

ЦИВІЛЬНЕ ПРАВО І ЦИВІЛЬНИЙ ПРОЦЕС



Карнаух Богдан Петрович,
кандидат юридичних наук,
асистент кафедри цивільного права № 1,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого, Україна, м. Харків
e-mail: karnaukh.bogdan@gmail.com
ORCID 0000-0003-1968-3051

doi: 10.21564/2414–990x.135.83852
УДК 347.441.6

ТЛУМАЧЕННЯ ДОГОВОРУ: КОРОТКИЙ НАРИС ІЗ НАДНАЦІОНАЛЬНОЇ І ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОЇ ТОЧОК ЗОРУ

Розглядаються основні правила тлумачення умов договору з точки зору міжнародних і транснаціональних джерел права, таких як: Віденська конвенція про договори міжнародної купівлі-продажу товарів, Принципи міжнародних комерційних договорів УНІДРУА, Принципи європейського договірної права, Проект загальної системи підходів та Проект Загальноєвропейського торгового закону. Положення зазначених документів порівнюються із нормами українського права, а також права деяких зарубіжних держав.

Ключові слова: договір; тлумачення договору; доповнювальне тлумачення; теорія волі; теорія волевиявлення; правило *contra proferentem*.

Карнаух Б. П., кандидат юридических наук, асистент кафедри громадянського права № 1, Національний юридический університет імені Ярослава Мудрого, Україна, г. Харків.
e-mail: karnaukh.bogdan@gmail.com ; ORCID 0000-0003-1968-3051

Толкование договора: краткий очерк с наднациональной и транснациональной точек зрения

Рассматриваются основные правила толкования условий договора с точки зрения таких международных и транснациональных источников права, как: Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров, Принципы международных коммерческих договоров УНІДРУА, Принципы европейского договорного права, Проект общей системы подходов и Проект Общеєвропейского торгового закона. Положения указанных документов сравниваются с нормами украинского права, а также права отдельных зарубежных государств.

Ключевые слова: договір; тлумачення договору; доповнююче тлумачення; теорія воли; теорія волеизъявлення; правило *contra proferentem*.

Постановка проблеми. Роль договору в сучасному суспільному й економічному житті важко переоцінити. Договір є формою економічних відносин обміну й засобом саморегуляції відносин, що складаються між сторонами такого обміну. Договір без перебільшення називають «законом для двох». Так само, як і державний закон, договір виражається мовними засобами. І позаяк природна мова допускає багатозначність, то умови договору (як і положення закону) потребують тлумачення, або інтерпретації.

Аналіз останніх досліджень. Проблематика тлумачення договорів належить до традиційних проблем договірної права. Початок діалектичного протиставлення суб'єктивного і об'єктивного підходів до тлумачення договорів сягає своїм корінням іще часів Давнього Риму. Інтерес до означеної проблематики не вщухає і в сучасному науковому дискурсі. Так, питанням тлумачення договорів у цивільному праві було присвячено дисертації О. О. Березіної (O. O. Berezina), Н. В. Степанюк (N. V. Stepanyuk) та З. М. Юдіна (Z. M. Yudin). Часто тлумачення договорів розглядається в рамках більш широкої тематики – тлумачення правочинів. У цьому контексті заслуговують на увагу публікації О. О. Гайдуліна (O. O. Haydulin). Чимало фундаментальних монографій було присвячено зазначеній проблематиці у зарубіжній літературі. Серед таких робіт слід особливо виділити дослідження Катрін Мітчел (Catherine Mitchell), Стіва Корнеліуса (Steve J. Cornelius), Лорда Левісона (Lord Justice Lewison) і Девіда Хюґса (David Hughes) та ін.

Мета статті полягає у тому, щоб окреслити основні підходи до тлумачення договорів на основі тенденцій, відображених в авторитетних міжнародних і транснаціональних джерелах права.

Виклад основного матеріалу. Витлумачити договір означає з'ясувати точне значення його умов, визначити його зміст. У такому контексті важливо, що договір, як і будь-який інший правочин, може містити волю і волевиявлення. І так само, як і в будь-якому іншому правочині, може трапитися, що в договорі воля кожної зі сторін (або обох сторін разом) у якомусь аспекті не збігається із обоюстороннім волевиявленням. Інакше кажучи, може так статися, що одна сторона або обидві насправді мали на увазі дещо інше, аніж те, що впливає з тексту укладеного договору. У цивілістичному дискурсі сформувалися два протилежних підходи до вирішення цієї проблеми.

Прихильники першого підходу переконують, що у разі конфлікту перевага має віддаватися волевиявленню. Основний їх аргумент полягає в тому, що контрагент не здатен сприймати волю особи безпосередньо – він сприймає лише її виявлення назовні, і саме на це зовнішнє вираження волі він покладається, і діє, розраховуючи на його істинність. Якщо таке припущення контрагента виявиться помилковим, то він діятиме собі на шкоду. Отже, право повинно захищати такий розрахунок адресата. Зазначений підхід називають «теорією

розраховування» (анг. *reliance theory*; нім. *Vertrauensstheorie*), «теорією волевиявлення» (англ. *expression theory*; нім. *Erklärungstheorie*) або об'єктивною теорією тлумачення договору (*objective theory of interpretation*).

