

<https://doi.org/10.26565/2075-1834-2025-39-22>

УДК 347.441.62

О. А. УСТИМЕНКО

кандидат юридичних наук,

завідувач кафедри цивільно-правових дисциплін

E-mail: ustymenko@karazin.ua ORCID: <https://orcid.org/0009-0004-9625-9347>

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Харків, 61022, майдан Свободи, 4

КРИТЕРІЇ ТА ПРАВИЛА ТЛУМАЧЕННЯ ДОГОВОРІВ У ДОГОВІРНОМУ ПРАВІ ЄС

АНОТАЦІЯ. Вступ. Джерела договірної права ЄС містять критерії та правила тлумачення змісту договорів. Одностайні підходи щодо тлумачення змісту укладених договорів мають надати сторонам певний інструментарій, що сприятиме єдиному розумінню змісту договору з метою його належного виконання або вирішення договірної спору. Критерії та правила тлумачення договорів, передбачені договірним правом ЄС, застосовуються також при вирішенні договірних спорів, що свідчить про важливість їх дослідження.

Короткий зміст основних результатів дослідження. Основним критерієм, що застосовується під час тлумачення договорів у договірному праві ЄС, є намір сторін. Цей критерій застосовується у разі, якщо є можливість встановити цей намір сторін, тобто, якщо щодо наміру сторін немає сумніву, то суперечності щодо тлумачення усуваються. Намір сторін під час тлумачення превалює над буквальним змістом тексту договору. Якщо намір сторін встановити неможливо, то положення договору треба тлумачити відповідно до того, як за аналогічних обставин їх розуміли «розсудливі особи» (reasonable persons), подібні до сторін. «Розсудливою особою» у комерційних договорах слід розуміти підприємця, який має певні знання та досвід у відповідній сфері. Під аналогічними обставинами, за яких діє «розсудлива особа», у контексті тлумачення договору слід розуміти характер та мету договору, попередню поведінку сторін, переддоговірні відносини, значення, що надається термінам та умовам у відповідній сфері, звичаї, добросовісність тощо.

Висновок. Акти договірної права ЄС пропонують також певні правила, які повинні застосовуватись під час тлумачення у разі неоднозначності тексту договору: «favor negotii» («на користь чинності правочину»), правило переваги першого варіанту тексту договору, правило системного тлумачення, «contra proferentem» («проти того, хто запропонував»), правило переваги умов, що були обумовлені індивідуально. Вказані правила можуть бути застосовані також й у національному праві, що є свідченням нагоди досвіду європейського договірної права.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: договір, договірне право ЄС, тлумачення договору, contra proferentem, комерційні договори, споживчі договори, захист прав споживачів.

Як цитувати: Устименко О. А. Критерії та правила тлумачення договорів у договірному праві ЄС. Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна, серія «Право». 2025. Вип. 39. С. 219-226. <https://doi.org/10.26565/2075-1834-2025-39-22>

In cites: Ustymenko O. A. (2025). Criteria and rules for interpreting contracts in EU contract law. *The Journal of V. N. Karazin Kharkiv National University, Series "Law"*, (39), P. 219-226. <https://doi.org/10.26565/2075-1834-2025-39-22> (in Ukrainian)

Учасник проекту «Договірне право ЄС» № 101127494 – EU-Contract – ERASMUS-JMO-2023-HEI-TCH-RSCH.

Постановка проблеми. Джерела договірної права ЄС містять критерії та правила, які повинні застосовуватись під час тлумачення змісту договору. Ці правила певною мірою є подібними між собою, не зважаючи на час чи місце прийняття того чи іншого акту європейського права.

Вищевказане обумовлюється єдністю підходів щодо інтерпретації договорів, що укладаються між суб'єктами, національне право

яких належить до різних правопорядків, а, можливо, й до різних правових сімей.

Розробка єдиних підходів до тлумачення змісту укладених договорів має на меті допомогти сторонам дійти до єдиного розуміння змісту договору з метою його належного виконання або вирішення договірної спору, оскільки національні правопорядки можуть містити різні підходи до тлумачення у сфері договірної права.

Як було зауважено, критерії та правила, встановлені у джерелах договірного права ЄС для з'ясування «справжнього» змісту договорів, застосовуються під час вирішення договірних спорів, оскільки для встановлення факту порушення договору необхідним є однозначне тлумачення всіх його умов. У науковій літературі наразі можна зустріти позицію щодо того, що «... в контрактному праві європейських країн формується договірне інтерпретаційне право як процесуальний інститут, який демонструє широку практику європейських судів з перетворення умов контракту» [3, с. 2].

