

Семина П.В.

бакалавр

юридический факультет

Национальный исследовательский университет

«Высшая школа экономики»,

Россия, г. Санкт-Петербург

СТАНДАРТНЫЕ УСЛОВИЯ ДОГОВОРОВ В МЕЖДУНАРОДНОМ ЧАСТНОМ ПРАВЕ

Аннотация: В условиях глобализации, увеличения массового производства и потребления товаров использование стандартных условий договоров становится все более актуальным. Одновременно на практике возникает множество вопросов, касающихся правового регулирования стандартных условий в коммерческом обороте. Так как на уровне национальных законодательств такое правовое регулирование является неоднородным, представляется целесообразным изучение международных инструментов, выработавших определенные унифицированные подходы и решения в данной сфере.

Ключевые слова: стандартные условия, общие условия, борьба форм, правило «последнего выстрела», теория «нокаута», неожиданные стандартные условия.

STANDARD TERMS IN INTERNATIONAL PRIVATE LAW

Annotation: In the context of globalization, increase in mass production and consumption of goods, the use of standard terms is becoming more and more relevant. At the same time in practice a lot of questions arise concerning the legal regulation of general conditions in commercial turnover. Since at the level of national legislations such a legal regulation is not uniform, it seems appropriate to

study international instruments that have developed certain unified approaches and solutions in this area.

Key words: *standard terms, general conditions, battle of forms, last shot rule, knock-out rule, surprising terms.*

Цель данной статьи заключается в том, чтобы критически проанализировать различные подходы, сформировавшиеся в международном частном праве в отношении стандартных условий договоров. Практическая ценность исследования состоит в том, что в международных транзакциях стандартные условия используются достаточно часто, и выработка единого подхода поможет унифицировать существующие правила и стабилизировать оборот.

Наиболее детальная унификация и гармонизация норм международного частного права по вопросам стандартных условий договоров осуществлена в Принципах международных коммерческих договоров¹ (далее – Принципы УНИДРУА) и Принципах европейского договорного права². Обширная практика по применению стандартных условий сложилась по Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров³ (далее – Венская Конвенция). В то время как в Принципах УНИДРУА и в Принципах европейского договорного права стандартным условиям посвящено несколько статей, в Венской Конвенции данный вопрос прямо не урегулирован. Однако согласно сложившемуся мнению в доктрине⁴ и в практике⁵ суды и арбитражные трибуналы должны полагаться на общие нормы, касающиеся заключения договора (ст.14 – 24 Венской Конвенции) и толкования договора (ст. 8 Венской Конвенции).

¹ Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА (PICC), 2010. Ст. 2.1.19 – 2.1.22

² Принципы европейского договорного права (PECL), 2002. Ст. 2:104, 2:209.

³ Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров (CISG), 1980.

⁴ Peter Schlechtriem, Ingeborg Schwenzer. Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG). 4th ed., Oxford University Press, 2016.

⁵ Austria 31 August 2005 Supreme Court (Tantalum case) <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/050831a3.html>; Germany 26 June 2006 Appellate Court Frankfurt (Printed goods case) <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/060626g1.html> ; Italy 21 November 2007 Tribunale [District Court] Rovereto (Takap B.V. v. Europlay S.r.l.) <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/071121i3.html>.

Не останавливаясь подробно на определении и признаках стандартных условий, обратимся к наиболее актуальным вопросам, возникающим в их правовом регулировании.

Во-первых, одной из проблем является определение того, стали ли стандартные условия частью договора при его заключении. В практике применения Венской Конвенции и вышеуказанных кодификаций договорного права сложились разные подходы к разрешению данного вопроса.

