



О.С. БІЛОУС

(Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка)
(Науковий керівник доцент С.Ю. Козьяков)

ПОРЯДОК УКЛАДЕННЯ ДОГОВОРУ ВІДПОВІДНО ДО ПРИНЦИПІВ УНІДРУА

Ключові слова: *оферта, акцепт, теорія «поштової скриньки», переддоговірна відповідальність, переговори, типові умови, битва проформ, доктрина останнього пострілу, доктрина нокауту.*

Актуальність. Здавалося б з часів Римського права в концепції оферти й акцепту нічого не змінилося. Чим же зумовлена актуальність питання початку договірних відносин? Насправді регулювання моменту укладення договору суттєво відрізняється у різних правових системах. В той же час на даному етапі глобалізації людської цивілізації вкрай необхідним є встановлення універсального регулювання договірних відносин. Єдиним документом, який зараз претендує на статус такої універсальної моделі є Принципи міжнародних комерційних договорів, розроблені Міжнародним інститутом з уніфікації приватного права УНІДРУА. В рамках цієї статті будуть розглянуті уніфіковані підходи до регулювання вступу сторін у договірні відносини, запропоновані розробниками Принципів УНІДРУА. Це є актуальним для того, щоб дати орієнтири правникам України, яким чином в подальшому гармонізувати вітчизняне договірне право до міжнародних стандартів, якщо говорити в загальному. Якщо ж брати безпосередньо момент укладення договору, то нова тенденція у судовій практиці України

характеризується відхиленням позовів із вимогами вважати договір неукладеним. Суди, можна сказати, інтуїтивно дійшли до правильного вирішення, але тепер треба на основі політики регулювання Принципів УНІДРУА науково обґрунтувати таке вирішення.

Тож, **мета** цієї статті полягає у тому, щоб показати, які новели внесли Принципи УНІДРУА у регулювання інституту укладення договору і яким чином ці новели можуть бути корисні для гармонізації договірного права взагалі, та вирішення поточних питань, які виникають з приводу укладення договору в правозастосовчій діяльності, зокрема.

Стаття написана на основі дослідження тексту Принципів УНІДРУА, законодавства різних країн, а також доктринальних праць англійських вчених Г. Трейтела та Р. Стоуна, німецьких вчених-компаративістів К. Цвайгерта і Х. Кьотца, російських вчених-компаративістів Е.А. Васильєва, А.С. Комарова.

Фактично договір виникає тоді, коли особи досягнуть спільного бачення того, що кожна з них сподівається отримати

від його виконання. Юридично момент укладення договору у всіх правових системах світу відображений у вигляді акцепту оферти, тобто прийняття пропозиції, яка містить у собі умови договору. Щоб пропозиція і її прийняття, мали статус оферти й акцепту, вони повинні відповідати певним критеріям. Оферта зобов'язує того, хто її ініціював, вступити у договір, якщо інша особа прийме цю оферту [13, 524]. Акцепт повинен бути безумовний. В ідеалі він має склестися із одного слова «згоден» [2, 512]. Дані характеристики оферти і акцепту є універсальними для всіх правових систем. В інших аспектах правові доктрини різняться.

Концептуальне визначення оферти різниться ступенем відповідальності, яку бере на себе особа, коли пропонує оферту. З точки зору англо-американського права сам по собі факт ініціювання оферти ще зовсім ні до чого не зобов'язує того, хто її висунув, тобто відкликання пропозиції укласти договір не має жодних правових наслідків, в тому числі не дає особі, якій була направлена оферта, права на позов [9, 41]. В той же час за германським правом офертою строго юридично вважається лише та пропозиція укласти договір, яку оферент раз висунувши, не може відкликати або скасувати [6, 56].

Ці два підходи в цивілістиці отримали назву «відклична» та «безвідклична» оферта.

