

## **ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ НОРМ ВІДЕНЬСЬКОЇ КОНВЕНЦІЇ ООН ПРО ДОГОВОРИ МІЖНАРОДНОЇ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ ТОВАРІВ І ЦИВІЛЬНОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ**

*Кот Олексій (Україна)*

*кандидат юридичних наук, старший науковий співробітник відділу  
проблем приватного права Науково-дослідного інституту приватного права  
і підприємництва імені академіка Ф. Г. Бурчака НАПрН України,  
керуючий партнер юридичної фірми «Антика»*

Перше, що слід відзначити і враховувати під час порівняльного аналізу Віденської Конвенції ООН 1980 р. про договори міжнародної купівлі-продажу товарів (далі — «Конвенція») і Цивільного кодексу України (далі — «ЦК України»), 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 й повітряного транспорту та інших, прямо поіменованих у тексті конвенції операцій продажу товарів. Звичайно, застосування Конвенції є обмеженим, і з урахуванням спрямованості, на регулювання саме міжнародної купівлі-продажу товарів.

Разом з тим, не можна заперечувати той факт, що Конвенція увібрала в собі напрацювання провідних правових систем Світу щодо регулювання відносин купівлі-продажу товарів і до сих пір залишається концентрованим виразом базових засад нормативного регулювання відповідних відносин. Тому цікавим вбачається порівняння положень Конвенції із нормами оновленого після кодифікації на початку ХХІ століття цивільного законодавства України.

Не секрет, що під час розробки нового ЦК України в 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» відповідних положень Конвенції.

Незважаючи на це, між приписами нового ЦК України та 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 МКАС 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 ЦК України. Законодавець надав особливої ваги принципу добросовісності, розумності та справедливості для зобов'язань, визначивши його в якості засади, на якій має ґрунтуватись будь-яке зобов'язання (ч. 3 ст. 509 ЦК України).

При цьому, за свідченням розробників проекту ЦК України, в перших редакціях проекту принцип справедливості, добросовісності та розумності розгля-

дався виключно як інституційний принцип зобов'язального права, але надалі трансформувався в загальногалузевий принцип цивільного права<sup>141</sup>. Тобто, в Україні цей принцип всього цивільного права первісно «народився» саме в сфері зобов'язань, що демонструє його вагу для відповідних правовідносин.

Для Конвенції питання принципів навіть на сьогодні залишається неоднозначним. Згідно ст. 7 Конвенції при тлумаченні цієї Конвенції належить враховувати її міжнародний характер та необхідність сприяти досягненню однакового її застосування й додержання добросовісності в міжнародній торгівлі. Питання, що стосуються предмета регулювання цієї Конвенції, які безпосередньо в ній не вирішені, підлягають вирішенню згідно із загальними принципами, на яких вона ґрунтується, за умови відсутності таких принципів — згідно з правом, застосованим відповідно до норм міжнародного приватного права.

Ст. 7 Конвенції стала компромісом між двома полярними точками зору представників Робочої групи, одна з яких воліла запровадити у Конвенції принцип добросовісності поведінки сторін договору, а інша, навпаки, заперечувала необхідність будь-якого прямого посилання на добросовісність. Наразі, ст. 7 Конвенції все ж оцінюють як таку, що закріплює принцип добросовісності. Але компромісний характер цієї норми не міг не позначитись на її змісті, тому дебати продовжуються і сьогодні, хоча і з дещо іншим акцентом: чи слідує зі ст. 7 Конвенції проголошення принципу добросовісності дій сторони договору загалом, чи ця вимога стосується лише тлумачення Конвенції, як це можна розуміти з буквального тексту статті<sup>142</sup>.

На нашу думку, положення Конвенції містять достатній потенціал для висновку про те, що добросовісність має кваліфікуватися в якості загальної вимоги до дії договірних сторін з огляду на те, що:

у ст. 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 в письмовій формі або підпорядковувався іншій вимозі щодо форми. Він може доводитися будь-якими засобами, включаючи свідчення.