Згідно з другим підходом перевага має віддаватися справжній волі особи, а не її зовнішньому вираженню. Логіка цього підходу корениться в принципі свободи договору, одним із проявів котрого є правило, за яким ніхто не може бути примушений до укладення договору всупереч власній волі. Якщо ж припустити, що договір може бути витлумачений інакше, порівняно зі змістом, який у нього вклала сторона (сторони), то це може призвести до того, що на сторону будуть покладені обов'язки, яких вона на себе не брала. Цей підхід називають «теорією волі» (англ. *will theory*; нім. *reine Willenstheorie*), теорією намірів (*intention theory*) або суб'єктивною теорією тлумачення договору (*subjective theory of interpretation*).

Не може бути жодних сумнівів у тому, що обидва аргументи, на яких ґрунтуються два протилежних підходи, є справедливими. Так само очевидно, що кожен із двох підходів має істотну ваду, котра є дзеркальним відображенням переваги протилежного підходу. Так, об'єктивне тлумачення загрожує потенційним нав'язуванням сторонам умов, яких вони насправді не мали на увазі; натомість суб'єктивне тлумачення небезпечно тим, що може шкодити стабільності цивільного обігу внаслідок того, що розумні сподівання контрагентів будуть знехтувані.

Зважаючи на це, у сучасному світі жоден національний, транснаціональний чи міжнародний правопорядок не додержується ортодоксально того або іншого із двох протилежних підходів. Замість гарячкової «підліткової» прихильності крайнощам сучасне право сповідує виважений, «дорослий» підхід до проблеми. Сутність цього підходу полягає в тому, що і об'єктивне, і суб'єктивне тлумачення визнаються однаково чинними. Відмінність між правопорядками зводиться лише до того або іншого способу комбінування двох підходів, до того, який із них береться за відправну точку, а який вважається субсидіарним.

Так, наприклад, в англійському праві відправною точкою вважається об'єктивне тлумачення, що, однак, не виключає можливості застосування суб'єктивного тлумачення (тобто тлумачення, яке суперечить буквальному змісту договору, але відповідає справжнім намірам сторін), за наявності достатніх доказів щодо змісту справжньої волі сторін. Натомість на континенті за відправну точку береться теорія волі¹, але знову ж таки, із застереженням, що у разі відсутності переконливих доказів щодо дійсних намірів сторін зміст договору має бути витлумачений з об'єктивних позицій.

Як би парадоксально це не звучало, але незалежно від того, який підхід обирається відправною точкою, в остаточному підсумкові і англійська, і континентальна модель зводиться до спростовної презумпції, яку можна виразити так: якщо на підставі беззаперечних і переконливих доказів не доведено іншого,

¹ Див., наприклад: ст. 1156 ЦК Франції; ст. 133 ЦК Німеччини, ст. 1362 ЦК Італії.

то зміст договору (чи його окремої умови) повинен вважатися таким, яким він видається з точки зору об'єктивного тлумачення.

Головну увагу проблемі тлумачення договорів приділено в низці авторитетних міжнародних джерел, таких як Віденська конвенція про договори міжнародної купівлі-продажу товарів (далі – CISG), Принципи УНІДРУА (далі – PICC), Принципи європейського договірної права (далі – PECL), Проект загальної системи підходів (далі – DCFR), Проект Загальноєвропейського торгового закону (далі – CESL). У названих джерелах викладено в цілому одноманітне бачення проблеми з більшою або меншою деталізацією тих чи інших положень. Щодо відправної точки, то ці документи наслідують континентальну модель.

Так, у ст. 5:101 PECL загальну концепцію тлумачення договору визначено таким чином.

(1) Договір має тлумачитися відповідно до спільних намірів сторін, навіть якщо це суперечить буквальному значенню використаних слів.

(2) Якщо встановлено, що одна сторона мала намір надати договору певного значення, і в момент укладення договору інша сторона не могла не знати про намір першої сторони, договір має тлумачитися відповідно до наміру першої сторони.

(3) Якщо наміри не можуть бути встановлені відповідно до пунктів (1) чи (2), договір має тлумачитися згідно зі значенням, якого б надали йому розумні особи такого ж роду, як сторони за аналогічних обставин.

Як бачимо, перші дві частини наведеної статті відтворюють принцип суб'єктивного тлумачення, а третя частина – принцип об'єктивного тлумачення. При цьому частина друга співзвучна положенню ст. 8 CISG, де вказано, що «заяви чи інша поведінка сторони тлумачаться згідно з її наміром, якщо інша сторона знала або не могла не знати, яким був цей намір».

