

Людмила Саванець,

кандидат юридичних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародного права та
міграційної політики юридичного
факультету Західноукраїнського
національного університету

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0051-8905>

УНІФІКАЦІЯ МАТЕРІАЛЬНИХ НОРМ ПРО ВІДПОВІДНІСТЬ ТОВАРУ ДОГОВОРУ В МІЖНАРОДНОМУ ПРИВАТНОМУ ПРАВІ

Здійснено правовий аналіз уніфікації матеріальних норм про відповідність товару договору в міжнародному приватному праві. Вивчаються передумови її здійснення. Особла увага приділяється дослідженню концепції відповідності товару, розробленої Ернстом Рабелем на основі порівняльно-правового аналізу *caveat emptor* та *caveat venditor* у національних правових системах, що лягла в основу формулювання ст. 35 Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів 1980 р. Встановлено, що головною ідеєю кодифікаційних праць УНІДРУА та ЮНСІТРАЛ над уніфікованим законом із міжнародної купівлі-продажу товарів була необхідність регулювання цих відносин основними принципами приватного права, сформованими шляхом здійснення порівняльного аналізу саме національних законодавств, а не звичаїв ділового обороту. За результатами дослідження виявлено, що принцип відповідності товару, викладений у ст. 35 Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів 1980 р. є правовою аксіомою та важливим елементом гарантії торгівлі.

Ключові слова: уніфікація матеріальних норм, відповідність товару договору, договір купівлі-продажу, Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів 1980 р., Ернст Рабель.

Саванець Л.

Унификация материальных норм о соответствии товара договору в международном частном праве.

В статье осуществляется правовой анализ унификации материальных норм о соответствии товара договору в международном частном праве. Изучаются предпосылки ее осуществления. Особое внимание уделяется исследованию концепции соответствия товара, разработанной Эрнстом Рабелем на основе сравнительно-правового анализа *caveat emptor* и *caveat venditor* в национальных правовых системах, которая легла в основу формулировки статьи 35 Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. Установлено, что главной идеей кодификационных работ УНИДРУА и ЮНСИТРАЛ над унифицированным законом по международной купле-продаже товаров выступала необходимость регулирования этих отношений основными принципами частного права, сформированными путем осуществления сравнительного анализа именно национальных законодательств, а не обычаев делового оборота. По результатам исследования выявлено, что принцип соответствия товара, изложенный в статье 35 Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. является правовой аксиомой и важным элементом гарантии торговли.

Ключевые слова: унификация материальных норм, соответствие товара договору, договор купли-продажи, Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г., Эрнст Рабель.

Savanets L.

Unification of substantive rules on conformity of goods in private international law

The unification of substantive rules on the conformity of the goods in private international law is analyzed. The prerequisites for such unification are studied. The concept of conformity of goods, developed by Ernst Rabel on the basis of comparative legal analysis of *caveat emptor* and *caveat venditor* in national legal systems, which formed the basis of Article 35 of the UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods is investigated. The main idea of the UNIDROIT and UNCITRAL codification works of unification on the international sale of goods was to regulate these relations by the basic principles of private law, formed by a comparative analysis of national laws. The principle of conformity of goods sets out in Article 35 of the UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods of 1980 is a legal axiom and an important element of the guarantee of trade.

The following conclusions are drawn by the author. Since the twentieth century to the nowadays, the sale contract has been one of the central institutions for the unification of private law at both, universal and regional, international levels. Such legal unification of sale contract contributes to the effectiveness of transnational commercial

markets regulation, and also directly affects the improvement of national legislation on sales.

The Hague Conventions of 1964: the Uniform Law on the International Sale of Goods and the Uniform Law on the Formation of Contracts for the International Sale of Goods hadn't got the universal character due to the negligible number of acceded states and didn't live up to the high expectations of the time. Although only nine countries have ratified the Conventions, seven of which belonged to the then European Economic Community, and only two were not European, their importance for the future unification of private law in the field on sale contracts should not be underestimated.

For the first time, unified substantive rules on the conformity of goods with contract were enshrined in the Hague Convention of 1964 the Uniform Law on the International Sale of Goods, where non-conformity was determined through the prism of a seller's failure to handing over of goods. Subsequently, the Vienna Convention of 1980 established the criteria of non-conformity of goods with the contract, supplemented the requirements for conformity of goods previously established by the Hague Convention of 1964, which concerned the suitability of goods for a particular purpose and packaging. Also, for the first time at the international unified codification level, the Vienna Convention of 1980 regulated the issue of legal defect of the goods as a criterion for its conformity with the contract.