Стан наукового дослідження теми. Окремі питання тлумачення договорів розроблялись в науковій літературі, зокрема, такими науковцям, як: Веретельник Л. К., Вовк М. З., Гайдулін О. О., Кьотц Г., Никифорак В., Процьків Н., Устименко А. В., Юркевич Ю. М. тощо. Втім, у публікаціях приділено недостатньо уваги формуванню цілісного уявлення щодо критеріїв та правил тлумачення договорів в договірному праві ЄС.

Слід також зауважити, що підходи та правила щодо тлумачення змісту договорів, вироблені в європейському договірному праві, досить часто імплементуються у національне законодавство та використовуються у судовій практиці національних судів, проте навіть на рівні джерел договірного права ЄС окремі підходи та правила тлумачення договорів різняться у формулюваннях, що може призвести до неоднозначного їх застосування у судовій практиці. За таких обставин, метою цієї статті є з'ясування спільних та особливих загальних критеріїв та правил щодо інтерпретації змісту договорів, які застосовуються у джерелах договірного права ЄС. Для досягнення поставленої мети доцільним вбачається дослідження відповідних норм Конвенції Організації Об'єднаних Націй про договори міжнародної купівлі-продажу товарів, Принципів міжнародних комерційних договорів (Принципи УНІДРУА), Принципів європейського договірного права (PECL) та Draft Common Frame of Reference (далі по тексту – DCFR), зважаючи на те, що аналіз підходів до тлумачення змісту договорів у договірному праві ЄС буде актуальним й для розвитку національного договірного права.

Виклад основного матеріалу. Одним із найбільш розповсюджених критеріїв тлумачення договорів у європейському договірному

праві є намір сторін: у Принципах міжнародних комерційних договорів зазначено, що договори потрібно тлумачити відповідно до спільних намірів сторін (ст. 4.1. УНІДРУА). Аналогічне положення міститься у Принципах європейського договірного права: договір має тлумачитися відповідно до спільного наміру сторін, навіть якщо він відрізняється від буквального значення слів (ст. 5:101 PECL). У Конвенції Організації Об'єднаних Націй про договори міжнародної купівлі-продажу товарів також міститься подібне формулювання: заявчи інша поведінка сторони тлумачиться згідно з її наміром, якщо інша сторона знала або не могла не знати, який був цей намір (ч. 1 ст. 8 Конвенції). Також у DCFR встановлюється, що договір повинен тлумачитися відповідно до спільного наміру сторін, навіть якщо він відрізняється від буквального значення слів (Chapter 8, section 1, Article 8:101 DCFR). Проте намір сторін є фактично «стартовим» критерієм тлумачення договору, таким, що застосовується, якщо є можливість встановити цей намір, або якщо щодо наміру сторін немає сумніву, то й суперечності щодо тлумачення усуваються. Оскільки намір сторін під час тлумачення превалює над буквальним змістом тексту договору, то з цього можна зробити висновок, що намір сторін договору є об'єктивним критерієм, який може не збігатися із буквальним змістом договору.

Г. Кьотц вказує, що у тлумаченні договорів можна виділити два підходи. Перший полягає в тому, що перевага віддається наміру сторін, який узгоджується з принципом автономії сторін, щодо того, що юридичні зобов'язання виникають через вільне волевиявлення індивіда. Другий підхід ілюструє перевагу того, що підписано, тобто зовнішню форму вираження, так як соціальна та комерційна взаємодія вимагає захисту довіри й покладається на те, що насправді говорять інші, а не на те, що вони хотіли сказати [11, с. 113].

Коментатори тексту DCFR на такому прикладі ілюструють застосування критерію наміру сторін під час тлумачення договору: «Власник великої будівлі наймає малярну фірму для перефарбування «Зовнішніх віконних рам» («Exterior window frames»). Малярі перефарбовують зовнішній бік зовнішніх вікон та стверджують, що роботу завершено, а власник стверджує, що внутрішні поверхні рам зовнішніх вікон також повинні бути пофарбовані.

Попередні документи підтверджують, що представники власника та малярної фірми, які вели переговори за контрактом, явно передбачали, що обидві поверхні буде виконано. Хоча звичайне тлумачення може передбачати, що лише у контракті малися на увазі лише зовнішні поверхні, оскільки зовнішня та внутрішня обробка виконують окремо, спільний намір сторін повинен превалювати» [12, с. 254]. Отже, спільний намір сторін було прийнято до уваги під час тлумачення договору тоді, коли його було встановлено із змісту переддоговірних документів й цьому спільному наміру було надано перевагу перед буквальним текстом самого договору.

