

**Саванець Л. М.**

*к.ю.н, доцент, доцент кафедри  
міжнародного права  
та міграційної політики  
Західноукраїнського національного  
університету*

## **ПЕРЕДУМОВИ СТАНОВЛЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ ВІДПОВІДНОСТІ ТОВАРУ У ЄВРОПЕЙСЬКОМУ ДОГОВІРНОМУ ПРАВІ**

Хоча як і внутрішня, так і міжнародна торгівля безпосередньо залежали від ефективного та одноманітного правового регулювання, все ж таки до другої половини ХХ століття відсутніми були спроби уніфікації норм про договори купівлі-продажу товару. Вперше цією проблематикою зайнявся заснований у 1926 р. Міжнародний інститут уніфікації приватного права (УНІДРУА), за дорученням якого у 1928 р. Е.Рабель розпочав роботу над уніфікацією законодавства про міжнародну купівлю-продаж [1, 3]. Саме цьому науковцю належала ідея, схвалена УНІДРУА, обмеженої уніфікації. В основу кодифікаційних праць лягли основоположні принципи приватного права, сформовані на підставі порівняльного аналізу національних законодавств. І хоча досвід комерційної практики також був врахований, він не мав пріоритетного значення у кодифікаційних працях УНІДРУА [2, 334].

21 лютого 1929 р. Е.Рабель подав попередній звіт, у якому проаналізовані можливості здійснення уніфікації законодавства про міжнародну купівлю-продаж, а 29 квітня 1930 р. створено робочу групу, до числа якої входили представники різних правових систем. Перший проєкт єдиного закону про міжнародну купівлю-продаж опубліковано у 1935 р. Через рік професор Е.Рабель опублікував перший том свого фундаментального та надзвичайно важливого для порівняльного правознавства у сфері приватного права дослідження «Право купівлі-продажу (*Das Recht des Warenkaufs*)», що містить порівняльно-правовий аналіз *status quo* законодавства про купівлю-продаж. У своїй роботі науковець вказував на те, що у деяких правових системах концепція відповідності товару договору була запозичена із принципу *tale quale* римського приватного права, згідно із яким товари «купуються так, як їх бачать» (також знаний як принцип *caveat emptor*), тобто існує припущення, що покупець несе ризик виявлення невідповідності товару договору. В інших правових системах на основі принципу *caveat venditor* (нехай продавець остерігається) були розроблені правила, відповідно до яких продавець несе відповідальність 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, розроблена Е.Рабелем, ґрунтувалася

на аналізі судової практики, та порівняльно-правового дослідження основних принципів оцінки відсутності відповідності, закладених у кодифікованих правилах різних правових систем [3, 101-104, 132]. Науковцем був зроблений загальний висновок про те, що відповідність товару договору не є самостійною правовою категорією, а лише частиною договірної законодавства [4].

Однак у 1937 р. Е.Рабель був змушений емігрувати з Берліну до Сполучених Штатів, і в наступні кілька років подальші зусилля кодифікаційних робіт були перервані Другою світовою війною, та відновлені в січні 1951 р. дипломатичною конференцією з питань уніфікації законодавства про купівлю-продаж, проведеною урядом Нідерландів у Гаазі. За результатами заходу створено спеціальну комісію з уніфікації законодавства, яка засідала кілька разів протягом 1950 - х рр. і репрезентувала перший проєкт основного законодавства про купівлю-продаж у 1956 р. У тому ж році відновилися кодифікаційні праці над міжнародними договорами купівлі-продажу у УНІДРУА, успіх яких увінчався представленням першого проєкту у 1958 р. Обидва проєкти з уніфікації законодавства про купівлю продаж 1956 р. та 1958 р. були репрезентовані урядам. Зауваження та пропозиції щодо проєкту 1958 р. були враховані в переглянтому проєкті 1963 р. Проєкт 1956 р. не був переглянутий вчасно до конференції 1964 р. у Гаазі [5, 459; 2, 334-335]. Врешті 25 квітня 1964 р. на конференції у Гаазі було 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. Хоча на конференції були присутні двадцять вісім держав, Конвенції набули чинності лише в 1972 році. Зрештою, лише дев'ять держав ратифікували Конвенції, з яких тільки дві не були європейськими. Усі інші сім належали до тодішнього Європейського економічного співтовариства. Ратифікації Сполученого Королівства (введеного в дію Законом про єдині закони про міжнародні продажі 1967 р., що набрав 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 обмежуючий характер реалізації конвенцій у цих юрисдикціях. Гаазькі конвенції через незначну кількість приєднаних держав не набули універсального характеру, та нажалі не виправдали значних сподівань і тогочасних очікувань. Хоча їх практичну значимість не слід недооцінювати, лише дев'ять країн стали їх членами (Бельгія, Гамбія, Ізраїль, Італія, Люксембург, Нідерланди, Сан-Марино, Великобританія та Німеччина), тоді як важливі економічно розвинені держави, такі як Франція та США, не брали у них участі. Більше того, соціалістичні країни та країни, що розвиваються, сприйняли ці єдині закони як перевагу продавців із промислово розвинених західних економік, і, тому, трималися осторонь від них [6, 2].