The theoretical provisions of the concept of conformity of goods with the contract developed by Professor Ernst Rabel formed the basis of the Hague Convention of 1964 on the Uniform Law on the International Sale of Goods, and later its successor - the Vienna Convention of 1980. Under the influence of the Vienna Convention of 1980 in general, and its article 35, in particular, there have been numerous changes in national legislation, including the formation and development of EU law on sale contract.

Keywords: *unification of substantive rules, conformity of goods, sale contract, the 1980 UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG), Ernst Rabel.*

Постановка проблеми. Проблема уніфікації матеріальних норм про відповідність товару договору в міжнародному приватному праві зумовлена відмінностями в правовому регулюванні окремих питань договірних відносин купівлі-продажу різних держав, що значно ускладнюють розвиток міжнародної торгівлі. Усунення таких перешкод сприятиме зростанню кількості договорів міжнародної купівлі-продажу та розвитку міжнародної торгівлі загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню уніфікації правового регулювання договору міжнародної купівлі-продажу присвячували свої дослідження такі науковці, як С. Айзелен, П. Бутлер, М. Бонелль, П. Віншіп, П. Гахем, Р. Геншель, Й. Гоннольд, Ф. Ендерляйн, П. Лансінг, Е. Малколм, Д. Масков, У. Магнус, Б. Ніколас, Е. Рабель, Г. Флехтнер, І. Швенцер, П. Шлехтрім та ін. Однак проблематиці уніфікації матеріальних норм про відповідність товару договору в міжнародному приватному праві не приділялася належна увага у наукових розвідках.

Мета статті. Метою статті є правовий аналіз генези уніфікації матеріальних норм про відповідність товару договору в міжнародному приватному праві та основних факторів, які сприяли цьому процесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. У результаті ретроспективного аналізу правової доктрини країн континентально-європейських традицій виявлено, що дослідники переважно наголошують на необхідності активної участі держав в уніфікації приватного права [1, с. 23; 2, с. 531; 3, с. 146; 4, с. 325–326]. З огляду на те, що одноманітність усієї підсистеми права – це була занадто амбітна мета, прихильники уніфікації обмежили власні зусилля до більш реалістичної цілі, спрямованої на зближення правових систем щодо окремої сфери суспільних відносин – купівлі-продажу. Переконані, що такий вибір зумовлений тим, що саме договір купівлі-продажу був одним із найбільш поширених у міжнародних торговельних відносинах, та дав змогу досягти прийняттого результату уніфікації його правового регулювання.

Передумовою уодноманітнення норм про міжнародну купівлю-продаж товарів була також наявність кодифікованого законодавства про договори купівлі-продажу у більшості правових систем. Зазначене дало змогу здійснити порівняльний аналіз національних правил регулювання відносин у цій сфері та продемонструвати можливість виокремлення норм про купівлю-продаж як окрему сукупність правил із загального законодавства про зобов'язання та договори, без шкоди для нього [5, с. 27]. Єдиний уніфікований закон про договори міжнародної купівлі-продажу як ефективний регулятор комерційних ринків також мав би безпосередній вплив на вдосконалення внутрішнього законодавства про купівлю-продаж, яке доволі часто закріплювало архаїчні норми. Окрім того, основою такого законодавчого акта могли бути добре відомі звичаї та усталені в міжнародній торгівлі практики ділового обороту [4, с. 329].

