

Міністерство освіти і науки України
Національний університет «Києво-Могилянська академія»
Факультет правничих наук
Кафедра приватного права

Магістерська робота
освітній ступінь - магістр

на тему:

**«ГАРМОНІЗАЦІЯ ПРАВИЛ ТЛУМАЧЕННЯ ДОГОВІРНИХ
ЗОБОВ'ЯЗАНЬ НА МІЖНАРОДНО-ПРАВОВОМУ РІВНІ»
"HARMONISATION OF THE RULES FOR THE INTERPRETATION
OF CONTRACTUAL OBLIGATIONS AT THE INTERNATIONAL LEGAL
LEVEL"**

Виконала: **Рокіщук Ірина Іванівна**
студентка 2-го року навчання магістерської
програми спеціальності
081 «Право»

Керівник: **Логуш Любов Володимирівна**
Кандидат юридичних наук, доцент
Рецензент _____
Магістерська робота захищена з
оцінкою _____
Секретар ЕК _____
«__» _____ 2024 р.

Київ – 2024

ДЕКЛАРАЦІЯ АКАДЕМІЧНОЇ ДОБРОЧЕСНОСТІ

Я, Рокіщук Ірина Іванівна, студент 2 року навчання магістерської програми за спеціальністю «Право» факультету правничих наук НаУКМА:

- Підтверджую, що написана мною магістерська робота на тему «Гармонізація правил тлумачення договірних зобов'язань на міжнародно-правовому рівні» («Harmonisation Of The Rules For The Interpretation Of Contractual Obligations At The International Legal Level») відповідає вимогам академічної доброчесності та не містить порушень, передбачених п. 3.1. Положення про академічну доброчесність здобувачів освіти у НаУКМА, зі змістом якого я ознайомена.
- Підтверджую, що надана мною електронна версія роботи є остаточною і готовою до перевірки.
- Згодна на перевірку моєї роботи на відповідність критеріям академічної доброчесності, у будь-який спосіб, у тому числі порівняння змісту роботи та формування звіту подібності за допомогою електронної системи Unicheck.
- Даю згоду на архівування моєї роботи в репозитаріях та базах даних університету для порівняння цієї та майбутніх робіт.

09.05.2024 року



Ірина Рокіщук

ЗМІСТ

| | |
|---|-----------|
| ВСТУП..... | 5 |
| РОЗДІЛ 1. ЗАГАЛЬНОТЕОРЕТИЧНІ ТА УНІВЕРСАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ТЛУМАЧЕННЯ ПРАВОВИХ НОРМ | 10 |
| 1.1.Поняття тлумачення, визначення юридичного тлумачення та його основних властивостей | 10 |
| 1.2.Роль юридичного тлумачення у міжнародному контрактному праві. | 12 |
| 1.3.Універсальні підходи юридичного тлумачення..... | 14 |
| 1.4.Відмінності у підходах до визначення правил тлумачення у різних правових системах..... | 16 |
| РОЗДІЛ 2. ТЛУМАЧЕННЯ КОНТРАКТНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ У КОНТИНЕНТАЛЬНІЙ, АБО РОМАНО-ГЕРМАНСЬКІЙ СИСТЕМІ ПРАВА | 20 |
| 2.1.Історія становлення континентальної системи права та характеристика підходів до тлумачення контрактних зобов'язань у континентальній системі права..... | 20 |
| 2.1.1.Підхід німецької правової системи до тлумачення контрактних зобов'язань..... | 22 |
| 2.1.2.Підхід французької правової системи до тлумачення контрактних зобов'язань..... | 24 |
| 2.1.3.Латиноамериканський підхід до тлумачення контрактних зобов'язань на прикладі бразильської правової системи..... | 26 |
| 2.1.4.Український підхід до тлумачення договірних зобов'язань | 28 |
| РОЗДІЛ 3. ТЛУМАЧЕННЯ ДОГОВІРНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ В АНГЛО-САКСОНСЬКІЙ ПРАВОВІЙ СИСТЕМІ, АБО СИСТЕМІ ЗАГАЛЬНОГО ПРАВА | 32 |

| | |
|--|-----------|
| | 4 |
| 3.1.Історія становлення англо-саксонської системи права | 32 |
| 3.2.Характеристика підходів до тлумачення контрактних зобов'язань у англо-саксонській системі права. | 33 |
| 3.2.1.Підхід правової системи Великобританії | 35 |
| 3.2.2.Підхід правової системи Сполучених Штатів Америки | 38 |
| РОЗДІЛ 4. ГАРМОНІЗАЦІЯ ТА ЗБЛИЖЕННЯ КОНТИНЕНТАЛЬНОЇ ТА ЗАГАЛЬНОЇ ПРАВОВОЇ СИСТЕМИ | 41 |
| 4.1.Історичні процеси гармонізації та уніфікації міжнародного контрактного права..... | 41 |
| 4.2.Відображення правил тлумачення договірних зобов'язань на глобальному, загальносвітовому рівні | 44 |
| 4.2.1.Відображення правил тлумачення договірних зобов'язань у Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів..... | 45 |
| 4.2.2.Внесок Міжнародного інституту з уніфікації приватного права у розвиток гармонізації правил тлумачення договірних зобов'язань. | 51 |
| 4.3.Гармонізація та уніфікація підходів до тлумачення договірних зобов'язань на регіональному рівні..... | 55 |
| 4.3.1.Відображення підходів до тлумачення договірних зобов'язань у європейському договірному праві..... | 55 |
| 4.3.2.Гармонізація підходів до тлумачення договірних зобов'язань в межах африканського континенту. | 58 |
| 4.3.3.Гармонізація підходів до тлумачення договірних зобов'язань в межах країн Азії. | 59 |
| 4.3.4.Гармонізація підходів до тлумачення договірних зобов'язань в межах країн Латинської Америки. | 60 |
| ВИСНОВКИ | 64 |

СПИСОК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ ТА СКОРОЧЕНЬ

- **DCFR** - Стандарти Європейського Союзу (в оригіналі - Draft Common Frame of Reference).
- **ICC** - Міжнародна торгівельна палата International Chamber of Commerce
- **OHADA** - Організація з гармонізації комерційного права в Африці (в оригіналі - Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires).
- **PLACL** - Принципи латиноамериканського договірної права (в оригіналі - Principles of Latin American Contract Law).
- **ВС** – Верховний Суд.
- **ООН** – Організація Об'єднаних Націй.
- **УНІДРУА** (або **UNIDROIT**) - Міжнародний інститут з уніфікації приватного права.
- **ЮНІСІТРАЛ** - Комісія Організації Об'єднаних Націй з права міжнародної торгівлі.

ВСТУП

Ефективність правового регулювання суспільних відносин набуває сенсу лише за умови правильного тлумачення та розуміння норм права усіма причетними суб'єктами. Особливого значення юридичне тлумачення набуває у регулюванні суспільно-правових відносин у галузі контрактного права, що зумовлено, насамперед, складністю та різноманітністю договірних відносин.

За конкретними формулюваннями договірних зобов'язань зазвичай прихований ряд нюансів, двозначностей, різнотлумачення та потенційних непорозумінь, що призводять до спірних ситуацій та конфліктів. Мистецтво тлумачення договірних положень, як на етапі обговорення та укладення договору, так і в процесі його безпосереднього виконання, є одним із найскладніших викликів для юристів-практиків, сторін-учасників контрактних правовідносин, а також суддів чи арбітрів, перед якими постають завдання вирішення пов'язаних із цим юридичних конфліктів. Вбачається, що саме глибинне розуміння контрактних зобов'язань, зумовлене знанням методів, способів та правил тлумачення, є одним із ключових елементів успішного правового регулювання у сфері контрактного права, як у теоретичному, так і в практичному контексті.

При цьому, складність тлумачення контрактних зобов'язань пов'язана, насамперед, із відсутністю єдиного універсального набору принципів, засад, процедурних та предметних правил, що повинні застосовуватися в процесі тлумачень тих чи інших контрактних зобов'язань у різних країнах у всьому світі. Кожна національна правова система закріплює власні унікальні підходи до тлумачення контрактних зобов'язань. Разом з тим, можна простежити тенденції системних відмінностей у підходах до тлумачення на рівні різних правових систем. Особливо відмітним є порівняння принципів тлумачення контрактних зобов'язань у континентальній (або романо-германській) правовій системі та англо-саксонській правовій системі (або загального права). Обидві правові

системи на сьогодні є найбільш поширеними у світі та здійснюють суттєвий вплив на інші правові системи та міжнародне контрактне право в цілому.

Важливо відзначити, що і до сьогодні правові системи світу не є відокремленими та сталими, вони часто переплітаються, взаємодоповнюють одна на одну, та не мають чітких меж. Окрім того, задля уникнення бар'єрів та конфліктів у міжнародній торгівлі, зумовлених відмінностями різних правових систем, на міжнародно-правовому рівні було докладено суттєвих зусиль в напрямку гармонізації та уніфікації правил тлумачення контрактних зобов'язань.

У зв'язку з наведеним, *метою цієї кваліфікаційної роботи* є дослідити підходи до правил тлумачення контрактних зобов'язань на міжнародно-правовому рівні, з'ясувавши як відмінності у принципах, методах та правилах тлумачення контрактних зобов'язань у двох найпоширеніших системах права, а саме, континентальній та англосаксонській, так і дослідивши процеси уніфікації та гармонізації правил тлумачення у теоретичному та прикладному аспекті.

Задля досягнення поставленої мети перед авторкою сформульовано наступні *завдання*:

- по-перше, дослідити загальнотеоретичні та філософські підходи до тлумачення правових норм;
- по-друге, проаналізувати універсальні засадничі принципи, на яких базується тлумачення контрактних зобов'язань у всіх правових системах світу;
- по-третє, з'ясувати основні відмінні ознаки у підходах до тлумачення контрактних зобов'язань у двох ключових правових системах, а саме, континентальній та англосаксонській;
- по-четверте, дослідити як правове явище гармонізацію та уніфікацію правил тлумачення контрактних зобов'язань у різних правових системах.

Об'єктом дослідження виступають суспільні відносини, що виникають у зв'язку з теоретичною та практичною реалізацією тлумачення контрактних зобов'язань у різних державах світу та на міжнародному рівні.

Предметом дослідження є процес тлумачення контрактних зобов'язань та його вираження у праворозумінні та підходах до вирішення конкретних правових спорів.

Методологічну основу кваліфікаційної роботи становлять комплекс загальнонаукових і спеціальних методів дослідження, які знайшли широке застосування в сучасній науці.

Зокрема, серед загально-наукових методів було використано *герменевтичний метод*, який лежить в основі тлумачення норм права, що є ключовим питанням цієї роботи, *системно-структурний метод* для встановлення вірогідності й повноти застосованої у процесі дослідження інформації, а також *метод порівняння*, для зіставлення різних підходів до тлумачення в законодавстві різних держав та різних правових систем. За допомогою *функціонального методу* – вдалося дослідити питання значення гармонізації правил тлумачення у різних правових системах, а також способів вирішення судових спорів у випадку різного тлумачення контрактних зобов'язань. *Формально-логічний метод* було застосовано для визначення системи принципів положень щодо тлумачення контрактних зобов'язань.

Щодо спеціально-наукових методів правових досліджень, основою при написанні слугували *формально-юридичний метод*, *порівняльно-правовий* та *інтерпретаційний*. Так, особливо важливу роль у здійсненні даного дослідження відіграв інтерпретаційний метод, суть якого лежить в основі теми та фундаментальної проблематики усієї роботи. У дослідженні використовувалися й інші традиційні для сучасної юриспруденції методи.

При написанні кваліфікаційної роботи авторкою було використано різноманітні джерела. Основу роботи складає аналіз законодавства та нормативних актів на національному, регіональному та міжнародному рівнях. Разом з тим, при здійсненні аналізу було використано велику кількість наукової літератури, статей, монографій та досліджень, у тому числі, іноземних авторів, які дозволити поглибити та якісно удосконалити аналіз нормативних актів та дійти висновків за результатами проведених досліджень. Окремо варто

відзначити використання судової практики національних та іноземних судів та арбітражів, що дозволило поглибити вивчення досліджуваних питань у практичному аспекті.

РОЗДІЛ 1.

ЗАГАЛЬНОТЕОРЕТИЧНІ ТА УНІВЕРСАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ТЛУМАЧЕННЯ ПРАВОВИХ НОРМ

Юридичне тлумачення є однією із ключових складових функціонування права як явища та його практичного застосування в суспільних відносинах. Дотепер не існує єдиного однозначного підходу до тлумачення правових норм, у тому числі, у сфері контрактного права. Так, проблематика тлумачення правових норм завжди була однією з дискусійних тем для юристів та науковців у всі часи та в усьому світі. Аналіз різних теоретичних напрямків та національних правових систем у різних державах світу свідчить про існування розбіжностей у підходах до обсягів, методів, способів, правил та принципів тлумачення тексту тієї чи іншої правової норми. Водночас, першопочатковим в аналізі правил тлумачення контрактних зобов'язань у різних правових системах повинне бути з'ясування визначення поняття юридичного тлумачення, його ключових ознак та властивостей.

Таким чином, перший розділ цієї магістерської роботи присвячено з'ясуванню теоретичних підходів до визначення поняття юридичного тлумачення, на основі вивчення історичних та сучасних теорій та практичних досліджень (1.1), вивченню ролі тлумачення правових норм у міжнародному контрактному праві (1.2), дослідженню універсальних правих юридичного тлумачення у регулюванні контрактних правовідносин (1.3), а також аналізу відмінностей у підходах до визначення правил тлумачення у різних правових системах (1.4).

1.1. Поняття тлумачення, визначення юридичного тлумачення та його основних властивостей

Тлумачення – це інтелектуальна вольова діяльність зі встановлення та роз'яснення змісту прав, обов'язків, гарантій сторін у рамках контрактних

відносин з метою врегулювання розбіжностей, з'ясування неоднозначностей умов договору, а також заповнення прогалин в контракті.

Так, під тлумаченням традиційно прийнято розуміти насамперед *«внутрішній розумовий процес особи, що реалізує правові норми у будь-якій формі, особливо особи, що застосовує їх»*. Юридичне тлумачення – це доволі складний і багатогранний розумовий процес і вид діяльності, який охоплює як внутрішню, інтелектуально-розумову сторону, тобто тлумачення-з'ясування, так і зовнішню, тобто тлумачення-роз'яснення, діяльність певних органів, організацій, установ і осіб, спрямована на забезпечення правильного здійснення правових норм, що тлумачаться, у всіх випадках, на які вони розраховані, попередження помилок, можливих при їх застосуванні [49, с. 249].

Водночас, нерідко в літературі можна зустріти значно звужені визначення терміну «тлумачення». Так, наприклад, поширеною є думка, що тлумачення використовується лише в тих місцях, де текст незрозумілий настільки, що існують розбіжності в позиціях щодо його застосування. Тлумаченням при цьому вважається професійна діяльність юристів, предметом якої є певний юридичний документ як-от нормативний акт чи договір чи рішення суду, тощо [39, с. 96-97].

Прихильники широкого визначення заперечують, наводячи позицію, що зрозумілість тексту не позбавляє потреби в його тлумаченні, оскільки така зрозумілість є результатом самого процесу інтерпретації, тобто юридичного тлумачення. Навіть текст, зміст якого не викликає сумнівів, потребує тлумачення, оскільки ми можемо отримати доступ до тексту лише після того, як його витлумачено. Для цілей тлумачення будь-яка поведінка, усні домовленості та вираження волевиявлення суб'єкта є тим матеріалом, з якого твориться право [15, с. 12-16].

Так, на думку, наприклад, Р. Дворкіна, саме право визначається як процес тлумачення. Юридична практика – це практика тлумачення, і не лише при буквальній інтерпретації змісту документів чи законів, а й при законотворенні, формуванні правової доктрини та практичній діяльності юристів [19, с. 542-543].

Таким чином, зважаючи на вищевикладене, вбачається, що під терміном «тлумачення» мається на увазі певний розумово-пізнавальний процес, спрямований на розкриття змісту, висвітлення чого-небудь, певним чином, розуміючи його так чи інакше.