Допустимість «відкличної» оферти в рамках англо-американської доктрини договірної права пояснюється конценцією «зустрічного задоволення» (*consideration*). Оскільки той, кому направляється оферта, ще не встиг зі свого боку нічого пообіцяти, відповідно «зустрічного задоволення» не виникає, отже оферент абсолютно вільний відкликати оферту. Навіть у тому випадку, коли в оферті вказано строк або термін її чинності, то це лише означає, що оферта є відкритою для акцепту протягом вказаного строку, проте її можна відкликати [2, 511].

У германському праві усе вкрай відрізняється. Оферта вважається безвідклич-

ною (§ 145 BGB). Тобто якщо оферент відмовиться від своєї оферти, то така відмова або взагалі буде проігнорована, або ж потягне за собою відповідальність за збитки, яких міг зазнати одержувач оферти [12, 57]. Безвідкличність оферти встановлена у цивільному законодавстві країн германського права: Австрії (§ 862(3) ЦУ), Швейцарії (ст. 3,5 Закону про зобов'язальне право), Греції (ст. 185 ЦК), Португалії (ст. 230 ЦК) [12, 57], України (ст. 641(3) ЦК) тощо.

Щодо країн романського права, то у ЦК Франції взагалі немає норми про зобов'язальну силу оферти, а ЦК Італії (ст. 1328 ЦК) встановлює низку умов, коли оферта вважатиметься відкличною, а коли ні.

З одного боку здається абсурдним накладати на особу відповідальність за те, що вона хоче скасувати висловлений нею намір укласти договір. З іншого ж, відкличність оферти може шкодити комерційному обороту. Адже підприємець зазвичай створює ланцюжок договірних відносин і у нього збиваються усі транзакції, якщо один із його контрагентів раптом відмовиться укласти договір, який сам же і запропонував. Крім того, часто трапляється, що одержувач оферти, покладаючись на неї, міг вчинити якісь фінансово витратні дії.

Отже, для ведення ділових справ начебто було б більш ефективно законодавчо закріпити зобов'язуючий характер оферти. Навіть в УКомК США для договорів купівлі-продажу була встановлена норма про безвідкличність оферти (§ 2-205) [11, 80].

Проте безвідклична оферта повинна мати якісь часові рамки, не може ж оферент бути повічно зобов'язаний офертою, таке теж не вписується у ділову практику. Законодавець по-різному вирішує дане питання – пропонує оференту зазначити в своїй оферті конкретні строк чи термін, який дається на її акцептування або ж прямо в законі прописує «розумні строки». Наприклад у ЦК України вжито наступне формулювання: «Пропозиція укласти договір, одержана адресатом, не може бути

відкликана протягом строку для відповіді, якщо інше не вказане у пропозиції або не впливає з її суті чи обставин, за яких вона була зроблена» [13, 524]. У ст. § 2-205 УКомК США чітко визначено, що строк безвідкличності не може перевищувати 3-х місяців [11, 80].

Насправді, безвідкличність оферти встановлюється для того, щоб бути запобіжником можливого порушення прав одержувача оферти. Але для таких цілей краще слугує інститут переддоговірної відповідальності. Тому автори Принципів УНІДРУА не знайшли підстав вважати оферту обов'язковою для того, хто її висунув. Вони дуже детально підійшли до цього питання і окремо прописали можливість скасування та відкликання оферти. Скасування оферту можливо до того, як адресат її отримав або ж одночасно з її отриманням (ст. 2.1.3 ПУ) [10, 38], а відкликати можна до відправлення акцепту (ст. 2.1.4 ПУ). Хоча для практики таке розділення не має суттєвого значення.

Поряд із Принципами УНІДРУА концепцію відкличної оферти встановлено у Віденській конвенції. Крім того, у проекті реформи ЦК Франції теж закладена норма (ст. 1105-2) про відкличність оферти.

