

УДК 341.932.34

ЦІРАТ К. Г.,
аспірант кафедри міжнародного приватного права
Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО РЕГУЛЮВАННЯ ПРОБЛЕМИ КОНФЛІКТУ СТАНДАРТНИХ ПОЛОЖЕНЬ НА ПРИКЛАДІ ПРИНЦИПІВ ВИБОРУ ПРАВА В МІЖНАРОДНИХ КОМЕРЦІЙНИХ ДОГОВОРАХ

Анотація. У статті досліджується проблема конфлікту стандартних положень, сучасні підходи (доктрини) до її вирішення, а також нормативне закріплення вирішення конфлікту стандартних положень у сучасних міжнародно-правових актах обов'язкового та необов'язкового характеру й у законодавстві України.

Ключові слова: конфлікт стандартних положень, Принципи вибору права в міжнародних комерційних договорах, правило «першого пострілу», правило «останнього пострілу», правило «нокауту».

Постановка проблеми. Англійська мова у виразі *battle of forms* («битва форм») влучно передає ситуацію, коли сторони укладають договір шляхом обміну стандартними (*standard terms*), або загальними (*general conditions*) положеннями (умовами, проформами). За визначенням Принципів міжнародних комерційних договорів (далі – Принципи УНІДРУА) стандартні умови – це положення, заздалегідь підготовлені для загального й багаторазового використання однією зі сторін, які фактично використовуються без переговорів з іншою стороною (ст. 2.1.19 Принципів УНІДРУА) [4, с. 67]. У Принципах європейського договірного права (далі – ПЄДП) сказано, що загальними умовами договорів є умови, які були сформульовані заздалегідь для невизначеної кількості договорів певного виду, щодо змісту яких не проводилися переговори особисто з іншою стороною (ч. 3 ст. 2:209) [1].

Сторони часто вдаються до такого способу укладання договору. Нерідко offerent пропонує укласти договір, надаючи свої стандартні умови, а acceptant погоджується укласти договір, надаючи у відповідь свої стандартні умови, і бувають випадки, коли положення таких стандартних умов не збігаються, причому сторони часто про це взагалі не знають. Коли між сторонами виникає спір, постає питання, які (яке) положення застосовувати. Положення, що містилося в стандартних умовах offerenti, чи положення стандартних умов acceptanti? Як бути, коли одні стандартні положення міс-

тять положення про вибір права X, а інші стандартні положення містять положення про вибір права Y, яке право в такому разі вважати таким, про яке домовилися сторони? Саме ця проблема й має назву конфлікту (суперечності) стандартних положень (умов), або (якщо буквально перекладати (калькувати) з англійської мови) «битви форм».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У західній літературі проблема конфлікту стандартних положень не є новою, її досліджували Ж. Рюль (*Giesela Rühl*), А. Шварце (*Andreas Schwartze*), Т. Каднер Граціано (*Thomas Kadner Graziano*), автор принципів вибору права в міжнародних комерційних договорах, де міститься оригінальне правило, спрямоване на вирішення проблеми конфлікту стандартних положень, та багато інших науковців. В Україні проблематика конфлікту стандартних положень досліджена мало; це питання розглядали О. Білоус у статті «Порядок укладення договору відповідно до Принципів УНІДРУА», а також А. Смітюх у статті «Проблема «конфлікту проформ» у новому Цивільному кодексу України».

Метою статті є аналіз сучасних правил (доктрин) вирішення проблеми конфлікту стандартних положень, положень міжнародно-правових актів, серед яких головна увага буде зосереджена на Принципах вибору права в міжнародних комерційних договорах, а також огляд українського законодавства. На підставі аналізу ми пропонуємо українському законодавцеві внести низку змін із метою недвозначного вирішення проблеми конфлікту стандартних положень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Матеріальне право національних юрисдикцій вирішує цю проблему, як правило, трьома способами: 1) правило «першого пострілу» (*“first-shot rule”*); 2) правило «останнього пострілу» (*“last-shot rule”*); 3) правило «нокауту» (*“knock-out rule”*).

