

<b>Секція Право</b>	
<b>УДК 41.645.2:347.77</b>	
<b>Дата першого надходження статті до видання</b>	2026-01-15
<b>Дата прийняття статті до друку після рецензування</b>	2026-02-15
<b>Дата публікації/оприлюднення</b>	2026-02-28

**КОНВЕНЦІЯ ООН ПРО ДОГОВОРИ МІЖНАРОДНОЇ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ ТОВАРІВ:  
ПРАВОВА ПРИРОДА**

**Бехруз Хашматулла**

доктор юридичних наук, професор,

завідувач кафедри міжнародного та європейського права Національного університету

«Одеська юридична академія»

<https://orcid.org/0000-0002-3218-8955>

**Анотація.** У статті здійснено теоретичний аналіз правової природи Конвенції Організації Об'єднаних Націй про договори міжнародної купівлі-продажу товарів 1980 року як ключового міжнародного інструменту уніфікації приватноправового регулювання у сфері міжнародної торгівлі. Досліджено її значення для гармонізації договірних відносин між суб'єктами господарювання різних держав та забезпечення передбачуваності й стабільності міжнародного комерційного обороту.

Особливу увагу приділено сфері застосування Конвенції, умовам її використання, а також автономії волі сторін щодо її виключення або модифікації. Розглянуто основні положення Конвенції, що регулюють укладення договору, зокрема оферту та акцепт, визначення істотних умов договору, а також роль торговельних звичаїв і практики сторін у формуванні договірних відносин. Особливо проаналізовано обов'язки продавця і покупця, включаючи поставку товару, відповідність товару умовам договору, оплату ціни та прийняття товару. Висвітлено положення щодо переходу ризику, а також правові наслідки невиконання або неналежного виконання договірних зобов'язань.

Значну увагу приділено інституту порушення договору та концепції істотного порушення як підстави для застосування засобів правового захисту, зокрема відшкодування збитків, розірвання договору та вимоги про заміну товару. Досліджено критерії істотності порушення та підхід до його тлумачення у міжнародній практиці. Акцентовано увагу на те, що Конвенція є ефективним механізмом уніфікації міжнародного договірного права, який забезпечує баланс між правовою визначеністю та автономією сторін, попри наявність окремих прогалин та проблем тлумачення.

**Ключові слова:** міжнародне приватне право, міжнародна купівля-продаж товарів, Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів 1980 року, істотне порушення договору, відповідальність сторін, уніфікація права, міжнародна торгівля, засоби правового захисту.

**UNITED NATIONS CONVENTION ON CONTRACTS FOR THE INTERNATIONAL SALE OF  
GOODS: LEGAL NATURE**

**Behruz Hashmatulla**

Doctor of Law, Professor,

Head of the Department of International and European Law,

National University "Odesa Law Academy"

<https://orcid.org/0000-0002-3218-8955>

**Abstract.** The article provides a comprehensive analysis of the legal nature of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG) of 1980 as a key instrument for the unification of private law in international trade. The study highlights the Convention's role in harmonising contractual relations between commercial entities from different states and ensuring predictability and legal certainty in cross-border commercial transactions.

Particular attention is paid to the scope of application of the CISG, the conditions for its applicability, and the principle of party autonomy allowing exclusion or modification of its provisions. The article examines the core rules governing contract formation, including offer and acceptance, as well as the role of trade usages and established practices between the parties in shaping contractual relations. The obligations of sellers and buyers are analysed, including delivery of goods, conformity of goods with contractual terms, payment of the price, and acceptance of goods. The study also addresses the rules on the passing of risk and the legal consequences of non-performance or improper performance of contractual obligations.

Special emphasis is placed on the concept of breach of contract and the notion of fundamental breach as a basis for the application of remedies such as damages, avoidance of contract, and delivery of substitute goods. The criteria for determining a fundamental breach and its interpretation in international practice are examined. It is concluded that the CISG constitutes an effective mechanism for the unification of international sales law, ensuring a balance between legal certainty and party autonomy, despite certain gaps in regulation and interpretative challenges.

**Key words:** private international law, international sale of goods, United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (1980), fundamental breach of contract, liability of the parties, unification of law, international trade, legal remedies.