Відомим прикладом, коли суд витлумачив зміст договору відповідно до спільних намірів сторін всупереч буквальному значенню використаних слів є давня шотландська справа *Hunter v Barron's Trustees* (1886) 13 R 883. У цій справі сторони уклали договір оренди земельної ділянки, вказавши в ньому, що строк оренди розпочинається в день «*Whitsunday*». Після закінчення строку дії договору виникло непорозуміння щодо того, що саме слід розуміти під терміном «*Whitsunday*». Зазвичай у Шотландії цим терміном позначають 15 травня, однак орендатор стверджував, що, укладаючи договір, сторони мали на увазі 26 травня. Під час розгляду справи було встановлено, що власник землі передав, а орендодавець прийняв володіння ділянкою саме 26 травня. На цій підставі суд вирішив, що зважаючи на однакове розуміння терміну сторонами, він має бути витлумачений відповідно до такого розуміння, незважаючи на те, що загалом у звичайному вжитку цей термін має інше значення¹.

У цьому контексті своєрідну паралель можна знайти й у вітчизняній судовій практиці. Вищими судовими інстанціями України було сформовано правову позицію, згідно з якою при наданні правової кваліфікації відносин сторін за

¹ Справа наводиться за [1, с. 192].

договором слід виходити не із назви договору (винесеної у заголовок документа), а із його змісту [2; 3]. Якщо перефразувати цю позицію з точки зору досліджуваної проблематики, то її можна озвучити так: якщо з усіх обставин справи (зокрема із аналізу всіх умов договору в сукупності) впливає спільний намір сторін на укладення договору певного типу, то суд має тлумачити укладений договір саме як договір відповідного типу, попри те, що слова, винесені у заголовок, мають інше значення.

Що стосується правила, вміщеного в частині другій ст. 5:101 PECL, то його можна проілюструвати не менш відомою справою *Hartog v Colin & Shields* [1939] 3 All ER 566, KBD. У цій справі йшлося про договір купівлі-продажу заячих шкур. Під час переговорів сторони домовилися, що ціна становитиме 10 пенні за шкурку. Однак під час укладення остаточного тексту документа продавець помилково зазначив ціну 10 пенні за фунт. Оскільки один фунт – це вага трьох шкур, то ціна вийшла втричі меншою, аніж було погоджено. Покупець, помітивши помилку, не привернув до неї увагу контрагента, а вирішив скористатися нагодою і вимагав передання товару за ціною, вказаною в документі. Якби ця справа розглядалася сьогодні, згідно із PECL, то слід було б дійти висновку, що договір належить тлумачити відповідно до намірів продавця (тобто маючи на увазі ціну 10 пенні за шкурку), оскільки в момент укладення договору ці наміри були достеменно відомі покупцеві [4, с. 289; 5, с. 17-18].

Сучасна парадигма об'єктивного тлумачення договору пов'язана із концепцією розумної людини. З цієї точки зору відповідь на запитання «як слід тлумачити договір?» буде такою: «договір слід тлумачити так, як би тлумачили його розумні особи, подібні до сторін, які володіли б інформацією, доступною сторонам на момент укладення договору, і поміщені в фактичну ситуацію, аналогічну до тієї, в якій перебували сторони в момент укладення договору». Правила об'єктивного тлумачення договору із застосуванням концепції розумної особи виразно були висловлені в англійській справі *Investors Compensation Scheme Ltd. v West Bromwich Building Society* [1997] UKHL 28 [6].

Важливо підкреслити, що розумна людина не завжди тлумачить слова буквально – розумна людина сприймає слова у їхньому контексті. Отож, сучасний об'єктивний підхід є не текстуальним (буквальним), а контекстуальним тлумаченням. При цьому контекстом для тлумачення тієї або іншої умови договору слугує не тільки решта умов цього договору, але й усі супутні фактичні обставини, за яких укладався договір, і які в момент укладення договору були відомі сторонам (або як це назвав Лорд Вілберфорс (R. O. Wilberforce) – «матриця фактів»). Як зауважив Лорд Хофман (L. Hoffmann), контекст, або підґрунтя (*background*) для тлумачення договору «включає абсолютно все, що могло вплинути на те, як мова документа буде витлумачена розумною людиною» [6; 7; 8].

Сучасні джерела міжнародного комерційного права містять примірні (тобто такі, що не є вичерпними) переліки обставин, які підлягають врахуванню при тлумаченні договору. Майже ідентичні переліки передбачено в РІСС (ст. 4.3),

PECL (ст. 5:102), DCFR (ст. II. – 8:102:) та CESL (ст. 59). Дещо вужчий перелік міститься у ч. 3 ст. 8 CISG.

Так, наприклад, відповідно до ст. 5:102 PECL при тлумаченні договору належить брати до уваги, зокрема:

(а) обставини, за яких договір було укладено, включаючи попередні переговори;

(б) поведінку сторін, навіть ту, що мала місце після укладення договору;

(с) природу й мету договору;

(д) тлумачення, яке сторони уже надавали подібним умовам, а також практику, усталену між сторонами;

(е) значення, яке зазвичай мають терміни й вирази у відповідній сфері діяльності, а також тлумачення подібних умов, яке вже було отримане;

(ф) звичаї; та

(г) добросовісність і чесну ділову практику.