Правило «першого пострілу» полягає в тому, що остаточними умовами договору є умови оферти, і всі умови акцепту, які суперечать умовам оферти, виключаються [6, с. 3].

Правило «останнього пострілу» ґрунтується на ідеї, що договір вважається укладеним, якщо умови оферти й акцепту повністю збігаються, це т. зв. правило «дзеркального відображення» – умови акцепту повністю повинні відповідати умовам оферти [6, с. 1]. Якщо сторона пропонує в оферті власні стандартні умови, і акцептант на таку оферту погоджується, але пропонує у своєму акцепті стандартні умови, що містять додаткові суттєві умови чи умови, що суперечать умовам оферти, тоді така відповідь на оферту є не акцептом, а зустрічною офертою. Договір є укладеним, якщо акцептант ясно дає згоду на оферту, включаючи стандартні умови, або якщо одна зі сторін починає вчиняти дії, які свідчать про акцепт [6, с. 1]. Умовами договору в такому разі є ті умови, які були прийняті іншою стороною, тобто останні стандартні умови, якими обмінялися сторони (звідси й назва «правила»), і договір вважається укладеним на цих останніх стандартних умовах. Це правило поширене в країнах загального права [3, с. 190].

У Віденській конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів 1980 р. (далі – Віденська конвенція 1980 р.) проблема конфлікту стандартних положень також вирішена шляхом застосування правила «останнього пострілу». У ч. 1 ст. 19 вказується, що відповідь на оферту, яка має на меті бути акцептом, але містить доповнення, обмеження чи інші зміни, є відхиленням оферти і являє собою зустрічну оферту. Тобто якщо акцептант, назвемо його стороною Х, прийме оферту шляхом акцепту, який міститиме умови, що суттєво змінюють оферту сторони У, і сторона У погодиться на такі умови, ніяким чином їх не змінюючи, тоді договір вважатиметься укладеним на умовах сторони Х (сторони, яка останньою «вистрілила» свої умови).

Однак відповідь на оферту, яка має на меті бути акцептом, але містить додаткові чи відмінні умови, які істотно не змінюють умов оферти, є акцептом, якщо оферент без невиправданої затримки не заперечить усно ці розходження або не надішле повідомлення про це. Якщо він цього не робить, то умовами договору будуть умови оферти зі змінами, що містяться в акцепті (ч. 2 ст. 19).

Нарешті, у ч. 3 ст. 19 для уникнення непорозумінь вказано, які умови є істотними; додаткові чи відмінні умови щодо вартості, платежу, якості й кількості товару, місця й строку поставки, обсягу відповідальності однієї зі сторін перед іншою або вирішення спорів вважаються такими, що істотно змінюють умови оферти. Цей список не є вичерпним, він радше має орієнтовний характер, оскільки залежно від специфіки певного договору купівлі-продажу певні умови можуть ставати визначальними, крім того, деякі умови, не вказані в ч. 3 ст. 19, можуть і повинні бути віднесені до тих, що є істотними (наприклад, відмова від гарантійних зобов'язань належить до умов про якість товару, а обмеження засобів захисту – до умов відповідальності) [5, с. 63].

Правило «нокауту» ґрунтується на тому, що умовами договору є спільні умови, викладені в обох стандартних положеннях. Умови, які відрізняються, просто викреслюються (звідси й назва «нокаут» (*knock-out*) – «викидати, викреслювати») і виключаються з договору. Умови, які суперечили одна одній і були виключені внаслідок цього з договору, замінюються нормами права, що застосовуються за умовчанням [3, с. 199]. Яке це буде право, визначатиме суддя, який розглядатиме спір між контрагентами.