**Постановка питання.** У сучасних умовах глобалізації економічних відносин міжнародна купівля-продаж товарів посідає центральне місце в системі світової торгівлі. Зростання обсягів транскордонних комерційних операцій зумовлює необхідність уніфікації правового регулювання договірних відносин, що виникають між суб'єктами різних правових систем. У цьому контексті ключову роль відіграє Конвенція Організації Об'єднаних Націй про договори міжнародної купівлі-продажу товарів 1980 року (надалі – Конвенція), яка стала одним із найуспішніших міжнародних інструментів гармонізації приватного права у сфері міжнародної торгівлі.

Конвенція застосовується до значної частини міжнародних комерційних контрактів між суб'єктами господарювання різних держав, забезпечуючи єдині правила укладення, виконання та відповідальності за порушення договору. Водночас практичне застосування Конвенції супроводжується низкою проблем, зокрема неоднаковим тлумаченням її положень національними судами та арбітражними інституціями, складністю визначення сфери застосування, а також різними підходами до кваліфікації істотного порушення договору та засобів правового захисту сторін. Це обумовлює потребу в комплексному науковому аналізі положень CISG та практики її застосування.

**Стан дослідження проблематики.** Питання правового регулювання міжнародної купівлі-продажу товарів у межах Конвенція є достатньо широко дослідженим у сучасній юридичній науці. У зарубіжній доктрині сформовано значний масив наукових праць, присвячених як загальним засадам Конвенції, так і окремим аспектам її застосування, зокрема тлумаченню її положень, уніфікації підходів у міжнародній практиці та аналізу засобів правового захисту сторін у разі порушення договору. Дослідження у цій сфері характеризуються комплексністю та спираються на багатий матеріал міжнародної судової й арбітражної практики.

В українській юридичній науці Конвенція також розглядається у межах дослідження міжнародного приватного та комерційного права. Науковці приділяють увагу питанням застосування Конвенції в національній правовій системі, її співвідношенню з внутрішнім законодавством, а також окремим проблемам договірної відповідальності у міжнародних комерційних відносинах. Разом із тим, попри наявність наукових праць, окремі аспекти застосування Конвенції залишаються предметом подальших досліджень і наукових дискусій.

**Метою цієї статті** є огляд Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів 1980 року як основного міжнародного інструменту регулювання договірних відносин у сфері міжнародної торгівлі, а також аналіз її ключових положень щодо укладення договору, виконання зобов'язань сторін та правових наслідків порушення договору. Окрему увагу приділено дослідженню поняття істотного порушення договору та засобів правового захисту, передбачених Конвенцією, з урахуванням сучасної міжнародної практики її застосування.

**Виклад основного матеріалу.** Конвенція Організації Об'єднаних Націй про договори міжнародної купівлі-продажу товарів, також відома як Віденська конвенція, була прийнята 11 квітня 1980 року та набула чинності 1 січня 1988 року [1]. Станом на сьогодні учасниками Конвенції є 97 держав, згідно з вебсайтом Комісії ООН з права міжнародної торгівлі. Переважна більшість світової торгівлі здійснюється між державами, які приєдналися до Конвенції [2].

Конвенція забезпечує сучасний, уніфікований та справедливий режим регулювання договорів міжнародної купівлі-продажу товарів [3]. Вона регулює виключно продаж між приватними комерційними суб'єктами. Як пояснює Комісія ООН з права міжнародної торгівлі, «у таких випадках Конвенція застосовується безпосередньо, усуваючи необхідність звернення до норм міжнародного приватного права для визначення права, застосовного до договору, що значно підвищує визначеність та передбачуваність міжнародних договорів купівлі-продажу» [4]. Продаж споживачам, а також договори про надання послуг виключені зі сфери її застосування.

Сторони можуть прямо передбачити застосування Конвенції у своєму договорі. Крім того, вона також може застосовуватися незалежно від того, чи кваліфікується договір як міжнародна купівля-продаж товарів, наприклад, якщо виконана одна з додаткових умов ст. 1 Конвенції.

Віденська конвенція має безумовні переваги, серед яких – по-перше, уніфікованість правового регулювання міжнародної купівлі-продажу товарів: її широке визнання (ратифікація) сприяє однаково застосуванню Конвенції. Завдяки Конвенції, необхідності застосування національного права можна уникнути, що робить процес простішим, а також більш ефективним з точки зору часу та витрат. По-друге, це передбачуваність: існує значний масив судової практики та численні юридичні коментарі, доступні онлайн багатьма мовами [5]. Віденська конвенція має диспозитивний характер (вона містить лише правила за замовчуванням), а сторони можуть адаптувати її відповідно до своїх індивідуальних потреб шляхом внесення спеціально розроблених договірних змін. Усі випадки невідповідності розглядаються під єдиним терміном «порушення договору», що спрощує практичне застосування.