Важливою властивістю тлумачення є його безпосередня залежність від суб'єктивності учасників, що його здійснюють. Так, тлумачення має тісний зв'язок із особистими, внутрішньо культурними та глобальними, загальнолюдськими цінностями. Закономірно, що суб'єкт тлумачення обирає аргументи, які вважає найбільш авторитетними та найбільш переконливими у певній юридичній спільноті, до якої він належить. Саме така суб'єктивність і відрізняє право від закону, усуваючи недоліки та прогалини в останньому. Суб'єктивне тлумачення притаманне суспільствам із розвинутими правовими та судовими системами, які дозволяють та заохочують альтернативи правової аргументації учасників [38, с. 13-20].

Юридичне тлумачення не завжди здатне надати однозначні і об'єктивно вірні відповіді на складні юридичні питання. Більше того, функцією тлумачення не є пошук «істини» та віднайдення «справжнього» значення написаного тексту. Так, в юридичній науці давно дійшли консенсусу, що пошуки об'єктивної істини є марними та нерезультативними. Натомість, складність та унікальність ролі суб'єкта, який здійснює тлумачення, полягає у пошуку доцільного, справедливого у конкретному випадку значення тексту, на основі порівняння та зіставлення різних можливих інтерпретацій певного тексту [15, с. 12].

Попри це, завданням права є встановити певні критерії та об'єктивні фільтри, які сприятимуть тому, щоб у кожному випадку здійснення тлумачення змісту юридичного терміну чи тексту, суб'єкт міг знайти основу для своїх суджень та відрізнити правильне від неправильного, хороше від поганого, справедливе від несправедливого [43, с. 13].

1.2. Роль юридичного тлумачення у міжнародному контрактному праві

Юридичне тлумачення як багатогранне явище посідає дуже важливе місце у міжнародному контрактному праві. Так, до юридичного тлумачення необхідно вдаватися як на етапі формування взаємовідносин між сторонами контракту, складення та безпосереднього підписання контракту, так і на етапах виконання контрактів, їх розірвання та вирішення правових спорів, що з них випливають. Зрештою, два цілком розумні суб'єкти, читаючи одне положення контракту, можуть вклати в нього абсолютно різні, і навіть протилежні за змістом сенси. У цьому контексті тлумачення контрактів є більше мистецтвом, аніж теорією чи суто професійним вмінням кваліфікованого юриста. Суддя, який вирішує спір, пов'язаний із виконанням того чи іншого контракту, повинен не лише добре знати застосовне законодавство, а й також засадничі принципи тлумачення, та разом з тим застосовувати юридичне мислення, яке б дозволяло віднайти «дух закону» у його текстуальному вираженні та вирішувати будь-який спір найсправедливішим чином.

Так, яскравим прикладом суб'єктивності та різнобачення при здійсненні тлумачення слугує справа Верховного суду Канади *Double N Earthmovers Ltd. v. Edmonton (City)* [60], яка, зважаючи на специфіку канадійської правової системи, розглядалася колегією з дев'яти суддів, п'ятеро з яких були представниками континентальної системи права, а четверо інших - англійської (загальної) системи права. Для цілей вирішення юридичного спору у цій справі, суддям належало здійснити тлумачення неоднозначних умов тендерного контракту.

Судді, які були прихильниками континентального права, висловились за вузьке текстуальне прочитання положень, у той час як представники загального права підтримали ширший підхід до тлумачення, застосування якого вказувало на наявність порушення стороною спору тендерної документації. При цьому, оскільки прихильники континентального підходу переважали кількісно, справа була вирішена діаметрально протилежно, із застосуванням вузького підходу до тлумачення, а отже, на користь відсутності порушень тендерної документації [38, с. 4].

Так, тлумачення контрактних зобов'язань у кожній державі світу має своєрідний підхід, який базується на певному комплексі правил, принципів та цінностей, характерних для конкретної правової системи. Саме ці відмінності у підходах до тлумачення і зумовлюють проблематику в регулюванні контрактних міжнародно-правових відносин.

1.3. Універсальні підходи юридичного тлумачення

У той же час, юристи у всьому світі, мабуть, беззаперечно зійдуться на тому, що тлумачення у галузі контрактного право має однакове призначення та мету - забезпечити виконання домовленостей між сторонами, шляхом досягнення розуміння та безперечної згоди щодо того, що малося на меті при укладенні договору.

У зв'язку з цим, можна стверджувати про існування певних беззаперечних та універсальних принципів тлумачення контрактних положень, спільних для будь-якої сучасної правової системи. Такими, зокрема, є: прагнення до справедливості, забезпечення рівності сторін, законність та прозорість, добросовісність, розумність, неприпустимість свавілля тощо.

Так, широко визнаним є принцип тлумачення положень у світлі всього документу, у якому вони фігурують [4, ст. 4.4]. Кожне окреме речення слід розглядати як невід'ємну частину цілого контракту та тлумачити в контексті, а не відокремлено. Більше того, якщо йдеться про групу договорів (наприклад, у випадку рамкових або генеральних договорів, або будь-яким іншим чином пов'язаних договорів), усі положення потрібно розглядати як єдине ціле [45, с. 92-94].

Інший важливий принцип, закріплений у багатьох універсальних джерелах, говорить про те, що значення, яке надає положенню контракту законності та чинної дії, має мати перевагу перед рештою значень, які такими не є [4, ст. 4.5]. У корені цього правила лежать два важливі герменевтичні принципи. Перший – «*ut res magis valeat quam pereat*», який означає, що всі речі

створюються, щоб бути ефективними, щоб мати чинність, і якщо вони такими не стають, вони втрачають свій зміст і своє існування. Другий – «*favor negotii*» - передбачає, що якщо положення має двозначне трактування, і одне зі значень має сенс і юридичні наслідки, а інше – робить контракт недійсним, абсурдним та призводить до невиконання договору, у такому випадку саме першому потрібно надати перевагу [42, on Article 4.5 PICC, p. 602].

Окрім того, доцільно згадати про широко застосовуване правило *contra proferentem*, яке передбачає, що двозначність у формулюваннях контракту має завжди тлумачитися проти автора незрозумілого положення [4, ст. 4.6]. Так, незалежно від системи права, суди у всьому світі схильні покласти ризик неоднозначності якоїсь конкретної умови на сторону, яка склала її, написала, або іншим чином надала, оскільки неясність спірного положення у даному випадку могла ввести іншу сторону в оману та спонукати її укласти несправедливий для неї договір. Це правило базується на тому, що ніхто не повинен отримати вигоду від власної неправоти і виражається стародавньою формулою «*verba cartarum fortius accipiuntur contra proferentem*» у «Максимах закону» Бекона [12, с. 21-22]. Ф. Бекон стверджує, що сила цього правила полягає в трьох речах: у двозначності слів, у наслідках, що можуть наставати від виконання формулювань та у кваліфікації таких формулювань як таких, що суперечать закону [45, с. 79-91].

Додатково, до універсальних принципів можна віднести також правило, що умови контракту, які були попередньо обговорені та узгоджені сторонами в окремому порядку, мають перевагу над тими, які лише зазначені у фінальному тексті договору. Цей принцип базується на презумпції, що додаткові обговорення є проявом справжнього волевиявлення сторін та якнайкраще відображають справжність спільного волевиявлення сторін, їх дійсних намірів, і, відповідно, робить обговорені положення контрактів пріоритетними перед усіма іншими [6, ст. 5:104].

Разом з тим, варто відзначити необхідність звернення при тлумаченні до «звичайного» вживання термінів. Так, якщо іншого значення тому чи іншому

слову, терміну чи фразі не надано самими сторонами, то при тлумаченні використовується їх звичайне значення, яке ґрунтується на практичному використанні та юридичній термінології, що закріплена в законодавстві. У цьому аспекті найбільша складність вбачається саме у виявленні справжніх намірів сторін надати той чи інший зміст конкретним термінам. Більше того, посилання на звичаї зазвичай передбачає застосування переважаючих норм щодо того, що є справедливим і розумним у спірному питанні [46, с. 1726-1731].

Таким чином, існують певні універсальні принципи тлумачення договірних зобов'язань, детальніше про особливості формування та застосування яких буде зазначено у розділі 4 розглядуваної кваліфікаційної роботи. Зазначені принципи тією чи іншою мірою застосовуються у всіх правових системах та є узагальненням найкращих практик регулювання договірних взаємовідносин на міжнародному рівні.

1.4. Відмінності у підходах до визначення правил тлумачення у різних правових системах.

Важливо відзначити, що вищезазначені універсальні принципи тлумачення контрактних зобов'язань є обмеженими у своєму застосуванні. Кожна національна правова система має власні закріплені у нормативних актах та інших джерелах внутрішнього права принципи, способи та правила тлумачення.

Так, історично склалося, що правові системи держав усього світу умовно згрупувалися у різні правові сім'ї: континентальну (або романо-германську), англосаксонську (або загального права), далекосхідну, релігійну та традиційну.

За визначенням М. Козюбри, під правовою системою розуміється *«конкретно-історично обумовлений комплекс всіх взаємопов'язаних правових явищ (юридичних норм, установ, правосвідомості й правової культури, юридичної практики тощо), які функціонують у певній країні»* [49, с. 316].

Класифікація у різних джерелах може відрізнятися, але важливим є те, що вкорінені історичні, економічні, політичні, психологічні, антропологічні засади суспільства мають суттєвий вплив на правові системи, що функціонують у них. Приналежність до тієї чи іншої правової сім'ї визначається за рядом ознак, таких як: джерела права, що застосовуються у правовій системі, наукова література та напрямки думок теоретиків та філософів цієї системи, юридична техніка (зокрема, у рішеннях судів), ідеологія та цінності, закладені у правопорядок суспільства цієї держави.

Зокрема, показовими є відмінності між правовими системами у підходах до тлумачення контрактів різних держав. Звісно, ці підходи у багатьох аспектах переплітаються та запозичуються, підлягають постійним змінам і навряд чи можна стверджувати про якісь чіткі рамки і правила. Тим не менш, можна простежити певні тенденції, загальні схильності до вирішення певним способом тієї чи іншої ситуації, традиційні бачення юристів щодо відмінних ознак. Особливо зазначене стає актуальним на прикладах вирішення конкретних судових спорів [18, с. 2-4].

Так, наприклад, визначальними ознаками континентальної (романо-германської) правової системи є розвинена кодифікація норм права, суттєвий вплив університетської практики на юриспруденцію, а також своєрідність стилю юридичного мислення, побудованого переважно на дедукції. Для англосаксонської правової системи ключовими ознаками є роль судового прецеденту як основного джерела права, а також несистематизованість норм права, наявність статутного права (*statute law*). Для представників далекосхідної системи права характерним є конфуціанське підґрунтя правопорядку, орієнтація судочинства значною мірою на пошук компромісів і примирення сторін, а також притаманний процес «вестернізації», і змішаного впливу на творення права в цих державах як з боку конфуціанства, так і з романо-германської правової сім'ї, так і з сім'ї соціалістичного права. Релігійна та традиційна система права, у свою чергу, відрізняються насамперед недиференційованістю правових норм та неправових (релігійних, моральних, звичаєвих), синкретичністю нормативного та

індивідуального регулювання, а також переважним домінуванням серед джерел права саме релігійних писань або джерел звичаєвого права [49, ст.321-329].

Разом з тим, існують також держави з так званими «змішаними» правовими системами. Актуальні дослідження у сфері контрактного права все більше приділяють уваги такому явищу як змішаність правових систем, яке вже не є винятком серед сучасних держав. Нещодавні дослідження підтверджують, що до «змішаних» правових систем належить 94 держави, що є кількісно найбільшою категорією (для порівняння – 91 держава віднесена до системи «континентального» права, та лише 42 – до «загального» права). У таких державах, які належать до змішаних систем, зазвичай переплетені ознаки правового регулювання, притаманного для різних правових систем [29, с. 368, с. 379-383].

Таким чином, кожна національна правова система має власні підходи та принципи тлумачення, у тому числі, щодо контрактних зобов'язань, про що детальніше буде зазначено в наступних розділах розглядуваної кваліфікаційної роботи. Так, розділ 2 присвячено детальному аналізу континентальної системи права, у той час як розділ 3 присвячено дослідженню англо-саксонської системи права.

Таким чином, за результатами проведеного аналізу питань, поставлених у рамках першого розділу кваліфікаційної роботи, можна дійти кількох висновків. Так, юридичне тлумачення у сфері контрактного права відіграє важливу роль, і при комплексному підході дозволяє вирішити справедливим шляхом спір, який виникає з будь-якого питання, пов'язаного з укладенням чи виконанням контрактних зобов'язань. Для цих цілей важливо розглядати поняття тлумачення в широкому сенсі, який охоплює як особливий розумово-пізнавальний процес, спрямований на розкриття змісту положень, так і як професійну діяльність

юристів при складенні контрактів, їх виконанні та вирішенні юридичних спорів щодо значення його положень.

Окрім того, доцільно стверджувати, що попри відмінності у підходах до принципів тлумачення контрактного права у різних куточках світу, існують певні універсальні правила, які будуть мати місце практично у кожній правовій системі, і які дозволяють визначити певний набір правил, що будуть застосовуватись для тлумачення міждержавних контрактів і вирішення спорів між сторонами-представниками різних правових систем.

РОЗДІЛ 2.

ТЛУМАЧЕННЯ КОНТРАКТНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ У КОНТИНЕНТАЛЬНІЙ, АБО РОМАНО-ГЕРМАНСЬКІЙ СИСТЕМІ ПРАВА

Якщо у попередньому розділі було досліджено універсальні підходи до визначення поняття «тлумачення» та означено спільні риси, притаманні тлумаченню контрактних зобов'язань на міжнародному рівні, то розділи 2 та 3 буде присвячено огляду та аналізу основних відмінностей між двома основними правовими системами, які мають найбільше поширення серед держав світу, а саме: континентальною (розділ 2) та англосаксонською (розділ 3). Так, на прикладах різних держав світу як найяскравіших представників континентальної правової сім'ї, у подальших підрозділах буде відображено ключові особливості підходів до тлумачення контрактних зобов'язань у різних правових системах.

2.1. Історія становлення континентальної системи права та характеристика підходів до тлумачення контрактних зобов'язань у континентальній системі права

Континентальна або романо-германська правова система – одна з найстародавніших та найбільш поширених у світі правових систем. Вона функціонує у майже всіх країнах континентальної Європи, а також у Латинській Америці, деяких країнах Африки та Близького Сходу [49, с. 321].

Становлення континентальної системи права бере свої витoki із римського права, а саме, «*jus civile*», яким римляни позначали закони, якими спочатку мали право користуватися лише римські громадяни або «*cives*». Так, у становленні континентального права важливу роль кодифікація Юстиніана, або ж «*Corpus juris civilis*» [17, с. 421].

Протягом наступних століть римське право в різний час та в різний спосіб переосмислювалось та модифіковувалось, і до XVIII-XIX століть здобуло

глибоке визнання серед європейських юристів та науковців. Зрештою, у рамках національних кодифікаційних процесів, зокрема, у Франції та Німеччині, було здійснено масштабну уніфікацію приватного права на основі римських кодифікацій та практики. Власне, тоді було зафіксовано та закладено ключові відмітні ознаки континентальної, або ж романо-германської системи права, які і дотепер знаходять своє вираження у сучасних національних правових системах багатьох країн Європи, а також Азії, Африки та Латинської Америки [17, с. 421].

Регулювання міжнародного контрактного права, зокрема, і принципів та правил тлумачення контрактних зобов'язань у державах, що належать до континентальної або романо-германської системи права, має свої особливості та системні тенденції.

Так, для цілей здійснення ґрунтовного дослідження правил тлумачення у країнах континентальної системи права, у межах підрозділу 2.2 проаналізовано основні підходи до тлумачення контрактних зобов'язань на прикладах таких держав як Німеччина (2.1.1), Франція (2.1.2), Бразилія (2.1.3) та Україна (2.1.4).

В цілому, узагальнюючи системні ознаки, характерні для всіх держав континентального права, важливо відзначити роль, яку відіграють два ключові принципи: свободи договору та добросовісності. Вони мають різне спрямування, за рахунок чого забезпечують баланс справедливості у контрактних правовідносинах. Для континентальної системи властиво приділяти більше уваги суб'єктивним намірам сторін, характерна виражена функція дисциплінування, де суд виступає «голосом закону», а також важливе значення має доктрина та практика вищих судів (про що буде детальніше зазначено в наступних підрозділах).