Первым критерием в определении того, стали ли стандартные условия частью договора, является недвусмысленная отсылка к стандартным условиям одной из сторон непосредственно в самом договоре. Данный критерий не вызывает разногласий в доктрине и на практике⁶. Иногда данный критерий характеризуют как «прозрачность»⁷. Например, отмечается, что отсылка не должна быть слишком расплывчатой и вежливой. Так, в одном деле суд признал следующие условия недостаточно ясными: «Можем ли мы указать, что для всех поставок и услуг действительны только известные общие условия поставки и поставки для продуктов и услуг электротехнической промышленности»⁸. Также стандартные условия не должны быть «спрятаны» в контракте или изложены на ином языке, чем тот, которым владеет контрагент по договору.

В отношении второго критерия в юридической литературе и в практике судов и международных арбитражных трибуналов не прослеживается единообразного подхода. Прецедентным стало решение Верховного суда Германии 2001 года по делу *Machinery case*⁹ (применимым материальным правом в данном деле была Венская Конвенция). Покупатель из Испании и

⁶ CISG-AC Opinion No 13, Inclusion of Standard Terms under the CISG. Rapporteur: Professor Sieg Eiselen, College of Law, University of South Africa, Pretoria, South Africa. Adopted by the CISG Advisory Council following its 17th meeting, in Villanova, Pennsylvania, USA, on 20 January 2013.

⁷ Ingeborg Schwenzer, Pascal Hachem, Christopher Kee. *Global Sales and Contract Law*. Oxford University Press. 2012.

⁸ *CSS Antenna, Inc v Amphenol-Tuchel Electronics, GmbH*, D Md, 8 February 2011, CISG-online 2177.

⁹ Germany 31 October 2001 Supreme Court (*Machinery case*) <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/011031g1.html>.

продавец из Германии заключили договор на продажу использованного станка, в том числе продавец должен был установить станок в помещении покупателя. Стандартные условия продавца содержали освобождение от ответственности за любые дефекты в используемом оборудовании. Несмотря на то, что продавец сделал общую отсылку к своим стандартным условиям, он не предоставил покупателю копию этих условий. Установка станка потребовала больше времени, чем ожидалось, и покупатель потребовал возместить затраты на установку. Продавец отказался платить, ссылаясь на пункт, содержащийся в его стандартных условиях. Верховный суд указал, что стандартные условия будут эффективно инкорпорированы в договор при соблюдении одновременно двух условий. Во-первых, намерение оферента включить свои стандартные условия должно быть очевидным для получателя оферты. Для этого обычно требуется четкая и понятная ссылка на эти стандартные условия в тексте самого договора. Во-вторых, оферент должен *«передать текст стандартных условий получателю или сделать его доступным иным способом»*. Поскольку в данном деле продавец не передал покупателю текст стандартных условий и не сделал его доступным иным способом, Верховный суд указал, что стандартные условия не стали частью договора. При этом сославшись на два критерия, суд не разъяснил, что означает *«сделать доступными иным способом»*. Именно второй критерий подвергся критике в научном сообществе¹⁰. В доктрине возник спор в отношении того, достаточно ли для инкорпорации стандартных условий ясной и недвусмысленной отсылки к ним, или же требуется предоставить *«разумный доступ»* к данным условиям контрагенту по договору, или даже направить копию общих условий в качестве приложения к договору.

Аргументы противников подхода к включению стандартных условий путем их передачи сводятся к следующему.

¹⁰Sieg Eiselen. The Requirements for the Inclusion of Standard Terms in International Sales Contracts (2011). 14 (1) Potch. El. L.J.; Peter Huber. Standard Terms under the CISG (2009). 13 Vind. J. Int'l Com. Arb., p. 124.

Во-первых, такое толкование не учитывает открытость статьи 8 Венской Конвенции, в соответствии с которой даже подразумеваемая инкорпорация на основе переговоров и иных значимых для дела обстоятельств может быть рассмотрена как надлежащая¹¹. Так, в деле *Propane case* было отмечено, что, так как Венская Конвенция не содержит особых требований к инкорпорации стандартных условий, то эффективность такой инкорпорации должна оцениваться в соответствии со статьями Венской Конвенции, касающимися, в частности, заключения договора и толкования воли сторон договора¹². Следовательно, согласно общим требованиям Венской Конвенции включение стандартных условий может быть осуществлено путем их обсуждения в ходе переговоров без предоставления их копии или иного разумного доступа. К тому же, правовая позиция по делу *Machinery case* никак не учитывает ранние решения по аналогичным делам¹³, что противоречит статье 7(1) Венской Конвенции, нарушает единообразие ее толкования¹⁴.