Лише у разі неможливості встановити намір сторін, застосовуються інші критерії тлумачення, які можна вважати суб'єктивними. Принципи УНІДРУА проголошують, що, якщо намір сторін встановити неможливо, то положення договору треба тлумачити відповідно до того, як за таких самих обставин «розсудливі особи» (reasonable persons), подібні до сторін, їх би розуміли [7]. У п. 2 ст. 8 Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів встановлено, що у разі неможливості застосування наміру сторони для тлумачення її заяв чи поведінки, заява чи інша поведінка сторони тлумачаться згідно з тим розумінням, яке мала б розумна особа, що виступає в тій самій якості, що й інша сторона за аналогічних обставин [5].

Л. К. Веретельник зауважує, що у п. 2 ст. 8 Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів є спроба переходу від суб'єктивного критерію у встановленні намірів сторони до об'єктивного критерію – до розуміння «розсудливої особи». Авторка вказує, що за умови незрозумілості або неможливості встановлення дійсного наміру сторони встановлюється певна презумпція: умови договору повинні інтерпретуватися на підставі розуміння ідеального суб'єкта (reasonable person), що діє так само і за аналогічних обставин [1, с. 249, 250]. Оскільки Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів та Принципи УНІДРУА стосуються саме комерційних договорів, то «reasonable person» слід розглядати не просто як пересічну людину, а безпосередньо як підприємця. Тобто, за неможливості встановлення наміру сторони договору його зміст повинен оцінюватися з точки зору особи-підприємця й, до цього ж, має вра-

ховуватись також сфера підприємницької діяльності, з якою пов'язаний предмет договору. Так, наприклад, якщо договір поставки стосується деталей для автомобіля, то потрібно враховувати бачення підприємця, діяльність якого тим чи іншим чином пов'язана із автомобільним бізнесом (дистрибуція автомобілів або автозапчастин тощо). Аналогічно у Принципах європейського договірної права встановлюється, що «...якщо намір неможливо встановити відповідно до (1) або (2), контракт слід тлумачити відповідно до значення, яке розумні особи того самого роду, що й сторони, надали б йому за тих самих обставин» (п. 3 ст. 5:101 PECL). Вочевидь, формулювання «...особи того самого роду, що й сторони» означає сферу діяльності й досвід таких осіб, а не вік, стать, соціальний статус або що. Такі положення актів європейського договірної права вказують на те, що дії сторін договору повинні бути передбачуваними з точки зору підприємців у відповідній сфері бізнесу, а поведінка сторін договору повинна відповідати певній моделі, яку можна вважати загальноприйнятою у відповідній сфері підприємницької діяльності в аналогічних обставинах.

Отже, дефініцію «розсудлива особа» слід тлумачити як особу підприємця, який має певні знання та досвід у відповідній сфері. Г. Кьотц називає ці знання «фоновими знаннями» («background») [11, с. 116], які й є тим досвідом, що має набути звичайна людина, що займається підприємницькою діяльністю у відповідній сфері. Окрім фонових знань, які «reasonable person» повинна враховувати для правильного тлумачення договору, на думку також треба зважати на фактичні обставини, за яких було укладено договір, звичаї ділового обороту та абсолютно все, що могло б вплинути на спосіб, в який «reasonable person» могла б зрозуміти мову документу [11, с. 116]. Дослідник Г. Кьотц наводить щодо цього такий приклад: «...якщо підприємець, що займається експортом, надає «гарантію за вимогою» ціни, яку потрібно сплатити за експортовані товари, то він повинен заплатити негайно на вимогу продавця, оскільки саме так цей вислів розуміють у зовнішній торгівлі» [11, с. 116].

Вбачається, що критерій «reasonable person» є доволі суб'єктивним та проблематичним у застосуванні. Наприклад, в ситуації, коли договірний спір розглядає арбітр міжнародного комерційного арбітражу, то він не

може самостійно оцінити зміст договору з точки зору «reasonable person», оскільки він не є цим підприємцем у відповідній сфері, не має «фонових знань», не може «змодельовати» поведінку сторони договору, хоча саме цього й вимагає від нього застосування цього критерію.