Разом з тим, окремо варто відзначити, що для країн романо-германської системи права також характерним є застосування суб'єктивного тлумачення, що полягає у пошуку справжніх намірів сторін для з'ясування закладеного ними сенсу у контрактних положеннях [20, с. 56-58].

Важливою відмінною ознакою також є те, що для континентальної системи права вирішальним моментом у процесі встановлення суб'єктивних чи

об'єктивних намірів сторін є момент укладення договору, у той час як для англо-саксонської системи таким моментом є виникнення спору, пов'язаного з цим контрактом. Окрім того, для з'ясування дійсних намірів сторін при укладенні договорів, важливе місце має врахування поведінки сторін, умов, при яких було укладено конкретний контракт, а також загальні принципи, такі як добросовісність, справедливість, а також спеціальні принципи, зокрема, *contra proferentem* [40, с. 19-20].

Більшою чи меншою мірою, вищеперелічені ознаки простежуються у всіх державах континентальної системи, втім, в силу різних менталітетів, різних правових культур та історико-політичних особливостей, кожна з них має свій індивідуальний підхід до тлумачення контрактного права, з окремими тенденціями та особливостями.

2.1.1. Підхід німецької правової системи до тлумачення контрактних зобов'язань

Беззаперечно, Німеччина є одним із найбільш показових та класичних прикладів держав континентальної системи права. Особливою характерною рисою німецького права є розвинена кодифікація та максимальна деталізованість писаних законів. Для регулювання контрактного права існує Німецький цивільний кодекс («*Bürgerliches Gesetzbuch*»), а також велика кількість офіційних коментарів, які також широко застосовуються при тлумаченні і вважаються повноцінними джерелами права [44, с. 9-10].

Законодавство Німеччини регулює всі відносини настільки детально, що, для прикладу, при укладенні договору оренди квартири, сторони практично не мають свободи розсуду у виборі положень договору. Усі умови дослівно регламентовані відповідним розділом *Bürgerliches Gesetzbuch*, і фактично все, що можуть визначити сторони самостійно – це лише сума орендної плати, та початок періоду оренди згідно договору [1, § 535 - § 580a]. Такий підхід, хоч і не є гнучким, і суттєво обмежує свободу сторін у приватних взаємовідносинах, втім,

дозволяє уникнути багатьох непорозумінь у процесі виконання німецьких договорів, та усуває труднощі в здійсненні тлумачення контрактних зобов'язань.

Щодо принципів тлумачення контрактних зобов'язань, Кодексом передбачено, що контракти повинні тлумачитися відповідно до вимог добросовісності та з огляду на комерційну практику [1, § 157]. *Bürgerliches Gesetzbuch* також містить окремий розділ «Тлумачення волевиявлення» (*Auslegung von Willenserklärung*), згідно якого тлумачення положення контракту має бути з'ясоване крізь призму фактичного волевиявлення сторін, а не через буквальне значення використовуваних слів [1, § 13]. При цьому, за основу і пріоритет береться «об'єктивна точка зору адресата волевиявлення» («objektiver Empfängerhorizont»), оскільки намір сторони, що здійснює волевиявлення, є чітко відомим і встановленим уже під час самого здійснення волевиявлення. Тобто, німецькі суди та правознавці тлумачать контракти з позиції адресата, відносно якого було здійснено так звану декларацію про волевиявлення, виходячи із суб'єктивного положення цієї сторони та її інтересів. У цьому полягає одна з відмінностей об'єктивного німецького тлумачення, від тлумачення також об'єктивного, але в англо-саксонському праві. Для останнього характерною є інтерпретація фактів з погляду третьої незацікавленої сторони, яка володіє всією матрицею відомої інформації і має розсудливе і раціональне сприйняття [44, с.10].

Інший принцип тлумачення, характерний для німецького права, полягає у тому, що спільне суб'єктивне розуміння сторонами договірної положення однаковим чином є пріоритетним і визначальним, навіть якщо не відповідає іншим правилам тлумачення та добросовісності [27, с. 48].

Одна з найяскравіших ілюстрацій цього принципу – справа *Haakjöringsköd case*. Цей випадок стосувався договору поставки м'яса «Haakjöringsköd», що дослівно перекладається з норвезької мови як м'ясо акули. При цьому обидві сторони помилково вважали, що укладають контракт щодо поставки м'яса кита, а не акули. Суд, вирішуючи даний спір, визнав, що здійснення поставки акулячого м'яса є порушенням цього контракту, оскільки вдалося з'ясувати, що

обидві сторони чітко і беззаперечно мали спільні наміри при укладенні контракту на поставку китового м'яса [62].

З'ясування наміру сторін, загалом, для німецького цивільного права, відіграє дуже важливу роль, і арсенал можливих інструментів для доведення наміру є порівняно ширшим, ніж у країнах, наприклад, загального права.

Так, німецьке процесуальне законодавство допускає такі докази як: професійний висновок експерта, призначений судом для надання висновку з певного питання, візуальний огляд доказів судом, офіційні сертифікати, заслуховування сторін у суді та заслуховування свідків у суді, і навіть електронні листи та чернетки контракту [8]. Так, закон Німеччини не обмежує суди у розгляді зовнішніх доказів у процесі тлумачення, і допускає врахування історії переговорів, переддоговірної комунікації, історії контрактних відносин між сторонами; тверджень сторін щодо їх намірів, актуальну бізнес-практику, цілі контракту та інтереси сторін [27].

Таким чином, тлумачення контрактних зобов'язань у Німеччині є відображенням класичного підходу до інтерпретації за континентальною системою права. Особливий акцент у цій системі права зміщується на визначення суб'єктивних намірів сторін та широкий асортимент доказів, які вважаються допустимими у випадку передачі вирішення спору в судовому порядку. Особливістю також є те, що в Німеччині судді не схильні «сліпо» тлумачити контракти згідно букви закону, а також готові відійти від буквального значення контрактного зобов'язання, якщо чіткі наміри сторін свідчать про протилежне значення.

2.1.2. Підхід французької правової системи до тлумачення контрактних зобов'язань

Аналізуючи французький досвід тлумачення контрактних зобов'язань у континентальній системі права, варто виділити наступне.

По-перше, значного поширення у тлумаченні французьких контрактів набув принцип *contra proferentem*. У той час як суди в англо-саксонській системі права сприймають цей загально відомий принцип з пересторогою, у практиці французьких судів нерідко його можна зустріти, особливо в контексті публічних договорів та типових форм контрактів [30, с. 118].

Так, показовим у цьому контексті став спір у справі, що стосувалася дефектів упаковки машин, що транспортувалися з Мічигану до Франції через порт Антверпена [75]. У даному випадку у контракті містилося арбітражне застереження, яке відсилало вирішення будь-яких спорів до міжнародного арбітражного суду Гааги («Arbitration Court of The Hague»). Втім, коли дійшло до суперечки, виявилось, що в Гаазі не існує суду з такою назвою. Сторона, що розробляла проект цього контракту, наполягала на тому, що посилання в тексті контракту стосувалося існуючого «The Permanent Court of Arbitration of the Hague», що утворений Комісією ООН з права міжнародної торгівлі і застосовується до подібних випадків. Втім, суд, проаналізувавши наведені факти, дійшов до висновку, що контракт не містить жодної згадки про Комісію ООН з права міжнародної торгівлі та Постійний арбітражний суд Гааги, натомість, надає пряме повноваження неіснуючому органу. Відповідно, рішення суду було прийнято на користь покупця, і проти постачальника, який був автором проекту такого положення контракту [45, с. 91].

Окрім того, виконуючи посадові функції (*office du juge*), французькі судді повинні розглядати договір у цілому в ширшому контексті, приділяючи більше уваги справедливості контракту. При цьому, вони можуть брати до уваги поведінку сторін як до, так і після укладення контракту, а також контекст операції. Якщо судді не можуть виявити намір сторін, вони повинні тлумачити положення відповідно до того значення, яке надала б цим положенням розумна особа, яка потрапила в подібну ситуацію [2, Article 1188].

При вирішенні спору суд, вирішуючи справу по суті, може суверенно тлумачити всі незрозумілі та неоднозначні умови договору; однак судді не можуть тлумачити положення, які є зрозумілими та точними, хоча відмова

тлумачити договірне положення, яке потенційно може вплинути на результат судового розгляду через його неоднозначний характер, було б рівнозначно відмові у правосудді [2, Article 1192].

Так само як і в німецькому праві, доказова база французького підходу залишається широкою та суб'єктивною. Тому не дивно, що комерційні сторони з обох сторін в професійно складених контрактах прагнуть зменшити ризик невизначеності, обмежуючи докази, доступні для тлумачення, шляхом використання повних положень угоди, і навіть прагнуть обмежити право тлумачення судді за допомогою включення положень про тлумачення [13, с. 73-74].

Таким чином, підсумовуючи, можна дійти висновку, що французьке контрактне право у своїх підходах до тлумачення зобов'язань робить акценти на таких принципах як *contra proferentem*, врахування великої кількості непрямих доказів та свідчень поведінки сторін для доведення наміру, що був закладений у положення підписаного контракту. Разом з тим, французькі судді схильні звертатися до правил тлумачення лише у випадку, якщо є неоднозначні положення, щодо яких виник спір.

2.1.3. Латиноамериканський підхід до тлумачення контрактних зобов'язань на прикладі бразильської правової системи

У країнах Південної Америки континентальне право має певні відмінності від європейського, зокрема і у підходах до тлумачення контрактів, що добре відображено на прикладі Бразилії.

Так, у бразильській правовій системі для тлумачення контрактних зобов'язань ключовим принципом є добросовісність. У світлі цього принципу, сторони повинні діяти справедливо, прямо та чесно по відношенню одна до одної, щоб не допустити суперечливої поведінки та зловживань правами.

Принцип добросовісності набув такого значення для бразильського договірного права, що практика сторін у виконанні контракту може зрештою

призвести до збільшення або зменшення змісту контрактних зобов'язань. Так, згідно позиції Вищого суду правосуддя, якщо сторони не здійснювали певне право та не виконували певний обов'язок протягом досить тривалого періоду часу, і жодна зі сторін не оспорювала такий спосіб виконання контракту, то суд може інтерпретувати фактичну поведінку сторін як справжній намір сторін щодо певного договірною положення, та визнати зміну договірних зобов'язань у цій частині. Електронні листи, пропозиції, попередні документи та показання свідків є прикладами доказів, які необхідно надати з цього приводу [36].

Цікавим також є підхід бразильських юристів до ролі наміру сторін у тлумаченні контракту. Так, за основу береться волевиявлення сторін, що виражене у тексті договору. Намір, при цьому, хоч і не повністю ігнорується, проте має значення лише в тій мірі, в якій можна знайти його відображення у тексті договору. Як висловлювався Едуардо Еспінола, колишній голова Верховного суду Бразилії, «у разі юридичного тлумачення правового акту важливу роль мають добросовісність і довіра сторін, а також подальша відповідальність за свої висловлювання, а не пошук суб'єктивного розуміння сторони-декларанта своїх намірів» [44, с. 13].

Окрім того, з 2019 року в бразильському законодавстві з'явилася Декларація прав на економічну свободу, яка доповнила правила тлумачення контрактів новими положеннями, зокрема: право сторін вільно погоджувати правила тлумачення та заповнювати прогалини, а також пріоритет принципу мінімального втручання та виключного перегляду контракту [3].

Виходячи з вищенаведеного, можна побачити, що підхід Латинської Америки є дещо відмінним від західноєвропейського підходу до тлумачення контрактних зобов'язань. Так, на прикладі Бразилії можна простежити, що головним принципом є добросовісність, а поведінка і наміри сторін враховуються лише в тій мірі, у якій вони виражені у контракті. Водночас, для цілей тлумачення важливе місце має принцип свободи договору, який передбачає мінімальне втручання держави в регулювання контракту і більшу

увагу до положень договору, до яких дійшли його суб'єкти на підставі власного волевиявлення.

2.1.4. Український підхід до тлумачення договірних зобов'язань

Східноєвропейський регіон традиційно належить до сім'ї континентального права, у тому числі, і українська правова система.

Однією із ключових особливостей тлумачення в українській правовій системі є те, що функцію інтерпретації договірних положень відведено суду. Саме суд є спеціалізованим суб'єктом, який визначає зміст правовідносин та вирішує будь-який спір, пов'язаний із виконанням контрактів. У цьому простежується прикладне значення процесу тлумачення договору. При тлумаченні умов договору важливим завданням є забезпечення єдності судової практики, а тому при здійсненні тлумачення, окрім положень конкретного договору, слід також виходити з мети його законодавчого врегулювання. Такий підхід дозволяє розширити межі судового тлумачення шляхом аналізу не тільки норм про конкретний вид договору і суміжних норм, а й цілей законодавця, який встановив це правило в законі або іншому нормативно-правовому акті, звичайно, якщо така мета або цілі встановлені [53].

Законодавчі принципи тлумачення договорів викладено в ст. 213 Цивільного Кодексу України. Цією статтею закріплюється пріоритет буквального тлумачення договору, за яким береться до уваги однакове для всього правочину значення слів і понять. Окрім того, у разі неможливості визначити справжню волю особи, яка вчинила правочин, до уваги беруться мета укладення, зміст попередніх переговорів, ustalена практика відносин між сторонами, звичаї ділового обороту, подальша поведінка сторін, текст типового договору та інші обставини, що мають істотне значення [10].

Важливими для оцінки підходів до тлумачення контрактних зобов'язань є висновки Верховного суду у численних справах.

Так, зокрема, варто виділити Постанову від 12.05.2022 року у справі № 756/15123/18, де суд зазначив, що договір є універсальним регулятором приватних відносин, що покликаний забезпечити їх регулювання та має бути направлений на встановлення, зміну або припинення приватних прав та обов'язків. За допомогою такого універсального регулятора приватних відносин як договір його сторони можуть регулювати застосування в своїх відносинах юридично-значимих повідомлень (зокрема, порядок надсилання, визначати, коли повідомлення вважатиметься отриманим). Таким чином, важливу роль відіграє саморегулювання, яке здійснюється безпосередньо учасниками таких відносин як членами громадянського суспільства [78].

Цікаво, що суди схильні не просто інтерпретувати зміст букви закону, згідно формулювань, викладених у контрактах, а й опиратися на дух закону.

Так, зокрема, при тлумаченні поняття «умовна одиниця» в договорі, у Постанові від 11.11.2020 року у справі №753/11009/19 Верховний суд ретельно проаналізував соціально-економічні умови, за яких укладався договір та оцінив умови інфляції, падіння курсу національної валюти по відношенню до іноземних, і проаналізував усталену практику транзакцій в Україні, і дійшов висновку, що еквівалент валюти платежу повинен визначатися на момент укладення договору, а періодичні платежі мають розраховуватися з урахуванням курсу долара на момент здійснення кожного з них [81].

Разом з тим, українські суди схильні застосовувати принцип *contra proferentem*, якщо звичайне тлумачення тексту та намірів сторін не дає результату у з'ясуванні дійсної домовленості між сторонами щодо конкретного положення договору. Така позиція вже була підтримана Верховним судом, зокрема, у Постанові від 18.04.2018 року у справі №753/11000/14-ц [79], а також Постанові від 02.05.2018 року у справі №910/16011/17 [80].

У практиці Верховного Суду також простежується увага до поведінки сторін на стадії укладення договору. Зокрема, у Постанові Касаційного цивільного суду Верховного Суду від 23.05.2022 року у справі № 393/126/20 суд оцінив питання, чи досягли сторони згоди за всіма істотними умовами договору

кредиту. Відповідно, якщо є певні непорозуміння та розбіжності у правовідносинах між сторонами, суд повинен оцінити попередню поведінку кожної зі сторін, а також те, як вона вплинула на визначення майбутнього договору, його змісту та умов [82].

Окрім того, для здійснення тлумачення важливу роль відіграє принцип волевиявлення сторін, тобто їх намір досягти певного результату, який фіксує правдиву волю, намір, бажання сторін. Тому в процесі тлумачення важливо з'ясувати те, наскільки бажання і наміри об'єктивно відображені у змісті договору. Ще один важливий принцип тлумачення – єдність предмету та мети договору. Тобто, в предметі договору його мета має розкриватися у всіх її складових. Отже, це співвідношення мети і предмета договору вказує на те, що мета є головною категорією, від якої залежить результативність виконання договору [51].