З іншого боку, деякі питання не регулюються Конвенцією (наприклад, дійсність договору, строки позовної давності, дійсність положень про обмеження або виключення відповідальності, розмір процентної ставки), а тому застосовне національне право все одно має бути визначене та застосоване для доповнення положень Конвенції. Також відсутні гарантії однакового тлумачення Конвенції, особливо коли йдеться про оціночні поняття, такі як «істотне порушення договору». Водночас подібна невизначеність може виникати і в межах національного права [5].

Частина I Конвенції присвячена сфері її застосування. Стаття 1 описує найважливіші аспекти «територіально-персональної» та «матеріальної» сфери застосування Конвенції. Далі ст.ст. 2–5 доповнюють це положення (ці норми містять винятки із застосування Конвенції). Стаття 6 додатково передбачає, що сторони можуть або повністю виключити застосування Конвенції, або обмежити його застосування окремими положеннями.

Існують дві кумулятивні передумови територіального застосування Конвенції відповідно до ст. 1: міжнародний характер договору купівлі-продажу (продаж товарів між сторонами, комерційні підприємства яких розташовані в різних державах) та зв'язок із Договірною державою відповідно або до пп. «а» п. 1 ст. 1: «автономне застосування» (коли продаж товарів відбувається виключно між Договірними державами), або відповідно до пп. «b» п. 1 ст. 1: застосування через колізійну норму (коли норми міжнародного приватного права ведуть до застосування права Договірної держави) [5]. Крім того, навіть якщо дві сторони з різних держав обрали право Договірної держави як право договору, Віденська конвенція застосовується, навіть якщо сторони прямо не згадали її у договорі [4]. «Міжнародний характер» Конвенції також підкреслюється у ст. 7. На момент укладення договору сторони повинні мати свої комерційні підприємства в різних державах.

Крім того, відповідно до п. 3 ст. 1 Конвенції, особисті характеристики (такі як громадянство або статус сторін як комерсантів) не мають значення для визначення територіально-персональної сфери застосування її положень. Винятки із територіальної сфери застосування Конвенції можуть виникати внаслідок застережень, зроблених Договірною державою відповідно до ст. 92 і наступних Конвенції.

Частина II Конвенції регулює порядок укладання договору міжнародної купівлі-продажу товарів (оферта, акцепт тощо). Відповідно до п. 1 ст. 14 оферта повинна: бути адресованою одній або кільком конкретним особам, бути достатньо визначеною та свідчити про намір оферента бути зв'язаним у разі акцепту. Те саме положення встановлює, що пропозиція є достатньо визначеною, якщо вона визначає товар та прямо або опосередковано встановлює ціну. Згідно з науковою літературою, якщо пропозиція не відповідає вимозі визначеності, вона не може вважатися дійсною офертою за Конвенцією [6].

Проте, якщо обмін повідомленням між сторонами видається неповним, ст.ст. 8 і 9 Конвенції можуть допомогти встановити наявність згоди [6]. Так, ст. 8 передбачає правила тлумачення будь-яких заяв або іншої поведінки сторони. Стаття 9 встановлює, що звичаї та торговельна практика можуть використовуватися для заповнення прогалін (наприклад, у разі попередніх відносин між сторонами). Оферта набирає чинності тоді, коли вона досягає адресата. Відповідно до ст. 24 Конвенції, «оферта, заява про акцепт або будь-яке інше висловлення наміру вважаються «одержаними» адресатом, якщо вони повідомлені йому усно чи доставлені будь-яким засобом йому особисто, в його комерційне підприємство чи на його поштову адресу, або, якщо він не має комерційного підприємства чи поштової адреси, на його постійне місце проживання».

Статті 18–22 Конвенції регулюють акцепт. Акцепт може полягати як у заяві, так і в іншій поведінці. Ключовим елементом акцепту є вираження згоди адресатом оферти. Якщо акцепт не відповідає зробленій оферті, тобто не «збігається з офертою в усіх аспектах» [6], він розглядається як відхилення оферти та зустрічна оферта.

