

АНГЛИЙСКОЕ КОНТРАКТНОЕ ПРАВО

Оферта





План:

1. Понятие и признаки оферты
 2. Отличие оферты от приглашения к переговорам;
 3. Презумпция «выкладки товаров»;
 4. Тендеры;
 5. Аукционы;
 6. Правила оферты и исключения.
 7. Отзыв оферты.
- Литература

1

Понятие и признаки оферты

Согласно ст. 395 ГК под «**Офертой**» признается предложение о заключении договора, сделанное одному или нескольким конкретным лицам, если оно достаточно определенно и выражает намерение лица, сделавшего предложение, считать себя связанным в случае его принятия (акцепта). Предложение является достаточно определенным, если в нем указаны существенные условия договора или порядок их определения.

И если для нас договор считается заключенным с момента, когда стороны достигли соглашения по всем существенным условиям то для АКП, имеет значение намерение сторон создать правовые последствия и встречное удовлетворение. Оферта наряду с акцептом составляют формулу Договора.

Оферта + Акцепт = Договор

Подходы к определению оферты неоднозначны, так Ансон, определяют оферту как «устное или вытекающее из поведения сообщение о желании вступить в юридически обязывающий договор, из условий которого ясно или подразумевается, что сообщение будет связывать оферента, как только лицо, которому оферта адресована, примет его путем действия, воздержания от действий или встречным обязательством».

Трейтель понимает под ней «выражение готовности согласовать специфические условия, сделанное с намерением создать обязывающий договор, и быть принятым лицом, которому оно адресовано».

Таким образом для оферты в АКП характерны следующие признаки:

1. **Сообщение о желании вступить в сделку** – свидетельствующее именно о намерении создать юридические, а не какие-либо другие отношения.
2. **Ясность или конкретность данного сообщения** – сообщение носит конкретный характер исключая двусмысленность, так в деле *Storer v. Manchester City Council* [1974] судья Деннинг сделал следующий вывод: «имеет значение то, что ты сделал, а не твое намерение сделать. Ты смотришь на то, что он сказал и сделал. Человек не может отказаться от договора сказав: я не имел намерение вступить в договор, если словами он сделал это»;
3. **Полнота сообщения** – сообщение носит завершенный характер т.е. составляет весь объем предмета будущей сделки. В отличие от Общего права ГК РК предусмотрел, что некоторые виды договоров имеют т.н. существенные условия договора, сузив при этом понятие полноты до определенных признаков. Так, ст. 393 указывает, что «Договор считается заключенным, когда между сторонами, в требуемой в подлежащих случаях форме, достигнуто соглашение по всем существенным его условиям. Существенными являются условия о предмете договора, условия, которые признаны существенными законодательством или необходимы для договоров данного вида, а также все те условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение». Как видно полнота сообщения в АКП носит более общий характер и может включать дополнительные признаки.
4. **Сообщение должно иметь возможность быть акцептовано** – т.е. носить правовой характер;
5. **Согласие второй стороны;**
6. **Намерение создать договор.**



Отличие оферты от приглашения к переговорам

Необходимо отличать оферту от приглашения к переговорам. Приглашение к переговорам направлено, как правило неопределенному кругу лиц и не содержит конкретных условий договора. Объявление по радио о том, что гражданин имеет в собственности раритетный автомобиль не является объявлением о продаже такого. При этом желающие посмотреть автомобиль могут в последующем согласовать договор купли-продажи. Согласно п. 4 ст. 395 ГК РК «Реклама и иные предложения, адресованные неопределенному кругу лиц, рассматриваются как **приглашение делать оферты**, если иное прямо не указано в предложении». При этом, «Содержащее все существенные условия договора предложение, из которого усматривается **воля лица**, делающего предложение, заключить договор на указанных в предложении условиях с любым, кто отзовется, признается **офертой** (публичная оферта)» (п. 5 ст. 395 ГК).

Обратимся к судебной практике, в деле *Gibson v. Manchester City Council* [1979] заявитель претендовал на дом, в котором он проживал считая, что приобрел его согласно оферты муниципалитета. В данном документе было указано, что муниципалитет «может рассмотреть возможность продажи дома Вам». В последующем, в связи с политической ситуацией (приход к власти Лейбористов взамен Консерваторов) муниципалитет изменил свое решение и выставил дом на продажу. Господин Гибсон обосновывал свои требования тем, что письмо муниципалитета было офертой и принято им до указанных событий. Однако, Палата Лордов оценила данное письмо, как предложение вести переговоры. Истолковав слова «может рассмотреть возможность продажи дома Вам» как свидетельство отсутствия сообщения о заключении сделки и имел в виду лишь намерение пригласить его к переговорам и озвучить приемлемую цену.