Варто звернути увагу, що хоча як внутрішні, так і міжнародні торговельні відносини безпосередньо залежали від ефективного та одноманітного правового регулювання, все ж таки до другої половини ХХ ст. не було спроб уніфікації норм про договори купівлі-продажу. Вперше цією проблематикою зацікавився

заснований у 1926 р. Міжнародний інститут уніфікації приватного права (УНІДРУА), за дорученням якого у 1928 р. професор Е. Рабель розпочав роботу над уніфікацією законодавства про міжнародну купівлю-продаж [6, с. 3]. Саме цьому науковцю належить ініціатива, схвалена УНІДРУА, щодо розробки проекту уніфікованого законодавства з обмеженою сферою купівлі-продажу, а не усіх комерційних відносин. В основу кодифікаційних праць над єдиним законом із міжнародної купівлі-продажу товарів УНІДРУА закладено правило, згідно з яким регулювання зазначених відносин має ґрунтуватися на основних принципах приватного права, сформованих шляхом здійснення порівняльного аналізу саме національних законодавств, а не звичаїв ділового обороту. І хоча, як зазначається у літературі, звичаї ділового обороту враховувалися, проте вони не були визначальними [4, с. 334; 7, с. 489].

21 лютого 1929 р. професор Е. Рабель сформував попередній звіт з аналізом можливості здійснення уніфікації законодавства про міжнародну купівлю-продаж, а 29 квітня 1930 р. створив робочу групу, до якої входили представники різних правових систем. Перший проект єдиного закону про міжнародну купівлю-продаж був виданий у 1935 р. Через рік професор Е. Рабель опублікував перший том своєї фундаментальної та надзвичайно важливої для порівняльного правознавства у сфері приватного права праці «Право купівлі-продажу (*Das Recht des Warenkaufs*)» [5], що містить порівняльно-правовий аналіз *status quo* законодавства про купівлю-продаж. У своїй праці науковець на основі проведеного порівняльного дослідження багатьох правових систем світу вказував на те, що у деяких із них концепція відповідності товару договору була запозичена із принципу *tale quale* римського приватного права, згідно із яким товари «купаються так, як їх бачать» (також знаний як принцип *caveat emptor*), тобто є припущення, що покупець несе ризик виявлення невідповідності товару договору. В інших правових системах на основі принципу *caveat venditor* (нехай продавець остерегається) були розроблені правила, відповідно до яких продавець відповідальний за дефекти товару на підставі безпосередньо чи опосередковано встановлених гарантій щодо якості товару. І нарешті, у третій групі правових систем не було кодифікованих визначень відсутності відповідності. Концепція невідповідності, яку розробив Е. Рабель, ґрунтувалася на аналізі судової практики та порівняльно-правового дослідження основних принципів оцінки відсутності відповідності, закладених у кодифікованих правилах різних правових систем. Науковець зробив загальний висновок про те, що відповідність товару договору не є самостійною правовою категорією, а лише частиною договірної права [5, с. 101–104, 132; 8].

Однак у 1937 р. професор Е. Рабель був змушений емігрувати з Берліну до США, і в наступні кілька років подальші зусилля кодифікаційних праць перервала Друга світова війна, їх було відновлено в січні 1951 р. на дипломатичній конференції з питань уніфікації законодавства про купівлю-продаж, яку провів уряд Нідерландів у Гаазі. За результатами заходу створено спеціальну комісію з уніфікації законодавства, яка засідала кілька разів протягом 1950-х рр. і репрезентувала перший проект основного законодавства про купівлю-продаж у 1956 р. У тому самому році відновилися кодифікаційні праці над міжнародними договорами купівлі-продажу у УНІДРУА, успіх яких увінчався представленням першого проекту у 1958 р. Обидва проекти з уніфікації законодавства про купівлю-продаж 1956 р. та 1958 р. репрезентували уряди. Робоча група врахувала зауваження та пропозиції щодо проекту 1958 р. у переглянутому проекті 1963 р. Проект 1956 р. не був переглянутий вчасно до конференції 1964 р. у Гаазі [4, с. 334–335; 9, с. 459]. Врешті 25 квітня 1964 р. на конференції у Гаазі прийнято дві конвенції: Конвенцію про єдиний закон про міжнародну купівлю-продаж товарів та Конвенцію про єдиний закон про укладення договорів про міжнародну купівлю-продаж товарів [10; 11]. Незважаючи на те, що на зустрічі були присутні двадцять вісім країн, Конвенції набули чинності лише в 1972 р. Через незначну кількість приєднаних держав Гаазькі конвенції 1964 р. не мали універсального характеру, та, на жаль, не виправдали значних сподівань і тогочасних очікувань. Хоча їх практичну значимість не варто недооцінювати [12, с. 34–35], лише дев'ять країн стали їхніми членами (Бельгія, Гамбія, Ізраїль, Італія, Люксембург, Нідерланди, Сан-Марино, Великобританія та Німеччина), тоді як важливі економічно розвинені держави (Франція та США) не брали у них участі. Ратифікації Сполученого Королівства (введеного в дію Законом про єдині закони про міжнародні продажі 1967 р., що набув чинності 18 серпня 1972 р.) та Гамбії нагадували швидше форму ввічливості, ніж реальну прихильність цілям Конвенцій, оскільки обидві ці країни зробили застереження про застосування Конвенцій у випадку чітко висловлених заяв сторін, тим самим, встановлюючи обмежувальний характер реалізації Конвенцій у цих юрисдикціях. Крім того, соціалістичні держави та країни, що розвиваються, сприйняли ці єдині закони як перевагу продавців із промислово розвинених західних економік і тому трималися осторонь від них [13; 14, с. 2].