Вместе с тем, стоит отметить, что Венская Конвенция не предоставляет каких-либо упрощенных правил для включения общих условий в договор¹⁵. Анализ статьи 14 Венской Конвенции свидетельствует о том, что стандартные условия должны быть включены в оферту; в соответствии со статьей 8 Венской Конвенции контрагент по договору должен знать о намерении другой стороны включить такие стандартные условия в договор. Нормы Венской Конвенции не позволяют сделать однозначный вывод о том, достаточно ли обычной отсылки в договоре для включения стандартных

¹¹ Peter Schlechtriem, Ingeborg Schwenzer. Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG). 4th ed., Oxford University Press, 2016.

¹² Austria 6 February 1996 Supreme Court (Propane case) <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960206a3.html>.

¹³ The Tribunal commercial de Nivelles (Belgium) OGH, 6 February 1996, CISG-online 224 (followed by OGH, 17 December 2003, CISG-online 828); Trib com Nivelles, 19 September 1995, CISG-online 366.

¹⁴ Martin Schmidt-Kessel. On the Treatment of General Terms and Conditions of Business under the UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG) (criticizing interpretation of German Federal Supreme Court of 31 October 2001, VII ZR 60/01 in which the Supreme Court held that "the user of general terms and conditions is required to transmit the text to the other party or make it available in another way").

¹⁵ Burghard Piltz. Standard Terms in UN-Contracts of Sale (2004). 8 VJ., § 2.

условий или же необходимо приложить к договору копию стандартных условий.

В-вторых, на уровне национального законодательства в большинстве стран принят более мягкий подход к включению общих условий, в частности, в Германии, Австрии, Англии обычной отсылки достаточно для инкорпорации стандартных условий в контракт¹⁶.

Однако, как верно отмечено в самом решении и в комментариях к нему, такой подход основан на справедливом предположении о том, что существует существенная разница между внутренними транзакциями и международной куплей-продажей, так как во внутренних продажах стороны, как правило, знакомы с «типичным набором» стандартных условий, характерных для национальной правовой системы¹⁷.

В-третьих, один из основных аргументов противников включения стандартных условий путем их передачи является то, что такой подход не практичен для предпринимателей, поскольку речь идёт не о потребительских договорах, в которых «слабая сторона» нуждается в дополнительных гарантиях, в частности, в виде приложения копии стандартных условий к договору, а о коммерсантах, которые осуществляют предпринимательскую деятельность на свой риск¹⁸. Более того, передача текста стандартных условий каждый раз при заключении договора возлагает дополнительное бремя на бизнес, если договор заключается не путем электронного обмена документами. К тому же, обязанность по передаче текста общих условий или по предоставлению иного разумного доступа к ним в целом противоречит экономической реальности, поскольку, как правило, стандартные условия редко подробно изучаются.

¹⁶ Stefan Vogenauer. Commentary on the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts (UPICC). 2nd ed., Oxford University Press, 2009.

¹⁷ Sieg Eiselen. The Requirements for the Inclusion of Standard Terms in International Sales Contracts (2011) 14 (1) Potch. El. L.J., p. 3. p. 12; Peter Huber. Standard Terms under the CISG (2009) 13 Vind. J. Int'l Com. Arb., p. 124.

¹⁸ Martin Schmidt-Kessel. On the Treatment of General Terms and Conditions of Business under the UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG).