Совершенно противоположное решение было принято в деле *Storer v. Manchester City Council* [1974], где претендент на жилье получил письмо со словами «Договор на продажу». Заявитель подписал и отправил письмо до указанных политических событий. Суд посчитал, что данное письмо является офертой и удовлетворил иск.

Таким образом, выраженное надлежащим образом намерение лица является важным для суда при принятии решения.

Презумпция «выкладки товаров»

Суды используют систему презумпций при разграничении оферты от приглашения к переговорам. Одной из наиболее значимой для суда является **презумпция размещения товара**.

Разберем ее на примере дела *Pharmaceutical Society of Great Britain v. Boots Cash Chemists* [1953], где Бутс был обвинен в нарушении ст. 18 (1) (a) (iii) Закона о фармацевтике и ядах 1933 г., который предписывал продажу запрещенных ядов только под контролем зарегистрированного фармацевта. Апелляционный суд в первую очередь должен был определить, как нормы об оферте и акцепте могут быть применены к магазинам самообслуживания, где потребители акцептуют куплю-продажу продуктов путем их помещения в корзину. Учитывая это, фармацевт не имеет практической возможности препятствовать (контролировать) сделке и, следовательно, нарушает ст. 18 (1) (a) (iii) Закона. Апелляционный суд отклонил данный довод Фармацевтического общества указав, что размещение товара является приглашением к переговорам. Да, продавец направил оферту разместив товар на полке и которую в последующем кассир акцептировал посредством кассового аппарата. На этой стадии договор был под контролем фармацевта и соответственно не противоречит Закону о фармацевтике и ядах 1933 г. Это на первый взгляд нелогичное решение Апелляционного суда на самом деле предотвратило абсурдные последствия принятия позиции Фармацевтического общества. Так, в случае акцепта путем взятия товара с полки покупатель в дальнейшем не имел бы возможности вернуть товар обратно в случае если он передумал покупать товар. С позиции продавца это также накладывало бы на него обязательства продавать товар, выставленный на полку без возможности убрать иначе он был бы обвинен в нарушении договора.



4

Тендеры

Глава 46 ГК РК «Конкурсные обязательства», указывает, что «В конкурсном обязательстве его инициатор на основе определенных им предмета и исходных условий конкурса делает предложение принять в нем участие неопределенному или определенному кругу лиц и обязуется выплатить установленное вознаграждение победителю конкурса и (или) заключить с ним договор, соответствующий содержанию конкурсного обязательства» (ст. 910 ГК).

Аукцион – по АКП это в общем виде приглашение вести переговоры. Аукционист обязуется заключить договор с лицом, предложившим наиболее привлекательную цену за товар. Акцептирование происходит путем удара молотка. Так, в деле *Payne v. Cave* [1789] был сделан следующий вывод: «цена, предложенная покупателем, является офертой, от которой можно отказаться **до удара молотка**». Данное правило было закреплено и на законодательном уровне, так, в Законе о купле-продаже и товаров 1979 г. таким способом, договор акцептируется в момент принятия аукционистом.

Объявление о проведении аукциона не является офертой и соответственно не обязывает аукциониста продать товар или возместить расходы лиц, участвующих в нем.

5

Аукционы

Тендер – это аналог аукциона и тесно с ним связан. Если понятие аукциона официально закреплено в законе, то в АКП отсутствует легальное определение понятия тендера. Основное отличие тендера от аукциона заключается в механизме проведения. Если в аукционе процесс открытый и конкуренты видят и знают предложения, в тендере такие факты неизвестны.

6

Правила оферты и исключения

Основные правила оферты включают в себя:

1. **Сообщение должно быть получено второй стороной.** Так в деле *Taylor v. Laird* [1865] капитан судна решил уволиться во время плавания. Свои полномочия он передал новому лицу, а сам остаток пути отработал как навигатор. После прибытия он обратился в суд с иском о взыскании заработной платы. Судом было отказано, по причине того, что «капитан не направил работодателю предложение об увольнении, а у работодателя не было возможности принять или отказаться от этого предложения»;
2. **Предложение может быть отозвано до тех пор, пока оно не принято кем-либо.** В деле *Routledge v. Grant* [1828] Грант направил Рутледжу предложение взять в аренду дом с оговоркой о сроке в шесть недель данного предложения. После передумав, Грант отозвал свое первое предложение в течение указанных 6 недель. Однако Рутледж, получив второе письмо, направил ответ с согласием принять первоначальные условия. Суд определил, что «лицо направившее оферту в пределах срока может ее отозвать, пока стороны обоюдно не договорились по всем условиям сделки». Молчание Рутледжа в данном случае не является одобрением сделки.
3. **Сообщение может быть передано:** устно и письменно, кроме того признаются и передача посредством почты, телефону, телеграфу.