За таких обставин, більш зрозумілим та зручним для застосування є поняття «аналогічні обставини», оскільки європейські джерела містять доволі детальні описи таких обставин, які слід враховувати під час тлумачення договорів. До них відносять характер та мету договору; тлумачення, що узгоджуються із попередніми укладеними сторонами договорів; переддоговірні відносини між сторонами; поведінку сторін після укладення договорів, якщо така поведінка пояснює спірне питання тощо [11, с. 116]. Принципи УНІДРУА надають перелік вказаних обставин: (а) попередні переговори між сторонами; (b) практику, яка встановилась між сторонами; (c) поведінку сторін після укладення договору; (d) характер та мету договору; (e) значення, яке надається умовам і термінам у торгівлі; (f) звичаї (стаття 4.8., п. 2). Принципи європейського договірного права пропонують схожий перелік: (а) обставини, за яких було укладено, включаючи попередні переговори; (b) поведінка сторін, навіть після укладення контракту; (c) характер і мета контракту; (d) тлумачення, яке сторони вже дали подібним положенням, і практику, яку вони встановили між собою; (e) значення, яке за звичай надається термінам і виразам у відповідній галузі діяльності, і тлумачення, яке подібні положення вже могли отримати; (f) звичаї; і (g) добросовісність і чесність (Article 5:102 PECL). Аналогічний перелік обставин викладено у DCFR. Конвенція Організації Об'єднаних Націй про договори міжнародної купівлі-продажу товарів серед вказаних обставин вказує також переговори, будь-яку практику, яку сторони встановили у своїх відносинах, звичаї і будь-яку наступну поведінку сторін (ч. 3 ст. 8 Конвенції).

Доцільним вбачається при тлумаченні договору оцінювати вказані обставини в їхній сукупності та взаємозалежності, а не кожен окремо, тому що практично всі вони мають об'єктивний характер (Принципи європейського договірного права та DCFR додають ще «good faith and fair dealing», що не завжди може бути однаково оцінено суб'єктами тлума-

чення). Якщо при тлумаченні договору береться до уваги такий критерій як звичай, то відповідне значення набуває місце виконання договору, тому що звичаї, що застосовуються у певній сфері, можуть відрізнитись в залежності від місцеперебування сторін договору.

Крім релевантних критеріїв, на які треба звертати увагу під час при тлумаченні договорів, джерела європейського договірного права пропонують також певні правила, якими треба керуватись. Так, важливим при тлумаченні договору є правило надання переваги дійсності правочину над його недійсністю у разі сумніву (це правило має назву «favor negotii» («на користь правочину»)), яке у Принципах європейського договірного права сформульоване наступним чином: «Тлумачення, яке робить умови договору законними або чинними, має бути перевагою перед тим, яке не було б таким» (Article 5:106 PECL). Коментатори DCFR наводять такий приклад ілюстрації цього правила: «Архітектор А передає свою практику архітектору Б та зобов'язується не здійснювати цю свою діяльність упродовж п'яти років «у регіоні». Якщо регіон тлумачити як адміністративний регіон, який містить декілька департаментів, то цей пункт буде недійсним як занадто широкий. Якщо ж регіон тлумачити у менш технічному та більш розумному сенсі, то цей пункт буде чинним та повною мірою застосовним» [12, с. 245].

Отже, правило «на користь чинності правочину» означає, що, якщо при тлумаченні є можливість договір або його окрему умову можна визнати чинними, то таке тлумачення й повинно застосовуватись, тобто європейське договірне право притримується позиції визнання чинності договору навіть за наявності певних сумнівів.

Окремим видом тлумачення договорів є лінгвістичне тлумачення, існування якого зумовлено тим, що переважна більшість договорів, зокрема, у зовнішньоекономічній діяльності, укладається декількома мовами. Таке тлумачення застосовується при тлумаченні термінів та у разі надання переваги одному із варіантів тексту договору, якщо його викладено різними мовами. Принципи УНІДРУА встановлюють правило вирішення спорів між варіантами тексту, викладеного різними мовами, згідно з яким у разі багатомовного тексту договору та за умови, що всі примірники мають однакову юридичну силу, перевага надається

тлумаченню на основі найпершого варіанту договору (стаття 4.7. Принципів УНІДРУА). Аналогічно Принципи європейського договір-ного права (Article 5:107 PECL) та DCFR (II.– 8:107: Linguistic discrepancies) у разі наявності розбіжностей між кількома різномовними вер-сіями договору надають перевагу версії, мо-вою якої договір було складено спочатку. Вка-зане правило можна пояснити тим, що варіант тексту договору, який складено раніше за інші версії іншими мовами, вважається оригіналь-ним, тобто розбіжності між версіями договору різними мовами виникають внаслідок того, що було зроблено невірний переклад первісного варіанту. Отже, другий та наступні варіанти первісного тексту вважаються такими, що ви-кривляють оригінальний текст, а тому варіант договору, укладений тією мовою, якою його було складено першим, вважається автентич-ним. Справедливим буде зауважити, що це правило застосовується лише тоді, коли сторо-ни самі у тексті договору не визначили пріори-тет, тобто не вказали безпосередньо у догово-рі, текст, викладений якою мовою матиме пе-ревагу у разі наявності розбіжностей під час тлумачення. Якщо у договорі міститься засте-реження щодо того, що перевага надається варіанту договору, викладеному певною мо-вою, то першість складення не матиме значен-ня.

