https://doi.org/10.32849/2409-9201.2025.25.49

УДК 346.3 UDC

ДО ПИТАННЯ ПРО КОНЦЕПЦІЮ СТАНДАРТНИХ ГОСПОДАРСЬКИХ ДОГОВОРІВ

Сергій МИРОСЛАВСЬКИЙ

кандидат юридичних наук, доцент,
доцент кафедри

Сумський державний педагогічний університет імені А. С. Макаренка (Суми)

REGARDING THE ISSUE TO CONCEPT OF STANDARD BUSINESS CONTRACTS

Serhiy MYROSLAVSKYI

Candidate of Law Sciences, Associate Professor, Associate Professor of Department

Sumy State Pedagogical University named after A. S. Makarenko (Sumy)

https://orcid.org/0009-0009-0855-8504

У статті здійснено комплексне дослідження концепції стандартних господарських договорів як правового явища, що активно розвивається в умовах цифровізації економіки, розширення публічно-приватного партнерства та зростання обсягів електронної комерції. Автором розкрито теоретико-правові основи та еволюцію підходів до уніфікації договірних форм у господарській сфері. Особливу увагу приділено порівняльно-правовому аналізу регулювання стандартних (типових, примірних) договорів у законодавстві України, країн континентальної Європи (Німеччина, Франція, Італія, Польща), англо-американській правовій традиції (США, Канада), а також у праві Європейського Союзу. Висвітлено проблематику правової природи договорів приєднання, юридичного статусу примірних форм, принципу добросовісності та судового контролю за несправедливими умовами. Окремо проаналізовано доктрину «unconscionability» як інструмент захисту економічно слабших сторін. Встановлено, що в українському законодавстві відсутнє чітке нормативне розмежування між обов'язковими й рекомендаційними типами договорів, що породжує колізії та правову невизначеність у договірній практиці. У результаті дослідження обґрунтовано доцільність імплементації європейських та міжнародних підходів до стандартизації договірних умов, із паралельним закріпленням механізмів контролю за зловживанням договірною перевагою та гарантіями договірної справедливості.

The article carries out a comprehensive study of the concept of standard commercial contracts as a legal phenomenon that is actively developing in the context of the digitalization of the economy, the expansion of public-private partnerships and the growth of e-commerce. The author reveals the theoretical and legal foundations and the evolution of approaches to the unification of contractual forms in the economic sphere. Particular attention is paid to the comparative legal analysis of the regulation of standard (typical, exemplary) contracts in the legislation of Ukraine, continental European countries (Germany, France, Italy, Poland), the Anglo-American legal tradition (USA, Canada), as well as in the law of the European Union. The issues of the legal nature of accession contracts, the legal status of exemplary forms, the principle of good faith and judicial control over unfair terms are highlighted. The doctrine of "unconscionability" is separately analyzed as a tool for protecting economically weaker parties. It has been established that Ukrainian legislation lacks a clear regulatory distinction between mandatory and recommendatory types of contracts, which creates conflicts and legal uncertainty in contractual practice. The study substantiates the feasibility of implementing European and international approaches to standardizing contractual terms, with the parallel consolidation of mechanisms for controlling the abuse of contractual advantage and guarantees of contractual fairness.

Ключові слова: стандартний договір, типовий договір, договір приєднання, господарське право, несправедливі умови, AGB, adhesion contract, добросовісність, договірна рівновага, директиви ЄС

Keywords: standard contract, model contract, adhesion contract, commercial law, unfair terms, AGB, adhesion contract, good faith, contractual balance, EU directives

Уніфікація договірних умов у сфері господарської діяльності є важливим інструментом забезпечення стабільності ринку, зниження транзакційних витрат та підвищення правової визначеності. Концепція стандартних господарських договорів (договорів з типовими умовами) поширена як у публічному, так і в приватному секторі. Її застосування особливо актуальне в умовах цифровізації економіки та розвитку електронної комерції.