На мой взгляд, следует согласиться с профессором Магнусом¹⁹ в том, что аллокация риска была бы несправедливой, в том числе и для предпринимателей, если бы для включения стандартных условий в договор было бы достаточно одной ссылки, а контрагент по договору обязан был бы принимать действия для установления содержания стандартных условий. Такой подход противоречит принципу добросовестности, в частности, обязанности информировать своего контрагента должным образом о содержании договора. Как отметил Верховный суд Германии, оференту предоставить копию своих стандартных условий легче, чем получателю расспрашивать об их содержании.

Вместе с тем, нельзя не согласиться с теми авторами, которые отмечают, что обязанность по соблюдению подобных формальностей для инкорпорации стандартных условий противоречит либеральному «духу» Конвенции²⁰. Действительно последующие судебные акты истолковали правовую позицию по делу *Machinery case* ограничительно. Так в нескольких делах²¹ рассматривалась лишь обязанность вручить стандартные условия контрагенту по договору, в то время как возможность сделать их текст доступным иным способом рассмотрена не была. Такой ограничительный подход вряд ли себя оправдывает.

Таким образом, наиболее правильным было бы полагаться на стандарт предоставления разумного доступа к общим условиям, в том числе и путем передачи текста стандартных условий, но не ограничиваясь им. Также если между сторонами сложились длительные деловые отношения или практика, либо же существует обычай о включении общих условий путем простой отсылки к ним, то такой обычной отсылки должно быть достаточно²².

¹⁹ Ulrich Magnus. *Incorporation of Standard Contract Terms under the CISG*. Simmonds & Hill Publishing, 2008, p. 319.

²¹ Germany 24 July 2009 Appellate Court Celle (Broadcasters case) <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/090724g1.html>.

²² Belkis Vural. *Formation of Contract According to the CISG*. (2013) 1 *Ank. Bar Rev.*, p. 130.

Стандарт, установленный в деле *Machinery case*, следует считать обоснованным, но толковать решение следует расширительно.

Однако решение по делу *Machinery case* было принято в 2001 году, когда коммуникация посредством электронной почты и заключение договоров с помощью веб-сайтов не было распространено. Поэтому критерий предоставления другой стороне иного разумного доступа должен также толковаться с учетом развития средств электронной коммуникации²³. В некоторых комментариях отмечается, что обязанность по передаче текста стандартных условий в целом не применима в том случае, если стороны заключают договор путем электронного обмена документами²⁴. В случае заключения договора через веб-сайт могут возникнуть некоторые сложности. В частности, условия, содержащиеся на сайте, могут периодически меняться, на сайте может быть несколько ссылок на различные стандартные условия, ссылка на сайт может не работать. Представляется, что для удовлетворения критерию «предоставления разумного доступа» необходима гиперссылка, по которой можно будет прямо перейти к содержанию стандартных условий, то есть контрагенту по договору не придется самому искать такие условия на сайте. Предполагается, что ссылка будет достаточной, если версия стандартных условий, к которым она отсылает, доступна для сохранения и печати²⁵.

Несмотря на то, что в Принципах УНИДРУА применение стандартных договорных условий урегулировано достаточно подробно, ответа на вопрос о том, когда общие условия становятся частью договора, не дано. В официальном комментарии рассматривается две ситуации: когда стандартные условия содержатся в самом контракте и когда они находятся в отдельном файле. Если стандартные условия содержатся в самом договоре,

²³Sonja A. Kruisinga. Incorporation of Standard Terms under the CISG and Electronic Communication (2011). Schwenzer, I., Spagnolo, L. (eds.), *Towards Uniformity*, pp. 69 – 82.

²⁴Ingeborg Schwenzer, Florian Mohs. *Old Habits Die Hard: Traditional Contract Formation in a Modern World*. Sellier, European Law Publishers, 2006.

²⁵Ingeborg Schwenzer, Pascal Hachem, Christopher Kee. *Global Sales and Contract Law*. Oxford University Press, 2012.