Стосовно наведеного переліку слід зробити дві зауваги¹. По-перше, у ст. 5:102 PECL не міститься вказівки на те, що ці обставини підлягають врахуванню тільки в разі застосування об'єктивного тлумачення. Відповідно, це означає, що наведені обставини мають універсальне значення і підлягають врахуванню як при об'єктивному, так і при суб'єктивному тлумаченні. Таким чином, незалежно від того, який підхід застосовується, дослідженню підлягає однакове коло обставин. Це й зрозуміло, адже навіть у тому випадку, коли суд апелює до теорії волі, він все одно не може сприймати цю волю безпосередньо (проникнувши в задзеркалля людської свідомості), а, отже, змушений пізнавати її на основі деяких зовнішніх обставин – доказів. Той факт, що емпіричним матеріалом як для суб'єктивного, так і для об'єктивного тлумачення слугують одні й ті ж самі обставини – ще більше стирає межу між двома, здавалося б, протилежними підходами.

По-друге, наведений перелік у цілому наслідує приклад континентальних європейських правопорядків [1, с. 178]. На противагу цьому, згідно з англійським правом зі списку релевантних обставин мають бути виключені попередні переговори, поведінка сторін після укладення договору, а також принцип добросовісності і чесної ділової практики [1, с. 178; 5, с. 21; 6; 8; 9, с. 691]. Проти врахування попередніх переговорів англійські вчені й практики висловлюють декілька аргументів. Перший з них – іррелевантність: під час попередніх переговорів кожна зі сторін висловлює власні наміри та прагнення, а тому матеріали попередніх переговорів не можуть засвідчувати єдність намірів, притаманну вже укладеному договору. Другий аргумент – затратність: якщо визнати, що попередні переговори мають значення, то це призведе до необхідності досліджувати значно більшу кількість матеріалів, що потребуватиме чимало часу й зусиль. Третій аргумент – ненадійність: при дослідженні переговорного процесу доведеться вдаватися в тому числі до усних засобів доказування (які є менш

¹ Ці зауваги так само стосуються усіх аналогічних переліків, що містяться у вищенаведених джерелах.

надійними, ніж письмові) і протиставляти їх письмовим документам. Четвертий аргумент пов'язаний із передбачуваністю: необхідність досліджувати попередні переговори перетворює текст письмового договору лише на верхів'я айсберга, під яким криється темна глиба; правові наслідки договору, будучи поставлені у залежність від обставин, які не лежать на поверхні, стають значно менш передбачуваними¹. Загалом проблема допустимості або недопустимості дослідження попередніх переговорів тісно пов'язана із притаманним англійському праву принципом недопустимості усних доказів (*parol evidence rule*) а також положеннями, що стосуються застереження про поглинання (*merger clause*).

Стосовно поведінки сторін після укладення договору в англійській доктрині заведено вважати, що спільні наміри сторін у момент укладення договору не можуть бути підтверджені діями, які вчинялися після цього моменту [10]. Зрештою, що стосується принципу добросовісності і чесної ділової практики, то цей принцип розцінюється як занадто абстрактний, а, отже, такий, правові наслідки застосування якого значною мірою є непевними, що перешкоджає бажаній передбачуваності у стосунках між сторонами [5, с. 9, 44, 46].

Усе вищезазначене стосувалося загальних положень про тлумачення договорів. Поряд з цим у міжнародному комерційному праві є також низка спеціальних правил тлумачення. Основними із них є такі.

Умови, які були включені в договір під переважним впливом однієї сторони, у разі сумніву мають тлумачитися всупереч інтересам цієї сторони (правило *contra proferentem*) (див.: ст. ст. 4.6 PICC; 5:103 PECL; II. – 8:103 DCFR; 64, 65 CESL).

Індивідуально погоджені умови мають пріоритет над умовами, що не були індивідуально погоджені (див.: ст. ст. 5:104 PECL; II. – 8:104 DCFR; 62 CESL).

Окремі умови договору мають тлумачитися у контексті договору в цілому (див.: ст. ст. 4.4 PICC; 5:105 PECL; II. – 8:105 DCFR; 60 CESL).

Перевагу необхідно віддавати такому тлумаченню, за якого договір є законним і ефективним (див.: ст. ст. 4.5 PICC; 5:106 PECL; II. – 8:106 DCFR; 63 CESL).

Якщо договір складено в кількох різномовних версіях однакової юридичної сили, то в разі суперечностей між версіями тексту перевага має віддаватися тлумаченню, заснованому на тій версії тексту, у якій договір було укладено найперше (див.: ст. ст. 4.7 PICC; 5:107 PECL; II. – 8:107 DCFR).