Незабаром, після прийняття Гаазьких конвенцій 1964 р., ООН провела опитування держав з метою з'ясування причин нездійснення ними ратифікацій та ймовірності майбутнього приєднання до Конвенцій

[7, с. 490; 15, с. 9]. Отримані результати країни надіслали до Комісії ООН з права міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ). Згідно з проведеними дослідженнями такий супротив держав зумовлений двома головними факторами: відсутністю участі неєвропейських країн у розробці двох Конвенцій, та низкою серйозних недоліків у їхніх матеріальних положеннях [4, с. 334–335; 16, с. 274].

З огляду на зазначене ЮНСІТРАЛ створює представницьку робочу групу з 14 держав для підготовки нового тексту, до якого могла би приєднатися більша кількість країн із різними правовими, соціальними та економічними системами. Проектна група продовжувала роботу над уніфікацією законодавства про міжнародну купівлю-продаж, використовуючи Гаазькі конвенції 1964 р. як основу. Перший проект уніфікованого закону був доопрацьований у січні 1976 р. У 1978 р. ЮНСІТРАЛ оприлюднила урядам держав-членів ООН проект, що містив правила укладення договорів та матеріальні норми про міжнародну купівлю-продаж [9, с. 460; 17, с. 202–203; 18; 19, с. 400–401]. У період з 10 березня по 5 квітня 1980 р. делегати шістдесяті двох країн обговорювали цей проект на відомій Віденській конференції, де сорок дві країни проголосували за Конвенцію ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів від 11 квітня 1980 р. (далі – Віденська конвенція 1980 р.). 11 грудня 1986 р. було досягнуто необхідної кількості десяти ратифікаційних грамот (ст. 99 Віденської конвенції 1980 р.), а 1 січня 1988 р. Конвенція набіла чинності.

Проаналізувавши норми обох Гаазьких конвенцій 1964 р., Конвенції про єдиний закон про міжнародну купівлю-продаж товарів та Конвенції про єдиний закон про укладення договорів про міжнародну купівлю-продаж товарів, виявлено, що досліджуване питання відповідності товару регулювалося тільки у Конвенції про єдиний закон про міжнародну купівлю-продаж товарів. Зокрема, йому присвячувався підрозділ II «Зобов'язання продавця щодо відповідності товару» розділу III «Зобов'язання продавця», норми якого визначали критерії невідповідності товару, встановлення та повідомлення про відсутність відповідності товару, засоби захисту у разі невідповідності проданого товару. У ст. 33 Конвенції встановлено вимоги невідповідності товару, до яких віднесено кількісні та якісні (загальні і спеціальні) недоліки, передання іншого товару, ніж передбачено у договорі, невідповідність товару продемонстрованому продавцем зразку чи моделі, або опису у договорі. Тобто положення Конвенції однаково визначали *peius* (невідповідні товари) та *aliud* (абсолютно різні товари) як товари, якість яких не відповідає договору. Цікавою та такою, на яку варто звернути увагу, є ч. 2 цієї статті, відповідно до якої відмінності в кількості, недостача частини товару, різниця в якості або будь-якій особливості товару не беруться до уваги, якщо вони незначні. Положення Конвенції також покладають на покупця обов'язок перевірки товару у короткий строк (ч. 1 ст. 38). Про факт невідповідності товару покупець зобов'язаний повідомити продавцю у короткий строк з моменту його виявлення, але не пізніше двох років від передання товару. Конвенція дозволяє продавцю встановлювати строк більшої тривалості у комерційній гарантії. Визначаючи критерії невідповідності товару, норми Конвенції зосереджувалися саме на стороні фактичного недоліку товару та не регулювали питання юридичного недоліку.