Останніми роками багато науковців зверталися до дослідження правового регулювання господарських договорів як власне у сфері господарського права, так і суміжних галузях. О.А. Беляневич свого часу вказувала, що господарський договір як синтетичний акт правореалізації, в якому форми реалізації права (дотримання, виконання і використання) комбінуються залежно від виду господарських відносин, що ним опосередковується (безпосереднє здійснення господарської діяльності або її організація), мети правового регулювання окремих видів господарських договорів та їх соціального (публічного) значення [1, с. 9]. На думку В. С. Щербини господарський договір є регулятором конкретних (одиничних) господарських відносин між суб'єктами господарської діяльності, умови дії якого визначають самі суб'єкти [2]. К. В. Кушнір та І. М. Войцеховська зазначають, що господарські договори як головна підстава виникнення господарських зобов'язань мають на меті суспільно-корисний результат, на досягнення якого спрямована вся господарська діяльність [3, с. 212]. А. Апаров та О. Онищенко розглядають господарський договір саме як підставу (юридичний факт), з якою пов'язується виникнення насамперед зобов'язальних, а також інших видів правовідносин [4, с. 48]. Г. О. Попадинець узагальнивши певні ознаки, надав таке визначення господарського договору як спеціального правового документа, у якому зафіксовані майнові та організаційні зобов'язання учасників господарських відносин (сторін), спрямовані на обслуговування (забезпечення) їхньої господарської діяльності (господарських потреб) із врахуванням загальногосподарських (публічних)інтересів [5, с. 140]. А. О. Дутко особливостями господарського договору вважає те, що спори, які виникають при укладенні, виконанні та розірванні таких договорів вирішуються як правило в порядку господарського судочинства, а не судами загальної юрисдикції, що характерне для цивільних договорів; укладення та виконання підприємницьких договорів регламентується нормами і страхового, і транспортного, і банківського права та інших галузей; зазвичай укладенню таких договорів передує своєрідна пропозиція – реклама [6, с. 234-235]. Я. Р. Кицик характеризуючи типовий договір у сфері господарювання, стверджував, що він займає самостійне місце в систематиці господарських договорів, а ознак типового договору може набути значне коло господарських договорів у випадку необхідності посилення ролі держави в регулюванні господарської діяльності шляхом затвердження типового договору [7, с. 166]. І. В. Давидова наголошує, що при укладанні господарських договорів кожна зі сторін має одночасно перевірити як здатність свого контрагента відносно укладення відповідного договору, так і повноваження представника, який укладає договір від імені даного контрагента [8, с. 24].

Таким чином, сучасна наукова доктрина трактує господарський договір як складне та багатофункціональне правове явище, що поєднує в собі елементи регулятивного інструменту, юридичного факту, спеціального правового документа та механізму досягнення суспільно-корисного результату. У межах господарського правопорядку він виконує не лише приватну, а й публічно значущу функцію, зумовлену необхідністю забезпечення ефективної та відповідальної господарської діяльності.

У цьому контексті особливе місце займають стандартні (типові) договори, які набувають все більшого значення в умовах посилення державного впливу на сферу господарювання.

Затвердження типових форм договорів слугує засобом уніфікації договірної практики, підвищення правової визначеності та гарантії балансу інтересів суб'єктів господарювання й держави. Типовий договір, таким чином, є інструментом нормативного впливу на договірну волю сторін у рамках дозволеного законом простору диспозитивності. Стандартні договори, насамперед, сприяють правовій визначеності у сфері господарювання. Водночас, відсутність узгодженості між положеннями Цивільного та Господарського кодексів України щодо таких договорів породжує проблеми у їх правозастосуванні.

Запровадження типізації господарських договорів є важливим інструментом систематизації договірних форм у господарському праві та засобом впорядкування правозастосовної практики. У науковій літературі вона розглядається не лише як класифікаційний підхід, а й як форма нормативного впливу, що дозволяє забезпечити єдність підходів до змісту, структури та умов договорів у певних сферах господарської діяльності. Типові договори, що затверджуються державою або галузевими регуляторами, виконують функцію зразка (еталону), спрямованого на уніфікацію договірної практики, зменшення ризиків правової невизначеності та захист інтересів слабшої сторони.