Таким чином, за допомогою всіх вищенаведених способів та принципів тлумачення, українські юристи, суди та самі сторони договорів з'ясовують сенс договору, встановлюють наміри сторін, визначають мету та намагаються усунути будь-які протиріччя та прогалини, що можуть стати на заваді виконання договору.

Отже, на підставі вищевикладеного огляду підходів до тлумачення контрактних зобов'язань у Німеччині, Франції, Бразилії та Україні, можна виділити певні особливості тлумачення контрактних зобов'язань континентальної системи права.

Насамперед, це визначення детальних правил тлумачення у національних кодексах та коментарях до них. Окрім того, для з'ясування дійсних намірів сторін при укладенні договорів, важливе місце має врахування поведінки сторін, умов, при яких було укладено конкретний контракт, а також загальні принципи, такі як добросовісність, справедливість, а також спеціальні принципи, зокрема, *contra proferentem*.

РОЗДІЛ 3.

ТЛУМАЧЕННЯ ДОГОВІРНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ В АНГЛО-САКСОНСЬКІЙ ПРАВОВІЙ СИСТЕМІ, АБО СИСТЕМІ ЗАГАЛЬНОГО ПРАВА

Система англосаксонського, або ж загального права, є не менш поширеною та значущою для міжнародного контрактного права. У зв'язку з цим, актуальним та важливим є дослідження підходів до правил тлумачення контрактних зобов'язань за правом країн англосаксонської правової системи. Розділ 3 розглядуваної кваліфікаційної роботи присвячено дослідженню особливостей становлення англо-саксонської системи права (3.1), а також з'ясуванню як загальних правил тлумачення, спільних для всіх представників цієї системи права (3.2), так і окремих особливостей таких держав-представників як Велика Британія (3.2.1) та Сполучені Штати Америки (3.2.2).

3.1. Історія становлення англо-саксонської системи права

Наразі англосаксонська система права є другою за популярністю та поширеністю серед країн світу, та знаходить своє відображення в основному на територіях колишніх колоній Британської імперії.

Система загального права бере свої витoki як правова система із Англії та особливостей її соціально-економічної та політичної історії. Основи права англосаксонської системи випливають із феодальної системи, за якої врегулювання спорів проводилося на місцевому рівні, а кожен регіон діяв незалежно та відокремлено. Фактично з метою закріплення центральної влади короля, що ускладнювалося конфліктами з місцевими феодалами, було запроваджено створення судів, що здійснювали правосуддя по всій країні. Своїми рішеннями королівські судді створили перші уніфіковані правила і першу основу загальних норм, застосованих для всієї країни. Це була форма загального права або загального права для всіх частин королівства; звідси і назва, яка збереглась до

сьогодні - загальне право. Розвиток і консолідація судової системи в Англії відбувалися хронологічно набагато раніше, ніж еволюція парламенту [174, с. 21-423].

За свою філософією концепція англосаксонської системи права не передбачає обов'язкову кодифікацію норм права. Так, положення контрактного права були частково та лаконічно викладені Блекстоуном у «Коментарях до законів Англії», а також Девідом Дадлі Філдом у його так званому цивільному кодексі, що увійшов до поточного цивільного кодексу Каліфорнії. Загальне право кожної країни (наприклад, Австралії, Англії, Гани, Ірландії, Нової Зеландії, Сінгапуру, Ірландії) або штату (наприклад, Каліфорнії, Нью-Йорка) чи іншої територіальної одиниці (наприклад, Онтаріо) постійно оновлюється обов'язковими до виконання рішеннями судів та переконливими перехресними посиланнями на законодавство, судову практику та наукові праці. Завдяки своєму емпіричному розвитку, переважно через судову практику, загальне право пристосувалося до кардинально мінливих соціальних та економічних обставин і зберегло дивовижну єдність [47, с. 73].

3.2. Характеристика підходів до тлумачення контрактних зобов'язань у англо-саксонській системі права.

Англо-саксонська правова культура має свої особливості та деякі закономірності у підходах до тлумачення контрактних зобов'язань, які вирізняють її з-поміж інших систем.

Загалом система тлумачення контрактних зобов'язань у загальному праві, як і континентальному, спрямована на виявлення намірів договірних сторін [11], однак при цьому використовується так званий *об'єктивний тест* – тобто тест того, як текст контракту зрозуміла б розумна людина (“*reasonable person*”), маючи всі попередні знання, доступні сторонам [65].

Для цілей з'ясування «об'єктивного» змісту положення договору, суди застосовують так званий «п'ятиступеневий тест», згідно якого:

- Перший ступінь – звичайне розуміння спірних положень, у якому береться до уваги презумпція безпомилковості офіційних документів [66], а спеціальні терміни спочатку тлумачаться з точки розу буденного розуміння, а вже потім поглибленого [57].
- Другий ступінь – тлумачення положень усього контракту в цілому, врахування інших положень контракту, які впливають на зміст спірного.
- Третій ступінь – визначення загальної мети конкретного положення та контракту в цілому.
- Четвертий ступінь – припущення щодо достовірних та об'єктивно виражених фактів та обставин, які мають вплив на розуміння значення контракту (при цьому під припущеними мається на увазі такі, які могла припустити будь-яка розумна людина).
- П'ятий ступінь – комерційний здоровий глузд, що застосовується як крайній метод, оскільки суд не повинен покращувати позиції сторін фактично шляхом внесення змін договору. Так, у випадку неоднозначностей суд обере значення, яке має найбільш комерційний сенс, оскільки існує презумпція, що сторони мали на меті отримати комерційний результат [72; 55].

Окрім того, для загального права характерними є «канони конструювання» або «емпіричні правила», що становлять собою орієнтовні принципи, до яких суд вдається лише в тому випадку, якщо значення не вдається знайти за допомогою загальних правил тлумачення, зазначених вище. До таких канонів належать, зокрема, чіткість та зрозумілість слів [77], та принцип *Contra proferentem* [68].

Цікавою у теорії англосаксонського права є також концепція припущених умов (*implied terms*). Так, якщо, враховуючи використані слова угоди, все ще неможливо з'ясувати їхнє значення, суд може виявити бажання вказати певні припущені (неявні) умови, які не були чітко узгоджені/ прописані сторонами, але передбачені у договорі або на підставі закону, або через прецедентну практику. Однак суди неохоче відступають від прямого формулювання, особливо якщо договір детальний і виглядає всебічним. Окрім того, *implied terms* будуть

враховуватися лише якщо необхідно надати діловій ефективності контракту, або вони настільки очевидні, що «само собою зрозумілі». Приховані умови не будуть братися до уваги, якщо вони суперечать будь-якій прямій умові контракту. На практиці ситуації, коли суди готові передбачити припущені умови у договорі, обмежені та досі залишаються дискусійними [21].

Так, у правових системах Великобританії та США вищезгадані принципи мають своє відображення у принципах тлумачення контрактних зобов'язань, про що буде описано нижче.

3.2.1. Підхід правової системи Великобританії

Для цілей регулювання англійського права процес тлумачення полягає у буквальній інтерпретації тексту контракту за допомогою конкретних дефініцій, та їх розуміння не ізольовано, а в контексті загального документу. При цьому, тенденцією останніх десятиліть є схильність судів зважати на контекст укладення контрактів, для вирішення справи справедливим шляхом [44, с. 3].

Так, наприклад, у справі *Prenn v Simmonds* Палата лордів зазначила, що для того, щоб зрозуміти зміст контракту, його потрібно помістити у матрицю фактів. Уже давно в минулому практика, коли контракти, навіть належним чином укладені та підписані і скріплені печатками, тлумачилися ізольовано від матриці контексту, обставин, у яких вони були встановлені, та виключно із лінгвістичних міркувань [69].

Те ж саме було висловлено пізніше в рішенні у справі *Antaios Compania SA v. Salen AB (The Antaios)*. У зазначеній справі було встановлено, що «якщо детальний семантичний і синтаксичний аналіз слів у комерційному контракті призведе до висновку, що порушує здоровий глузд бізнесу, його потрібно змусити поступитися здоровому глузду бізнесу» [56].

Доцільно згадати також позицію судді Хоффманна щодо визначення ключових принципів тлумачення у своїх справах, зокрема, *Investor Compensation Scheme v. West Bromwich Building Society*, де він вказує, що метою тлумачення є

саме: «...встановлення значення, яке документ міг би передати розумній особі, що володіє всіма попередніми знаннями, які були б доступні сторонам у ситуації, в якій вони перебували на момент укладення контракту» [63].

У справі *Sirius International Insurance v. FAI General Insurance* було підсилено міркування, що надмірна увага до тонкощів мови і суто технічне розуміння термінів суперечить стандартам розумного тлумачення. Для прикладу, тут наводиться відома історія про тирана Темуреса, який пообіцяв, що якщо гарнізон Себастії здасться, крові не буде пролито, і дослівно виконав свою обіцянку, поховавши їх усіх живими [73].

Разом з тим, у нещодавній судовій практиці також відзначається, що сам суд є далеко не завжди достатньо компетентним у розумінні контексту комерційних відносин. Наприклад, у справі *Skanska Rashleigh Weatherfoil Ltd v. Somerfield Stored Ltd*, було зазначено, що судді не завжди здатні зрозуміти комерційний контекст операцій, з якими мають справу, тож їм слід уникати надмірної самовпевненості і привласнення ролі арбітра щодо комерційної доцільності чи ймовірності у справах, які вирішуються [74].

У зв'язку з цим, останні роки практика Верховного суду Англії відображає підхід до тлумачення за головним принципом – об'єктивного визначення наміру сторін. Це обговорювалося Верховним судом у справі *Rainy Sky SA v. Kookmin Bank*, де Лорд Кларк постановив, що якщо мова тексту договору є незрозумілою, суд може і має відхилитися від рамок її дослівного значення, і звернутися до альтернативних значень, продиктованих контекстом, фактичними і передбачуваними знаннями сторін, що вони мали на увазі під словами, які використовували у контракті [72].

Втім, не слід недооцінювати важливість текстуальних формулювань контрактних положень, і комерційний здоровий глузд («*commercial common sense*») має межі. Показовою у цьому контексті стала справа *Arnold v Britto*, яка стосувалася тлумачення договору оренди строком на 99 років, положення якого передбачали збільшення орендної плати на 10% вартості щороку, що означало, що до кінця терміну оренди плата зросте до 1 000 000 фунтів стерлінгів від

початкової суми 90 фунтів стерлінгів. При вирішенні справи, суддя лорд Нойбергер наголосив, що навіть за обставин явної нелогічності, суд не може виходити лише з позицій здорового глузду і свавільно змінювати значення викладених домовленостей сторін у контракті [57].

Як було зазначено лордом-суддею Джексоном у справі *Grove Development v Balfour Beatty*, той факт, що сторона підписана невігідну для себе угоду, не дає підстав суду застосувати контекстне тлумачення, щоб врятувати її від наслідків того, на що вона чітко погодилася [61].

Таким чином, виникає конфлікт між тлумаченням за принципом текстуалізму, і контекстуалізму. Значною мірою цей конфлікт було вичерпано справою *Wood v. Capita Insurance Services Limited*», у якій суддя Ходж чітко зауважив: текстуалізм і контекстуалізм не є суперечливими парадигмами в тлумаченні контрактів. Навпаки, обидва підходи мають місце при здійсненні інтерпретації контрактних зобов'язань у судовій практиці, а ступінь застосування кожного з інструментів у виконанні його завдання, буде змінюватися залежно від обставин конкретної угоди або угод [76].

Разом з тим, у англійському праві характерним є застосування припущених умов, які були передбачені намірами сторін. Так, суд буде готовий прийняти інші умови лише в тому випадку, якщо він переконується, що очікуваний підсумок відображає передбачуваний намір обох сторін. Суд розгляне конкретний контекст договору та його формулювання, а також стосунки між сторонами, щоб з'ясувати, чи можна зробити висновок про необхідні наслідки. Критерії для визначення умови були коротко висловлені у справі *Privy Council in B.P. Refinery (Westernport) Pty Ltd -v- Shire of Hastings* [70]. Так, згідно з цією справою, вбачається, що положення має бути розумним та справедливим, надавати «ділову ефективність» договору (так, що не можна уявити контракт без нього), бути очевидним, «само собою зрозумілим», чітко вираженим, а також несуперечним жодному прямому положенню контракту.

Після того Верховний суд у справі *Marks and Spencer plc -v- BNP Paribas Securities Services Trust Company (Jersey) Ltd* надав подальші роз'яснення [67]. Це

рішення уточнювало, що умова буде визнаною, якщо розумний читач договору, знаючи всі його положення та обставини на момент укладення контракту, вважав би умову настільки очевидною, що вона була б зрозумілою або впливала з ділової ефективності контракту. По суті, суд намагається зробити договір живим та з'ясувати передбачувані наміри сторін (у тому сенсі, про що вони домовились би, якби спробували це зробити).

Узагальнюючи, англійський підхід до тлумачення контрактних зобов'язань полягає насамперед у схильності максимально об'єктивно інтерпретувати положення, закладені сторонами у контракті, враховуючи як формальний текст, так і контекст його укладення, так і наміри сторін.

3.2.2. Підхід правової системи Сполучених Штатів Америки

Американський підхід до тлумачення значною мірою схожий до англійського права. Так, згідно із федеральним законодавством США, а також законодавством більшості штатів, формулюванням у контракті надається його зрозуміле граматичне, лінгвістичне значення, виходячи із тих слів та термінів, які сторони обрали для регулювання своїх комерційних відносин.

Разом з тим, відзначають також важливість для американського способу тлумачення утилітарної точки зору. Мається на увазі, що при вирішенні конкретного спору, суди зважають на конкретні комерційні ділові відносини, і будуть, де це можливо і доречно, уникати тлумачення положень, які будуть очевидно нерозумними, несправедливими і обтяжливими. Допустимим є відхилення судів від буквального читання тексту контракту, на виконання намірів сторін, щоб зробити значення контракту більш зрозумілим і недвозначним [44, с. 7].

Втім, таке відхилення допускається лише тоді, коли абсурдність робить контракт нездійсненним чи багатозначним. При цьому, існує два основних типи двозначності, які виділяються американськими судами: «очевидна двозначність» (*patent ambiguity*), та «прихована двозначність» (*latent ambiguity*), якої не видно

зі слів контракту, але яка стає видимою крізь певні зовнішні чинники. Наприклад, у класичній справі *Raffles v. Wichelhaus* виникла прихована двозначність, коли положення у контракті визначало, товар має бути поставлено кораблем «Peerles», при цьому, на момент укладення договору сторони не здогадувалися, що у зазначений день поставки існували два кораблі з однаковим найменуванням [71].

Так, американські суди схильні розглянути зовнішні позадоговірні, непрямі докази при вирішенні спору, для встановлення справжнього наміру сторін, якщо з'являються саме приховані двозначності.

Крім того, американські суди дотримуються стандартної конструкції *contra proferentem*, яка вимагає тлумачення договірних положень, у разі невизначеності, шляхом покладення ризиків автора, який запропонував таке недосконале положення. Так, зокрема, зазначений принцип було застосовано у справі *Klapp v. United Insurance Group Agency* (2003) [64].

Отже, хоча американська система робить такий самий акцент на об'єктивному значенні слів, як і англійська система, є певні особливості. Зокрема, відмітною рисою американської системи є тлумачення положень з урахуванням прихованої двозначності, а також використання суб'єктами тлумачення сторонніх доказів за певних обставин.

Отже, наведений у 3 розділі аналіз підходів до тлумачення контрактних зобов'язань у Великобританії та Сполучених Штатах Америки дозволяє дійти до наступних висновків.

У державах англосаксонської системи права важливе значення має судова практика, а отже фактично повністю дослідження правових систем Великобританії та США ґрунтувалося на вивченні рішень судів у найбільш знакових прецедентних справах, що стосуються тлумачення договорів. Головною особливістю в практиці англійських та американських судів є

прагнення віднайти баланс між текстуальним та контекстуальним методами розгляду контрактних зобов'язань.

У порівнянні із принципами тлумачення континентальної правової системи, система загального права має суттєві відмінні ознаки.