Віденська конвенція 1980 р. дещо по-іншому регулювала питання відповідності товару договору, якому присвячено розділ II «Відповідність товару і права третіх осіб» глави II «Зобов'язання продавця». У ст. 35 цієї Конвенції встановлено критерії невідповідності товару договору, тоді як її попередниця, Конвенція про єдиний закон про міжнародну купівлю-продаж товарів, невідповідність товару визначала через призму невиконання зобов'язання продавцем щодо поставки товару. Щодо вимог відповідності товару, то у Віденській конвенції 1980 р. поряд із попередньо визначеними вимогами, закріплювалися також нові. Зокрема, відповідно до п. б ч. 2 ст. 35 товар не відповідає договору, якщо він: не придатний для будь-якої конкретної мети, про яку продавця прямо чи опосередковано було повідомлено під час укладення договору, крім тих випадків, коли з обставин випливає, що покупець не розраховував, або вважав, що недоцільно розраховувати на компетентність і міркування продавця. Окремий критерій відповідності стосується упаковки товару. Так, товар не відповідає договору, якщо він не застрахований чи не упакований звичайним для таких товарів способом, а за відсутності такого – способом, який є належним для збереження й захисту цього товару (п. д ч. 2 ст. 35). Зазначена новела Віденської конвенції 1980 р. була перейнята із § 2.7.1 Єдиного торгового кодексу США.

Також вперше на рівні міжнародної уніфікованої кодифікації Віденська конвенція 1980 р. врегулювала питання юридичного недоліку товару як критерію його відповідності договору. У ст. 41 закріплено зобов'язання продавця поставити товар вільним від будь-яких прав чи вимог третіх осіб, крім тих випадків, коли покупець погодився прийняти товар, обтяжений таким правом або вимогами. Водночас продавець зобов'язаний поставити товар вільним від будь-яких прав чи вимог третіх осіб, що ґрунтуються на промисловій або іншій інтелектуальній власності, про які на момент укладення договору продавець знав чи

не міг не знати. Зобов'язання продавця не поширюється на випадки, якщо: в момент укладення договору покупець знав чи не міг не знати про такі права й вимоги; або такі права чи вимоги є наслідком дотримання продавцем технічних креслень, проектів, формул чи інших вихідних даних, які подав покупець.

Варто зазначити, що саме теоретичні положення концепції відповідності товару договору, які розробив Е. Рабель, є основою Конвенції про єдиний закон про міжнародну купівлю-продаж товарів 1964 р., а згодом і її наступниці Віденської конвенції 1980 р. Під впливом Віденської конвенції 1980 р., зокрема її статті 35, відбулися численні зміни національного законодавства, в тому числі формування норм права ЄС про купівлю-продаж [20, с. 345–361].

В основі концепції відповідності товару, що міститься у ст. 35 Віденської конвенції 1980 р. закладено зобов'язання продавця передати товар, визначений договором купівлі-продажу. Передумови закріплення цього положення є універсальними та зумовлені перебуванням товару та його властивостей у сфері впливу продавця. Презюмується, що продавець знає про товар більше, ніж покупець, який його оплатив та має право отримати свою частину за договором (*quid pro quo*). В підґрунті зазначеного закладено постулат *caveat venditor*, який формував загальну тенденцію законодавства про купівлю-продаж з кінця XIX ст. [21, с. 25]. Таке правило також є раціональним рішенням для регулювання договорів міжнародної купівлі-продажу, за якими покупець, укладаючи договір, зазвичай позбавлений можливості побачити товар. Зростання кількості договірних відносин, що опосередковували торгівлю на відстані, зумовлювало перенесення акцентів із сформованого римським правом принципу *caveat emptor*, на *caveat venditor*, адже покупець повинен більшою мірою покладатися на інформацію про товар, визначену в договорі та надану продавцем. Зважаючи на те, що товар до моменту передачі покупцю перебував під сферою впливу продавця і йому найбільше відомо про цей товар, продавець відповідальний за достовірність поданої ним інформації про товар та його відповідність узгодженим сторонами положенням договору. З огляду на вищесказане саме продавець має нести ризик відповідності товару договору, а покупець – обґрунтовано розраховувати на отримання товару, що відповідає договору. Принцип закладений в основу ст. 35 Віденської конвенції 1980 р. є правовою аксіомою та важливим елементом гарантії торгівлі. У випадку зміни передумов наведеної аргументації, наприклад безпосереднього впливу покупця на товар шляхом надання матеріалів для його виготовлення або впливу на їх вибір продавцем чи наявності у покупця більших знань та навичок щодо товару, змінюється розподіл ризику, адже елементи, які перебувають поза сферою впливу продавця можуть впливати на оцінку відсутності відповідності товару договору. За наведених умов відповідність товару договору потрапляє у сферу впливу покупця – *caveat emptor*. Таке чергування *caveat venditor* та *caveat emptor* є фундаментальним правилом ст. 35 Віденської конвенції 1980 р. та загалом кожної оцінки відповідності товарів. Тільки шляхом обґрунтованого збалансування цих засад можна констатувати відповідність товару договірним зобов'язанням.