У системі господарського законодавства типізація договорів має подвійну природу: з одного боку, вона сприяє впорядкуванню договірних зв'язків між суб'єктами господарювання, з іншого – є механізмом реалізації публічно-правового впливу на приватноправову автономію сторін. Такий підхід особливо актуалізується в умовах необхідності державного втручання у стратегічні сектори економіки або у випадках значної асиметрії у договірній правоздатності контрагентів. Типізація господарських договорів має особливе значення у публічному секторі, де законодавець прагне зменшити дисбаланс інтересів сторін і мінімізувати зловживання суб'єктів господарювання державного сектора.

Разом з тим, незважаючи на широке застосування примірних (типових) договорів у сфері господарювання, чинне законодавство України не встановлює вичерпного регулювання їхніх правових наслідків. Зокрема, залишається невизначеним момент виникнення зобов'язань за примірною формою, а також правова природа обов'язковості положень таких договорів для сторін. Виникає питання: чи є примірний договір нормативною моделлю, що має лише рекомендаційний характер, чи ж він має обов'язкову силу у разі його затвердження відповідним органом державної влади. У практиці господарських правовідносин це нерідко призводить до правової невизначеності, особливо у випадках, коли одна із сторін наполягає на обов'язковості умов примірного договору без досягнення сторонами згоди щодо всіх істотних умов конкретного зобов'язання.

Це свідчить про необхідність законодавчого уточнення як юридичного статусу типових (примірних) договорів, так і механізмів їхнього включення до змісту конкретного господарського зобов'язання. Зокрема, доцільним видається закріплення чіткої диференціації між обов'язковими та рекомендаційними примірними формами договорів, а також визначення наслідків відступу сторін від затвердженої форми у договірній практиці.

Звернемося до міжнародного досвіду праворозуміння стандартності господарських договорів та окремих думок щодо цього напряму досліджень. Ще у минулому сторіччі Вернер Флюм вказував, що AGB, тобто загальні умови договору, є спробою юридично організувати стандартизацію приватного обігу, але саме тому вони потребують контролю за справедливістю, інакше вони легко можуть стати інструментом нав'язування волі однієї сторони [9, с. 668]. Тут ми погоджуємося, що воля сторін має визначальне значення при укладанні господарських договорів. Ернан Феліпе Трухільо Кінтеро аналізуючи контракт на приєднання у співвідношенні з контрактом на гнучку угоду, констатує, що останній міг би сприяти співпраці, оскільки різні рівні контрактної жорсткості та гнучкості сприяє кооперативній поведінці. Договори про приєднання можуть ефективно зменшити транзакційні витрати, але це може перешкоджати співпраці, а гнучкі угоди (контракти), незважаючи на вищі початкові витрати на переговори, можуть сприяти сталим партнерським відносинам [10, с. 15]. Ми бачимо, що договори приєднання є результатом технологічного розвитку та масового ринку. Їхня проблема полягає не у відсутності згоди, а у нерівності можливостей впливу на умови,

що інколи потребує судового коригування балансу. Французьке право визнає типові договори про приєднання як необхідне явище сучасної економіки, проте принцип «непереговорність» («non négociabilité») не може виправдовувати несправедливість умов, а тому саме суддя зобов'язаний тлумачити такі договори на користь слабшої сторони. Ж. Флур, Ж-Л Обер, Е. Саво пропонують прийняти методи римського права, бо суттєві відмінності є більш очевидними, наприклад, формалізм договору всупереч сучасному консенсуалізму [11, с. 19].