Так, для загального права характерним є спосіб «об'єктивного тлумачення», що побудований на принципі «розумної особи», у той час як для континентального – «суб'єктивний», що полягає у пошуку намірів сторін. Відмінністю є також перелік авторитетних суб'єктів тлумачення, так як для загального права головним учасником є суд, натомість у континентальній системі права ним виступає законодавець та наука.

Важливою відмінною ознакою також є те, що для загальної правової системи вирішальним моментом у процесі встановлення суб'єктивних чи об'єктивних намірів сторін є момент виникнення спору, тоді як для континентальної системи права визначальним є момент укладення договору.

РОЗДІЛ 4.

ГАРМОНІЗАЦІЯ ТА ЗБЛИЖЕННЯ КОНТИНЕНТАЛЬНОЇ ТА ЗАГАЛЬНОЇ ПРАВОВОЇ СИСТЕМИ

Попри всі відмінності в концептуальних підходах до тлумачення договірних зобов'язань у континентальній та англо-саксонській система права, не можна ігнорувати чи заперечувати їх взаємопереплетеність та активний взаємовплив. Так, у контексті сучасних тенденцій у міжнародній торгівлі, важливими є процеси уніфікації та гармонізації обох правових систем.

Як показує практика, регулювання міжнародних контрактів, у яких сторони належать до держав із різними правовими системами, потребує унікального підходу. Варто відзначити, що не завжди сам текст контракту спроможний відповісти на всі проблеми та питання, пов'язані з його виконанням. У зв'язку з цим, у нагоді стають інструменти міжнародного контрактного права, що були розроблені на загальносвітовому та регіональному рівні.

Саме цим інструментам та механізмам гармонізації та зближення різних правових систем на міжнародно-правовому рівні присвячено розглядуваний четвертий розділ. У межах четвертого розділу кваліфікаційної роботи розглянуто в загальному історичні процеси гармонізації та уніфікації міжнародного контрактного права (підрозділ 4.1), а також виділено окремі підрозділи для висвітлення гармонізації підходів до тлумачення контрактних зобов'язань у континентальній та англосаксонській системах права на глобальному загальносвітовому рівні (підрозділ 4.2) та регіональному рівні (підрозділ 4.3).

4.1. Історичні процеси гармонізації та уніфікації міжнародного контрактного права

Уніфікація та гармонізація правових систем у сфері контрактного права є однією з ключових тенденцій сучасного міжнародного приватного права. Так, контрактне право лежить в основі глобальних процесів міжнародної торгівлі та

в цілому комерційної діяльності, яка з кожним роком глобалізується та розширюється. Враховуючи динамічний розвиток процесів міжнародної купівлі-продажу, банківських операцій, міжнародних перевезень різними видами транспорту, електронної торгівлі, а також зростаючу появу нових видів правовідносин, пов'язаних із торгівлею та комерцією, виникає потреба в гармонізації договірного права на міжнародному рівні та приведення чинного правового регулювання до єдиної системи, усунення розбіжностей регулювання подібних або близьких видів суспільних відносин в різних країнах. Особлива актуальність зближення контрактного права зумовлена насамперед необхідністю усунення перешкод для міжнародної торгівлі та міжнародних економічних відносин, пов'язаних із колізійними нормами та протиріччя між характером договорів міжнародної купівлі-продажу товарів і регулюванням цих договорів окремими державами за внутрішніми нормами.

Таким чином, явище уніфікації контрактного права зумовлено не просто науковими дискусіями чи теоретичними дослідженнями, а, скоріше, практичною необхідністю та неминучістю зазначених процесів.

Процеси уніфікації та гармонізації міжнародного контрактного права беруть свої витoki ще з другої половини XIX століття. На той час традиційно вважалось найбільш прийнятною та ефективною формою уніфікації будь-яких правових відносин укладення міжнародних договорів. Так, міжнародний договір забезпечує відносну однаковість та стабільність регулювання відповідних відносин у різних країнах, а також передбачає за своєю природою обов'язковість виконання та реалізації зафіксованих у ньому норм [54, с. 27].

Вважається, що в цілому першою спробою правової уніфікації у сфері контрактного права на глобальному рівні стала розробка у 1851 році професором Леоне Леві проекту міжнародного кодексу торгового права, який, втім, так і не був реалізований. Згодом у 1878 році Міжнародним конгресом з торгівлі та промисловості було здійснено спробу створити міжнародний кодекс для всієї галузі торгового права, яка втім, також не знайшла активної позитивної підтримки з боку міжнародної спільноти та не увінчалась успіхом [50, с. 244].

Водночас, першим успішно розробленим проектом уніфікації договірних прав на міжнародному рівні вважається укладення протягом 1888 та 1889 років на північноамериканському міжнародному конгресі у м. Монтевідео дев'ять різних договорів, які в комплексі врегулювали окремі аспекти міжнародних відносин та норм контрактного права, ускладнених іноземним елементом [50, с. 244].

На європейському континенті свідченням початку міжнароднодоговірної уніфікації контрактного права вважається прийняття Паризької конвенції з охорони промислової власності у 1883 році та Бернської конвенції з охорони художніх і літературних творів у 1886 році. Незадовго після того були прийняті Міжнародна конвенція про уніфікацію деяких правил про коносамент від 1924 року, Конвенція про уніфікацію деяких правил про надання допомоги та рятування на морі від 1910 року та Конвенція про уніфікацію деяких правил про зіткнення суден від 1910 року, які частково врегулювали сферу «морських» перевезень [54, с. 28].

На сьогодні уніфікація та гармонізація міжнародного комерційного права знайшла свій прояв у розробці численних інструментів, що безпосередньо регулюють контракти, таких як Гаазькі правила про коносаменти 1924 року, Варшавська конвенція про повітряні перевезення 1929 року, Женевська конвенція про переказні векселі та прості векселі 1930 року, Конвенція УНІДРУА про незалежні гарантії та резервні акредитиви 1995 року, Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів 1980 року, Конвенція ООН про незалежні гарантії та резервні акредитиви 1995 року, Конвенція УНІДРУА про міжнародний фінансовий лізинг 1988 року, Конвенція УНІДРУА про міжнародний факторинг 1988 року та Кейптаунська конвенція про міжнародні гарантії щодо рухомого обладнання 2001 року, і це лише деякі з них [16, с. 145].

Важливо, що процеси уніфікації контрактного права і до сьогодні є активними. Так, існують деякі конвенції, які станом на сьогодні ще не ратифіковані, але можуть набути чинності, як-от Конвенція УНІДРУА про

агентську діяльність у міжнародній купівлі-продажу товарів 1983 року. Окрім зазначеного, варто згадати про поточну роботу УНІДРУА щодо уніфікації регулювання окремих напрямків міжнародного договірної права, зокрема у напрямку договорів перестраховання та договорів інвестування в сільськогосподарські землі, які потенційно можуть стати основою майбутніх міжнародних конвенцій. У свою чергу, ЮНІСІТРАЛ також активно працює над уніфікацією та гармонізацією, зокрема, договірних аспектів цифрових обчислень в електронній торгівлі, приватного фінансування інфраструктурних проєктів та продажу суден, кожен з яких неминуче пов'язаний із договорами та договірними зобов'язаннями [16, с. 145].

Вбачається, що на сьогодні міжнародне право не здатне подолати всі труднощі, пов'язані з регулюванням контрактів та розбіжностями між континентальною та англосаксонською системами права. У зв'язку з цим, і дотепер перед міжнародною спільнотою стоїть ряд викликів, зокрема, у пошуку необхідних правових інструментів задля подолання недоліків та прогалин і забезпечення ефективного регулювання правовідносин у сфері міжнародного контрактного права.

4.2. Відображення правил тлумачення договірних зобов'язань на глобальному, загальносвітовому рівні

Серед найвизначніших досягнень міжнародної спільноти за результатами зусиль, спрямованих на уніфікацію та гармонізацію міжнародного контрактного права на загальносвітовому рівні, у тому числі, правил тлумачення договірних зобов'язань, вважається прийняття Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів від 11 квітня 1980 року, а також робота міжнародних організацій, зокрема, Комісії ООН з права міжнародної торгівлі, а також Міжнародного інституту з уніфікації приватного права у розвиток гармонізації правил тлумачення договірних зобов'язань.

4.2.1. Відображення правил тлумачення договірних зобов'язань у Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів.

Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів, прийнята на дипломатичній конференції в 1980 році, є результатом довготривалої розробки, витoki якої сягають 1930 року, коли інститут уніфікації та гармонізації міжнародного торгівельного та контрактного права тільки починав зароджуватися.

За ініціативою Ернста Рабеля при новоствореному тоді Міжнародному інституті уніфікації приватного права (УНІДРУА) було створено робочу групу з метою уніфікації права купівлі-продажу товарів. Першими результатами, які стали в подальшому підґрунтям для створення Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу, стали проекти уніфікованого договірного права, опубліковані як Конвенція про уніфікований закон про міжнародну купівлю-продаж товарів та Конвенція про уніфікований закон про формулювання договорів міжнародної купівлі-продажу товарів. Обидва проекти конвенцій були прийняті на Дипломатичній конференції в Гаазі в 1964 році, втім, багато держав відмовилися ратифікувати їх, а отже, вони так і не набули чинності. Деякі з висловлених критичних зауважень полягали в тому, що положення в першу чергу відображали правові традиції та економічні реалії континентальної Західної Європи, а не усієї міжнародної спільноти учасників Організації Об'єднаних Націй [22, с. 50].

Тоді Комісії Організації Об'єднаних Націй з права міжнародної торгівлі (надалі також – «ЮНСІТРАЛ») було доручено вивчити та переглянути дві конвенції 1964 року. На другій сесії Комісії в 1969 році була створена спеціальна робоча група, яка складалася з чотирнадцяти членів і завданням якої було подання пропозицій щодо внесення змін до існуючих конвенцій про право купівлі-продажу та розробки нових. Тоді ж була створена ще одна робоча група із семи осіб. Ця група мала підготувати пропозиції щодо єдиного на міжнародному рівні регулювання питань обмеження, які виникають у контексті

міжнародної торгівлі товарами. У 1977 році робоча група представила повний проект конвенції про міжнародну купівлю-продаж товарів на десяту сесію ЮНІСІТРАЛ. Зазначений проект було затверджено та в подальшому остаточно прийнято та ратифіковано державами [33, с. 121].

При подальшій розробці уніфікованого права міжнародної купівлі-продажу було розгорнуто активні дискусії, що включали вивчення та порівняння Гаазьких конвенцій 1964 року (Конвенції про уніфікований закон про міжнародну купівлю-продаж товарів та Конвенції про уніфікований закон про формулювання договорів міжнародної купівлі-продажу товарів), а також інших важливих документів, як-от Принципів міжнародних комерційних контрактів УНІДРУА , Принципів європейського договірного права, Стандартів Європейського Союзу (Принципи, поняття та модельні норми європейського приватного права), Проекту Регламенту про загальноєвропейське право купівлі-продажу, а також дослідження загальновизнаних комерційних звичаїв та принципів [25, с. 2].

Конвенція Організації Об'єднаних Націй про договори міжнародної купівлі-продажу товарів набула чинності 1 січня 1988 року, через дванадцять місяців після її ратифікації десятою державою, відповідно до умов статті 99. На сьогодні 97 держав світу, що представляють різні географічні регіони та континенти, мають різні правові, соціальні та економічні системи, приєдналися до конвенції, що додатково підкреслює її значимість та важливість. Україна також стала державою-учасницею Конвенції, ратифікувавши її 1 лютого 1991 року. Цікаво зауважити, що деякі держави прийняли та ратифікували Конвенцію про договори міжнародної купівлі-продажу товарів із деякими застереженнями. Так, зокрема, Данія, Фінляндія, Ісландія, Норвегія та Швеція заявили, що Конвенція не застосовуватиметься до договорів купівлі-продажу або до їх укладення, якщо сторони мають комерційні підприємства в Данії, Фінляндії, Ісландії, Норвегії чи Швеції [9].

Таким чином, з точки зору охоплення держав, Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів виявилася доволі потужним та

успішним інструментом. Різноманітність переліку держав, які є учасниками Конвенції, свідчить про її всесвітнє визнання. Держави-учасниці фактично представляють кожен регіон, кожен соціально-економічну, правову та мовну системи світу [35].

У преамбулі Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів зазначено, що держави вважають, що прийняття єдиних правил, які регулюють договори міжнародної купівлі-продажу товарів і беруть до уваги різні соціальні, економічні та правові системи, сприяло б усуненню правових бар'єрів у міжнародній торгівлі та сприяло б розвитку міжнародної торгівлі. Так, якщо попередні Конвенція про уніфікований закон про міжнародну купівлю-продаж товарів та Конвенція про уніфікований закон про формулювання договорів міжнародної купівлі-продажу товарів 1964 року були прийняті у форматі загальнообов'язкових уніфікованих норм, які держави, що є їх учасниками, зобов'язані включити до свого національного законодавства, то при складенні Конвенції про договори міжнародної купівлі-продажу товарів 1980 року було застосовано інший підхід. Так, Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів є фактично єдиним інструментом на світовому рівні, який забезпечує уніфікацію підходів до регулювання міжнародних договорів купівлі-продажу. Так, сфера дії Конвенції обмежується виключно міжнародними договорами купівлі-продажу, оскільки на сьогоднішній день не вбачається за можливе узгодити між державами єдині уніфіковані правила, які б кожна держава погодилася застосовувати на заміну національному законодавству [85].

Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів має універсальний характер, оскільки її ратифікували країни континентального країнами континентального та загального права, розвиненими країнами та країнами, що розвиваються, а також країнами з різними мовами та культурами. У національних системах різних країн уже створено унікальний масив прецедентного права, а вчені та науковці з усього світу вже детально прокоментували та створили доктринальну базу щодо застосування та тлумачення Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів.

Окрім зазначеного, Конвенція становить значний практичний інтерес для юристів-практиків, оскільки вони використовують її при складанні та тлумаченні різноманітних міжнародних договорів [22].

Що стосується тлумачення контрактних зобов'язань, Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів відіграла надзвичайно важливу роль та значення у гармонізації підходів різних правових систем з цього питання.

Передусім, стаття 7 Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів передбачає: *«1. При тлумаченні цієї Конвенції належить враховувати її міжнародний характер та необхідність сприяти досягненню однакового її застосування й дотримання сумлінності в міжнародній торгівлі. 2. Питання, що стосуються предмета регулювання цієї Конвенції, які безпосередньо в ній не вирішені, підлягають вирішенню згідно із загальними принципами, на яких вона ґрунтується, за умови відсутності таких принципів - згідно з правом, застосованим відповідно до норм міжнародного приватного права» [9].*

Важливо відзначити активність дискусій щодо суперечливості, та нібито недосконалості положень статті 7 Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів, яка фактично заохочує сторони не застосовувати уніфіковану конвенцію, щоб аргументувати застосування національного законодавства, яке працює на їхню користь. Якщо національні суди у конкретних практичних ситуаціях піддаються цим аргументам, сфера застосування Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів звужується, а неоднорідне внутрішнє законодавство витісняє уніфіковане міжнародне законодавство при вирішенні спорів у сфері міжнародної купівлі-продажу, що суперечить меті Конвенції. У будь-якому разі, для того, щоб сприяти однаковому застосуванню Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів, необхідно, щоб суди в різних правових системах застосовували подібні правила при тлумаченні положень Конвенції з метою уникнення розбіжностей у результатах. Однак традиційний підхід до тлумачення законодавства, який

застосовують англійські суди, відрізняється від підходу, що використовується в країнах континентального права [24, с. 154].

Окрім того, відповідно до статті 8 Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів: *«1. Для мети цієї Конвенції заяви чи інша поведінка сторони тлумачаться згідно з її наміром, якщо інша сторона знала або не могла не знати, який був цей намір. 2. Якщо попередній пункт незастосовний, то заява чи інша поведінка сторони тлумачаться згідно з тим розумінням, яке мала б розумна особа, котра виступає в тій самій якості, що й інша сторона за аналогічних обставин. 3. При визначенні наміру сторони чи розуміння, яке мала б розумна особа, необхідно враховувати всі відповідні обставини, включаючи переговори, будь-яку практику, яку сторони встановили у своїх відносинах, звичаї і будь-яку наступну поведінку сторін»* [9]. У доктрині та судовій практиці це положення тлумачиться зазвичай як таке, що дозволяє використовувати майже будь-які релевантні та належні докази для підтвердження позиції щодо інтерпретації умов договору за Конвенцією ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів [34, с. 10].