В той же час, слід враховувати, що згідно указу Президії ВР Української РСР №7978-ХІ від 23.08.1989 року УРСР приєдналась до Конвенції із завою відповідно до статей 12 та 96 Конвенції про те, що будь-яке положен-

---

<sup>141</sup> Кузнецова Н.С. Принципи сучасного зобов'язального права України / Н.С. Кузнецова // Українське комерційне право. — 2003. — №4. — С. 10 (С. 9–15)

<sup>142</sup> Zaccaria E.C. *The Dilemma of Good Faith in International Commercial Trade* / E.C. Zaccaria // Macquarie Journal of Business Law. — 2004. — Vol. 1. — P. 104–107

ня статті 11, статті 29 або частини II Конвенції, яке допускає, щоб договір купівлі-продажу, його зміна або припинення угодою сторін чи оферта, акцепт або будь-яке інше вираження наміру здійснювались не в письмовій, а в будь-якій формі, незастосовне, якщо хоча б одна із сторін має своє комерційне підприємство в Українській Радянській Соціалістичній Республіці. Таким чином, для України питання форми, в якій укладається договір міжнародної купівлі-продажу товарів має визначатись 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 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 якого до укладення договорів купівлі-продажу застосовуються загальні положення про укладення договорів, вміщені у Главі 53 ЦК України.

Що стосується оферти, то згідно 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 Конвенції, 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 звичайно стягувалася за такі товари, що продавалися за таких же обставин у відповідній галузі торгівлі. Отже, якщо в оферті не вказано вартість товару чи спосіб її визначення, *за Конвенцією вважається, що сторони домовились про продаж за звичайною ціною.*

Вимоги до оферти за ЦК України менш визначені з огляду на те, що правила Глави 53 ЦК України розраховані на укладення будь-якого договору. Основна вимога до змісту оферти полягає в необхідності вказівки на істотні умови майбутнього договору (ч. 1 ст. 641 ЦК України). В свою чергу, згідно ч. 1 ст. 638 ЦК України істотними умовами договору є умови про предмет договору, умови, що визначені законом як істотні або є необхідними для договорів даного виду, а також усі ті умови, щодо яких за заявою хоча б однієї із сторін має бути досягнуто згоди. Отже, формально закон визнає істотною умовою договору тільки 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 ЦК України встановлюють спосіб визначення ціни товару у разі, якщо її (або порядок її визначення) не встановили сторони договору — згідно положень

ст. 632 ЦК України. Зважаючи на ч. 4 цієї статті, якщо ціна у договорі не встановлена і не може бути визначена виходячи з його умов, вона визначається виходячи із звичайних цін, що склалися 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 в якості акцепту дій сторони відповідно до вказаних в оферті умов договору. Вчинення таких дій за ЦК України вважається акцептом, якщо тільки інше не було встановлено в оферті або в законі (ст. 642 ЦК України). 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 про те, що за положеннями 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 яких 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 Конвенції умови відносно вартості, платежу, якості й кількості товару, місця й строку поставки, обсягу відповідальності однієї зі сторін перед іншою або вирішення спорів визнані такими, що істотно змінюють умови оферти.

На відміну від ст. 19 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 ЦК України). Отже, положення Конвенції стосовно акцепту вбачаються більш гнучкими, ніж норми ЦК України.

### **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 ЦК України. Водночас, хотілося б звернути увагу на певні особливості.

До певної міри відмінними є правила щодо строків поставки. Згідно 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 статті 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 в розумний строк після укладення договору.

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

### **Використання способів захисту**

Загалом, у Конвенції та ЦК України передбачені аналогічні способи захисту порушених прав сторін договору купівлі-продажу. Втім, хотілося б зупинитись на окремих особливостях застосування цих способів захисту.

