

Волгина Виктория Александровна

Студент (бакалавр)

Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова, Юридический факультет, Москва, Россия

E-mail: vika.volgina@mail.ru

"Battle of forms". Противоречие стандартных условий договора.

Стандартные условия (standard terms) - «положения, подготовленные предварительно одной стороной для общего и многократного использования и фактически применяемые без переговоров с другой стороной [1]».

«Battle of forms» относится к таким ситуациям, когда обе стороны обмениваются собственными стандартными формами, которые содержат противоречащие друг другу условия. Актуальность этой проблемы обусловлена возрастающим использованием стандартных условий среди предпринимателей, поскольку при увеличении производства товаров, ставшего массовым, это помогает значительно сэкономить время и расходы на разработку отдельных условий и переговоры между сторонами при заключении договоров со схожим набором прав и обязанностей сторон, ответственностью и распределением рисков [2].

В том случае, если стороны при заключении договора обмениваются стандартными формами, содержащими противоречащие условия, возникает ряд вопросов:

- 1) 1) Можно ли считать договор заключенным, несмотря на расхождения в стандартных условиях?
- 2) 2) Что считать акцептом: направление стороной, получившим оферту, ответа о ее принятии с приложением собственных стандартных условий или же последующее совершение этой стороной действий по выполнению указанных в оферте условий договора?
- 3) 3) На условиях какой из сторон заключается такой договор?
- 4) 4) Стоит ли проводить разграничение между отдельно обговариваемыми сторонами условиями и условиями, содержащимися в стандартных формах, и следовательно подвергать их различному правовому регулированию?
- 5) 5) Следует ли считать за презумпцию, что сторона, получившая стандартные условия другой стороны, должна быть с ними тщательно ознакомлена? Или же отдать предпочтение более практическому подходу, основывающимся на том, что предприниматели редко изучают «стандартизированный язык» формуляров и полагаются только на те результаты, которые были достигнуты ими путем непосредственных переговоров с предполагаемым контрагентом?

В зависимости от ответов на поставленные вопросы в законодательстве, судебной практике и доктрине разных стран сформировались определенные подходы к разрешению проблемы противоречия стандартных условий.

Правило «последнего выстрела», «last shot rule», разрешает проблему противоречия стандартных условий, основываясь на классическом правиле заключения договора («classical offer and acceptance rule») [3]. Будучи простым, надежным и предсказуемым способом разрешения проблемы, данный подход не отвечает потребностям современных предпринимателей [4]. Большинство право порядков используют более прогрессивный и гибкий подход к решению проблемы противоречия стандартных условий - правило «нокаута», «knock-out rule», основанное на том, что стороны, достигнув соглашения по *essentialia negotii*, считают себя «связанными» договором, и второстепенные для них вопросы, не вынесенные в оферту и акцепт и содержащиеся в стандартных формах, не могут поколебать их намерение заключить договор [5]. Данный подход поддерживается реальностью современной предпринимательской деятельности, но также имеет ряд недостатков.

Несовершенство названных подходов стимулирует доктрину и практику разрабатывать иные решения проблемы противоречия стандартных условий: «first blow» rule, «best-shot rule», «loudest shout theory» [6].

Об отсутствии единообразного правила разрешения проблемы противоречия стандартных условий свидетельствует анализ правовых норм и судебной практики различных национально-правовых систем, в первую очередь, Англии, США, Франции и Германии.

Попытки выработать единый подход для различных правовых систем принимаются на международном уровне. Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров 1980 и такие негосударственные своды гражданского права, как Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА (PICC) и Принципы европейского договорного права (PECL) определенным образом регулируют проблему противоречия стандартных условий.

Создание единообразного подхода к разрешению проблемы "battle of forms" на уровне международного права необходимо для устранения национально-правовых барьеров и содействия развитию международных отношений.

Источники и литература

- 1) Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА (PICC), 2010. П. 2 ст. 2.1.19.
- 2) Nguyen Trung Nam. Future of Harmonization and Unification in Contract Law Regarding «Battle of Forms», 2009. (<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/nam.html>) P. 3.
- 3) Giesela Ru ˆhl. The Battle of The Forms: Comparative and Economic Observations. U.Pa.J. Int'l Econ. L. 2003. P. 195-200.
- 4) Kevin C. Stemp. A Comparative Analysis of the «Battle of Forms». *Transnational Law & Contemporary Problems*, 2005-2006. P. 250-257.
- 5) Kaia Wildner. Art.19 CISG: The German approach to the battle of the forms in international contract law. *Pace University School of Law International Law*, 2008. Vol. XX, No I. P. 7-8.
- 6) Maria del Pilar Perales Viscasillas. «Battle of the forms» under the 1980 United Nations Convention on contracts for the international sale of goods: a comparison with section 2-207 UCC and the Unidroit Principles. *Pace INT'L L. Rev.*, 1998. P. 116- 119.