Ще одним важливим питанням є включення стандартних умов до договору купівлі-продажу. Конвенція прямо не регулює це питання. І тут ст. 8 і 9 можуть допомогти з'ясувати, чи стали стандартні умови однієї зі сторін частиною договору (тобто шляхом аналізу заяв та/або поведінки сторін, а також звичаїв чи практики). При

розгляді обов'язків сторін за міжнародним договором купівлі-продажу необхідно враховувати три групи норм: 1) прямо погоджені умови договору, 2) попередню практику взаємовідносин та мовчазну згоду із торговельними звичаями, а також 3) положення Конвенції [6].

Щодо продавця, відповідно до ст. 30, «Продавець зобов'язаний поставити товар, передати документи, що стосуються його, та передати право власності на товар відповідно до вимог договору та цієї Конвенції».

Щодо строку поставки, ст. 33 пропонує три варіанти: дата, встановлена або така, що може бути визначена з договору, строк, встановлений або такий, що може бути визначений з договору, та «протягом розумного строку після укладення договору». Останній варіант застосовується за відсутності прямої умови в договорі або іншої ustalеної практики між сторонами.

Щодо місця поставки, Конвенція встановлює правила за замовчуванням за відсутності домовленості сторін. Найпоширеніші види міжнародної купівлі-продажу передбачають перевезення товару. Саме тому першим варіантом за пп. «а» п. 1 ст. 31 Конвенції, за відсутності прямої умови в договорі, є «передача товару першому перевізнику для доставки покупцеві». Два інші варіанти є менш поширеними та передбачені підпунктами «b» і «с» цього положення. Щодо документів, ст. 34 передбачає, що якщо продавець зобов'язаний передати документи, що стосуються товару, він повинен зробити це у строк, у місці та у формі, передбачених договором.

Окрім поставки та передачі документів, одним із головних обов'язків продавця відповідно до ст. 35 є поставка товару, що відповідає договору. Пункт 1 цього положення стосується прямо визначених договором вимог щодо кількості, якості та упаковки товару. Пункт 2 доповнює ці вимоги обов'язками щодо якості, які передбачаються за замовчуванням. У будь-якому разі, як загальне правило, товар повинен бути оглянутий покупцем «у якомога коротший практично можливий строк».

Відповідно до п. 1 ст. 36, продавець несе відповідальність за будь-яку невідповідність, яка існувала на момент переходу ризику до покупця, навіть якщо така невідповідність стала очевидною лише після цього моменту. Продавець також несе відповідальність, якщо невідповідність виникла після переходу ризику, коли продавець зобов'язався надати певну гарантію.

Одне з ключових положень Конвенції стосується переходу ризику від продавця до покупця. Відповідно до п. 1 ст. 67, якщо договір передбачає перевезення товару (що є найбільш поширеною ситуацією) і продавець не зобов'язаний передати товар у певному місці, ризик переходить до покупця в момент передачі товару першому перевізнику. Якщо ж було погоджено конкретне місце передачі товару перевізнику, ризик переходить до покупця лише тоді, коли товар передано перевізнику саме в цьому місці.

У разі невідповідності товару покупець повинен надати повідомлення, «вказавши характер невідповідності у розумний строк після того, як він виявив або повинен був її виявити». Як підтверджують науковці, покупець, який не надає такого повідомлення у розумний строк після того, як він виявив або повинен був виявити невідповідність, втрачає право посилаючись на ймовірне порушення продавцем договору [7; 8; 9]. Пункт 1 ст. 39 Конвенції додатково позбавляє покупця права на будь-які вимоги, якщо він не повідомив про невідповідність «не пізніше ніж протягом двох років із дати фактичної передачі товару покупцеві, якщо тільки цей строк не суперечить договірному гарантійному строку». Це положення має особливе значення для прихованих дефектів.

Нарешті, ст. 41 Конвенції вимагає, щоб продавець поставив товар вільним від будь-яких прав або вимог третіх осіб, якщо тільки покупець не погодився прийняти товар із такими правами або вимогами.

Щодо покупця, його обов'язки полягають у сплаті ціни за товар та прийнятті поставки [3]. Положення ст. 54–59 Конвенції стосуються порядку здійснення платежу (місце платежу, строк платежу тощо). Якщо покупець не приймає товар, це становить порушення договору.