Стандартизація умов договорів відіграє важливу роль у забезпеченні прозорості, передбачуваності та зниженні трансакційних витрат у сфері міжнародної торгівлі. Типові та уніфіковані положення дозволяють учасникам правовідносин швидше укладати угоди, зменшуючи правову невизначеність та сприяючи стабільності договірного обігу. Водночас, у разі надмірної уніфікації або домінування договорів, розроблених однією зі сторін, особливо суб'єктами з істотно сильнішим економічним становищем, існує ризик зловживання домінуючим становищем. Це може проявлятися в нав'язуванні несправедливих умов, обмеженні договірної свободи слабшої сторони та спотворенні конкуренції. Тому поряд із розвитком стандартних договірних форм необхідним є запровадження ефективних механізмів контролю і протидії таким зловживанням, зокрема шляхом нагляду антимонопольних органів, застосування принципу добросовісності та забезпечення можливості судового перегляду несправедливих положень договору.

Стандартизація умов договорів сприяє прозорості й передбачуваності в міжнародній торгівлі, проте вона повинна супроводжуватися ефективними механізмами запобігання зловживанням домінуючого становища. Комісія ООН з права міжнародної торгівлі (UNCITRAL) у пропонує такі загальні зауваження (чек-лист) щодо складання договору: 1. Кожна сторона може вважати за доцільне встановити для себе процедуру, яка визначає кроки, які необхідно вжити під час переговорів та складання договору на виконання робіт. 2. Коли процедури торгів застосовуються до укладення договору, необхідно, щоб перший проект був підготовлений покупцем для подання потенційним учасникам торгів разом із запрошенням до участі в тендері. 3. Якщо договір укладається на основі переговорів, перший проект може бути підготовлений однією зі сторін після відбуття переговорів з основних технічних та комерційних питань. 4. Кожна сторона може вважати за корисне призначити одну особу, яка буде головною відповідальною за нагляд за підготовкою договірних документів.5. Під час складання договору сторони повинні враховувати законодавство, що застосовується до договору. Вони також повинні враховувати різні види відповідних обов'язкових правових норм адміністративного, фіскального чи іншого публічного характеру в країні кожної сторони. 6. Сторонам може бути корисним вивчити типові форми договорів, загальні умови, стандартні положення або раніше укладені договори як допоміжні засоби для складання договорів, хоча їхні положення не слід приймати без критичного аналізу. 7. Договір може бути складений лише однією мовою або двома мовами сторін, якщо ці мови відрізняються. Якщо договір складено двома мовами, доцільно вказати, яка версія має переважну силу у разі конфлікту між версіями. Якщо сторони передбачають, що обидві версії мають рівний статус, вони повинні спробувати надати рекомендації щодо врегулювання спорів, що виникають через конфлікт між версіями. 8. Сторони можуть забажати ідентифікувати себе та описати себе в документі, який має бути першим у логічній послідовності серед договірних документів та виконувати контрольну роль над іншими документами. У цьому документі повинні бути зазначені назви сторін, їхні адреси, предмет договору, а також дата та місце підписання договору. 9. Сторонами договорів на виконання робіт зазвичай є юридичні особи, і сторони можуть дослідити перед укладанням договору такі питання, як правоздатність суб'єкта господарювання укладати договір та повноваження посадової особи зобов'язувати суб'єкт господарювання. 10. Договір слід звести до повноважень. Крім того, може бути бажано, щоб документи, що складають договір, були чітко визначені, а також щоб були передбачені правила для вирішення невідповідностей між договірними документами. Сторони можуть уточнити, якою мірою усні обміни домовленостями, листування та проекти документів, що виникли під час перего-

ворів, можуть бути використані для тлумачення договірних документів [12]. Можемо говорити, що тут визначені стандартність господарських договорів, тобто ті умови, що можуть вважатися біль-менш уніфікованими та застосовними для більшості суб'єктів господарювання.

Європейський Союз уніфікує підходи через директиви про захист споживача (Директиву 93/13/EEC щодо несправедливих умов [13] та Директиву 2011/83/EU щодо прав споживачів [14]). Їх вимоги включають чіткість і прозорість умов, заборону нечесних положень, можливість судового перегляду несправедливих умов.