Правило «нокауту» використовується сьогодні більшістю країн, крім того, воно закріплене в Принципах УНДІРУА та ПЄДП [3, с. 199]. Ідея, закладена в Принципах УНДІРУА, створених експертами, які представляли різні правові системи, полягала в тому, щоб утілити оптимальні, на думку його розробників, підходи до вирішення тих чи інших питань, навіть якщо такі підходи не були загальноприйнятими [3, с. 207]. У зв'язку із цим, усупереч загальним правилам оферти й акцепту [4, с. 73], які, наприклад, закріплені у Віденській конвенції 1980 р., у Принципах УНДІРУА (у всіх редакціях – 1994 р., 2004 р., 2010 р. й 2016 р.) було використане правило «но-

кауту», яке ґрунтується на ідеї узгодження сторонами положень договору: якщо дві сторони використовують стандартні умови та досягають згоди, за виключенням окремих положень, договір є укладеним на основі узгоджених положень, а також будь-яких стандартних положень, які є спільними по суті, якщо тільки одна зі сторін завчасно ясно не вкаже (або пізніше, без невиправданої затримки, не проінформує іншу сторону), що вона не мала на меті бути зв'язаною таким договором (ст. 2.1.22) [4, с. 72–74]. Мінусом регулювання проблеми конфлікту стандартних положень у Принципах УНІДРУА можна вважати те, що не вказано, як слід урегульовувати питання (тобто визначати зміст договору), які залишилися неврегульованими внаслідок виключення таких, що суперечать одні одним, стандартних положень.

ПЄДП визначають, якщо сторони досягли згоди, за винятком випадків, коли оферта й акцепт посилаються на такі, що суперечать одні одним, стандартні положення, договір усе-таки є укладеним. Загальні умови формують частину договору до такої міри, до якої вони є спільними по суті (ч. 1 ст. 2:209). Однак договір не укладений, якщо одна сторона вказала завчасно, ясно, а не шляхом загальних умов, що вона не мала на меті бути зв'язаною договором на основі ч. 1 ст. 2:209, або без затримки інформує іншу сторону про те, що вона не має на меті бути зв'язаною договором (ч. 2 ст. 2:209). Так само, як і Принципи УНІДРУА, ПЄДП не містять правил, як заповнювати прогалини, що утворилися внаслідок виключення таких, що суперечать одні одним, стандартних положень.

Попри різноманітні вищевказані підходи, які різняться від юрисдикції до юрисдикції, проблема конфлікту стандартних умов насправді не проста, і в багатьох міжнародно-правових, регіональних і національних документах вона не вирішена. Суди в таких випадках часто вирішують цю проблему, застосовуючи *lex fori* [2, с. 53].

У Принципах вибору права в міжнародних комерційних договорах (далі – Гаазькі Принципи) проблема конфлікту стандартних положень вирішувалася в контексті угоди про вибір права. У Гаазьких Принципах вирішується виключно питання обраного права, якщо кожна зі стандартних умов містить свою окрему умову про вибір права, інші ж питання, пов'язані з укладенням договору, його змістом тощо, Гаазькі Принципи не вирішують.

Якщо сторони використали стандартні положення, в яких було здійснено вибір різних правопорядків (право X і право Y), і відповідно до цих обох правопорядків одні й ті ж стандартні положення превалюють (ті, що використані першими, або ж ті, що використані останніми, тобто й право X, і право Y передбачають правило «першого пострілу», або ж і право X, і право Y передбачають правило «останнього пострілу»), тоді застосовується правопорядок, обраний стандартними положеннями, що превалюють (п. (b) ч. 1 ст. 6). У цьому разі конфлікт стандартних положень є насправді позірним, несправжнім. Наприклад, сторона (оферент) робить пропози-

цію укласти договір, надсилаючи іншій стороні (акцептанту) стандартні положення, що містять умову про вибір права держави Х. Акцептант приймає пропозицію, надсилаючи оференту акцепт у вигляді стандартних положень, що містять умову про вибір права держави У. Відповідно до права держави Х і права держави У стандартні положення, які були використані останніми, превалюють. Отже, мав місце вибір права держави У. Якщо (гіпотетично) право держави Х і право держави У визначає, що стандартні положення, які були використані першими, превалюють, тоді в нашому випадку мав місце вибір права держави Х. Таким чином, у випадках, коли обрані правопорядки передбачають верховенство одних і тих самих стандартних положень, конфлікт не є справжнім.