Ст. 66–70 Конвенції регулюють перехід ризику. Ці положення мають значення у випадках втрати, знищення або пошкодження товару. Слід зазначити, що, як правило, міжнародні договори купівлі-продажу прямо включають торговельні терміни, які регулюють ризики (наприклад, Incoterms). У такому випадку положення Конвенції не застосовуються [6]. Як уже зазначалося вище, Конвенція регулює перехід ризику у випадках, коли договір передбачає перевезення товару. Вона також регулює перехід ризику, коли товар продається під час транспортування. У першому випадку ще одним важливим положенням є п. 2 ст. 67 Конвенції, яка встановлює, що «ризик не переходить до покупця, доки товар чітко не ідентифікований для цілей договору, шляхом маркування товару, транспортних документів, повідомлення покупця або іншим способом».

Конвенція передбачає розгорнуту системи засобів правового захисту у разі порушення договору. Так, у разі порушення договору потерпіла сторона може вимагати: виконання зобов'язань іншою стороною, відшкодування збитків, розірвання договору або зменшення ціни у випадку поставки товару, що не відповідає договору (лише для покупця). Деякі із зазначених засобів правового захисту залежать від того, що Конвенція називає «істотним порушенням договору». Це поняття визначене у ст. 25 Конвенції та передбачає три елементи: порушення договору, істотність порушення та передбачуваність заподіяної шкоди. Наприклад, п. 2 ст. 46 передбачає, що у випадку невідповідності товару лише тоді, коли така невідповідність є істотною, покупець має право вимагати поставки замінного товару. Те саме стосується випадків, коли покупець бажає розірвати договір.

На думку деяких науковців, для того щоб порушення вважалось істотним, «позбавлення повинно бути значним, тобто таким, за якого інтерес сторони, що розраховувала на належне виконання договору іншою стороною, фактично втрачає сенс». Щодо очікувань потерпілої сторони, вони повинні визначатися відповідно до умов договору та тлумачення згідно зі ст. 8 «з особливою увагою до мети договору». Щодо передбачуваності, це положення встановлює, що, незважаючи на суттєве позбавлення інтересу кредитора, порушення договору не вважатиметься істотним, якщо сторона, яка порушила договір, «не передбачала і розумна особа того ж роду в аналогічних обставинах не передбачила б такого суттєвого позбавлення» [5].

Для ілюстрації можна навести простий приклад: якщо компанія наймає кейтерингову службу для забезпечення харчування на важливому діловому заході, а кейтерингова компанія не доставляє їжу, проведення заходу неминуче постраждає. Це може становити істотне порушення, оскільки відсутність харчування завдала серйозної шкоди заходу, компанія була позбавлена основної вигоди, на яку розраховувала (успішно організований захід із кейтерингом), та кейтерингова компанія повинна була передбачити, що невиконання поставки їжі спричинить такі наслідки.

Отже, поріг для встановлення істотного порушення договору є високим. Наприклад, у справі щодо норвезького продавця лосося та німецького покупця із застосуванням Конвенції німецькі суди вирішили, що, незважаючи на доставку товару за адресою, відмінною від зазначеної в договорі сторін, істотного порушення договору

за Конвенцією не було [10]. Однак особливі фактичні обставини спору, ймовірно, пояснюють таке рішення.

В іншій справі швейцарські суди постановили, що встановлена непридатність до експлуатації машини, проданої як «майже нова», а також той факт, що її так і не було введено в експлуатацію, становили істотне порушення договору у значенні ст. 25 Конвенції [11].

**Висновки.** Підсумовуючи, Конвенція забезпечує комплексну правову основу для міжнародних договорів купівлі-продажу, сприяючи уніфікації, передбачуваності та ефективності транскордонної торгівлі. Її широке визнання державами гарантує, що значна частина світової торгівлі користується перевагами її положень. Хоча Конвенція спрощує та гармонізує правила, що регулюють міжнародну купівлю-продаж, вона також дозволяє сторонам реалізовувати автономію волі шляхом адаптації її положень до конкретних потреб. Незважаючи на певні обмеження, такі як прогалини у регулюванні та труднощі забезпечення однакового тлумачення, Конвенція залишається важливим інструментом для зменшення правової невизначеності та забезпечення справедливості у міжнародних комерційних правовідносинах, що робить її наріжним каменем сучасного торговельного права та міжнародного арбітражу.