Стаття 11 недвозначно підтверджує, що договір за Конвенцією не обов'язково має бути *«укладений у письмовій формі або підтверджений письмовими доказами»* і, фактично, *«може бути підтверджений будь-якими засобами, в тому числі свідченнями свідків»* [9]. За винятком окремих випадків у судовій практиці, для більшості науковців та суддів видається цілком очевидним, що Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів не виправдовує застосування правила про умовно-дострокове звільнення від доказування або будь-яких інших правил, що обмежують використання зовнішніх доказів для доведення умов договору [34, с. 7].

Стаття 9 Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів прямо дозволяє використовувати торгові звичаї та звичаї при тлумаченні договорів, що підпадають під сферу регулювання Конвенції. Так, у частині 1 статті 9 зазначено, що *«сторони зобов'язуються дотримуватися ... будь-яких звичаїв, які вони встановили у відносинах між собою»*[9]. У теорії міжнародного

комерційного прав прийнято вважати, що «звичаєм ділового обороту» є модель поведінки між сторонами під час попередніх угод, а «звичаєм виконання зобов'язань» є модель поведінки між сторонами під час нинішньої угоди. Окрім того, у частині 2 статті 9 зазначається: *«За відсутності інших домовленостей вважається, що сторони мали на увазі застосування до їх договору чи до його укладення звичаю, про який вони знали чи мали знати і який в міжнародній торгівлі широко відомий і постійно дотримується сторонами в договорах такого роду й відповідній галузі торгівлі»*. Таким чином, Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів дозволяє використовувати для тлумачення договорів торгові звичаї та звичаї, які, по суті, подібні до звичаїв ділового обороту, звичаїв виконання зобов'язань та торгових звичаїв, як вони розуміються у міжнародному контрактному праві, тоді як міжнародне контрактне право обмежує їх застосування, щонайбільше, роз'ясненням або доповненням письмових умов у разі укладення письмової угоди між сторонами [34, с. 8].

Фактично зі змісту Конвенції вбачається, що закріплені в ній підходи до тлумачення впливають з принципів континентального права щодо договірному тлумачення, що в основному обумовлено концептуальною жорстокістю обґрунтованого поняття суб'єктивного наміру та процесу, у якому функція дисциплінування набагато більше виражена.

Власне, зазначений фактор став суттєвою перешкодою для деяких країн – представників англосаксонської системи права – приймати та ратифікувати Конвенцію ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів. Так, наприклад, Велика Британія досі не є учасником Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів, що зумовлено низкою різних ймовірних причин, зокрема, але не виключно, різнобаченням підходів до тлумачення договірних зобов'язань. Так, під час обговорення статті 7 Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів на Віденській конференції представник Великої Британії виступав проти введення окремого положення, що закликає до дотримання добросовісності та чесності у договірних

взаємовідносинах. Ця думка була підтримана більшістю інших делегатів, і пряме посилання на принцип добросовісності міститься виключно в статті 7, що стосується тлумачення Конвенції. Однак принцип добросовісності в інших формах застосовується в багатьох інших статтях Конвенції. Так, наприклад, у статті 16(2)(b) йдеться про безвідкличність оферти у випадках, коли є розумні підстави покладатися на таку безвідкличність. У статті 21(2) - про статус акцепту, отриманого із запізненням, хоча він був відправлений своєчасно. Стаття 40, у свою чергу, забороняє продавцю посилатися на несвоєчасне повідомлення покупця про невідповідність товару, якщо продавець знав або не міг не знати про таку невідповідність. Всі вищеперелічені статті ґрунтуються на принципі добросовісності. Крім того, стандарт розумності, що міститься у статті 8(2) Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів і стосується тлумачення заяв і поведінки сторін, також може слугувати тій самій меті, що й зобов'язання щодо добросовісності та чесності у договірних відносинах [24, с. 166].

Таким чином, з вищенаведеного вбачається, що Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів є дуже важливим інструментом, який відіграв важливу роль у гармонізації правил тлумачення договірних зобов'язань на міжнародному рівні. У той же час, зі змісту положень Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів випливає, що в частині тлумачення договірних зобов'язань вона відображає більшою мірою підходи континентальної системи права, аніж англосаксонської.

4.2.2. Внесок Міжнародного інституту з уніфікації приватного права у розвиток гармонізації правил тлумачення договірних зобов'язань.

Варто зауважити, що гармонізація правил тлумачення договірних зобов'язань на загальносвітовому рівні не обмежується виключно Конвенцією ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів. Так, важливо

відзначити зусилля та досягнення у цьому напрямку Міжнародного інституту з уніфікації приватного права (надалі також – «УНІДРУА »).

УНІДРУА є незалежною міжурядовою організацією, що створена ще з 1926 року з метою вивчення потреб і методів гармонізації та координації приватного, у тому числі, комерційного права між державами та групами держав, а також формулювання єдиних правових інструментів, принципів і правил для досягнення цих цілей. Протягом десятиліть роботи УНІДРУА з'явилися численні плоди у вигляді понад сімдесяти досліджень і проектів, включаючи розробки міжнародних конвенцій, типових законів, принципів та юридичних посібників [84].

Одним із найважливіших досягнень Міжнародного інституту з уніфікації приватного права у контексті гармонізації правил тлумачення контрактних зобов'язань є розробка Принципів міжнародних комерційних контрактів (надалі також – «Принципи УНІДРУА»).

Принципи УНІДРУА є формою кодифікації договірного права, правил та принципів, призначених для регулювання міжнародної торгівлі на глобальному рівні. Основною особливістю Принципів УНІДРУА є те, що вони забезпечують «нейтральне» регулювання, набір універсальних правил, які не є схожими на будь-яке конкретне національне договірне право і таким чином відображають компроміс між традиціями загального та континентального права. Окрім того, важливо, що Принципи УНІДРУА включають унікальні правила, які ефективніше відповідають особливим вимогам міжнародної торгівлі, аніж національні режими договірного права, які в першу чергу призначені для регулювання національних транзакцій. Варто додатково відзначити, що доступність Принципів УНІДРУА різними мовами світу є важливим фактором, що сприяє їх широкому застосуванню, оскільки збільшує ймовірність, що обидві сторони міжнаціонального контракту будуть мати доступ до ознайомлення з ними зручною мовою [37].

Попри обмеженість застосування Принципів УНІДРУА лише вибором сторін конкретного договору, внесок Принципи УНІДРУА у гармонізацію правил тлумачення на міжнародному рівні є неоціненним.

Відповідно до статті 4.3 Принципів УНІДРУА , при тлумаченні контрактних зобов'язань повинні бути враховані *«всі обставини, включаючи попередні переговори (...), практику, яку сторони встановили між собою, поведінку сторін після укладення договору, характер і мету договору, значення, яке звичайно надається термінам і висловам у відповідній галузі торгівлі, а також звичаї»* [4].

Окрім того, зі статті 1.7. Принципів УНІДРУА випливає необхідність застосування принципу добросовісності при тлумаченні контрактних зобов'язань. Так, формулювання Принципів УНІДРУА не лише «дозволяють», але й «вимагають» від судів у кожній конкретній ситуації брати до уваги фактор добросовісності, коли виникає будь-яка «двозначність» або «несправедлива» ситуація, а також є стримуючим фактором при застосуванні таких новел Принципів УНІДРУА як «груба невідповідність», «надмірні ризики», «скрутне становище», «публічний дозвіл» тощо. Це дає можливість судам тлумачити, скасовувати або змінювати договір, якщо виникли непередбачувані обставини, втім, лише за умов, що таке застосування узгоджується із принципом добросовісності [28].

Порівнюючи із підходом до правил тлумачення, закріпленим у Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів, Принципи УНІДРУА передбачають дещо більш розширене та детальне регулювання та, відповідно, шлях до вирішення проблем, пов'язаних із двозначністю або прогалинами в національному регулюванні. Незважаючи на різну сферу застосування цих двох документів (міжнародні комерційні договори в цілому у випадку Принципів УНІДРУА та виключно міжнародні договори купівлі-продажу у випадку Конвенції ООН), вони стосуються переважно ідентичних питань, пов'язаних з укладенням, тлумаченням, виконанням, невиконанням контрактів та засобами правового захисту, а оскільки положення Принципів УНІДРУА, як правило, є

більш детальними та всеосяжними, вони можуть у багатьох випадках допомогти вирішити проблеми, пов'язані з двозначністю або прогалинами в Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів [14, с. 32].

Як показує практика, при вирішенні конкретних спірних ситуацій арбітражі доволі часто звертаються до Принципів УНІДРУА при тлумаченні тих чи інших контрактних положень. Так, зокрема, у справі № 7110, що розглядалася згідно з Арбітражним регламентом ІСС, було наведено розгорнуте обґрунтування підстав для застосування Принципів УНІДРУА : *«Цей трибунал визнає, що загальні правові норми та принципи, які користуються широким міжнародним консенсусом, застосовні до міжнародних договірних зобов'язань і мають відношення до контрактів, в першу чергу відображено в принципах міжнародних комерційних контрактів, прийнятих УНІДРУА («Принципи УНІДРУА») у 1994 році. У зв'язку з цим, без шкоди для врахування положень Контрактів і відповідних торгових звичаїв, цей суд вважає, що Контракти регулюються та мають тлумачитися відповідно до Принципів УНІДРУА стосовно всіх питань, що підпадають під сферу дії таких Принципів, а щодо всіх інших питань, такими іншими загальними правовими нормами та: принципами, застосовними до міжнародних договірних зобов'язань, що користуються широким міжнародним консенсусом, які будуть визнані доречними для вирішення спірних питань, що підпадають під дію цього арбітражу»* [58].

При цьому, у розглядуваній справі в умовах контракту було передбачено вирішення спору на основі «законів чи норм природної справедливості», що, на думку арбітрів, свідчило про бажання сторін виключити застосування національного права на користь загальноновизнаних норм та принципів міжнародного приватного права, у тому числі, принципів УНІДРУА .

Аналогічний підхід було застосовано в інших спорах, вирішених згідно з Арбітражним регламентом ІСС. Так, наприклад, у справі № 8264 трибуналом було вирішено спір шляхом кумулятивного застосування права Алжиру, загальних принципів права та міжнародних торгових звичаїв [59]. Вирішуючи

питання про компенсації втрати сприятливої можливості (шансу), арбітри процитували ст. 7.4.3 Принципів УНІДРУА, зазначаючи, що їх зміст відображає загально визнані норми та практику міжнародних контрактів. Окрім зазначених прикладів, трибунал також апелював до змісту Принципів УНІДРУА у інших справах, де фігурували застереження щодо застосування «звичаїв міжнародної торгівлі» (арбітражна справа № 12040), «міжнародного права» (арбітражна справа № 12111) та «загальних принципів права» (арбітражна справа № 8264) [48, с. 6].

Таким чином, із вищенаведеного вбачається, що міжнародною спільнотою на глобальному рівні було докладено багато зусиль в напрямку гармонізації та уніфікації підходів до тлумачення договірних зобов'язань у міжнародних контрактах. Як показує практика, положення Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів та Принципів УНІДРУА є найбільш ефективними інструментами, які часто застосовуються як при тлумаченні контрактів як на етапі укладення, виконання, так і при вирішенні конкретних спірних ситуацій, пов'язаних із ними.

4.3. Гармонізація та уніфікація підходів до тлумачення договірних зобов'язань на регіональному рівні.

Не менш важливими є зусилля та результати процесів гармонізації та уніфікації підходів до тлумачення договірних зобов'язань на регіональному рівні. Передусім, зазначене стосується розробки нормативних інструментів на рівні країн Європейського Союзу (4.3.1), втім, заслуговують на увагу також і розроблені інструменти гармонізації правових норм у напрямку регулювання контрактних зобов'язань та їх тлумачення у країнах Африки (4.3.2) та Азії (4.3.3).

4.3.1. Відображення підходів до тлумачення договірних зобов'язань у європейському договірному праві.

На європейському регіональному рівні варто виділити цілу низку ініціатив, спрямованих на розробку уніфікованого європейського договірного права та правил тлумачення договірних зобов'язань зокрема.

Передусім, слід згадати такий важливий квазінормативний акт як Принципи європейського договірного права (Principles of European Contract Law). Принципи європейського договірного права були розроблені Комісією з європейського договірного права, яку очолював відомий датський юрист Оле Ландо. Підготовчі роботи з розробки та написання Принципів європейського договірного права почалися в 1980-их роках, та згодом були опубліковані в трьох частинах (1995, 1999 та 2003): частина I охоплює виконання, невиконання та засоби правового захисту; частина II охоплює укладення, агентські відносини, дійсність, тлумачення, зміст та наслідки договорів; а частина III охоплює питання множинності сторін, відступлення права вимоги, заміни боржника, заліку, позовної давності, незаконності, умов та капіталізації відсотків [32, с. 68].

За своєю правовою природою Принципи європейського договірного права є квазінормативним актом, джерелом «м'якого приватного права» Європейського Союзу. Їх практичне значення полягає у тому, що вони можуть бути застосовані не лише щодо зовнішньоекономічних контрактів та міжнародних транзакцій, а й також використовуватися у внутрішньому торговельному обороті. Принципи європейського договірного права є результатом чималих зусиль та істотним внеском у послідовну гармонізацію правових норм, які застосовуються в Європейському Союзі [52].

Так, правила тлумачення договірних зобов'язань містяться у главі 5 Принципів європейського договірного права [6]. Не вдаючись у деталі, одним із ключових аспектів при інтерпретації контрактів згідно Принципів, є необхідність з'ясування спільних об'єктивних намірів сторін, а не суб'єктивної позиції однієї зі сторін. Разом з тим, стаття 5:101(2) Принципів європейського договірного права передбачає, що якщо буде встановлено, що сторона А мала намір надати договору певного значення, а сторона Б на момент укладення договору не могла не знати про намір сторони А, договір має тлумачитися так,

як це було задумано стороною А. Окрім того, відповідно до статті 5:101(3) Принципів європейського договірного права, якщо тлумачення не може бути встановлене відповідно до пунктів описаних вище, договір слід тлумачити відповідно до значення, яке надали б йому за таких самих обставин розумні особи за аналогічних обставин [31].

Окрім того, варто відзначити, що у 2009 році Дослідницькою групою з питань Європейського цивільного кодексу та Дослідницькою групою з приватного права Європейського Союзу було розроблено Стандарти Європейського Союзу (в оригіналі скорочується як «DCFR»). На відміну від Принципів європейського договірного права, Стандарти є більш загальним та всеохопним документом, який регулює не лише договірне право, а й також будь-які інші питання цивільного права, за винятком лише сімейних та спадкових питань [32, с. 65].

Цікаво, що спираючись на Стандарти Європейського Союзу, Європейська Комісія також розробила та опублікувала пропозицію Загальноєвропейського закону про продаж (в оригіналі – «Common European Sales Law») та Кодекс європейського договірного права (в оригіналі – «European Contract Code»). Вбачається, що за змістом положень щодо тлумачення договірних зобов'язань, зазначені документи були практично ідентичні змісту Конвенції ООН про договори купівлі-продажу товарів, із деякими доповненнями та новелами. Водночас, розглядувані пропозиції були піддані суворій критиці, а тому проекти було відхилено [32].

У будь-якому разі, підходи до визначення правил тлумачення на європейському рівні у різних інструментах є схожими. Так, Стандарти Європейського Союзу є продовженням та розвитком роботи, проведеної для створення Принципів європейського договірного права. У свою чергу, досягнення з розробки Стандартів Європейського Союзу були використані при формулювання, зокрема, Загальноєвропейського закону про продаж. Таким чином, вбачається, що в межах європейського континенту досягнуто значного

рівні гармонізації та уніфікації контрактного права, а особливо в частині інтерпретації договірних зобов'язань.

4.3.2. Гармонізація підходів до тлумачення договірних зобов'язань в межах африканського континенту.

Важливо відзначити також зусилля, здійснені в напрямку гармонізації контрактного права також на африканському континенті. Так, передусім важливим є прийняття у 1998 році Уніфікованого закону про загальне комерційне право (із внесенням змін у 2011 році). Цей нормативний акт було розроблено під егідою та за участі Організації з гармонізації комерційного права в Африці (в оригіналі – «OHADA», «Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires»), яка включає низку західноафриканських та центральноафриканських держав з метою уніфікації системи комерційного права.