Англо-американська система права користується доктриною unconscionability (дослівно «недобросовісність», «невиправдана несправедливість», «непорядність») є правовою концепцією, що походить із англо-американського загального права. Вона застосовується здебільшого у сфері договірного права та дозволяє суду визнати договір або його окремі умови недійсними, якщо вони були укладені на надзвичайно несправедливих або однобічних умовах, які суперечать принципам чесності, справедливості та добросовісності [15, 16, 17]. Основні елементи доктрини unconscionability передбачають, що суд при розгляді справи щодо unconscionability зазвичай оцінює два основні аспекти: 1) Procedural Unconscionability (процедурна недобросовісність, що стосується обставин укладення договору, наявності нерівності сторін, слабкого становища однієї сторони, тиску, обману, недоступності юридичної допомоги, відсутність можливості вести переговори); 2) Substantive Unconscionability (змістовна недобросовісність, що стосується змісту умов договору, коли аналізується, наскільки умови є надзвичайно несправедливими, наприклад: надмірні штрафи, диспропорційні зобов'язання, неспівмірна вигода однієї сторони тощо). У більшості випадків для застосування доктрини потрібне поєднання обох форм (процедурної та змістовної) недобросовісності. У праві США unconscionability закріплена, зокрема, в § 2-302 Єдиного торгового кодексу США (UCC), який дозволяє суду визнати умову договору (або увесь договір) недійсною, якщо вона є явно несправедливою [18].

Цікавим і сучасним є підхід Канади через сумлінність і цифрові договори. Канада застосовує доктрину unconscionability, подібно до США, але з чіткішими критеріями. Судовий контроль здійснюється за наявності нерівності сторін та зловживання цією нерівністю (Douez v. Facebook Inc., 2017 SCC 33). Особливої уваги надається онлайн-контрактам та їх прозорості [19].

Ендрю Вайт та Ерін Макферсон з Автсралії запропонували стандартну форму блок-схеми рішень щодо укладання контракту (Standard form contracts) в будівельній галузі [20, с. 571]. Нам імпонує такий розвиток наукової думки у суміжних наукових напрямах.

Висновок. Маємо вказати на важливість правового осмислення та нормативного врегулювання стандартних господарських договорів як ефективного інструменту уніфікації договірних практик, зниження транзакційних витрат і забезпечення правової визначеності. Порівняльний аналіз засвідчує, що сучасні правові системи визнають необхідність балансування свободи договору з контролем за несправедливими умовами, особливо у випадках договорів приєднання. В українському праві актуальною є проблема розмежування обов'язкових і рекомендаційних типових форм договорів, а також потреба законодавчого закріплення правових наслідків їх використання. Уніфікація підходів на рівні національного законодавства із залученням європейського й міжнародного досвіду сприятиме підвищенню передбачуваності та справедливості договірних відносин у сфері господарювання.

Посилання:

1. Беляневич О. А. Теоретичні проблеми господарського договірного права. Автореф. дис. д-ра. юрид. наук, 12.00.04; Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка. К., 2006. 34 с.

2. Щербина В. С. Господарське право. підручник. 6-те вид., перероб. і допов. К., 2013. 640 с. URL: https://westudents.com.ua/glavy/59172-1-ponyattya-ta-oznaki-gospodarskogo-dogovoru.html.

3. Кушнір К. В., Войцеховська І. М. Адміністративний та господарський договір: порівняльний аналіз. наукові розвідки з актуальних проблем публічного та приватного права. Наукові розвідки з актуальних проблем публічного та приватного права: Матеріали І Всеукраїнської науково-практичної конференції, м. Київ, 15 листопада 2017 р. Київ: Київський університет імені Бориса Грінченка, 2017.

210-214. URL: https://www.fpmv.kubg.edu.ua/images/stories/Departaments/Ogoloshenia/00_2018/kppp/151117.pdf#page=106.

4. Апаров А., Онищенко О. Юридична природа поняття господарського договору: огляд наукових і нормативних підходів. Підприємництво, господарство і право. 2016. № 10. С. 42-46.

5. Попадинець Г. О. Господарський договір у системі господарського права: поняття, правова природа та ознаки. Право.ua. 2015. № 2. С. 136-141. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/pravo_2015_2_25.pdf.