З практичної точки зору, більш правильно вважати оферту відкличною, якщо звичайно її обумовити чіткими рамками для недопущення порушення прав одержувача оферти. Такі рамки встановлені у ч. 2 ст. 2.1.4 ПУ. Зокрема, йдеться про те, що оферту не можна відкликати, якщо одержувач оферти мав достатні підстави сприймати її як безвідкличну і діяв відповідним чином, покладаючись на таке сприйняття [10, 39]. Дана норма діє подібно до правового механізму *promissory estoppel* у американському праві. Тож, в багатьох аспектах, що стосуються зобов'язальної сили оферти, Принципи УНІДРУА повторюють англо-американський підхід.

Друга важлива відмінність між англо-американською та германською системами права полягає у тому, з якого моменту до-

говір треба вважати укладеним, тобто коли саме відбувається акцепт оферти.

Для того, щоб акцепт став чинним і укладення договору завершилося за англо-американським підходом акцептанту достатньо відправити свій акцепт оференту (теорія «поштової скриньки» винайдена у справі *Adams vs. Lindsell* 1818 р.) [12, 53], в той час як за германським підходом акцепт повинен надійти на адресу оферента (теорія «одержання»).

Одразу дається ознаки, що теорія поштової скриньки штучно сконструйована і не відповідає природі договірних відносин, адже для того, щоб договір відбувся волі оферента і акцептанта повинні взаємодіяти, а не існувати паралельно у просторі. К. Цвайгерт і Х. Кьотц справедливо вважають, що конструкція «поштової скриньки» набула поширення в рамках англо-американської правової системи лише тому, що потрібно було якимось чином обмежити часовими рамками можливість оферента відкликати свою оферту [12, 53]. Зрозуміло, що якщо відкличність оферти обмежити практично виправданими умовами, що й було зроблено Принципами УНІДРУА, то необхідності у штучних конструкціях не виникає.

Тому Принципи УНІДРУА (ст. 2.1.6(2) ПУ) обрали германський підхід до цього питання, і так само як і Віденська конвенція відобразили принцип «одержання» акцепту, а не теорію «поштової скриньки», тож згідно із Принципами договір вважається укладеним з моменту отримання акцепту оферентом, а не з моменту його передачі на пошту.

Крім класичного акцепту ст. 2.1.6(3) Принципів УНІДРУА також перебачає «фактичний акцепт», коли укладення договору співпадає із правовідносинами, що вже реально розпочалися [10, 66]. Подібна норма міститься у ч. 2 ст. 642 ЦК України.

За класичним правилом акцепт, що змінює оферту становить нову оферту. Проте подальші наслідки з цього правила у законодавстві більшості країн (наприклад, у

ЦК України це ст. 646) не визначаються. Які саме наслідки потрібно було б законодавчо закріпити видно зі справи англійського суду *Hyde v Wrench* 1840 р. [8, 39]. Суть справи полягає у тому, що D захотіла продати ферму P за ціною £1,000. У відповідь P запропонувала £900, D відхилила таку пропозицію. Після чого P згодилася акцептувати оферту £1,000. D відмовилася вчиняти правочин і P подала до суду позов з вимогою виконати зобов'язання в натурі. Оскільки відхилення оферти веде до втрати нею чинності і акцептувати її вже більше неможливо, суд постановив, що зустрічна оферта має такі самі наслідки як пряме відхилення. Таким чином, зустрічна оферта P з умовою купити за £900, має своїм наслідком відхилення і втрату чинності первісної оферти D продати за ціною £1,000. P уже її не може прийняти. В результаті, останнє повідомлення P треба розглядати не як акцепт, а як наступну оферту купити за £1,000, яку D може за бажанням акцептувати чи відхилити.

У Принципах УНІДРУА врахували цей висновок із британської судової практики і у коментарі до ст. 2.1.5 ПУ (Відхилення оферти) роз'яснюється, що відхилення оферти може відбуватися не тільки прямо але й опосередковано, шляхом надсилання зустрічної оферти.