Друга частина п. (b) ч. 1 ст. 6 вирішує проблему, коли дійсно виникає конфлікт стандартних положень: якщо сторони використали стандартні положення, в яких було здійснено вибір різних правопорядків, і відповідно до цих обох правопорядків превалюють різні стандартні положення, або якщо відповідно до одного чи обох правопорядків жодні зі стандартних умов не превалюють, тоді вибору права немає. Питання, яке право регулюватиме правовідносини сторін, тут виходить за межі сфери застосування Гаазьких Принципів, а тому не вирішується ними. Наприклад, одна сторона (оферент) робить пропозицію укласти договір, надсилаючи іншій стороні стандартні положення, що містять умову про вибір права держави Х. Інша сторона приймає пропозицію, надсилаючи оференту акцепт у вигляді стандартних положень, що містять умову про вибір права держави У. Відповідно до права держави Х превалюють стандартні положення, використані вперше, а відповідно до права держави У превалюють стандартні положення, які були використані останніми. У такому разі вибору права не відбулося.

У ситуації, коли в стандартних положеннях, які сторони надіслали одна одній, містяться положення про вибір правопорядків, серед яких хоча б один жодним чином не врегульовує конфлікт стандартних положень, слід вважати, що вибір права також не відбувся.

Якщо ж одна сторона надіслала іншій стороні пропозицію укласти договір, і в цій пропозиції була умова про вибір права певної держави, а інша сторона прийняла пропозицію, надіславши свої умови, де, однак, відсутня умова про вибір права, тоді застосовується п. (a) ч. 1 ст. 6. Тобто те, чи був здійснений у такій ситуації вибір права, визначається правом, про яке, як вважається, домовилися сторони.

Правило п. (b) ч. 1 ст. 6, безумовно, є новацією, але воно досить критиковане. На думку О. Ландо (*Ole Lando*), якщо сторони не домовилися про якесь одне певне право, а обмінялися стандартними положеннями, де містяться умови про вибір різних правопорядків, то вибору права не було, адже між сторонами не було досягнуто угоди про вибір певного правопорядку.

На думку Ю. Базедова (*Jürgen Basedow*), у п. (b) ч. 1 ст. 6 Гаазькі Принципи виходять за межі свого застосування, адже передбачають застосу-

вання матеріально-правової норми національних правопорядків із метою визначення, яка зі стандартних умов превалюватиме.

Законодавче регулювання проблеми конфлікту стандартних положень в Україні є дещо суперечливим. Правила, що стосуються конфлікту стандартних положень, містяться в Цивільному кодексі України (далі – ЦК України) і Господарському кодексі України (далі – ГК України), що ж стосується правовідносин з іноземним елементом, то спеціальної норми щодо конфлікту стандартних положень для таких випадків не передбачено.

У ч. 1 ст. 642 ЦК України зазначено, що відповідь особи, якій адресована пропозиція укласти договір, про його прийняття (акцепт) повинна бути повною й безумовною; ст. 646 ЦК України розвиває це правило – відповідь про згоду укласти договір на інших, ніж було запропоновано, умовах є відмовою від одержаної пропозиції й водночас новою пропозицією особі, яка зробила попередню пропозицію. Аналогічне положення, сформульоване в дещо іншій формі, міститься в ч. 8 ст. 181 ГК України, де вказано, що в разі, якщо сторони не досягли згоди з усіх істотних умов господарського договору, такий договір вважається неукладеним (таким, що не відбувся). Якщо одна зі сторін здійснила фактичні дії щодо його виконання, правові наслідки таких дій визначаються нормами ЦК України. Тобто ГК України (спеціальний закон) відсилає назад до загального закону, що, на нашу думку, не логічно, оскільки виникає питання, навіщо тоді ГК України замість роз'яснення чи встановлення спеціальних правил відсилає до *lex generalis* – ЦК України. Таким чином, у нормах ч. 1 ст. 642, ст. 646 ЦК України й ч. 8 ст. 181 ГК України міститься правило «останнього пострілу».