Відповідно до ст. 206 Уніфікованого закону, при тлумаченні договірних зобов'язань воля і поведінка однієї сторони повинні тлумачитися відповідно до її наміру, якщо інша сторона знала або не могла нехтувати таким наміром. Окрім того, наступним абзацом зазначеної статті передбачається, що воля і поведінка однієї сторони повинні тлумачитися відповідно до значення, яке надала б їм розумна людина, що перебуває в такому самому становищі, як і друга сторона, і поставлена в таку саму ситуацію [6].

Великою мірою Уніфікований закон відображає правила тлумачення, передбачені Конвенцією ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів, хоч і з певними модифікаціями. Відзначається, що окрім концепцій Конвенції, закон також відображає запозичення та введені додаткові поняття із французького законодавства.

Окрім того, OHADA ініціювала роботу над Уніфікованим законом про договірне право. Проект був підготовлений у співпраці з УНІДРУА і опублікований у 2004 році, значною мірою спираючись на Принципи УНІДРУА.

Наразі майбутнє цього проекту є невизначеним. Міркування щодо гармонізації договірних права, у тому числі, правил тлумачення, ґрунтуючись на успішному міжнародному досвіді та тенденціях до глобалізації, також висловлюються в рамках Східноафриканського співтовариства [32, с. 69].

4.3.3. Гармонізація підходів до тлумачення договірних зобов'язань в межах країн Азії.

На особливу увагу заслуговують зусилля в напрямку гармонізації підходів до тлумачення контрактів серед країн Азії. Вбачається, що мультикультурність та контрастність правових систем у цьому регіоні є однією з найбільших перешкод у здійсненні міжнародної торгівлі. Так, враховуючи історичні та соціально-культурні відмінності, суспільні настрої, політичні відносини між країнами Азії залишаються доволі напруженими. Попри це, не можна ігнорувати важливу роль економічного та торговельного обігу між країнами, який тільки набирає обертів. Позаяк, Китай, Японія та Південна Корея є провідними економіками світу. Таким чином, питання уніфікації та гармонізації приватного права, насамперед, серед країн Східної Азії, набуло неабиякої актуальності [32].

Одним із найзначніших досягнень у цьому напрямку є розробка та прийняття Принципів азійського договірних права (в оригіналі – «Principles of Asian contract law») у 2009 році. Зазначений документ є неурядовою приватною ініціативою, і має більше наукове, аніж практичне значення. Так, проект Принципів азійського договірних права не був прийнятий чи затверджений офіційно урядом жодної із держав, а отже не має обов'язкової юридичної сили у жодній із країн Азії. Вбачається, що роль Принципів азійського договірних права зводиться до створення «модельного закону» або ж «м'якого права», та становить собою швидше *imperio rationis*, аніж *ratione imperii*. У той же час, проект Принципів азійського договірних права є результатом ефективною та плідною співпраці науковців та юристів із різних країн, які спільно склали різні розділи зазначеного документу [23, с. 593].

Що стосується правил тлумачення зобов'язань у державах Азії, то попри культурні та релігійні відмінності далекосхідної правової системи та виняткові особливості кожної із держав на азійському континенті, підходи до тлумачення контрактних зобов'язань великою мірою є схожими до універсальних світових, викладених, зокрема, у Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів, а також є своєрідним компромісним рішенням між підходами континентального права та загального права. Окрім того, структура Принципів азійського договірного права є доволі проєвропейською та багато в чому відображає положення Принципів європейського договірного права. Зокрема, Принципи азійського договірного права передбачають правило *contra proferentem*, а також низку положень стосовно дефекту згоди, включаючи норми щодо надмірної вигоди або несправедливого використання. Окрім того, Принципи азійського договірного права містять такі нові елементи правил тлумачення як встановлення «розумного наміру» сторін, «збалансованість та рівність зобов'язань сторін», а також «інтереси сторін і суспільства» [40].

4.3.4. Гармонізація підходів до тлумачення договірних зобов'язань в межах країн Латинської Америки.

Аналогічно до викладених у попередніх підпунктах, у латиноамериканському регіоні також зроблено суттєві кроки на шляху до гармонізації контрактного права, у тому числі, в частині правил тлумачення контрактних зобов'язань.

Так, зокрема, з 2009 року розроблено Принципи латиноамериканського контрактного права (в оригіналі - Principles of Latin American Contract Law, також PLACL), у рамках проекту (в оригіналі) «Proyecto sobre Principios Latinoamericanos de Derecho de los Contratos»). Зазначені принципи є важливим інструментом гармонізації та уніфікації договірного права, що узгоджує в собі компроміс загальної та континентальної систем права, а також і враховує латиноамериканський контексту.

Як це прямо передбачено у статті 1 Принципів латиноамериканського контрактного права, «1) Ці Принципи застосовуються для тлумачення міжнародних уніфікованих правових актів і внутрішнього законодавства, що регулюють договір. (2) Вони також можуть бути використані як модель для національних або міжнародних законодавців». З наведеного випливає, що Принципи латиноамериканського контрактного права повинні застосовуватися судьями та арбітрами для тлумачення і, зрештою, доповнення - уніфікованого або внутрішнього права, що застосовується до конкретної справи, стаючи своєрідним латиноамериканським *lex mercatoria* [26, с. 215].

Остаточна версія Принципів латиноамериканського договірного права (PLACL) була схвалена редакційним комітетом у серпні 2017 року. Разом з тим, на сьогоднішній день продовжується робота над створенням єдиного цивільного кодексу для латиноамериканського регіону, що базується на Принципах латиноамериканського договірного права як відправній точці [83].

Гармонізація та уніфікація договірного права на міжнародно-правовому рівні є безумовно позитивним явищем, що сприяє усуненню розбіжностей між національними правовими системами та покращенню можливостей міжнародної торгівлі. Про зазначене свідчить, зокрема, наявність таких документів як Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів, Принципи міжнародних комерційних контрактів (Принципи УНІДРУА), Принципи європейського договірного права, Уніфікований закон про загальне комерційне право (від Організації з гармонізації комерційного права в Африці), Принципи азійського договірного права, а також Принципи латиноамериканського контрактного права.

Так, наприклад, у Віденській конвенції про договори міжнародної купівлі-продажу товарів 1980 року простежується доволі динамічний і функціональний підхід до тлумачення. Конвенція приділяє значну роль особливостям

імплементатії міжнародно-правових актів до кожної національної правової системи, зокрема, у формі застережень, чи мов спілкування, що також впливає на сприйняття її змісту, а також зобов'язує сторони сприяти однаковому застосуванню контрактів на міждержавному рівні та демонструвати належну сумлінність.

Принципи міжнародних комерційних договорів (принципи УНІДРУА) передбачають, що під час тлумачення рекомендовано враховувати всі обставини, включаючи: попередні переговори між сторонами; практики, які сторони встановили між собою; поведінку сторін після укладення контракту; характер та мету контракту; значення, яке зазвичай надається термінам та виразам у відповідній галузі торгівлі; звичаї. Також варто вирізнити, що принципам УНІДРУА властиві рекомендації щодо системного тлумачення, використання доктрин *favor contractus* (пріоритет надаватиметься існуванню, чинності та виконанню контракту) та *contra preferentem* (слова контракту мають тлумачитися проти того, хто їх написав), а також можливості застережень щодо мови тлумачення.

Принципи європейського договірної права пропонують тлумачити контрактні зобов'язання на основі інтенцій сторін або однієї сторони, навіть якщо буквальне значення контракту при цьому відрізнятиметься. Лише після того, як встановити наміри сторін не вдалося, суд може застосувати принцип розумної людини. Принципи європейського договірної права також послідовно наполягають на засаді *favor contractus*, надаючи перевагу реальних відносин над удаваними контрактними зобов'язаннями. Окрім того, рекомендовано враховувати попередні тлумачення у рамках інших зобов'язань, зокрема, за іншими контрактами між цими ж контрагентами.

У той же час, впровадження міжнародних норм, як Конвенції ООН про міжнародні договори купівлі-продажу, так і регіональних міжнародних інструментів, може бути проблематичним та спричиняти певні розбіжності, насамперед, у зв'язку з культурно-історичними відмінностями. Так, деякі держави не готові піти на компроміс щодо тих чи інших підходів до тлумачення

контрактів і наразі жодна міжнародно-правова ініціатива не здатна врахувати відмінності кожної із правових систем та подолати ці розбіжності.

ВИСНОВКИ

Підводячи підсумки, у результаті дослідження в рамках кваліфікаційної роботи на тему «Гармонізація правил тлумачення договірних зобов'язань на міжнародно-правовому рівні» можна констатувати досягнення мети та завдань дослідження та зазначити наступні висновки.

По-перше, поняття «тлумачення» є дуже багатоаспектним та має багато різних значень. Як було з'ясовано в результаті цієї кваліфікаційної роботи, для цілей тлумачення договірних зобов'язань доцільно розглядати саме поняття «тлумачення» в широкому сенсі, який охоплює як особливий розумово-пізнавальний процес, спрямований на розкриття змісту положень, так і як професійну діяльність юристів при складенні контрактів, їх виконанні та вирішенні юридичних спорів щодо значення його положень.

По-друге, вбачається, що існують певні універсальні засадничі принципи, на яких базується тлумачення контрактних зобов'язань у всіх правових системах світу та які так чи інакше, закріплені в більшості національних системах. Так, попри дуже значні відмінності в формулюваннях писаних законів, способах мислення юристів та аргументації суддів у своїх рішеннях, у кожній правовій системі в однакових ситуаціях суди приймуть рішення з однаковим результатом. Це підтверджує універсалізм права як феноменального явища, що базується на спільному фундаменті принципів та цінностей, які були досліджено у рамках Розділу 1 даної роботи, а саме: загальних принципів справедливості, рівності, розумності та добросовісності, а також спеціальних принципів таких як тлумачення положень у світлі всього документу, правило *contra proferentem*, пріоритет тлумачення яке надає положенню контракту законності та чинної дії тощо.

По-третє, попри існування зазначених вище універсальних та засадничих принципів, існують суттєві розбіжності та відмінності у підходах до тлумачення контрактних зобов'язань у різних правових системах. Особливо чітко зазначена проблематика простежується в існуванні відмінних підходів у континентальній

та англосаксонській системах права. Так, як показує аналіз підходів до тлумачення контрактних зобов'язань у правових системах таких країн як Німеччина (2.1.1), Франція (2.1.2), Бразилія (2.1.3), Україна (2.1.4), Великобританія (3.2.1), Сполучені Штати Америки (3.2.2), ключові відмінності полягають у наступному. У державах континентальної системи права суди схильні аргументувати позицію за допомогою нормативних положення з законів, або пославшись на доктрину чи університетську практику. Концепція тлумачення, що впливає з принципів континентального права, обумовлена концептуальною жорсткістю суб'єктивного наміру, а також підкресленою важливістю та вираженням функції дисциплінування. На відміну від цього, концепція договірного права, яка впливає із принципів загального права, через концептуальну вільність об'єктивного наміру є процесом, коли функції сприяння та дисциплінування переплітаються. У державах англосаксонської системи права важливу роль відіграє судова практика, а всі підходи до тлумачення договорів впливають із аналізу прецедентних судових рішень у Великобританії та США. У практиці загального права значна увага приділяється дихотомії букви та духу норми права, і важливим є вміння судді знайти компроміс між текстовим формулюванням контрактного зобов'язання і розумінням намірів та контексту при розгляді спорів, пов'язаних із тлумаченням контрактних зобов'язань.

Таким чином, у різних правових системах простежується плюралізм підходів до тлумачення контрактних зобов'язань, що обумовлено соціально-культурними особливостями, менталітетом, історичними контекстами.

По-четверте, тим не менш, на сьогодні важливо лише те, ці підходи не є відокремленими та здійснюють активний взаємовплив одне на одного, внаслідок чого правові системи збагачуються, зберігаючи свої культурні відмінності. Так, поряд із загальними принципами, на міжнародному рівні закріплено також універсальні нормативні акти, які гармонізують підходи до тлумачення контрактних зобов'язань, і тим самим забезпечують шляхи вирішення міждержавних спорів стосовно контрактів, укладених між сторонами із різних куточків світу. До таких належать, зокрема, Конвенція ООН про договори

міжнародної купівлі-продажу товарів, Принципи міжнародних комерційних контрактів (Принципи УНІДРУА), Принципи європейського договірного права, Уніфікований закон про загальне комерційне право (від Організації з гармонізації комерційного права в Африці), Принципи азійського договірного права, а також Принципи латиноамериканського контрактного права. Вищезазначені міжнародні документи містять певний набір спільних підходів у визначенні універсальних підходів до тлумачення контрактних зобов'язань.

У той же час, впровадження міжнародних норм, як Конвенції ООН про міжнародні договори купівлі-продажу, так і регіональних міжнародних інструментів, може бути проблематичним та спричиняти певні розбіжності, насамперед, у зв'язку з культурно-історичними відмінностями. Так, деякі держави не готові піти на компроміс щодо тих чи інших підходів до тлумачення контрактів і наразі жодна міжнародно-правова ініціатива не здатна врахувати відмінності кожної із правових систем та подолати ці розбіжності. У зв'язку з цим, перед міжнародною спільнотою дотепер існує виклик та серйозне завдання, що полягає в пошуку ефективних інструментів гармонізації міжнародного контрактного права та підходів до тлумачення договірних зобов'язань на глобальному рівні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

Законодавчі та нормативні документи:

1. Bürgerliches Gesetzbuch: Цивільний Кодекс Німеччини, Закон від 18.08.1896. URL: <https://www.gesetze-im-internet.de/bgb/> (дата звернення 09.05.2024).
2. Code civil: Цивільний Кодекс Франції, Закон від 21.03.1803. Дата оновлення: 17.04.2024 р. URL: <https://www.legifrance.gouv.fr/affichCode.do?cidTexte=LEGITEXT000006070721&dateTexte=20080225#/> . (дата звернення 09.05.2024).
3. Declaration of Economic Freedom Rights: Декларація прав економічної свободи в Бразилії, затверджена Законом №13, 874/2019. Нормативний акт від 20.09.2019. URL: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2019-2022/2019/Lei/L13874.htm (дата звернення 09.05.2024).
4. Principles of International Commercial Contracts UNIDROIT: Принципи міжнародних комерційних контрактів УНІДРУА. Міжнародний акт, 2016 р. URL: <https://www.unidroit.org/instruments/commercial-contracts/unidroit-principles-2016> (дата звернення 09.05.2024).
5. Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law Draft Common Frame of Reference, Міжнародний акт, 2009 р. URL: <http://surl.li/gfylv> (дата звернення 09.05.2024).
6. Principles of European Contract Law (PECL). Принципи Європейського договірної права. Міжнародний акт від 1998, версія від 1999 р. URL: https://www.trans-lex.org/400200/_pecl/ (дата звернення 09.05.2024).
7. Uniform Act Relating To General Commercial Law. Міжнародний акт від 15.12.2010 р. URL: <https://www.droit-afrique.com/uploads/OHADA-Uniform-Act-1997-commercial-law.pdf> (дата звернення 09.05.2024).
8. Zivilprozessordnung: Цивільний процесуальний кодекс Німеччини, Закон від 30.01.1877 р., версія від 05.12.2005 р. *Вісник федеральних законів I, стор.*

4607. Останнє оновлення від 22.12.2023 р. URL: <https://dejure.org/gesetze/ZPO> (дата звернення 09.05.2024).
9. Конвенція Організації Об'єднаних Націй про договори міжнародної купівлі-продажу товарів від 11 квітня 1980 року. Міжнародний акт № 995-003 від 01.02.1991 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_003 (дата звернення 09.05.2024).
10. Цивільний кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. *Відомості Верховної Ради України*. 2003. №40-44, ст. 356. Дата оновлення: 27.04.2024. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_003#Text (дата звернення 09.05.2024).

