrainy [Principles of a modern liability law of Ukraine], *Ukrainske komertsiiine pravo*, 2003, no. 4, pp. 9–15.
2. Zaccaria E. C. The Dilemma of Good Faith in International Commercial Trade, *Macquarie Journal of Business Law*, 2004, vol. 1, pp. 104–107.

Кот О. О. Порівняльний аналіз норм Конвенції Організації Об'єднаних Націй про договори міжнародної купівлі-продажу товарів і Цивільного кодексу України

Анотація. У статті зроблено порівняльно-правовий аналіз норм Конвенції Організації Об'єднаних Націй про договори міжнародної купівлі-продажу товарів (Віденська конвенція) і Цивільного кодексу України. Окрема увага приділена використанню положень Віденської конвенції під час розробки проекту ЦК України. Надано правовий аналіз окремих положень Конвенції та Кодексу, які містять різні підходи до врегулювання однакових правовідносин. Проаналізовано відмінності принципів правового регулювання купівлі-продажу в національному законодавстві та у Віденській конвенції. Розкрито основні відмінності підходів до укладення договорів купівлі-продажу, зокрема, до його форми, вимоги до оферти, порядку її акцепту тощо. Низка відмінностей у правовому регулюванні сконцентрована у положеннях, які регулюють питання виконання договору (строки, обов'язки сторін). Наведено достатньо глибокий аналіз підходів до використання способів захисту сторін договору купівлі-продажу, закріплений у Віденській конвенції та у ЦК України.

Ключові слова: міжнародна купівля-продаж, договір купівлі-продажу, Віденська конвенція, укладення договору, виконання договору, захист прав, способи захисту прав сторін договору купівлі-продажу.

Кот А. А. Сравнительный анализ норм Конвенции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров и Гражданского кодекса Украины

Аннотация. В статье сделан сравнительно-правовой анализ норм Конвенции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (Венская конвенция) и Гражданского кодекса Украины. Особое внимание уделено использованию положений Венской конвенции при разработке проекта ГК Украины. Предоставлен правовой анализ отдельных положений Конвенции и Кодекса, содержащие различные

подходы к урегулированию одинаковых правоотношений. Проанализированы различия принципов правового регулирования купли-продажи в национальном законодательстве и в Венской конвенции. Раскрыты основные различия подходов к заключению договоров купли-продажи, в частности, к ее форме, требованиям к оферте, порядку ее акцепта и др. Ряд различий в правовом регулировании сконцентрирован в положениях, регулирующих вопросы исполнения договора (сроки, обязанности сторон). Приведен достаточно глубокий анализ подходов к использованию способов защиты сторон договора купли-продажи, закрепленный в Венской конвенции и в ГК Украины.

Ключевые слова: международная купля-продажа, договор купли-продажи, Венская конвенция, заключение договора, исполнение договора, защита прав, способы защиты прав сторон договора купли-продажи.

Kot O. Comparative Analysis of the Norms of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods and the Civil Code of Ukraine

Annotation. The article gives a comparative analysis of the legal norms of the Vienna United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods and the Civil Code of Ukraine. Particular attention is paid to the use of the provisions of the Vienna Convention in the drafting of the Civil Code of Ukraine. There is provided legal analysis of certain provisions of the Convention and the Civil Code, which contain a variety of approaches to the settlement of the same legal relations. There are analysed the differences of the principles of legal regulation of sale in national law and in the Vienna Convention. The article outlines the main differences in approaches to the conclusion of contracts of sale, in particular their form, requirements for offer, order of its acceptance, etc. A number of differences in the legal regulation are concentrated in the provisions governing the contract performance issues and the protection of the rights of its parties.

Key words: international sale, sale agreement, the Vienna Convention, conclusion of contract, contract performance, protection of rights, ways to protect the rights of parties to the contract of sale.