Однак у ч. 2 ст. 642 ЦК України закріплене правило, що не узгоджується з вищевказаним: якщо особа, яка одержала пропозицію укласти договір, у межах строку для відповіді вчинила дію згідно з указаними в пропозиції умовами договору (відвантажила товари, надала послуги, виконала роботи, сплатила відповідну суму грошей тощо), яка засвідчує її бажання укласти договір, ця дія є прийняттям пропозиції, якщо інше не вказане в пропозиції укласти договір або не встановлене законом.

Як ми вже говорили вище, часто трапляється, що сторони обмінюються стандартними умовами (формулярами, листами тощо), починають виконувати договір, а потім, уже в процесі виконання, виявляється, що стандартні положення, якими такі сторони обмінялися, суперечать одні одним. Отже, як справедливо зазначає А. Смітюх, виникають два запитання, а саме: чи існуватиме договір, якщо після обміну стандартними умовами, що не збігаються, обидві сторони почнуть виконання взаємних зобов'язань так, як вони їх зрозуміли? Як визначити зміст цього договору, якщо він існує [7]?

Якщо застосовувати ч. 2 ст. 642 ЦК України, договір між сторонами вважатиметься укладеним у силу конклюдентних дій акцептанта, якщо ж ми звертатимемося до ст. 646 ЦК України та ст. 181 ГК України, то договір вважатиметься неукладеним, оскільки умови акцептанта, що не відповідають умовам оферти, являють собою просто умови зустрічної оферти й

нічого більше. Положення ст. 646 ЦК України в цьому розумінні може бути для недобросовісного боржника підставою для звернення з позовом про визнання договору неукладеним, що є, як зазначає А. Смітюх, популярним у практиці господарських судів [7].

Якщо вважати, що відповідно до ч. 2 ст. 642 ЦК України договір між сторонами все-таки укладений, то який механізм визначення положень такого договору? На нашу думку, в умовах відсутності чіткої вказівки на це у ст. 642 ЦК України варто було б вважати такий договір укладеним на підставі досягнення згоди сторін щодо всіх істотних умов договору, а такими умовами є умови про предмет договору, умови, що визначені законом як істотні або є необхідними для договорів цього виду, а також усі ті умови, щодо яких за заявою хоча б однієї зі сторін має бути досягнуто згоди (ч. ч. 1, 2 ст. 638 ЦК України).

Для правовідносин з іноземним елементом спеціальної норми для випадків конфлікту стандартних положень немає, за винятком норми ст. 19 Віденської конвенції 1980 р. у формі правила «останнього пострілу», інкорпорованої в національне право України (ч. 1 ст. 19). Принаймні в частині міжнародної купівлі-продажу це правило є однозначним для судів.

Судова практика України, представлена небагатьма рішеннями, указує на необхідність чіткого законодавчого врегулювання питання конфлікту стандартних положень. Крім того, нам не вдалося знайти справи з іноземним елементом, які б мали особливу важливість для нашого дослідження.