З'ясування переваги кожного із розглядуваних принципів доцільно здійснювати шляхом виявлення більш тісного зв'язку впливу тієї чи іншої сторони на відповідність товарів договору, а також з урахуванням наступних презумпцій. Наприклад, відправною точкою є обов'язок продавця поставити товар, який за кількістю, якістю й описом відповідає вимогам договору (ч. 1 ст. 35 Віденської конвенції 1980 р.), або придатний для тих цілей, для яких такий товар звичайно використовується (п. а ч. 2 ст. 35 Віденської конвенції 1980 р.). Якщо товари не відповідають цим вимогам, то вони не відповідають договору. Іншими словами, ключовим є правило *caveat venditor*. Доволі цікавою та одночасно складною є ситуація, у якій між країною продавця та країною покупця є відмінності у розумінні умов договору, звичайних стандартів якості чи придатності за призначенням. У такому разі виникає проблема обов'язку продавця щодо поставки товару, який відповідає стандартам у країні покупця або в країні продавця. Якщо шляхом тлумачення договору однозначної відповіді немає, то необхідно здійснити вибір між принципами *caveat emptor* та *caveat venditor*. Варто погодитися із позицією Р. Г. Хеншель, відповідно до якої сторона договору, яка має більшу сферу впливу на спірні фактори, повинна відповідати за забезпечення відповідності товарів таким договірним вимогам [8].

Висновки. З XX ст. і до сьогодні договір купівлі-продажу вважають одним із центральних інститутів уніфікації приватного права як на універсальному, так і на регіональному міжнародному рівні. Таке уодноманітнення правових систем у сфері договірних відносин із купівлі-продажу не тільки сприяє ефективності регулювання транснаціональних комерційних ринків, а й безпосередньо впливає на вдосконалення національного законодавства про купівлю-продаж.

Гаазькі конвенції 1964 р. про єдиний закон про міжнародну купівлю-продаж товарів та про єдиний закон про укладення договорів про міжнародну купівлю-продаж товарів через незначну кількість приєд-

наних держав не набули універсального характеру та не виправдали значних сподівань і тогочасних очікувань. І хоча лише дев'ять країн ратифікували Конвенції, з яких сім належали до тодішнього Європейського економічного співтовариства, і тільки дві не були європейськими, їх важливість для майбутньої уніфікації приватного права у сфері договірних відносин із купівлі-продажу не варто недооцінювати.

Вперше уніфіковані матеріальні норми щодо відповідності товару договору закріплено в Гаазькій конвенції 1964 р. про єдиний закон про міжнародну купівлю-продаж товарів, де невідповідність товару визначалася через призму невиконання зобов'язання продавцем щодо поставки товару. Згодом Віденська конвенція 1980 р. закріпила критерії невідповідності товару договору, доповнила вимоги відповідності товару, які попередньо встановила Гаазька конвенція 1964 р., які стосувалися придатності товару для певної мети та його упаковки. Також вперше на рівні міжнародної уніфікованої кодифікації Віденська конвенція 1980 р. врегулювала питання юридичного недоліку товару як критерію його відповідності договору.