Крім класичного правила про зустрічну оферту, Принципи УНІДРУА пропонують новелу, яка полягає у тому, що поряд із безумовним акцептом, ст. 2.1.11 Принципів УНІДРУА допускає, що акцепт може містити в собі деякі доповнення чи коригування оферти, якщо це суттєво не змінює її зміст. Формулювання, вжите у ст. 2.1.11, вказує що ця норма була запозичена із аналогічної за своїм змістом ст. 2-207 УКомК США [11, 81]. Норма, згідно з якою допускається акцепт із незначними змінами, є потрібною задля уникнення випадків, коли одна зі сторін намагається недобросовісно уникнути договору, посилаючись на те, що він був неукладений, оскільки акцепт містив зміни. В той же час практика до-

говірних відносин свідчить, що ідеальних акцептів не існує. Наприклад, зміни в акцепті можуть бути викликані намаганням особи по-своєму викласти ті ж самі умови, які їй пропонувалися в оферті, навряд чи доцільно у такій ситуації вважати такий акцепт «зустрічною офертою».

Наступна новела Принципів УНІДРУА полягає в тому, що зміни та доповнення до договору можуть міститися не лише в акцепті, але й в так званих «письмових підтвердженнях» – документі, який зазвичай надсилається діловому партнеру на підтвердження щойно підписаного договору. Як показує практика бізнесових відносин такий документ дуже часто містить у собі якісь нові умови, додаткові до того, що вже було викладено у договорі. Стаття 2.1.12 ПУ допускає можливість долучення таких умов до вже існуючого договору, якщо вони надійшли в скорому часі після укладення договору і одержувач письмового підтвердження негайно не заперечив проти них. Очевидно, в бізнес-середовищі ситуація внесення певних змін чи додаткових умов по факту підписання договору повторювалася дуже часто, а правового регулювання вона не мала, тож Принципи УНІДРУА надали таке регулювання, чітко визначивши, що такі нові умови стають частиною договору.

Ще одна новела Принципів УНІДРУА пов'язана із можливістю укладення договору без наперед визначених умов. Трапляється, наприклад, що підприємці, не вдаючись в деталі, вирішують, що для них дані умови вигідні, і швидко, аби не втратити вдалу оборотку, укладають договір. А вже потім по-факту починають між собою з'ясовувати: про що ж все-таки вони домовилися. Якщо підходити до оферти строго юридично, то вона має містити всі істотні умови договору і такої ситуації просто не повинно виникати, але ж практика свідчить про інше. Тому ст. 2.1.14 Принципів УНІДРУА встановлює норму про допустимість укладення договору зі свідомо неврегульованими умовами.

Здавалося б норма про дійсність договору із пропущеними умовами революційно нова. Проте російські цивілісти І.Б. Новицький, Л.А. Лунц навіть у радянські часи, коли панував цілковитий нормативізм, припускали, що «у договорах між приватними особами необов'язково, щоб з самого початку з повною ясністю і точністю було визначено зміст правовідносин між кредитором та боржником. Для визнання договору дійсним досить того, щоб у ньому містилися достатньо ясні вказівки, за допомогою яких можна з'ясувати предмет вимоги кредитора, або щоб у договорі було надано який-небудь масштаб, за допомогою якого можна встановити зміст зобов'язання» [7, 43].

Взагалі-то Принципи УНІДРУА спромоглися врегулювати дуже важливе питання: чи може взагалі бути укладений договір, коли наперед не визначено усіх істотних умов? І відповіли на це питання ствердно.

Для порівняння Віденська конвенція з міжнародної купівлі-продажу товарів 1980 р. у цьому питанні має суттєві внутрішні суперечності, зокрема щодо такої істотної умови як ціна договору. Так, ст. 14 Віденської конвенції передбачає, що ціна чи можливість її визначення повинні бути чітко зазначені в оферті, в той час як ст. 55 прописує порядок визначення ціни, коли вона не була вказана заздалегідь.

Згідно зі ст. 14, якщо в оферті не буде прямо чи конклюдентно зазначено ціну, то договору не існує, а ст. 55 свідчить про те, що договір був укладений, а ціну можна вирахувати потім. Така недосконалість норм Віденської конвенції пояснюється намаганням її авторів врахувати усі підходи усіх систем права.