По-перше, українські суди йдуть шляхом застосування ч. 6 ст. 181 ГК України, якою встановлено, що в разі досягнення сторонами згоди щодо всіх або окремих умов, зазначених у протоколі розбіжностей, така згода повинна бути підтверджена в письмовій формі (протоколом узгодження розбіжностей, листами, телеграмами, телетайпограмами тощо). Якщо згоди в письмовій формі про погодження умов, зазначених у протоколі розбіжностей, немає, але одна зі сторін усе-таки приступила до виконання договору (наприклад, поставила товар), а інша сторона також частково виконала свої обов'язки (наприклад, оплатила частину товару), навіть тоді суди визнавали договір неукладеним (таким, що не відбувся) [8]. На нашу думку, вирішення питання в такий спосіб є нелогічним, архаїчним і неефективним.

Ті ж правовідносини, що вже ж мали місце і які не можна було оскаржити, суд кваліфікував як «позадовірні», що взагалі незрозуміло, адже ЦК України в частині, що регулює недоговірні зобов'язання, не містить таких ситуацій: «...поставка товару ТзОВ «Крокус РВ» була позадовірною, оскільки відбувалася не на виконання умов договору № КР-319 від 14.07.2010 р., що не відбувся, а на умовах усної домовленості між сторонами» [8].

Деякі суди, не обґрунтовуючи свою позицію, застосовують у мовчазний спосіб правило «нокауту» [9], ґрунтуючись на ідеї досягнення сторонами згоди щодо істотних умов договору. У будь-якому разі суди не брали на себе ініціативу визначення змісту договору в ситуаціях, які підпадали під ч. 2 ст. 642 ЦК України.

У світлі цього, на нашу думку, український законодавець мав би чітко врегулювати питання конфлікту стандартних положень, оскільки судова практика та доктрина не можуть заповнити цю прогалину. Українські суди не хочуть брати на себе ініціативу вирішення питань, які неоднозначно врегульовані законодавцем, для них буква закону є першорядною, і вони, на жаль, не схильні розширено тлумачити чи тим більше заповнювати якісь прогалини в законодавстві. Саме тому, унаслідок слабкої «правотворчої» діяльності судів, у законодавство України, на нашу думку, необхідно внести положення, які б ясно вирішували проблему конфлікту стандартних положень. По-перше, варто було б вирішити суперечність, яка є між положеннями ч. 1 ст. 642, ст. 646 ЦК України і ст. 181 ГК України, з одного боку, і ч. 2 ст. 642 ЦК України – з іншого боку, обравши якесь одне правило: або правило «першого пострілу», або правило «останнього пострілу», або правило «нокауту», або ж якесь власне оригінальне правило, хоча ми й ставимося до цього скептично, вважаючи, що оптимальним варіантом є використання міжнародного досвіду.

Положення ч. 8 ст. 181 ГК України ми вважаємо за потрібне взагалі виключити як зайве й неефективне. Яка необхідність у спеціальному законі, якщо він усе одно відсилає до закону загального?

Найкращий вихід, на нашу думку, це рецепція міжнародного досвіду; варіанта, запропонованого Віденською конвенцією 1980 р., або варіанта, запропонованого Принципами УНІДРУА та ПЄДП. На думку А. Смітюха, до якої ми приєднуємося, слід було б доповнити ЦК правилом, яке б відповідало положенню ст. 2.1.22 Принципів УНІДРУА, а саме:

«Конфлікт типових умов або договорів приєднання

Якщо обидві сторони після обміну пропозиціями укласти договір на умовах приєднання або з посиланням на типові умови, що не збігаються, починають здійснювати дії, зазначені в обох пропозиціях, договір вважається укладеним на прямо погоджених сторонами умовах і на типових умовах (умовах договорів приєднання), що збігаються» [7].

Це класичне правило «нокауту», яке, на наш погляд, є оптимальним.

Висновки. Таким чином, проблема конфлікту стандартних положень є проблемою й практичною, адже вона нерідко виникає в процесі укладення сторонами договору, і теоретичною, адже не всі законодавства містять механізм вирішення цієї проблеми. На нашу думку, українському законодавцеві варто було б, по-перше, ясно врегулювати питання змісту договору сторін, коли одна зі сторін приступає до виконання договору, не знаючи про те, що вона здійснює це виконання на умовах, відмінних від умов оферти, а по-друге, варто було б урегулювати питання, коли в положеннях, якими обмінялися сторони, міститься, зокрема, положення про вибір права. На нашу думку, правило, запропоноване Гаазькими Принципами, може слугувати моделлю для українського законодавця через свою логіку та простоту під час унесення відповідних змін у законодавство.