6. Дутко А. О. Аналіз юридичної конструкції господарського договору. Соц.-ек.проблеми сучас.періоду України. 2008. Вип. 6(74). С. 227-235. URL: https://nasplib.isofts.kiev.ua/server/api/core/bitstreams/fb27717d-7a08-47f0-9ea1-07de8790bdbd/content.

7. Кицик Я. Р. Типовий договір в системі господарських договорів. Приватне право і підприємництво. 2014. № 13. С. 164-167.

8. Давидова І. В. До питання про засади тлумачення змісту господарського договору. Часопис цивілістики. 2017. № 23. С. 22-25.

9. Flume W. Allgemeiner Teil des Bürgerlichen Rechts: Band 2: Das Rechtsgeschäft. Springer-Verlag, 1979: 987. URL: https://books.google.com.ua/books?hl=uk&lr=&id=w_d_BwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA1&dq=Allgemeiner+Teil+des+deutschen+B%C3%BCrgerlichen+Rechts+(&ots=X_5WZTGRnr&sig=X1MZcfgsYlRKjHVb1AyNCqiXjHM&redir_esc=y#v=snippet&q=Allgemeine%20Vertragsbedingungen&f=false.

10. Trujillo Quintero H. F. Contract Structures and Economic Behavior: Redefining Adhesion and Agreement Contracts in Experimental Economics. 2024. 23 nov. 18 p. Available at SSRN: https://ssrn.com/abstract=5030995; http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.5030995.

11. Flour J. et al. Les obligations. Armand Colin, 1975. URL: https://buv.isfad-gn.org/universitaire/Droit/droit%20des%20obligations/pdf/mod_html49800_4.pdf.

12. Legal Guide on International Contract Practices. UNCITRAL. 2020. URL: https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/en/legal_guide_e.pdf.

13. Consolidated text: Council Directive 93/13/EEC of 5 April 1993 on unfair terms in consumer contracts. ELI: http://data.europa.eu/eli/dir/1993/13/2022-05-28.

14. Directive 2011/83/EU of the European Parliament and of the Council of 25 October 2011 on consumer rights, amending Council Directive 93/13/EEC and Directive 1999/44/EC of the European Parliament and of the Council and repealing Council Directive 85/577/EEC and Directive 97/7/EC of the European Parliament and of the Council Text with EEA relevance. ELI: http://data.europa.eu/eli/dir/2011/83/oj.

15. Spanogle J. A. Analyzing unconscionability problems. University of Pennsylvania Law Review. 1969. № 117.7. P: 931-969. URL: https://www.jstor.org/stable/3310876.

16. Waddams S. M. Unconscionability in contracts. The Modern Law Review. 1976. № 39.4. P. 369-393. URL: https://www.jstor.org/stable/1095261.

17. Mccullough C. Unconscionability as a coherent legal concept. University of Pennsylvania Law Review. 2016. № 164.3. P. 779-825. URL: https://www.jstor.org/stable/24753048.

18. Uniform Commercial Code . Uniform Law Commission. URL: https://web.archive.org/web/20231215121601/https://www.uniformlaws.org/acts/ucc.

19. Supreme Court Judgments 2017-06-23 Case number 36616 Douez v. Facebook, Inc. Supreme Court Judgments. URL: https://decisions.scc-csc.ca/scc-csc/scc-csc/en/item/16700/index.do.

20. Whyte A., Macpherson E. Standard forms of contract selection criteria: a qualitative analysis of the western Australian construction industry. In: RICS Construction and Property Conference. 2011. P. 565-572. URL: https://www.researchgate.net/profile/Henry-Odeyinka/publication/290862056_Development_of_models_for_assessing_risk_impacts_on_the_variability_between_contract_sum_and_final_account/links/571edd3008aead26e71a9093/Development-of-models-for-assessing-risk-impacts-on-the-variability-between-contract-sum-and-final-account.pdf#page=565.

Статтю було подано	04.04.2025	The article was submitted
Статтю було прийнято	18.04.2025	The article was accepted