На той час країни соціалістичного табору заперечували проти укладення договорів без зазначення ціни, оскільки очікувалося що сторони мають узгоджувати свій договір із плановою економікою уряду. Також у деяких країнах континентального права, зокрема у Франції пропу-

щені умови в договорі сприймалися досить критично, зокрема через те, що це давало можливість в односторонньому порядку диктувати ціну слабшій стороні. Крім того, зазначалося, що договори із невизначеною ціною, погано вплинуть на країни, що розвиваються, внаслідок постановлення невигідних умов на сировину у порівнянні із постійно зростаючою ціною на товари певного виробництва.

І лише делегація зі США наполягала на тому, щоб договори купівлі-продажу на умовах довготривалих поставок, залишали можливість визначати ціну та кількість товарів відносно можливостей продавця та побажань покупця [4].

З огляду на всі перелічені аргументи у текст Конвенції було включено дві протилежні за своєю ідеєю статті – 14 і 55.

Принципи УНІДРУА розв'язали це питання, даючи зрозуміти, що основна риса оферти полягає не в тому, що в ній повинні бути чітко вказані всі істотні умови договору, а в тому, що offerent повинен завдяки оферті чітко висловити свій намір бути зобов'язаним у випадку її прийняття. А для того, щоб допомогти сторонам сформулювати зміст договору у главі 4 Принципів УНІДРУА «Тлумачення» прописані окремі норми, як інтерпретувати прогалини у договорі, а в главі 5 «Зміст» передбачено, яким чином визначати зміст умов, які не визначили сторони.

Інша поширена ситуація відходу від стандартного функціонування оферти та акцепту виникає тоді, коли підприємства обмінюються стандартними проформами договорів. Тут виникає одразу кілька проблем, кожна з яких потребує належного нормативного врегулювання. По-перше, у типових умовах, розроблених в односторонньому порядку, з-поміж іншого можуть бути прописані якісь незвичні або навіть сумнівні положення, по-друге, у типових умовах може бути зазначено одне, а сторони на словах домовлялися про інше і, третє, компанії могли взаємно обмінятися власними типовими умовами так і не узго-

дивши, яка ж із проформ становить зміст їхнього договору.

Хоча таких випадків доволі багато, законодавство держав їх не регулює, вважається, що загальних положень про оферту і акцепт достатньо. В свою чергу Принципи УНІДРУА містять ряд спеціальних норм щодо договорів укладених із застосуванням типових проформ (ст.ст. 2.1.19–2.1.22 ПУ).

Зокрема, Принципи передбачають, що неочікувані формулювання типових умов є недійсними, якщо тільки сторона, якій вони пропонуються, прямо їх не прийняла (2.1.20 ПУ). В англійській судовій практиці з цього приводу Лорд Денінг підсумовує, що стороні не можна дозволяти скористатися перевагами своїх типових умов, доки такі умови належним чином не доведені до відома іншої сторони [8, 41].

Щодо конфлікту між типовими умовами та тими умовами, на яких наполягає одна зі сторін, типові умови поступаються умовам, запропонованим іншою стороною. Такий механізм врегулювання пропонує ст. 2.1.21 Принципів УНІДРУА і це єдино можливе вирішення, оскільки зміст договору полягає у тих умовах, у яких сторони спільно відобразили свою волю. Бажано звичайно нову умову закріплювати у письмовому вигляді, окремим документом, який долучається до типових умов.