Незабаром, після прийняття Гаазьких конвенцій, ООН провела опитування держав з метою з'ясування причин нездійснення ними ратифікацій та ймовірності майбутнього приєднання до них. Отримані від ряду країн відгуки

були надіслані до Комісії ООН з права міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ). З проведеного дослідження слідувало, що такий супротив держав зумовлений двома головними факторами: відсутністю участі неєвропейських країн у процесі створення двох конвенцій та низкою серйозних недоліків у матеріальних положеннях конвенцій [2, с.334-335].

Зважаючи на зазначене, ЮНСІТРАЛ створює представницьку робочу групу з 14 держав для розробки нового уніфікованого акту, до якого могли б 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 як основу. Перший проєкт уніфікованого закону був доопрацьований у січні 1976 р. У 1978 р. ЮНСІТРАЛ оприлюднила урядам держав-членів ООН наступний проєкт, що містив правила укладення договорів та матеріальні норми про міжнародну купівлю-продаж. У період з 10 березня по 5 квітня 1980 р. делегати шістдесяти двох країн обговорювали даний проєкт на відомій Віденській конференції, на закінчення якої сорок дві країни проголосували за прийняття Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів (далі - Віденська конвенція 1980 р.). 11 грудня 1986 року було досягнуто необхідної кількості десяти ратифікаційних грамот (ст. 99 Віденської конвенції 1980 р.), а 1 січня 1988 р. Конвенція набрала чинності [5, 460].

Закріплена у Віденській конвенції 1980 р. концепція відповідності товару була перейнята і європейським законодавцем. З метою гармонізації норм про відповідальність продавця за недоліки проданого товару, вперше на рівні законодавства ЄС Директива 1999/44/ЄС Європейського Парламенту і Ради ЄС щодо певних аспектів продажу споживчих товарів та пов'язаних з цим гарантій закріпила поняття відповідності товару договору.

20 травня 2019 року було прийнято нові законодавчі інструменти у сфері купівлі-продажу товарів та постачання цифрового контенту, що визначають вектор майбутнього розвитку договірного права ЄС. Директива 2019/770 про деякі аспекти договорів поставки цифрового контенту та цифрових послуг (далі - Директива 2019/770), та Директива 2019/771 про деякі аспекти договорів купівлі-продажу товарів (далі - Директива 2019/771), є першими кроками адаптації європейського приватного права до вимог цифрової економіки.

Доцільно зазначити, що визначення відповідності товару, цифрового контенту, як у Директиві 2019/770, так і Директиві 2019/771 ґрунтується на закладеній Віденською конвенцією 1980 р. суб'єктивній концепції відповідності товару.

Унікальність Віденської конвенції 1980 р., яка зараз застосовується у 92 державах, полягає у значному впливі не тільки на регулювання відносин в міжнародній торгівлі, а насамперед, на національне договірне право – від китайського договірного права до реформ у «державих з перехідною економікою «Східної та Центральної Європи», модернізації зобов'язального права Німеччини, Франції, та Іспанії.

Таким чином, саме розроблені професором Е.Рабелем теоретичні положення концепції відповідності товару договору лягли в 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. в цілому, та її ст.35 зокрема, відбулися численні зміни національного законодавства, в тому числі і формування норм законодавства ЄС про купівлю-продаж.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. *Bonell M. J. Introduction to the Convention (in:) Bianca C.M., Bonell M.J. Commentary on the International Sales Law. Milan: Giuffrè, 1987. PP.1-20.*
2. *Eiselen S. Adoption of the Vienna Convention for the International Sale of Goods (the CISG) in South Africa. South African Law Journal. Part II. 1999. № 116. PP.323-370.*
3. *Rabel E. Das Recht des Warenkaufs. Berlin, 1968. 533 p.*
4. *Henschel R.F. Conformity of goods in international sales governed by CISG Article 35: caveat venditor, caveat emptor and contrac law as background law and as a competing set of rules. Nordic Journal of Commercial Law. 2004. № 1. URL: <https://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/henschel2.html#18> (дата звернення: 30.03.2021)*
5. *Schwenzer I., Hachem P. The CISG - Successes and Pitfalls. American Journal of Comparative Law. 2009. № 57. PP.457-478.*
6. *Schlechtriem P., Butler P. UN Law on International Sales. Berlin Heidelberg: Springer-Verlag, 2009. 351 s.*

УДК 347.44:347.78

**Стахира Г. М.**

*к.ю.н., ст. викладач кафедри  
міжнародного права та міграційної політики  
Західноукраїнського національного  
університету*

### **ОСОБЛИВОСТІ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПОСТАЧАЛЬНИКА ЗА НЕВИКОНАННЯ ЧИ НЕНАЛЕЖНЕ ВИКОНАННЯ ДОГОВІРНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ У СФЕРІ ОБІГУ ЦИФРОВОГО КОНТЕНТУ В АКТАХ ЄС**

Підписавши угоду про асоціацію, Україна визнала важливість наближення чинного законодавства до права ЄС та взяла на себе зобов'язання забезпечити поступове приведення свого законодавства у відповідність до *acquis* ЄС.

Враховуючи наведене, перед національним законодавцем постає складне завдання – розробити та запровадити ефективні уніфіковані регулятивні норми для цифрового ринку, на якому здійснюється обіг нематеріальних товарів та