Книги, статті та інші видання:

11. Atsvoorstel J. *Contractual Interpretation: the Intolerable Wrestle with Words and Meanings*, 2018.
12. Bacon F. *The Works of Francis Bacon, Baron of Verulam, Viscount St. Alban, and High Chancellor of England: Law Tracts. Maxims of the Law*, Printed for C. and J. Rivington, London 1826, pp. 21 – 22.
13. Bierman S. M. (ed.), *The Complex Commercial Litigation Law Review: 2022 Law Business Research Ltd*, 2022.
14. Bonell, M. J. *The law governing international commercial contracts and the actual role of the UNIDROIT Principles*, *Uniform Law Review*, Volume 23, Issue 1, March 2018, pp. 15–41.
15. *Chapter One. What Is Legal Interpretation? Purposive Interpretation in Law*, Princeton: Princeton University Press, 2005, pp. 3-60.
16. Chernykh, Y. *Chapter Three. International Law and Contract Interpretation. In Contract Interpretation in Investment Treaty Arbitration*. Leiden, The Netherlands: Brill, Nijhoff, 2022.

17. Dainow, J. *The Civil Law and the Common Law: Some Points of Comparison*. The American Journal of Comparative Law, 1966 - 1967, Vol. 15, No. 3 (1966 - 1967), pp. 419-435.
18. Dölemeyer, B. *Legal families*. Institut für Europäische Geschichte, 2010, pp.1-15.
19. Dworkin R. *Law as Interpretation*, Texas Law Review, Vol. 60, 1982, pp. 527-550.
20. Dzirkina, R. *Subjective and Objective Approaches to Contractual Interpretation in Civil Law and Common Law Countries: Indonesia and Canada*. Juris Gentium Law Review, 2017, 5.2. pp. 53-63.
21. Fancourt, T. *Interpretation of Contracts: are the principles of interpretation now certain?* February 2015.
22. Germain, C. M. *The United Nations convention on contracts for the international sale of goods: Guide to research and literature*. International Journal of Legal Information, 24(1), 1996, pp. 48-70.
23. Han, S. *Principles of Asian contract law: an endeavor of regional harmonization of contract law in East Asia*. Vill. L. Rev., 58, 2013, p. 589-600.
24. Hofmann, N. *Interpretation Rules and Good Faith as Obstacles to the UK's Ratification of the CISG and to the Harmonization of Contract Law in Europe*. Pace Int'l L. Rev., 22, 2010, p.145-181.
25. Király, M. *The Unification of Contract Law and Commercial Usages*. TCLR, Issue 2 2022.
26. Momberg, R. *The Principles of Latin American Contract Law: Nature, Purposes and Projections*. Latin American Legal Studies, 2. 2018.
27. Muthorst, O. *Contract interpretation under the German BGB and under the DCFR. Interpretation in Polish, German and European private law*. De Gruyter, Berlin, 2011. pp 47-60.
28. Net, L. *Rules of Interpretation of Contracts under the Unidroit Principles and their Possible Adoption in Vietnamese Law*. Uniform Law Review - Revue de Droit Uniforme, 7(4), 2002. pp.1017–1030.

29. Palmer, V. V. (n.d.). *Mixed legal systems*. The Cambridge Companion to Comparative Law, 2012, 368 p.
30. Ravi, O. N. *The Contractual Interpretation Rule-Contra Proferentem: It's Relevance in Modern Law*. CMR Univ. J. Contemp. Legal Aff., 2020, 2. pp. 112-132.
31. Richardson, L. *Interpretation in the Principles of European Contract Law, the Draft Common Frame of Reference and the Common European Sales Law*. Interpretation of Commercial Contracts in European Private Law, 2020. Pp. 55–86.
32. Schwenger, I. *Global unification of contract law*. Uniform Law Review, 21(1), 2016, pp.60-74.
33. Schwenger, I; Hachem, P. *The CISG-A Story of Worldwide Success*. In: CISG Part II Conference. Stockholm, 2009. pp. 119-140.
34. Smythe, D. J. *Reasonable Standards for Contract Interpretations under the CISG*. Cardozo J. Int'l & Comp. L., 25, 2016. pp. 1-28.
35. *The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (Vienna, 1980). Explanatory Documentation prepared for Commonwealth Jurisdictions*. October 1991. Commonwealth Secretariat, Marlborough House, Pall Mall, London SW1Y 5HX
36. Tomasevicius Filho, E. *Good Faith in the Brazilian Civil Code: Ten Years Later*. Teise. Vilnius University. Vilnius, 2013, 88: 211-221.
37. UNCITRAL, HCCH and UNIDROIT. *Legal Guide to Uniform Legal Instruments in the Area of International Commercial Contracts, with a Focus on Sales*. United Nations Publication. Sales No.: E.21.V.3 ISBN 978-92-1-130420-6.
38. Valcke C., *Contractual Interpretation at Common Law and Civil Law: An Exercise in Comparative Legal Rhetoric*, University of Toronto, May 2008, pp. 80-81.
39. Villa, V. *A pragmatically oriented theory of legal interpretation*. Revus. Journal for Constitutional Theory and Philosophy of Law/Revija za ustavno teorijo in filozofijo prava, 2010, 12. C. 89-120.

40. Vogenauer, S. *Interpretation of Contracts and Control of Unfair Terms in Asia: A Comparison*. Studies in the Contract Laws of Asia, 3, 2021. pp. 477-558.
41. Vogenauer, S. *Interpretation of contracts: Concluding comparative observations*, Forthcoming in Andrew Burrows and Edwin Peel (eds), Contract Terms (Oxford: Oxford University Press), 2007. pp. 123-150.
42. Vogenauer, S., Kleinheisterkamp, Jan (ed.). *Commentary on the UNIDROIT principles of international commercial contracts (PICC)*. Oxford: Oxford University Press, 2015, 1824 p.
43. White, G. E. *Truth and Interpretation in Legal History*. Michigan Law Review, 79(4), 1981. 594 p.
44. Wolfgang Breyer, Júlio César Bueno, Brian Gaudet, Shy Jackson *What do the words mean: Different approaches to the interpretation of contracts*, The International Construction Law Review, Volume 36, Part 2, April 2019, 172 p.
45. Yalim, A. *Specific Rules of Interpretation*. In *Interpretation and Gap Filling in International Commercial Contracts*. 2019. pp. 79-96.
46. Zamir, E. *The Inverted Hierarchy of Contract Interpretation and Supplementation*. Columbia Law Review, Vol. 97, No. 6, Oct., 1997. pp. 1710-1803.
47. Zaphiriou, G. A. (1990). Harmonization of private rules between civil and common law jurisdictions. The American Journal of Comparative Law, pp. 71-97.
48. Воронов, К. М., Завальна, Ж. В., Устименко, О. А., Савченко, В. О. Застосування Принципів УНІДРУА як елементу договірної права ЄС: особливості використання в міжнародному комерційному арбітражі. Академічні візії, (12), 2022.
49. Козюбра, М. І., Погребняк, С. П., Цельєв, О. В., Матвєєва, Ю. І. Загальна теорія права: підручник/за заг. ред. М.І. Козюбри. Київ: Ваіте, 2015. 392 с.
50. Комарук, І. А. Розвиток та актуальні проблеми конвенційної уніфікації норм міжнародного приватного права. Актуальні проблеми міжнародних відносин, 111 (1), 2012. с. 242-249.
51. Коструба, А. В. Формула тлумачення змісту правочину: приватноправові аспекти правозастосування, 2021.

52. Принципи європейського договірного права. Коментарі та рекомендації / [пер. з англійської ТОВ «Асоціація експортерів і імпортерів «ЗЕД»]. – К.: Асоціація «ЗЕД», 2013. –304 стор.
53. Романюк, Я. (2017). Загальні положення тлумачення договорів у цивільному праві України. 2017. Law of Ukraine.
54. Стрельцова, Є. Д. Уніфікація як закономірна тенденція розвитку міжнародного приватного права: загальний огляд. Вісник академії адвокатури України, 12, № 2, 2015, 26–33.

Рішення судових органів:

55. *Andrew Wood v. Sureterm Direct Ltd*, October 14, 2014. England and Wales High Court, EWHR 3240 (Comm). URL: <https://www.casemine.com/judgement/uk/5a8ff72160d03e7f57ea81fd> (дата звернення: 09.05.2024 року).
56. *Antaios Compania Naviera SA v. Salen Rederierna AB*, July 08, 1983. England and Wales Court of Appeal, EWCA, 191, URL: https://www.trans-lex.org/310705/_/antaios-compania-naviera-sa-v-salen-rederierna-ab-%5B1985%5D-ac-191/ (дата звернення: 09.05.2024 року).
57. *Arnold v. Britto*, June 10, 2015. Supreme Court of the United Kingdom, UKSC, 2013/0193. URL: <https://www.supremecourt.uk/cases/uksc-2013-0193.html> (дата звернення: 09.05.2024 року).
58. *Case № 7110*, ICC Arbitration Case, First Partial Award. June 1995. ICC International Court of Arbitration Bulletin, Vol. 10, No. 2, Fall 1999, 39-54. URL: <http://www.unilex.info/case.cfm?id=713> (дата звернення: 09.05.2024 року).
59. *Case № 8264*, ICC Arbitration case, April, 1997. ICC International Court of Arbitration Bulletin, Vol. 10, No. 2, Fall 1999, 62-65. URL: <http://www.unilex.info/case.cfm?id=658> (дата звернення: 09.05.2024 року).

60. *Double N Earthmovers Ltd. v. Edmonton (City)*, January 25, 2007. Supreme Court of Canada, 1 SCR 116. URL: <https://decisions.scc-csc.ca/scc-csc/scc-csc/en/item/2338/index.do> (дата звернення: 09.05.2024 року).
61. *Grove Development v. Balfour Beatty*. October 13, 2016. England and Wales High Court, EWHC, 168 (TCC). URL: [https://uk.practicallaw.thomsonreuters.com/Document/I0FBAADA0913711E6AE47F3470171BBB4/View/FullText.html?transitionType=Default&contextData=\(sc.Default\)&comp=pluk](https://uk.practicallaw.thomsonreuters.com/Document/I0FBAADA0913711E6AE47F3470171BBB4/View/FullText.html?transitionType=Default&contextData=(sc.Default)&comp=pluk) (дата звернення: 09.05.2024 року).
62. *Haakjöringsköd*. June 08, 1920. Oberlandesgericht RG Judgement. II 549/19, RGZ 99, 147. URL: <https://law.utexas.edu/transnational/foreign-law-translations/german/case.php?id=889> (дата звернення: 09.05.2024 року).
63. *Investors Compensation Scheme Ltd. v. West Bromwich Building Society*. September 11, 1986, Saikosai (Supreme Court), 624 HANREI TIMES 127. URL: <https://publications.parliament.uk/pa/ld199798/ldjudgmt/jd970619/invest01.htm> (дата звернення: 09.05.2024 року).
64. *Klapp v. United Ins. Group Agency, Inc.* November 20, 2003. 663 N.W.2d 447 (Mich. 2003). URL: <https://caselaw.findlaw.com/court/mi-court-of-appeals/1311218.html> (дата звернення: 09.05.2024 року).
65. *Lord Hoffman in Chartbrook Ltd v. Persimmon Homes Ltd.* July 01, 2009. United Kingdom House of Lords, UKHL, 38. URL: [https://www.trans-lex.org/311480/_/chartbrook-ltd-v-persimmon-homes-ltd-ors-\[2009\]-ukhl-38/](https://www.trans-lex.org/311480/_/chartbrook-ltd-v-persimmon-homes-ltd-ors-[2009]-ukhl-38/) (дата звернення: 09.05.2024 року).
66. *Lord Neuberger in Arnold v. Britton*. June 10, 2015. Supreme Court of the United Kingdom, UKSC, 2013/0193, 36, para 18. URL: <https://www.supremecourt.uk/cases/uksc-2013-0193.html> (дата звернення: 09.05.2024 року).
67. *Marks and Spencer plc v. BNP Paribas Securities Services Trust Company (Jersey) Ltd.* December 02, 2015. Supreme Court of the United Kingdom, UKSC, 72. URL: <https://www.supremecourt.uk/cases/uksc-2014-0158.html> (дата звернення: 09.05.2024 року).

68. *Persimmon Homes v. Ove Arup*. May 25, 2017. England and Wales Court of Appeal, EWCA, Civ 373. URL: <https://vlex.co.uk/vid/persimmon-homes-ltd-and-793123489> (дата звернення: 09.05.2024 року).
69. *Prenn v. Simmonds*. July 20, 1971. United Kingdom House of Lords, United Kingdom House of Lords, UKHL. URL: <https://vlex.co.uk/vid/prenn-v-simmonds-806741629> (дата звернення: 09.05.2024 року).
70. *Privy Council in B.P. Refinery (Westernport) Pty Ltd -v- Shire of Hastings*. July 27, 1978. 52 ALJR 20. URL: <https://www.casemine.com/judgement/in/5779fa8de561096c931314c9> (дата звернення: 09.05.2024 року).
71. *Raffles v. Wichelhaus*. January 20, 1864. England and Wales High Court, EWHC, 159 Eng Rep 375. URL: <https://law.scu.edu/site/gary-neustadter/contracts-2012-13/main/cases/Raffles.html> (дата звернення: 09.05.2024 року).
72. *Rainy Sky SA and Others v Kookmin Bank*. November 02, 2011. Supreme Court of the United Kingdom, UKSC, 50. URL: <https://www.supremecourt.uk/cases/uksc-2010-0127.html> (дата звернення: 09.05.2024 року).
73. *Sirius International Insurance v FAI General Insurance*. December 02, 2004. Supreme Court of the United Kingdom, Supreme Court of the United Kingdom, UKSC, 54. URL: <https://publications.parliament.uk/pa/ld200405/ldjudgmt/jd041202/sir-1.htm> (дата звернення: 09.05.2024 року).
74. *Skanska Rashleigh Weatherfoil Ltd v. Somerfield Stored Ltd*. November 22, 2006. England and Wales Court of Appeal, EWCA, 1732. URL: <https://www.casemine.com/judgement/uk/5a8ff7a360d03e7f57eb0946> (дата звернення: 09.05.2024 року).
75. *Société Harper Robinson v. Société Internationale de Maintenance et de Réalisation Industrielle*. January 24, 1996. Cour d'appel de Grenoble. URL: <https://www.unilex.info/principles/case/633> (дата звернення: 09.05.2024 року).

76. *Wood v Capita Insurance Services Limited*. March 29, 2017. Supreme Court of the United Kingdom, UKSC, 24. URL: <https://www.supremecourt.uk/cases/uksc-2015-0212.html> (дата звернення: 09.05.2024 року).
77. *WRM Group Ltd v Wood*. 21.11.1997. England and Wales Court of appeal (Civil Division) 1998] CLC 189. URL: <https://vlex.co.uk/vid/wrm-group-ltd-v-805040653> (дата звернення: 09.05.2024 року)..
78. Постанова Верховного суду від 12 травня 2022 року у справі № 756/15123/18, URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/104330072> (дата звернення 09.05.2024).
79. Постанова Верховного суду від 18 квітня 2018 року у справі №753/11000/14-ц, URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/73500675> (дата звернення 09.05.2024).
80. Постанова Верховного суду від 2 травня 2018 р. у справі №910/16011/17, URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/73761508> (дата звернення 09.05.2024).
81. Постанова КЦС ВС від 11 листопада 2020 року у справі № 753/11009/19. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/92934764> (дата звернення 09.05.2024).
82. Постанова КЦС ВС від 23 травня 2022 року у справі № 393/126/20, URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/104580342> (дата звернення 09.05.2024).

Електронні джерела:

83. Duncan Alford. *A Guide On The Harmonization Of International Commercial Law*. URL: https://www.nyulawglobal.org/globalex/Unification_Harmonization.html (дата звернення 09.05.2024).
84. *International Institute for the Unification of Private Law (UNIDROIT). OVERVIEW* URL: <https://www.unidroit.org/about-unidroit/overview/> (дата звернення 09.05.2024).

85. Prof. Dr. Fritz Enderlein, Prof. Dr. Dietrich Maskow. *The need for the unification of law and the genesis of the UN Convention — Introduction to the Commentary*. URL: <https://www.cisg.info/cisg-library/fulltext.php?id=55> (дата звернення 09.05.2024).
86. United Nations Commission On International Trade Law. *Status: United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (Vienna, 1980) (CISG)*. URL: https://uncitral.un.org/en/texts/salegoods/conventions/sale_of_goods/cisg/status (дата звернення 09.05.2024).