Важливим є також правило посилання на договір в цілому (правило системного тлума-чення). Так, у Принципах УНІДРУА це сфор-мульовано таким чином: терміни та вирази мають тлумачитись у контексті всього догово-ру або заяви, в яких вони вживаються (стаття 4.4. Принципів УНІДРУА). Аналогічним чи-ном Принципи європейського договір-ного права (Article 5:105 PECL) та стаття II.–8:105 DCFR визначають, що умови тлумачаться «в світлі» всього договору, в якому вони фігуру-ють.

Означене правило слід розуміти як таке, що унеможливорює тлумачення одного й того самого терміну в одному договорі у різних значеннях, всі поняття повинні вживатися у тексті договору у їхньому взаємозв'язку між собою та з текстом в цілому (наприклад, у пре-амбули договорів включають розділ «Терміни та визначення»). Коментатори DCFR вказують, що це правило може застосовуватись у до гру-пи договорів, наприклад, можна розглядати рамочний (основний) договір (frame-work

(master) contract) та договори, які укладені від-повідно до нього, як єдине ціле [12, с. 244].

Далі, договірне право ЄС містить прави-ло «contra proferentem» («слова документу тлумачаться проти того, хто їх запропонував»). У Принципах УНІДРУА вказане правило сфор-мульоване наступним чином: «Якщо умови договору, запропоновані однією стороною, є незрозумілими, то тлумачення відбувається не на користь цієї сторони» (стаття 4.6. Принци-пів УНІДРУА). У принципах європейського договір-ного права зазначено, що у разі виник-нення сумнівів щодо значення умов договору, які не були обговорені індивідуально, перевага надається тлумаченню терміну «проти сторо-ни», яка його надала (Article 5:103 PECL). Аналогічним чином визначене вказане прави-ло у статті II.– 8:103 DCFR, яка має назву «Interpretation against party supplying term» – «Тлумачення проти сторони, що запропонува-ла умову». Застосування правила «contra proferentem» у коментарях DCFR проілюстро-вано таким прикладом: «Договір страхування містить пункт, який виключає збитки, спричи-нені «повеннями». Страхова компанія, яка скла-ла договір, не може стверджувати, що це ви-ключення застосовується до збитку, що спри-чинений водою, яка витекла з прорваної труби, оскільки вона не вказала на це явно у тексті договору» [12, с. 243]. Також правило «contra proferentem» міститься у Директиві Ради 93/13/ЄЕС про несправедливі умови спожив-чих договорів. Відповідно до статті 5 цієї Ди-рективи запропоновані споживачу умови дого-вору повинні бути сформульовані простою й зрозумілою мовою, а сумнів щодо тлумаченні умови надає перевагу найбільш вигідному для споживача тлумаченню. У контексті вказаної Директиви неясна чи двозначна умова може бути визнана несправедливою (ч. 2 ст. 7 Дире-ктиви) [4]. Тлумачення договірних умов на користь споживача у разі сумніву захищає споживача як «слабку сторону» споживчого договору, оскільки умови споживчих догово-рів зазвичай формулюються у стандартних формах на користь підприємців, порушуючи баланс інтересів сторін договору. Споживач, який не зобов'язаний бути обізнаним щодо практики та норм законодавства у відповідній сфері, може не зрозуміти або зрозуміти невір-но зміст певної умови, запропонованої підпри-ємцем. З метою уникнення такого порушення рівноваги сторін споживчого договору й вста-

новлюється правило «contra proferentem» – на користь споживача. У науковій літературі зазначається, що правило «contra proferentem» застосовується, насамперед, до споживчих договорів, однією зі сторін яких є непрофесіонали, а також до підприємницьких договорів у разі наявності дисбалансу переговорних можливостей. Оскільки «домінуюча» сторона розробляє та пропонує умови, а «слабка» сторона позбавлена будь-яких шансів на ведення переговорів, то дефекти у формулюванні неоднозначності та незрозумілості покладаються на «сильну» сторону [10, с. 117]. Втім окреслена позиція не виключає зловживань у застосуванні правила «contra proferentem», і за таких обставин воно не повинно застосовуватись до всіх без виключення договірних спорів, у яких має бути здійснено тлумачення з метою усунення неоднозначності.