Дуже поширеною у бізнес-середовищі є проблема «зіткнення проформ» (*battle of forms*) – це конфлікт, який виникає з огляду на те що і оферент, роблячи оферту, і адресат оферти, приймаючи її, звертаються до своїх власних типових умов. Такий конфлікт можна вирішити застосувавши: 1) доктрину «останнього пострілу» – договір буде вважатись укладеним на основі тих умов, які були надіслані останніми або тих, до яких востаннє звертались; 2) доктрину «нокауту», яка визначає, що договір буде вважатись укладеним на основі узгоджених умов та тих стандартних умов, які є спільними по суті (Коментар до ст. 2.1.22 ПУ) [10, 72]. Принципи УНІДРУА обрали

другий підхід і це ще одна їхня новела та відхід від класичного функціонування оферти та акцепту, відповідно до якого мала би застосовуватися доктрина «останнього пострілу», коли останні надіслані умови по суті становлять зустрічну оферту.

Судовий прецедент Великобританії з приводу суперечності типових проформ підтвержує влучність регулювання, обраного у Принципах УНІДРУА.

У справі *Hertford Foods Ltd v Lidl UK GmbH* 2001 р. позивач намагався виправдати невиконання свого зобов'язання за договором посилаючись на застереження «про форс-мажор», яке було зазначено у його типових умовах. Апеляційний суд постановив, що оскільки договір був укладений на суперечних типових умовах, то проформа жодної зі сторін не становить договір. Суд спромігся встановити зміст попередньої усної домовленості щодо поставки товарів, яка містила всі істотні умови. В результаті застереження «про форс-мажор» позивача втратило чинність, позивач був визнаний таким, що порушив договір, відповідно зустрічний позов відповідача щодо порушення договору було задоволено [8, 40].

Найголовнішою заслугою Принципів УНІДРУА слід вважати те, що вони доповнили процедуру укладання договорів етапом про проведення переговорів. Жодне законодавство, крім рестейтментів США, не містить норм про переддоговірні відносини. Відповідно до Принципів вступ у переговори не зобов'язує сторони до безпосереднього укладання договору. Кожна зі сторін має право такі переговори завершити, якщо дійде висновку, що переговори не досягають поставленої мети [1, 45]. В той же час ст. 2.1.15 ПУ встановлює, що переговори повинні проводитися добросовісно. Це означає, що якщо сторона від самого початку не мала наміру укласти договір, а проводила переговори, наприклад, для того, щоб перебити можливість укладання договору з її прямим конкурентом, то вона може бути визнана судом на

підставі ст. 2.1.15 ПУ відповідальною за відшкодування збитків, якщо інша сторона зазнала шкоди внаслідок недобросовісних переговорів.

В свою чергу ст. 2.1.16 ПУ встановлює, що якщо під час переговорів однією стороною передається інформація, яку слід вважати конфіденційною, тоді інша сторона зобов'язана не розголошувати цю інформацію і не використовувати її неналежним чином для власних цілей незалежно від того, чи сторони вступають у договірні відносини в подальшому.

Таким чином відповідно до ст.ст. 2.1.15–2.1.16 Принципів УНІДРУА сторона несе відповідальність не тільки за невиконання зобов'язання, некоректний виклад власних намірів (ведення іншої сторони в оману), але й за неправомірне використання інформації у власних цілях [3, 76].

Проаналізувавши регулювання інституту укладення договору, запропоноване Принципами УНІДРУА, ми дійшли до наступного **висновку**: у нормах Принципів УНІДРУА, що стосуються порядку укладення договору, найкраще відображена сутність

політики цього документа, яка полягає в тому, щоб за будь-яких умов зберегти договір (*favour contractus*). Таким чином, регулювання Принципів направлене на те, щоб показати, як би не домовлялися сторони: з визначенням істотних умов чи без них, проводячи довготривалі переговори чи укладаючи договори нашвидкоруч, а потім навздогін надсилаючи письмові підтвердження для визначення умов, яких недовистачає, – їхній договір все одно буде вважатися укладеним і чинним, навіть якщо класичну оферту та акцепт в ньому неможливо простежити. Таке регулювання потрібне для того, щоб озброїти суд нормами на випадок, коли сторона, щоб ухилитися від виконання договору, подає позов про визнання договору неукладеним. Оскільки українське цивільне законодавство не містить настільки широкий спектр норм щодо укладення договору, то його цілком можна доповнити Принципами УНІДРУА як звичаєвого права, що суттєво допоможе національним судам при вирішенні спорів стосовно укладення договору.