Література:

1. Principles of European Contract Law [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/textef.html>.
2. Principles on Choice of Law in International Commercial Contracts with Commentary. – 81 p.
3. Rühl G. The Battle of the Forms: Comparative and Economic Observations / G. Rühl // University of Pennsylvania Journal of International Law. – 2003. – Volume 24, Issue 1. – P. 189–224 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://scholarship.law.upenn.edu/jil/vol24/iss1/3/>.
4. UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts. – 460 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unidroit.org/english/principles/contracts/principles2016/principles2016-e.pdf>.
5. Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров. Комментарий. – М. : «Юридическая литература», 1994. – 320 с.
6. Волгина В. Противоречие стандартных условий в сравнительно-правовой перспективе / В. Волгина. – 5 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://scientific-conference.com/images/PDF/2017/37/battle-of-forms.pdf>.
7. Смітюх А. Проблема «конфлікту проформ» у новому Цивільному кодексі України / А. Смітюх [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://library.nlu.edu.ua/POLN_TEXT/1008_1.html.
8. Постанова Львівського господарського апеляційного суду від 15.06.2011 р. у справі № 1/4/5022-42/2011 за позовом товариства з обмеженою відповідальністю «Крокус РВ», м. Київ, до товариства з обмеженою відповідальністю «Ваврик і Компанія ЛТД», м. Чортків Тернопільської області, про стягнення боргу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://reyestr.court.gov.ua/Review/16471914>.
9. Постанова Господарського суду Донецької області від 16.12.2009 р. у справі № 7/134 за позовом товариства з обмеженою відповідальністю «Укрнафтагазэнерго», м. Київ, до відкритого акціонерного товариства «Краматорський завод важкого верстатобудування», м. Краматорськ, про стягнення заборгованості [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://reyestr.court.gov.ua/Review/9016531>.

Цират Е. Г. Современные подходы к регулированию проблемы конфликта стандартных условий на примере Принципов выбора права в международных коммерческих договорах

Аннотация. В статье исследуется проблема конфликта стандартных условий, современные подходы (доктрины) к ее решению, а также нормативное закрепление решения конфликта стандартных условий в современных международно-правовых актах обязательного и необязательного характера, а также в законодательстве Украины.

Ключевые слова: конфликт стандартных условий, Принципы выбора права в международных коммерческих договорах, правило «первого выстрела», правило «последнего выстрела», правило «нокаута».

Tsirat K. Contemporary ways of regulation of battle of forms illustrated by the *Principles on Choice of Law in International Commercial Contracts*

Summary. The following article deals with the problem named battle of forms that describes a situation when the parties use different standard terms in the process of conclusion of a contract. There are some ways to determine the provisions of the contract concluded in such a way. The “last shot” rule provides that the party who puts forward the latest terms and conditions gets all of its terms simply because it fired the last shot in the exchange of forms. In most cases this would be the offered. Under the “first shot” rule a party can generally provide for a predetermined standard set of terms and conditions to apply, regardless of any standard terms and conditions that might be sent in the future. Under the “knock-out” rule if the parties reach an agreement except on their standard terms, a contract is concluded on the basis of the agreed terms and of any standard terms which are common in substance. Modern codified documents like UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts provide for knock-out rule. This article envisages as well the regulation of battle of forms and its drawbacks in Ukraine, and the author offers to clarify some provision of Ukrainian law in order to provide an exact rule.

Key words: battle of forms, Principles on Choice of Law in International Commercial Contracts, first-shot rule, last-shot rule, knock-out rule.