Варто відзначити, що правило «contra proferentem» активно застосовується у національній судовій практиці до споживчих договорів та до договорів між підприємцями. Зокрема, Верховним Судом у складі Об'єднаної Палати Касаційного цивільного суду у Постанові від 18.04.2018 р. зроблено наступний висновок: «У разі, якщо з'ясувати справжній зміст відповідної умови договору неможливо за допомогою загальних підходів до тлумачення змісту правочину, передбачених у частинах третій та четвертій статті 213 ЦК України, слід застосовувати тлумачення contra proferentem. Особа, яка включила ту або іншу умову в договір, повинна нести ризик, пов'язаний з неясністю такої умови. При цьому це правило застосовується не тільки в тому випадку, коли сторона самостійно розробила відповідну умову, але й тоді, коли сторона скористалася стандартною умовою, що була розроблена третьою особою. Це правило підлягає застосуванню не тільки щодо умов, які «не були індивідуально узгоджені» (no individually negotiated), але також щодо умов, які хоча і були індивідуально узгоджені, проте були включені в договір «під переважним впливом однієї зі сторін» (under the dominant influence of the party)» [6]. Слушною є думка М. З. Вовк та Ю. М. Юркевич, які вважають, що тлумачення змісту цивільно-правового договору на підставі принципу «contra proferentem» є доцільним та перспективним, оскільки може використовуватись у випадку неможливості застосування законодавчо закріплених правил тлумачення договорів, а

також сприяє реалізації загальних засад цивільного законодавства [2, с. 409]. Варта уваги також думка Н. Процьків та В. Никифорак про те, що застосування принципу «contra proferentem» необхідно визнати ефективним інструментом забезпечення справедливості й добросовісності при вирішенні спорів, пов'язаних із тлумаченням договорів, і стимулюванні учасників договірного процесу до належної поведінки [9, с. 53].

Принципи європейського договірного права та DCFR також містять правило надання переваги умовам, що були обумовлені індивідуально (Preference to Negotiated Terms), яке полягає у тому, що умови, які узгоджені індивідуально, мають пріоритет над тими, які не були узгоджені (стаття II.–8:105 DCFR, Article 5:104 PECL). Вбачається, що це правило повинно застосовуватись також до змін, які вносяться до тексту договору. Наприклад, сторони вирішили внести зміни або доповнення до договору й зробили це шляхом власноручного внесення відповідного запису до тексту документу: за таких обставин умова договору повинна застосовуватись у тому варіанті, який було викладено сторонами власноруч. Вказане правило щодо переваги договірної умови, що обумовлена індивідуально, зазначено також й у Директиві Ради 93/13/ЄС про несправедливі умови споживчих договорів. У ч. 1 статті 3 цієї Директиви договірною умовою, яка не була обговорена в індивідуальному порядку, кваліфікується як несправедлива умова, якщо вона всупереч вимозі щодо добросовісності істотно порушує баланс між правами та обов'язками сторін, що виникають із договору, на шкоду споживачу. При цьому умова вважається завжди такою, що не була обумовлена в індивідуальному порядку, якщо її сформулювали заздалегідь і споживач, таким чином, не міг вплинути на зміст умови, особливо в контексті попередньо сформульованого стандартного договору (ч. 2 ст. 3 Директиви) [4]. Отже, за таких обставин слід дійти висновку про те, що умова, не обумовлена в індивідуальному порядку, це умова: 1) несправедлива, якщо вона сформульована на шкоду споживачу; 2) яка позбавляє споживача можливості вплинути на її зміст (доказування факту того, що стандартна умова була обговорена в індивідуальному порядку, покладається на контрагента споживача, а вищевказані положення Директиви покликані захистити права споживача).

Висновки. Основним критерієм, що застосовується при тлумаченні договорів в договірному праві ЄС, є намір сторін, й тільки у разі, якщо цей критерій застосувати не можливо, то акти європейського договірного права пропонують застосовувати інший критерій – розуміння «розсудливої особи» (reasonable person), яке має бути в «аналогічних обставинах». При тлумаченні з точки зору «розсудливої особи» треба зважати на те, що поведінка сторін договору повинна відповідати певній моделі, яку можна вважати загальноприйнятою у відповідній сфері підприємницької діяльності в аналогічних обставинах. Обставинами, які треба розуміти як аналогічні, є харак-

тер та мета договору, попередня поведінка сторін, переддоговірні відносини, звичаї, добросовісність тощо.