достаточно, чтобы обе стороны подписали договор. Если же стандартные условия содержатся в отдельном файле, то подразумеваемого включения стандартных условий в договор недостаточно (например, путем анализа переписки сторон в ходе переговоров) – необходима специальная отсылка в тексте договора. Исключения могут составить случаи, когда между сторонами сложилась практика или же существует соответствующий обычай. Вместе с тем, официальный комментарий не дает ответа на вопрос, достаточно ли обычной отсылки во втором случае или же необходимо предпринять разумные шаги для привлечения внимания другой стороны к содержанию стандартных условий, т.е. предоставить разумный доступ к общим условиям. По данному вопросу позиции в доктрине также расходятся²⁶. На мой взгляд, данная дискуссия в целом аналогична проблеме включения стандартных условий в текст договора по Венской Конвенции, и как указывалось ранее, подход, согласно которому обычной отсылки к тексту стандартных условий недостаточно, представляется обоснованным.

В отличие от Венской Конвенции и Принципов УНИДРУА, Принципы европейского договорного права прямо устанавливают, что для эффективной инкорпорации стандартных условий сторона должна принять разумные меры для привлечения внимания другой стороны к тексту стандартных условий (п.1 ст. 2:104). При этом даже если стороны подписали договор, простой отсылки в тексте договора будет недостаточно для их инкорпорации (п. 2 ст. 2:104).

Одним из наиболее актуальных вопросов является инкорпорация неожиданных стандартных условий («surprising terms»). Это такие условия, включение в контракт которых контрагент по договору не мог разумно ожидать. Такие условия становятся частью договора только в том случае, если сторона прямо проинформировала своего контрагента о том, что намерена включить такие условия в договор. Так, в п. 2.1.20 Принципов

²⁶ MJ Bonell, An International Restatement of Contract Law: The UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts (3rd edn, 2005) 351.

УНИДРУА прямо предусматривается, что неожиданные стандартные условия не становятся частью договора, «если только они не были явно приняты другой стороной».

Обоснование данного правила заключается в том, чтобы не дать лицу воспользоваться несправедливым преимуществом, предложив условия, которые другая сторона, вероятно, не приняла бы, если бы могла разумно предположить их включение в договор. Таким образом, данное правило отражает общий принцип добросовестности и справедливости²⁷.

Неожиданный характер стандартного договорного условия будет зависеть от обстоятельств конкретного дела. Например, условие, которое встречается в стандартных условиях, обычно используемых в конкретной сфере торговли, не должно рассматриваться как неожиданное. Условие, которое несовместимо с переговорами, проведенными сторонами, практикой, сложившейся между ними, существенно изменяет характер договора, может рассматриваться в качестве неожиданного²⁸.

Одну из наиболее активных дискуссий в науке вызывает ситуация, когда каждая из сторон стремится включить свои стандартные условия в договор, сделав к ним отсылку. Такая ситуация именуется борьбой форм (battle of forms). В доктрине существует два конкурирующих правила: правило «последнего выстрела» (last shot rule) и правило «нокаута» (knock-out rule).

Согласно теории «последнего выстрела» договор считается заключенным на основе тех стандартных условий, которые были предложены последними. Если другая сторона делает отсылку к своим стандартным условиям, то это приводит к оферте на иных условиях. Договор не считается заключенным до тех пор, пока одна из сторон не согласится с офертой на иных условиях без предложения своих стандартных условий.

²⁷ Stefan Vogenauer. Commentary on the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts (UPICC). 2nd ed., Oxford University Press, 2009.

²⁸ Ingeborg Schwenzer, Pascal Hachem, Christopher Kee. Global Sales and Contract Law. Oxford University Press, 2012.

Например, продавец направляет покупателю оферту с предложением заключить договор купли-продажи на общих условиях продавца. Покупатель согласен заключить договор, но считает, что договор должен быть заключен на его стандартных условиях, поэтому направляет продавцу оферту на иных условиях. Продавец осуществляет акцепт. Согласно правилу «последнего выстрела» договор будет заключен на стандартных условиях покупателя, так как именно покупатель сделал отсылку к своим стандартным условиям последним, поэтому именно его стандартные условия стали частью договора.