#### Список використаних джерел:

1. Конвенція Організації Об'єднаних Націй про договори міжнародної купівлі-продажу товарів від 11 квітня 1980 р. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995\\_003](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_003).
2. United Nations Commission on International Trade Law (UNCITRAL). Status of the CISG (Vienna Convention 1980) [Electronic resource]. URL: [https://uncitral.un.org/en/texts/salegoods/conventions/sale\\_of\\_goods/cisg/status](https://uncitral.un.org/en/texts/salegoods/conventions/sale_of_goods/cisg/status).
3. UNCITRAL Secretariat. Explanatory Note on the CISG (2010). URL: <https://uncitral.un.org>.
4. UNCITRAL Secretariat. Commentary on the Draft Convention on Contracts for the International Sale of Goods (1979). UN Doc. A/CONF.97/5, 14 March 1979.
5. Gottlieb B., Brunner C. Commentary on the UN Sales Law (CISG). Alphen aan den Rijn: Wolters Kluwer, 2019. 752 p.
6. Lookofsky J. Understanding the CISG. 6th ed. Copenhagen: DJØF Publishing, 2022. 300 p.
7. Коссак В. Проблеми застосування Віденської конвенції про договори міжнародної купівлі-продажу 1980 р. *Право України: юридичний журнал : науково-практичне фахове видання*. 2013. № 7. С. 91-102.
8. Flechtner H. M. The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. *United Nations Audiovisual Library of International Law*. 2009. P. 1–10.
9. Schlechtriem P., Schwenzer I. Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG). Oxford: Oxford University Press, 2019. 1400 p.
10. OLG Oldenburg (Germany), Judgment of 22 September 1998, Case No. 12 U 54/98 (CISG-online No. 508). URL: <https://cisg-online.org/search-for-cases>
11. Cantonal Court of Valais (Switzerland), Judgment of 21 February 2005, Case No. C 104 162 (CISG-online No. 1193). URL: <https://uncitral.un.org/clout>.
12. Case Law on the UNCITRAL Text (CLOUT) abstract No. 2 (1991). URL: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/910917g1.html>.
13. Pace Law School CISG Database (Institute of International Commercial Law). URL: <https://iicl.law.pace.edu/cisg/cisg-database>.
14. CISG-online.org. CISG-online Database: Case Law and Materials on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods [Electronic resource]. URL: <https://cisg-online.org>.

## References

1. United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods of April 11, 1980. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995\\_003](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_003).
2. United Nations Commission on International Trade Law (UNCITRAL). Status of the CISG (Vienna Convention 1980) [Electronic resource]. URL: [https://uncitral.un.org/en/texts/salegoods/conventions/sale\\_of\\_goods/cisg/status](https://uncitral.un.org/en/texts/salegoods/conventions/sale_of_goods/cisg/status).
3. UNCITRAL Secretariat. Explanatory Note on the CISG (2010). URL: <https://uncitral.un.org>.
4. UNCITRAL Secretariat. Commentary on the Draft Convention on Contracts for the International Sale of Goods (1979). UN Doc. A/CONF.97/5, 14 March 1979.
5. Gottlieb B., Brunner C. Commentary on the UN Sales Law (CISG). Alphen aan den Rijn: Wolters Kluwer, 2019. 752 p.
6. Lookofsky J. Understanding the CISG. 6th ed. Copenhagen: DJØF Publishing, 2022. 300 p.
7. Kossak V. Problems of the Application of the Vienna Convention on Contracts for the International Sale of Goods 1980. Law of Ukraine: Legal Journal: Scientific and Practical Professional Edition. 2013. No. 7. P. 91-102.
8. Flechtner H. M. The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. United Nations Audiovisual Library of International Law. 2009. P. 1-10.
9. Schlechtriem P., Schwenger I. Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG). Oxford: Oxford University Press, 2019. 1400 p.
10. OLG Oldenburg (Germany), Judgment of 22 September 1998, Case No. 12 U 54/98 (CISG-online No. 508). URL: <https://cisg-online.org/search-for-cases>
11. Cantonal Court of Valais (Switzerland), Judgment of 21 February 2005, Case No. C 104 162 (CISG-online No. 1193). URL: <https://uncitral.un.org/clout>.
12. Case Law on the UNCITRAL Text (CLOUT) abstract No. 2 (1991). URL: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/910917g1.html>.
13. Pace Law School CISG Database (Institute of International Commercial Law). URL: <https://iicl.law.pace.edu/cisg/cisg-database>.
14. CISG-online.org. CISG-online Database: Case Law and Materials on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods [Electronic resource]. URL: <https://cisg-online.org>.