Список літератури:

1. *Боярська З.І.* Міжнародне комерційне право: навч.-метод. посібник / З.І. Боярська. – К.: КНЕУ, 2006. – 196 с.
2. *Васильев Е.А.* Гражданское и торговое право зарубежных государств: учебник: в 2-х т. / Е.А. Васильев, А.С. Комаров. – 4-е изд., перераб. и доп. – Т. 1. – М.: Международные отношения, 2008. – 560 с.
3. *Варшаломидзе Л.Г.* Унификация норм международного частного права в рамках УНІДРУА: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 / Л.Г. Варшаломидзе. – К., 1998 – 203 с.
4. *Garro M.A.* Reconciliation of Legal Traditions in the U.N. Convention on Contracts for the International Sale of Goods / Alejandro M. Garro. – 23 INT'L LAW. – 1989. – available at: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/garro14,55.html>
5. *Конвенція Організації Об'єднаних Націй про договори міжнародної купівлі-продажу товарів від 11 квітня 1980 року* / ООН, ЮНСІТРАЛ – Офіц. вид. – Відень: English, Publishing and Library Section, UN Office, 2010 – available at: <http://www.uncitral.org/pdf/english/texts/sales/cisg/CISG.pdf>
6. *Markesinis B.* The German Law of Contract A Comparative Treatise / Sir Basil Markesinis, Hannes Unberath, Angus Johnston. – 2nd ed. – Oxford: Hart Publishing, 2006. – 979 p.
7. *Новицкий И.Б.* Общее учение об обязательстве / Л.А. Лунц, И.Б. Новицкий. – М.: Госюриздат, 1950. – 416 с.

8. *Stone R. The modern Law of Contract / Richard Stone. – 5th ed. – London: Cavendish Publishing Limited, 2002 – 503 p.*

9. *Treitel G.H. The Law of Contract / Sir Guenter Treitel. – 11th edition – London: Sweet & Maxwell, 2003. – 1117 p.*

10. *UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts 2010: за станом на 2011 р. / Міжнародний інститут з уніфікації приватного права. – Офіц. вид. – Рим.: Видавництво UNIDROIT, 2011 – 454 с.*

11. *Uniform Commercial Code. – the American Law Institute, 2001. – 384 p.*

12. *Цвайґерт К., Кемґ Х. Введение в сравнительное правоведение в сфере частного права: в 2-х т. / [пер. с нем. Ю.М. Юмашева]. – Т. 2. – М.: Международные отношения, 1998. – 512 с.*

13. *Цивільний кодекс України: науково-практичний коментар / [за ред. Розробників проекту Цивільного кодексу України]. – К.: Істина. – 928 с.*

РЕЗЮМЕ

В статті порівнюється інститут заключення договору, як він представлений в романо-германському і англо-американському праві і Принципах УНІДРУА – єдиному уніфікованому на міжнародному рівні правовому акті в області договірного права. Проаналізовані підходи, якими керувалися розробники Принципов УНІДРУА при виборі норм для регулювання тих або інших аспектів заключення договору. Крім того, дається розгорнута характеристика новелл, внесених Принципами УНІДРУА в регулювання даного інституту. В частині, розглянуто порядок формування договору, включаючого в себе етап ведення переговорів.

SUMMARY

This article compares the regulation of the contract conclusion according to Civil law and common law systems from one hand and the UNIDROIT Principles from another. As far as the UNIDROIT Principles is the only one legal act in the world which establishes the standards of unified Contract Law, this article explains the solutions chosen by its authors in order to provide the most effective regulation. Besides the article discovers those new ideas UNIDROIT Principles involves into regulating of the contract conclusion, particularly concerning the negotiation's process.

*Рекомендовано кафедрою цивільного, господарського
права та процесу*

Подано 28.01.2013.