Акти договірного права ЄС містять також певні правила, що повинні застосовуватись при тлумаченні у разі неоднозначності тексту договору: «favor negotii» (на користь чинності правочину); правило переваги першого варіанту тексту договору; правило системного тлумачення; «contra proferentem» (проти того, хто запропонував); правило переваги умов, що були обумовлені індивідуально. Вказані правила можуть бути застосовані у національному праві, що є наявним фактом нагоди досвіду договірного права ЄС..

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Веретельник Л. К. Тлумачення цивільно-правових договорів за законодавством європейських країн. Право і безпека. 2011. № 1 (38). С. 248-251.
2. Вовк М. З., Юркевич Ю. М. Проблеми тлумачення договорів в Україні в умовах гармонізації з правом Європейського Союзу. Актуальні питання у сучасній науці. 2024. № 2 (20). С. 394-405. DOI: [https://doi.org/10.52058/2786-6300-2024-2\(20\)-394-405](https://doi.org/10.52058/2786-6300-2024-2(20)-394-405).
3. Гайдунін О. О. Інститут інтерпретації (тлумачення) в європейському контрактному праві: теоретико-цивільні засади : автореф. дис. ... д-ра юрид. наук : 12.00.01, 12.00.03. Київ, 2021. 37 с.
4. Директива Ради 93/13/ЄЕС від 05 квітня 1993 року про несправедливі умови споживчих договорів. Верховна Рада України. Законодавство України. 1993. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/987_001-93#Text (дата звернення: 23.03.2025).
5. Конвенція Організації Об'єднаних Націй про договори міжнародної купівлі-продажу товарів від 11 квітня 1980 року. Верховна Рада України. Законодавство України. 1980. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_003#Text (дата звернення: 23.03.2025).
6. Судова справа № 753/11000/14-ц : Постанова Верховного Суду у складі Об'єднаної Палати Касаційного цивільного суду від 18.04.2018 р. База правових позицій. Верховний Суд. URL : <https://lpd.court.gov.ua/adjudication/4447> (дата звернення: 23.03.2025).
7. Принципи європейського договірного права. Коментарі та рекомендації. / пер. з англійської ТОВ «Асоціація експортерів і імпортерів «ЗЕД». Київ : Асоц. «ЗЕД», 2013. 304 с. URL : https://www.zed.ua/images/files/PECL_short.pdf (дата звернення: 23.03.2025).
8. Принципи міжнародних комерційних договорів УНІДРУА / пер. с англ. О. С. Білоус. 2010. URL : <https://www.unidroit.org/wp-content/uploads/2021/06/Unidroit-Principles-2010-Ukrainian-bl.pdf> (дата звернення: 23.03.2025).
9. Процьків Н., Никифорак В. Використання принципу contra proferentem у правозастосовній практиці. Підприємництво, господарство і право. 2021. № 3. С. 50-53. DOI: <https://doi.org/10.32849/2663-5313/2021.3.08>.
10. Устименко А. В. Contra proferentem rule у вітчизняній доктрині договірної права. Відповідність європейським підходам. Право і суспільство. 2023. № 1. С. 113-119. DOI: <https://doi.org/10.32842/2078-3736/2023.1.17>.
11. Kötz H. European Contract Law / translated by G. Mertens, T. Weir. Oxford : Oxford University Press, 2017. 390 p.
12. Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law Draft Common Frame of Reference (DCFR). Oxford : Oxford University Press, 2009. 6100 p.

Стаття надійшла до редакції 19.03.2025

Стаття рекомендована до друку 22.04.2025

O. A. USTYMENKO

PhD (Law),

Head of of the Department of Civil Law Disciplines

E-mail: ustymenko@karazin.ua

ORCID: <https://orcid.org/0009-0004-9625-9347>

V. N. Karazin Kharkiv National University
Kharkiv, 61022, Svobody square,4

CRITERIA AND RULES OF INTERPRETATION OF CONTRACTS IN EU CONTRACT LAW

ANNOTATION. *Introduction.* The sources of EU contract law contain criteria and rules for interpreting the content of contracts. Uniform approaches to interpreting the content of concluded contracts are designed to provide the parties with a certain toolkit that helps to reach a common understanding of the content of the contract for the purpose of its proper execution or resolution of a contractual dispute. The criteria and rules for interpreting contracts provided for in EU contract law are also applied when resolving contractual disputes in national law, which indicates the importance of their study in doctrine and practice.