Серед названих правил на особливу увагу заслуговує правило *contra proferentem*. Повністю на латині це правило звучить так: «*verba chartarum fortius accipiuntur contra proferentem*» (слова документа скоріше мають тлумачитися супроти того, хто їх використав). Логіка цього правила зводиться до того,

¹ Так, у справі *Chartbrook Ltd v Persimmon Homes Ltd* (пункт 37) Лорд Хофман зазначив: «Договірне право це інституція, спрямована на те, щоб забезпечити виконання обіцянок з високим ступенем передбачуваності, і що більше ми дозволяємо, щоб умовиводи, зроблені на основі супровідних фактів, переважали загальнозживане значення слів і синтаксис, то менш передбачуваним буде результат».

що особа, яка включила ту або іншу умову в договір, повинна нести ризик, пов'язаний із неясністю такої умови [4, с. 294]. При цьому зазначене правило застосовується не тільки в тому випадку, коли сторона самотужки розробила відповідну умову, але й тоді, коли сторона скористалася стандартною умовою, що була розроблена третьою особою [4, с. 294].

Незважаючи на загальноєвропейське визнання цього правила, сфера його застосування і точний зміст різняться у різних національних, транснаціональних і міжнародних джерелах. Так, згідно з PECL це правило застосовується тільки щодо умов, які «не були індивідуально погоджені» (*not individually negotiated*) (ст. 5:103). Натомість, відповідно до DCFR воно підлягає застосуванню не тільки щодо умов, які не були індивідуально погоджені (ст. II. – 8:103(1)), але й щодо умов, які хоча й погоджувалися сторонами, однак були включені в договір «під переважним впливом однієї зі сторін» (*under the dominant influence of one party*) (ст. II. – 8:103(2)). У CESL правило *contra proferentem* загалом стосується лише умов, які не були індивідуально погоджені (ст. 65), однак поряд із цим є спеціальна норма, у якій вказано, що «в договорах між підприємцями та споживачами перевагу належить віддавати тлумаченню найбільш вигідному для споживача, якщо тільки умова не була включена в договір споживачем» (ст. 64).

В українському праві подібне положення міститься в ч. 8 ст. 18 ЗУ «Про захист прав споживачів», у якій вказано, що «нечіткі або двозначні положення договорів із споживачами тлумачаться на користь споживача». Щоправда таке правило не можна назвати правилом *contra proferentem* у власному розумінні, оскільки згідно з нормою українського закону тлумачення на користь споживача переважає, незалежно від того, за чиєю ініціативою умова була включена в договір. Відповідно, сфера дії цього правила в Україні обмежена відносинами, що складаються між споживачами і підприємцями (див. преамбулу і ст. 11 ЗУ «Про захист прав споживачів»). Норма українського закону суголосна положенню ст. 5 Директиви 93/13/ЄЕС щодо несправедливих умов споживчих договорів, у якій вказано, що «якщо є сумніви щодо значення умови, має переважати найбільш сприятливе для споживача тлумачення».

Говорячи про тлумачення договору необхідно також вказати, що зміст договору не обмежується тими умовами, щодо яких сторони дійшли обоюдної згоди. У міжнародній комерційній практиці і в правопорядках зарубіжних держав міцно усталеним є уявлення, згідно із яким будь-який договір включає в себе два типи умов: а) умови, погоджені сторонами; б) умови, що сторонами взагалі не погоджувалися¹. Умови другого типу мають назву «*implied terms*», що можна перекласти як «умови, що малися на думці» або «імпліковані умови»².

¹ Див., наприклад, ст. 5.1.1 PICC.

² Імпліковані умови (*implied terms*) необхідно відрізнити від «умов, що не були індивідуально погоджені» (*not individually negotiated*), про які щойно йшлося. Умови, що не були індивідуально погоджені, називають іще «стандартними умовами» (англ. *standard terms*; нім. *allgemeine Geschäftsbedingungen*), а в українському праві їм відповідає поняття договору приєднання (ст. 634 ЦК України). Як визначено в автентичному коментарі до ст. 2.1.19 PICC «стандартні умови – це такі положення, які були підготовлені наперед для багаторазового використання».

Установлення цілого змісту договору шляхом доповнення погоджених сторонами умов умовами імплікованими отримало назву «доповнювального тлумачення» (анг. *constructive interpretation*; нім. *ergänzende Vertragsauslegung*)¹.