#### *Примусове виконання обов'язку в натурі.*

ЦК України не встановлює жодних обмежень щодо можливості покупця вимагати в судовому порядку примусового виконання обов'язку продавця в натурі. Зокрема, згідно ч. 2 ст. 665 ЦК України, якщо продавець відмовився передати річ, визначену індивідуальними ознаками, покупець має право пред'явити продавцеві вимоги відповідно до статті 620 цього Кодексу. В силу ч. 1 ст. 620 ЦК України у разі невиконання боржником обов'язку передати кредиторів 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, мова повинна йти про можливість покупця примусово відібрати річ у продавця (звичайно, в порядку виконання судового рішення шляхом його виконання через уповноважені державні органи). Більше того, згідно 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 (стаття 612 цього Кодексу), передання відступного (стаття 600 цього Кодексу) чи відмови кредитора від договору (стаття 615 цього Кодексу).

Для Конвенції питання примусового виконання обов'язку продавця в натурі є далеко не таким однозначним, що пов'язане 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'єкту з річчю, та зобов'язальні, які лише зв'язують осіб і не передбачають прямого зв'язку сторони договору з певною річчю.

Тому, з однієї сторони, 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 іншої сторони, 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 в нормах самої Конвенції.

#### *Заміна товару, який не відповідає договору.*

Згідно 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, да-ним відповідно до статті 39 щодо повідомлення про невідповідність товару, або в розумний строк після нього.

В той же час, слід враховувати, що згідно ст. 35 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:

- a) не придатний для тих цілей, для яких такий товар звичайно використовується;
- b) 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 що для нього було нерозумним розраховувати на компетентність і міркування продавця;
- c) не має якостей товару, представленого продавцем покупцеві як зразок чи модель;
- d) не затарований чи не упакований звичайним для таких товарів способом, а за відсутності такого — способом, який є належним для збереження й захисту даного товару.

Розуміння «невідповідності товару», закладене у ст. 35 Конвенції, може дати підстави для висновку про те, що покупець вправі вимагати заміни поставле-



ного товару згідно ст. 46 Конвенції тільки 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. Конвенції).

В той же час, ЦК України прямо передбачає можливість пред'явлення вимоги про заміну частини товару неналежного асортименту (ст. 672 ЦК України), якості (ст. 678 ЦК України), комплектності (ст. 684 ЦК України), а також в разі відкликання товару продавцем (ст. 681<sup>1</sup> ЦК України). Для неналежно упакованого товару в ЦК України передбачено право покупця вимагати, серед іншого, заміни неналежної тари та упаковки (ст. 686 ЦК України).

#### *Розірвання договору.*

У 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 (ст. ст. 49, 64 Конвенції) або очевидність його істотного порушення в майбутньому (ст. 72 Конвенції).

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. Конвенції);

— у випадках, що можна умовно охарактеризувати як обмеження вимагати розірвання договору зі спливом певного строку, якщо інша сторона здійснила істотну частину виконання. Наприклад, згідно 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 пункту 1 статті 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 пункту 2 статті 48, чи після того як покупець заявив, що він не прийме виконання.

На відміну від Конвенції, у ЦК України можливість припинити договір (ЦК 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 кож-

ного окремого випадку порушення договору. При цьому, на відміну від Конвенції, право на відмову від договору за ЦК України формально не обмежується.

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

Відмінності між цими актами, звичайно існують, але вони в більшості своїй є відмінностями в деталях і не носять загального характеру. Більше того, на наше переконання, ці відмінності зумовлені, скоріше, існуючими підходами до застосування норм права вітчизняними судами. Наприклад, як зазначалось вище, Конвенція обмежує право сторони вимагати розірвання договору із плином певного строку, якщо інша сторона виконала здійснила виконання. ЦК України такого обмеження прямо не передбачає, однак цілком зрозуміло, що це обмеження є одним із проявів принципу добросовісності, який в ЦК України закріплений у статті 3 кодексу. Тому, за великим рахунком, у даному прикладі можна казати про схоже правове регулювання конкретних відносин положеннями Конвенції та ЦК України, головне, щоб правозастосовчі органи використовували потенціал, закладений у перших статтях ЦК України.

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