Summary of the main results of the study. The main criterion used when interpreting contracts in EU contract law is the intention of the parties. This criterion is applied if it is possible to establish this intention of the parties, that is, if there is no doubt about the intention of the parties, then contradictions in interpretation are eliminated. The intention of the parties during interpretation prevails over the literal content of the text of the contract. If the intention of the parties cannot be established, the provisions of the contract must be interpreted in accordance with how reasonable persons similar to the parties would have understood them in similar circumstances. The criterion of a «reasonable person» in commercial contracts must be understood as an entrepreneur who has certain knowledge and experience in the relevant field. By similar circumstances in which a reasonable person acts, in the context of interpreting a contract, one must understand the nature and purpose of the contract, the previous conduct of the parties, pre-contractual relations, the meaning given to terms and conditions in the relevant field, customs, good faith, etc.

Conclusion. EU contract law acts also offer certain rules that must be applied during interpretation in the event of ambiguity in the text of the contract. These include «favor negotii» (in favor of the validity of the transaction), the rule of preference of the first version of the text of the contract, the rule of systematic interpretation, «contra proferentem» (against the one who proposed), the rule of preference of terms that were agreed individually. The above rules can be applied and enforced in national law, where the experience of EU contract law can be useful.

KEYWORDS: *contract, EU contract law, interpretation of contract, contra proferentem, commercial contracts, consumer contracts, consumer protection.*

REFERENCES

1. Veretelnik L. K. (2011). Interpretation of civil law contracts under the legislation of European countries. Law and Security. No. 1 (38). P. 248-251. (In Ukrainian).
2. Vovk M. Z., Yurkevych Yu. M. (2024). Problems of interpretation of treaties in Ukraine in the context of harmonization with the law of the European Union. Current issues in modern science. No. 2 (20). P. 394-405. DOI: [https://doi.org/10.52058/2786-6300-2024-2\(20\)-394-405](https://doi.org/10.52058/2786-6300-2024-2(20)-394-405). (In Ukrainian).
3. Haidulin O. O. (2021). Institute of interpretation in European contract law: theoretical and civil principles: author's abstract of the dissertation ... Doctor of Law: 12.00.01, 12.00.03. Kyiv, 37 p. (In Ukrainian).
4. Directive of the Council 93/13/ EEC of April 5, 1993 on unfair terms of consumer contracts. Verkhovna Rada of Ukraine. Legislation of Ukraine. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/987_001-93#Text (accessed: 23.03.2025) (In Ukrainian).
5. United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods of April 11, 1980. Verkhovna Rada of Ukraine. Legislation of Ukraine. 1980. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_003#Text (accessed: 23.03.2025) (In Ukrainian).
6. Court case No. 753/11000/14-ts: Resolution of the Supreme Court in the Joint Chamber of the Civil Court of Cassation dated 04/18/2018. Base of legal positions. Supreme Court. URL : <https://lpd.court.gov.ua/adjudication/4447> (accessed: 23.03.2025) (In Ukrainian).
7. Principles of European Contract Law. Comments and Recommendations. / Translated from English by LLC «Association of Exporters and Importers «ZED». Kyiv: Assoc. "ZED", 2013. 304 p. URL: https://www.zed.ua/images/files/PECL_short.pdf (accessed: 23.03.2025) (In Ukrainian).
8. Principles of International Commercial Contracts UNIDROIT / trans. from English. O. S. Bilous. 2010. URL: <https://www.unidroit.org/wp-content/uploads/2021/06/Unidroit-Principles-2010-Ukrainian-bl.pdf> (accessed: 23.03.2025) (In Ukrainian).
9. Protskiv N., Nykyforak V. (2021). The use of the principle contra proferentem in law enforcement practice. Entrepreneurship, economy and law. No. 3. P. 50-53. DOI: <https://doi.org/10.32849/2663-5313/2021.3.08>. (In Ukrainian).
10. Ustyenko A. V. (2023). Contra proferentem rule in domestic contract law doctrine. Compliance with European approaches. Law and society. No. 1. P. 113-119. DOI: <https://doi.org/10.32842/2078-3736/2023.1.17>. In Ukrainian).
11. Kötz H. European Contract Law (2017). / translated by G. Mertens, T. Weir. Oxford : Oxford University Press. 390 p. (In English).
12. Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law Draft Common Frame of Reference (DCFR). Oxford : Oxford University Press, 2009. 6100 p. (In English).

The article was received by the editors 19. 03.2025.

The article is recommended for printing 22.04.2025.