Практична потреба в імплікованих умовах пов'язана з тим, що будь-який договір є недовершеним у тому розумінні, що сторони, навіть за найбільшої з їхнього боку ретельності та уважності, не здатні передбачити абсолютно усіх можливих варіантів розвитку подій, які можуть статися в майбутньому і вплинути на їхні договірні взаємини. Таким чином, може статися, що після укладення договору виникне питання, яке сторони у тексті договору не вирішили (або через те, що не передбачали такого розвитку подій, або, можливо, й передбачали, але вважали його недостатньо імовірним для того, аби витратити ресурси на переговори щодо наслідків такої ситуації). У такому випадку має місце прогалина в договорі. І ця прогалина може бути заповнена так званими імплікованими умовами, які виводяться із закону (*implied by law*) або із фактичних обставин справи (*implied by fact*). Умови, імпліковані із закону, це не що інше як результат застосування до конкретної справи диспозитивних положень законодавства (або як їх іще називають – положень, «що діють за замовчуванням» (*default rules*)), тобто положень законодавства, які установлені на випадок, якщо сторони не погодили іншого. І національне, і міжнародне, і транскордонне право містить чимало таких положень. Це, зокрема, положення щодо якості виконання (див., наприклад: ст. ст. 5.1.6 РІСС; II. – 9:108 DCFR; ч. 2 ст. 673 ЦК України), часу й місця виконання (див., наприклад: ст. ст. 77 CESL; 5.1.8, 6.1.6 РІСС; ч. 2 ст. 530, ст. 532 ЦК України), порядку виконання (див., наприклад: ст. 6.1.4 РІСС), ціни (див., наприклад: ст. ст. 73 CESL; 5.1.7 РІСС; II. – 9:104 DCFR; ч. 4 ст. 632 ЦК України) тощо. Так, приміром, якщо прогалина в міжнародному комерційному договорі стосується ціни, то відповідно до ст. 5.1.7 РІСС слід вважати, що сторони мали на увазі ціну, яка на момент укладення договору зазвичай встановлювалась на таке виконання за схожих обставин у відповідній сфері підприємницької діяльності (якщо ж такої ціни немає – то розумну ціну). Такий механізм заповнення прогалин у договорі, безсумнівно, відомий і українському праву, незважаючи на те, що подібна термінологія не є звичною для вітчизняної доктрини. Однак подібного не можна сказати про доповнення договору умовами, імплікованими із фактичних обставин.

однією зі сторін і які включаються в договір без обговорення їхнього змісту з другою стороною» [11, с. 66]. Таким чином, умови, що не були індивідуально погоджені, – це умови, які *були погоджені* (а, отже, і включені в зміст договору сторонами), але погоджені *не індивідуально*, в тому сенсі, що одна зі сторін не брала участі у формулюванні їхнього змісту, а лише погодилася прийняти їх у редакції, запропонованій іншою стороною. На противагу цьому імпліковані умови – це ті умови, які взагалі не були включені в зміст договору жодною зі сторін; це умови щодо питань, яких сторони взагалі не торкалися під час переговорів. Тож, якщо коротко, *not individually negotiated terms (standard terms)* – це умови, які не обговорювалися, але були погоджені; *implied terms* – це умови, які не обговорювалися і не були погоджені.

¹ Про доповнювальне тлумачення див.: [12, с. 117–123; 5, с. 38–44].

Сутність цього прийому полягає в тому, що ненавмисна прогалина в договорі може бути заповнена умовою, щодо якої суд вважає, що у разі, якби хтось під час укладення договору привернув увагу сторін до невирішеного питання, то сторони б, діючи розумно й добросовісно, з огляду на мету договору і на інші, погоджені, умови, чесно й раціонально збалансувавши взаємні інтереси, – погодили б цю умову саме так, а не інакше. Іншими словами, умови, імпліковані з фактичних обставин, – це умови, які не були погоджені сторонами, але щодо яких суд переконаний, що вони були б погоджені, якби стали предметом переговорів при укладенні договору. Цілком очевидно, що такий прийом при його довільному застосуванні таїть у собі загрозу порушення принципу свободи договору, у тому сенсі, що внаслідок його невиправданого застосування на сторін можуть бути покладені зобов'язання, яких вони на себе ніколи не брали. Тому в національних правопорядках, у яких допускається застосування такого прийому, існують суворі правила, спрямовані на усунення зазначеної загрози. Так, наприклад, у німецькій судовій практиці вироблено правило, згідно з яким «суд шляхом застосування доповнювального тлумачення має змогу доходити тільки таких висновків, які є необхідними й самоочевидними наслідками домовленості» [5, с. 41]. Окрім того, результат, який досягається без доповнювального тлумачення, повинен явно суперечити умовам, що погоджені сторонами в письмовому документі. Концепція доповнювального тлумачення не може бути використана для розширення предмета договору [5, с. 41].

Доповнення договору умовами, імплікованими із фактичних обставин справи, передбачено також у низці авторитетних міжнародних джерел (див.: ст. 5.1.2 PICC (2010); ст. 68 CESL; ст. 6:102 PECL; ст. II. – 9:101(2)-(4) DCFR). Так, наприклад, у частині першій ст. 68 CESL зазначається: «У разі необхідності вирішити питання, яке прямо не врегульоване домовленістю сторін, звичаями, усталеною практикою, чи нормами цього Закону, додаткова договірна умова може бути імплікована, зокрема, виходячи із (а) природи і мети договору; (b) обставин, за яких договір було укладено; та (с) добросовісності і чесної ділової практики».