Теоретичні положення концепції відповідності товару договору, які розробив професор Е. Рабель, становлять основу Конвенції про єдиний закон про міжнародну купівлю-продаж товарів 1964 р., а згодом і її наступниці – Віденської конвенції 1980 р. Під впливом Віденської конвенції 1980 р., зокрема її статті 35, відбулися зміни національного законодавства, в тому числі становлення та розвитку права ЄС про купівлю-продаж.

Список використаних джерел

1. Internationales Kaufrecht: Kaufrechtskonvention, Verjährungskonvention, Vertretungskonvention, Rechtsanwendungskonvention / kommentiert von F. Enderlein, D. Maskow, H. Strohbach. Berlin : Haufe, 1991. 448 p.
2. Hobhouse J. S. International Conventions and commercial law: the pursuit of uniformity. *Law Quarterly Review*. 1990. Vol. 106. P. 530–535.
3. Malcolm E. Uniform law: a bridge too far? *Tulane Journal of International and Comparative Law*. 1995. Vol. 3. P. 145–159.
4. Eiselen S. Adoption of the Vienna Convention for the international sale of goods (the CISG) in South Africa. *South African Law Journal*. 1999. Part II. Vol. 116. P. 323–370.
5. Rabel E. Das Recht des Warenkaufs. 1. Band. Berlin, 1936. 565 z.
6. Bonell M. J. Introduction to the Convention (in:) Bianca C. M., Bonell M. J. Commentary on the international sales law. Milan : Giuffrè, 1987. P.1–20.
7. Winship P. Private international law and the U. N. sales convention. *Cornell International Law Journal*. 1988. Vol. 21. Issue 3. P. 487–533.
8. Henschel R. F. Conformity of goods in international sales governed by CISG Article 35: *caveat venditor, caveat emptor* and contract law as background law and as a competing set of rules. *Nordic Journal of Commercial Law*. 2004. № 1. URL: <https://journals.aau.dk/index.php/NJCL/article/view/3064/2590> (дата звернення: 18.09.2021).
9. Schwenzer I., Hachem P. The CISG – successes and pitfalls. *American Journal of Comparative Law*. 2009. № 57. P. 457–478.
10. Uniform Law on the International Sale of Goods: The Hague Convention of 1964. URL: <https://www.jus.uio.no/lm/unidroit.ulis.convention.1964/doc.html> (дата звернення: 18.09.2021).
11. Uniform Law on the Formation of Contracts for the International Sale of Goods: The Hague Convention of 1964. URL: <https://www.jus.uio.no/lm/unidroit.ulf.convention.1964/doc.html> (дата звернення: 18.09.2021).
12. Schlechtriem P., Magnus U. Internationale Rechtsprechung zu EKG und EAG: eine Sammlung belgischer, deutscher, italienischer, israelischer und niederländischer Entscheidungen zu den Haager Einheitlichen Kaufgesetzen. Baden-Baden : Nomos, 1987. 478 p.
13. Uniform Laws on International Sales Act 1967. URL: <https://www.legislation.gov.uk/ukpga/1967/45> (дата звернення: 18.09.2021).
14. Schlechtriem P., Butler P. UN law on international sales. Berlin Heidelberg: Springer-Verlag, 2009. 351 s.
15. Honnold J. O., Flechtner H. Uniform law for international sales under the 1980 United Nations Convention. Alphen aan den Rijn: Kluwer Law International, 2009. 713 p.
16. Lansing P. The Change in American Attitude to the International Unification of Sales Law Movement and UNCITRAL. *American Business Law Journal*. 1980. Vol. 18. Issue 2. P. 269–280.
17. Nicholas B. The Vienna Convention on international sales law. *Law Quarterly Review*. 1989. Vol. 105. P. 201–243.

18. Explanatory Note by the UNCITRAL Secretariat on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. URL: https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/en/19-09951_e_ebook.pdf (дата звернення: 18.09.2021).
19. Dalhuisen J. H. *Dalhuisen on international commercial, financial and trade law*. Hart Publishing. 2007. 358 p.
20. Саванець Л. М. Концепція відповідності товару у праві ЄС: в контексті адаптації законодавства України. Challenges of legal science and education: an experience of EU countries and introduction in Ukraine : Collective monograph. Riga, Latvia : «Baltija Publishing», 2020. 462 p.
21. Krüger U. *Modifizierte Erfolgshaftung im UN-Kaufrecht*. Bern, Switzerland: Peter Lang AG, 1999. 222 z.