В соответствии с теорией «нокаута» в случае, если каждая из сторон ссылается на свои общие условия, то договор считается заключенным на стандартных условиях, которые являются общими по существу. Те же части стандартных условий обеих сторон, которые различаются и противоречат друг другу, не становятся частью договора. Если же одна из сторон заранее объявила, что не будет заключать договор на иных стандартных условиях, чем ее собственные, то правило «нокаута» не применяется. Если бы в вышеописанном примере применялось правило «нокаута», то договор бы считался заключенным, а стандартные условия применялись бы в той части, в которой они не противоречат друг другу.

Венская Конвенция прямо не регулирует ситуацию с «борьбой форм». Правоприменительная практика также не отличается последовательностью: в одних ситуациях применяется правило «последнего выстрела»²⁹, в других – теория «нокаута»³⁰. В доктрине существует два подхода. Согласно первому подходу несмотря на отсутствие регулирования стандартных условий в Венской Конвенции, «борьба форм» должна быть разрешена в пользу теории «последнего выстрела» в соответствии со статьей 19 Венской Конвенции. В случае если стороны предлагают противоречащие друг другу стандартные условия, будут приняты те условия, которые были предложены одной из

²⁹ United States, Federal District Court Illinois, 7 December 1999 (Magellan International Corp. v Salzgitter Handel GmbH) <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/991207u1.html>.

³⁰ Germany 9 January 2002 Supreme Court (Powdered milk case) <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020109g1.html>; Germany 6 October 1995 Lower Court Kehl (Knitware case).

сторон в последнюю очередь и приняты без возражений другой стороной. Статья 19 базируется на общем правиле заключения договора на основе оферты и акцепта. Принятие предложения заключить договор на иных условиях не является акцептом, а рассматривается в качестве оферты на иных условиях. Таким образом, статья 19 Венской Конвенции располагает к принятию теории «последнего выстрела» в качестве общего правила³¹. Согласно второму подходу, поскольку статья 19 Венской Конвенции регулирует заключение договора на основании оферты и акцепта, а не включение стандартных условий в договор, Венская Конвенция не исключает применение теории «нокаута»³². На мой взгляд, следует согласиться с первым подходом, так как достижение соглашения о применении стандартных условий попадает в сферу действия статьи 19, хотя и не регулируется ей специально.

В отличие от Венской Конвенции, в Принципах УНИДРУА закреплена теория «нокаута», что отражено в ст. 2.1.22. В доктрине отмечается, что такое решение является более справедливым, так как обе стороны не приняли достаточных мер для разъяснения, что именно их стандартные условия будут применяться. Более того, такое правило позволяет сохранить договор в силе, в то время как стороны могут находиться в разногласии по поводу применимых общих условий.

Теория «нокаута» отражена и в Принципах европейского договорного права (ст. 2:209). По сравнению с Принципами УНИДРУА, ст. 2:209 Принципов европейского договорного права более детально регулирует случаи, при которых теория «нокаута» не будет применяться. Например, если сторона прямо заявила о том, что не согласна заключать договор на таких условиях, либо если такое заявление сделано без задержки после заключения

³¹Burghard Piltz. Standard Terms in UN-Contracts of Sale. (2004) 8 VJ., § 2.

³² Andrea Fejos. Battle of Forms under the Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG): A Uniform Solution? (2007) 11 (1) Vindobona J. of Int'l Com. L. & Arb., pp. 113-129.

договора одной из сторон. Отмечается также, что такое заявление не должно быть частью стандартных условий одной из сторон.

Помимо двух традиционных подходов в определении того, какие стандартные условия должны стать частью договора (теория «последнего выстрела» и теория «нокаута»), существуют также и иные подходы. Например, согласно теории «первого выстрела» применяются стандартные условия, предложенные первыми (такой подход принят в Дании). В соответствии с теорией «лучшего выстрела» применяются стандартные условия, которые являются наиболее эффективными, однако такой подход не принят ни в одной из правовых систем.