В українській судовій практиці, як уже зазначалося, доповнення договору умовами імплікованими із фактичних обставин справи, зазвичай, не допускається. Так, в одній з постанов ВГС України, наголосив: «Тлумаченням правочину є встановлення його змісту відповідно до волевиявлення сторін при його укладенні, усунення неясностей та суперечностей у трактуванні його положень. Відповідно, *тлумачення не може створювати, натомість тільки роз'яснювати вже існуючі умови угоди*» [13] (курсив наш. – Б. К.). Отож, в українському праві єдиним механізмом, що нагадує доповнювальне тлумачення шляхом імплікації умов договору із фактичних обставин справи, – є механізм, передбачений у ч. 4 ст. 652 ЦК України. Утім, як показує практика, суди вкрай рідко визнають ст. 652 ЦК України (а особливо її четверту частину) застосовною, незважаючи на те, що учасники процесу доволі часто апелюють до зазначеного законоположення.

Висновки. Основною тенденцією, що простежується в сучасному транснаціональному і міжнародному праві, є дедалі більше стирання кордону між – як колись здавалося непримиримими – підходами об'єктивного та суб'єктивного трактування договірних умов. Наразі ці два підходи поєднано в цілісне прагматичне вирішення проблеми, сутність якого можна виразити через спростовну презумпцію переваги об'єктивно-контекстуального тлумачення: зміст договору має тлумачитися так, як би витлумачила його розумна особа за аналогічних обставин, якщо тільки немає переконливих доказів на користь того, що справжня взаємна воля сторін була інакшою.

Список літератури:

1. Clive E. Interpretation / Eric Clive // European Contract Law: Scots and South African Perspectives / Hector L. MacQueen and Reinhard Zimmermann (eds.). – Edinburgh : Edinburgh University Press, 2006. – Pp. 176–202.

2. Оглядовий лист Вищого господарського суду України від 31.05.2010 р. № 01-08/322, пункт 5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/v8_25600-07.

3. Інформаційний лист ВГС України від 07.04.2008 р. № 01-8/211, питання 35 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v_211600-08.

4. Principles of European Contract Law. Parts I and II / Ole Lando and Hugh Beale (eds.). – The Hague-London-Boston : Kluwer Law International, 2000. – 561 pp.

5. Grigoleit H. C. Interpretation of Contracts – Prospective European Regulation from the English and German Point of View [Electronic resource] / Hans Christoph Grigoleit, Gerard McMeel // The Common European Sales Law in Context – Interactions with English and German Law Dannemann/Vogenauer (eds.). – Oxford : Oxford University Press 2013. pp. 341-372. – Available at : <http://ssrn.com/abstract=2221051>.

6. *Investors Compensation Scheme Ltd. v West Bromwich Building Society* [Electronic resource] // www.parliament.uk. – Available at : <http://www.publications.parliament.uk/pa/ld199798/ldjudgmt/jd970619/invest01.htm>.

7. *Bank of Credit and Commerce International SA v. Munawar Ali, Sultana Rumi Khan and Others* [2001] UKHL 8 [Electronic resource] // UK Parliament Website. – Retrieved from : <http://www.publications.parliament.uk/pa/ld200001/ldjudgmt/jd010301/credit-1.htm>

8. *Chartbrook Ltd v Persimmon Homes Ltd & Ors* [2009] UKHL 38 (1 July 2009) [Electronic resource] // British and Irish Legal Information Institute. – Available at : <http://www.bailii.org/uk/cases/UKHL/2009/38.html>.

9. Cases, Materials and Text on Contract Law / Hugh Beale, Bénédict Fauvarque-Cosson, Jacobien Rutgers, Denis Tallon and Stefan Vogenauer (eds.). – Oxford : Hart Publishing, 2010. – lxxxiv+1442 pp.

10. *Full Metal Jacket Ltd v Gowlain Building Group Ltd* [2005] EWCA Civ 1809 (notes 15, 17) [Electronic resource] // <http://www.adjudication.co.uk>. – Available at : http://www.adjudication.co.uk/archive/view/case/89/full_metal_jacket_ltd_v_gowlain_building_group_ltd_%5B2005%5D_ewca_civ_1809.

11. UNIDROIT Principles Of International Commercial Contracts (2010) / International Institute for the Unification of Private Law (UNIDROIT). – Rome : s. n., 2010. – xlv+454pp.

12. Kötz, H. European Contract Law / Hein Kötz and Axel Flessner ; translated by Tony Weir. – Volume 1: Formation, Validity, and Content of Contract; Contract and Third Parties. – Oxford : Clarendon Press, 1998. – 308 pp.

13. Постанова Вищого господарського суду України від 27.01.2014 р. у справі № 923/710/13 [Електронний ресурс] // Єдиний державний реєстр судових рішень. – Режим доступу : <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/36870976>.