References

1. *Internationales Kaufrecht: Kaufrechtskonvention, Verjährungskonvention, Vertretungskonvention, Rechtsanwendungskonvention* / kommentiert von F. Enderlein, D. Maskow, H. Strohbach (1991). Berlin: Haufe [in Germany].
2. Hobhouse, J.S. (1990). International Conventions and commercial law: the pursuit of uniformity. *Law Quarterly Review*, 106, 530-535 [in English].
3. Malcolm, E. (1995). Uniform law: a bridge too far? *Tulane Journal of International and Comparative Law*. 3, 145-159 [in English].
4. Eiselen, S. (1999). Adoption of the Vienna Convention for the international sale of goods (the CISG) in South Africa. *South African Law Journal*, 116 (2), 323-370 [in English].
5. Rabel, E. (1936). *Das Recht des Warenkaufs*. Berlin. [in Germany].
6. Bonell, M. J. (1987). *Introduction to the Convention (in:) Bianca C.M., Bonell M.J. Commentary on the international sales law*. Milan: Giuffrè. [in English].
7. Winship, P. (1988). Private international law and the U.N. sales convention. *Cornell International Law Journal*. 21, 487-533. [in English].
8. Henschel, R.F. (2004). Conformity of goods in international sales governed by CISG Article 35: *caveat venditor, caveat emptor* and contract law as background law and as a competing set of rules. *Nordic Journal of Commercial Law*. Retrieved from <https://journals.aau.dk/index.php/NJCL/article/view/3064/2590> [in English].
9. Schwenger, I. & Hachem, P. (2009). The CISG – successes and pitfalls. *American Journal of Comparative Law*, 57, 457-478. [in English].
10. Uniform Law on the International Sale of Goods: The Hague Convention of 1964. Retrieved from <https://www.jus.uio.no/lm/unidroit.ulis.convention.1964/doc.html> [in English].
11. *Uniform Law on the Formation of Contracts for the International Sale of Goods: The Hague Convention of 1964*. Retrieved from <https://www.jus.uio.no/lm/unidroit.ulf.convention.1964/doc.html> [in English].
12. Schlechtriem, P., Magnus, U. (1987). *Internationale Rechtsprechung zu EKG und EAG: eine Sammlung belgischer, deutscher, italienischer, israelischer und niederländischer Entscheidungen zu den Haager Einheitlichen Kaufgesetzen*. Baden-Baden : Nomos, 1987 [in Germany].
13. *Uniform Laws on International Sales Act 1967*. Retrieved from <https://www.legislation.gov.uk/ukpga/1967/45> [in English].
14. Schlechtriem, P., Butler, P. (2009). *UN law on international sales*. Berlin Heidelberg: Springer-Verlag. [in English].
15. Honnold, J.O. & Flechtner, H. (2009). *Uniform law for international sales under the 1980 United Nations Convention*. Alphen aan den Rijn: Kluwer Law International [in English].
16. Lansing, P. (1980). The Change in American Attitude to the International Unification of Sales Law Movement and UNCITRAL. *American Business Law Journal*, 18, 269-280. [in English].
17. Nicholas, B. (1989). The Vienna Convention on international sales law. *Law Quarterly Review*. 105, 201-243. [in English].
18. *Explanatory Note by the UNCITRAL Secretariat on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*. Retrieved from https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/en/19-09951_e_ebook.pdf [in English].
19. Dalhuisen, J.H. (2007). *Dalhuisen on international commercial, financial and trade law*. Hart Publishing. [in English].
20. Savanets, L.M. (2020). *Kontseptsiia vidpovidnosti tovaru u pravi YeS: v konteksti adaptatsii zakonodavstva Ukrainy [The concept of conformity of goods in EU law: in the context of Ukrainian law adaptation]*.

Challenges of legal science and education: an experience of EU countries and introduction in Ukraine: Collective monograph. Riga, Latvia: «Baltija Publishing» [in Ukrainian].

21. Krüger, U. (1999). *Modifizierte Erfolgshaftung im UN-Kaufrecht*. Bern, Switzerland: Peter Lang AG [in Germany].

Стаття надійшла до редакції 15.09.2021.