Таким образом, несмотря на унификацию подходов в международном частном праве в области применения стандартных условий, множество вопросов до сих пор остаются открытыми, а правоприменительная практика – противоречивой. Выработка единых подходов в данной сфере будет способствовать правовой определенности.

Использованные источники

1. Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА (PICC), 2010.
2. Принципы европейского договорного права (PECL), 2002.
3. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров (CISG), 1980.
4. CISG-Advisory Council Opinion No 13, Inclusion of Standard Terms under the CISG. Rapporteur: Professor Sieg Eiselen, College of Law, University of South Africa, Pretoria, South Africa. Adopted by the CISG Advisory Council following its 17th meeting, in Villanova, Pennsylvania, USA, on 20 January 2013.
5. Tantalum case. Austria 31 August 2005 Supreme Court <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/050831a3.html>.

6. Printed goods case. Germany 26 June 2006 Appellate Court Frankfurt
<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/060626g1.html>.
7. Takap B.V. v. Europlay S.r.l.. Italy 21 November 2007 Tribunale [District Court] Rovereto <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/071121i3.html>.
8. CSS Antenna, Inc v Amphenol-Tuchel Electronics, GmbH, D Md, 8 February 2011, CISG-online 2177.
9. Machinery case. Germany 31 October 2001 Supreme Court
<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/011031g1.html>.
10. Propane case. Austria 6 February 1996 Supreme Court
<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960206a3.html>.
11. The Tribunal commercial de Nivelles (Belgium) OGH, 6 February 1996, CISG-online 224.
12. OGH, 17 December 2003, CISG-online 828.
13. The Tribunal commercial de Nivelles, 19 September 1995, CISG-online 366.
14. Broadcasters case. Germany 24 July 2009 Appellate Court Celle
<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/090724g1.html>.
15. Magellan International Corp. v Salzgitter Handel GmbH . United States. Federal District Court Illinois, 7 December 1999
<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/991207u1.html>.
16. Powdered milk case. Germany 9 January 2002 Supreme Court
<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020109g1.html>.
17. Knitware case. Germany 6 October 1995 Lower Court Kehl
<https://cisgw3.law.pace.edu/cases/951006g1.html>.
18. Andrea Fejos. Battle of Forms under the Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG): A Uniform Solution? (2007) 11 (1) Vindobona J. of Int'l Com. L. & Arb.
19. Belkis Vural. Formation of Contract According to the CISG. (2013) 1 Ank. Bar Rev.

20. Burghard Piltz. Standard Terms in UN-Contracts of Sale (2004). 8 VJ.
21. Ingeborg Schwenzer, Florian Mohs. Old Habits Die Hard: Traditional Contract Formation in a Modern World. Sellier, European Law Publishers, 2006.
22. Ingeborg Schwenzer, Pascal Hachem, Christopher Kee. Global Sales and Contract Law. Oxford University Press. 2012.
23. Martin Schmidt-Kessel. On the Treatment of General Terms and Conditions of Business under the UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG).
24. MJ Bonell. An International Restatement of Contract Law: The UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts (3rd edn, 2005) 351.
25. Peter Huber. Standard Terms under the CISG (2009). 13 Vind. J. Int'l Com. Arb.
26. Peter Schlechtriem, Ingeborg Schwenzer. Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG). 4th ed., Oxford University Press, 2016.
27. Sieg Eiselen. The Requirements for the Inclusion of Standard Terms in International Sales Contracts (2011). 14 (1) Potch. El. L.J.
28. Sonja A. Kruisinga. Incorporation of Standard Terms under the CISG and Electronic Communication (2011). Schwenzer, I., Spagnolo, L. (eds.), Towards Uniformity.
29. Stefan Vogenauer. Commentary on the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts (UPICC). 2nd ed., Oxford University Press, 2009.
30. Ulrich Magnus. Incorporation of Standard Contract Terms under the CISG. Simmonds & Hill Publishing, 2008.