References:

1. Clive, E. (2006). Interpretation. *European Contract Law: Scots and South African Perspectives*. Hector L. MacQueen and Reinhard Zimmermann (eds.). Edinburgh : Edinburgh University Press, 176–202.
2. Ohlyadovyy lyst Vyshchoho hospodars'koho sudu Ukrayiny 31.05.2010, № 01-08/322 [Review Letter of Supreme Economic Court of Ukraine, 31.05.2010, No. 01-08/322]. *Supreme Council of Ukraine Official Website*. Retrieved from: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/v8_25600-07 [in Ukrainian].
3. Informatsiynyy lyst Vyshchoho hospodars'koho sudu Ukrayiny 07.04.2008 p. № 01-8/211, pytannya 35 [Informational Letter of Supreme Economic Court of Ukraine, 07.04.2008, No. 01-8/211, question 35]. *Supreme Council of Ukraine Official Website*. Retrieved from: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v_211600-08 [in Ukrainian].
4. Lando, O. and Beale, H. (Eds.) (2000). *Principles of European Contract Law. Parts I and II*. Hague-London-Boston : Kluwer Law International.
5. Grigoleit, H.C. (2013). Interpretation of Contracts – Prospective European Regulation from the English and German Point of View. *The Common European Sales Law in Context – Interactions with English and German Law*. Dannemann/Vogenaue (eds.). Oxford : Oxford University Press. Retrieved from: <http://ssrn.com/abstract=2221051>.
6. *Investors Compensation Scheme Ltd. v West Bromwich Building Society* [1997] UKHL 28.
7. *Bank of Credit and Commerce International SA v. Munawar Ali, Sultana Rumi Khan and Others* [2001] UKHL 8.
8. *Chartbrook Ltd v Persimmon Homes Ltd & Ors* [2009] UKHL 38 (1 July 2009).
9. Beale, H., Fauvarque-Cosson, B., Rutgers J., Tallon, D. and Vogenaue, S. (Eds.) (2010). *Cases, Materials and Text on Contract Law*. Oxford : Hart Publishing.
10. *Full Metal Jacket Ltd v Gowlain Building Group Ltd* [2005] EWCA Civ 1809.
11. *UNIDROIT Principles Of International Commercial Contracts (2010)*. Rome : International Institute for the Unification of Private Law.
12. Kötz, H. and Flessner, A. (1998). *European Contract Law. Volume 1: Formation, Validity, and Content of Contract; Contract and Third Parties*. Oxford : Clarendon Press.
13. Postanova Vyshchoho hospodars'koho sudu Ukrayiny 27.01.2014 u spravi № 923/710/13 [Decision of Supreme Economic Court of Ukraine from 27.01.2014, case no. 923/710/13]. Edynyy derzhavnyy reyestr sudovykh rishen' [Universal Register of Court Decisions]. Retrieved from: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/36870976> [in Ukrainian].

Karnaugh B. P., Candidate of Legal Sciences, Teaching Assistant of Department of Civil Law No. 1, Yaroslav Mudryi National Law University, Ukraine, Kharkiv.
e-mail: karnaugh.bogdan@gmail.com ; ORCID 0000-0003-1968-3051

Contract Interpretation: Brief Overview from the Standpoint of International and Trans-National Instruments

The role of contract in modern social and economic order can hardly be overestimated. Contract constitutes the legal form of economic exchange and in the same time it is an instrument for self-regulation which is used by agents in the market. Therefore contract bears much resemblance to the state law. Just as the state law, contract provides some obligatory rules which must be followed. And just as the provisions of state law, the terms of a contract are put in words of natural language. Since natural language allows for much ambiguity and polysemy, the problem of finding out the exact meaning of contract terms constitutes an important issue of modern law of contracts.

Contract interpretation is a traditional topic within the realm of contract law. That is why the issue is always in the spotlight of researchers' attention. Amongst contemporary publications the works of Catherine Mitchell, Steve J Cornelius, Lord Justice Lewison and David Hughes address the issue.

Paper objective. The main objective of the paper is to figure out the most modern tendencies relating to contract interpretation. This goal is achieved through the analysis of influential international and trans-

national authorities such as Vienna Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG), UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts (PICC), Principles of European Contract Law (PECL), Draft Common Frame of Reference (DCFR), Common European Sales Law (CESL).

First of all the paper provides a brief overview of two opposite approaches to the interpretation of contract, namely objective theory of interpretation and subjective theory of interpretation which are also known as reliance theory and theory of will. The author states pros and cons of each theory and then goes on to analyzing how those two theories are reconciled in PICC, PECL, DCFR, and CESL. Also the author pays attention to different factors which one has to take into account while interpreting the contract. In this context some brief comparative observations are made.

The main trend in evolution of modern rules on contract interpretation is that the boundary dividing subjective and objective interpretation is being more and more erased. Those two approaches are now combined in one complex solution of the problem. This solution can be worded as a kind of rebuttable presumption according to which the contract must be construed from the standpoint of hypothetical reasonable persons put in the same factual situation as the parties, unless there are firm evidences that there was an actual mutual intention of the parties to attach the contract some different meaning (i.e. different from the meaning which can be inferred by using the first approach).

Keywords: contract; interpretation of contract; constructive interpretation; will theory; reliance theory; contra proferentem rule.

Надійшла до редколегії 20.11.2016 р.