Исключения:

Как видно, английские суды строго разграничивают оферту от приглашения к переговорам. Однако имеются и исключения из этого правила.

1. Дело *Carlill v. The Carbolic Smoke Ball Company* [1892], ответчик разместил объявление где указал,



что заплатит 100 фунтов каждому кто будет принимать лекарство компании три раза в день в течении двух недель и тем не менее заболет гриппом. В подтверждении истинности компания внесла депозит в банк на сумму 1000 фунтов. Истица купила «лекарство» и принимала его согласно инструкции, но все равно заболела и обратилась в суд. Позиция ответчика базировалась на доводах о том, что

- Предложение было сформулировано неточно.
- Договор ничтожен т.к. указанное действие подпадает под понятие пари или ставки и запрещен законом.
- Если это договор страхования истца, то также ничтожен т.к. не указано имя застрахованного.

Суд данные доводы не принял, иск удовлетворил и указал:

- Договор состоялся т.к. предложение ответчика носило явно выраженный характер (письменная форма);
- Истец выполнил встречное удовлетворение путем приема лекарства по инструкции;
- Ответчик открыл депозит в банке;

2. Дело *Gibbs v. Boyd Gibbins* [1971], как мы помним по общему правилу реклама, не является офертой, а предложение вступить в переговоры. Истец продавал дом с указанием цены 25 000 фунтов, ответчик предложил 26 000 на что получил ответ в письме «Спасибо. Вы согласились на мою цену мы с женой поздравляем вас с покупкой». Позже ответчик передумал покупать дом. Суд иск удовлетворил и обязал ответчика заключить договор купли-продажи. Таким образом, фраза в ответном письме содержала, как посчитал, суд чрезмерную детализацию как оферту.

7

Отзыв оферты

Отзыв оферты возможен до тех пор, пока она не будет акцептована или отклонена. Соответственно, для АКП важно решить может ли оферта быть отозвана. Если предложение было акцептовано до его отзыва тогда отправитель оферты может быть признан виновным в нарушении договора в случае если он не захочет выполнять его условия. Ключевым моментом отзыва является надлежащее уведомление. Так, в деле *Burne & Co v. Leon Van Tien Hoven* [1879-80] ответчик направил письмо истцу в Нью-Йорк. Истец направил акцент телеграммой. После того, как телеграмма была направлена ответчик отозвал оферту. Суд решил, что акцепт произошел в момент отправки телеграммы и соответственно ответчик был не вправе отзываться оферту.

В случае если в оферте был указан срок ее действия, и он истек он может быть пролонгирован судом на обоснованный период (см., например, дело *Ramsgate Victoria Hotel Co Ltd v. Montefiore* [1865-66]).

Отзыв может быть произведен и третьей стороной. Общеизвестно, что отзыв оферты должен быть произведен надлежащим способом. Но нет строгого указания о том, что только отправитель оферты может его отозвать. Так, в деле *Dickinson v. Dodds* [1875-76] суд определил, что «третья сторона должна быть объективно связана с отправителем».

Отзыв в односторонних договорах. Как правило в рекламе, ориентированной для большого круга лиц невозможно определить момент, когда сторона акцептовала оферту и начала выполнять действия. Кроме того, невозможно отозвать оферту всем, кто видел такую рекламу. В таком случае, суд может обойти обязательность «надлежащего уведомления». Пример из американской практики дело *Shuey v. USA* [1875] суд постановил, что если оферта была направлена одним способом, то ее отзыв возможен таким же методом. Если реклама была сделана в местной газете, то отзыв должен быть сделан в этой же газете. Неважно увидели ли это все жители, ранее ознакомившиеся с офертой.

Выводы:

- Оферта является начальной стадией договорного процесса и ему уделяется большое внимание, данной процесс достаточно детализирован, при этом подходы к определению оферты неоднозначны;
- Оферта имеет свои правила и исключения и ее следует отличать от приглашения от ведения переговоров, аукциона и тендера;



Книга: Английское контрактное право

Лекция: Оферта

Автор лекции: Руслан Кенжегалиев

- Отзыв оферты возможен до тех пор, пока она не будет акцептована или отклонена.

Литература

1. N Andrews, Contract Law (2nd edn, Cambridge, 2015), chapter 21;
2. N Andrews. Contract rules. Decoding English Contract Law. Cambridge 2016.
3. Ансон В. Договорное право, под общ. ред. О.Н. Садикова. Москва, 1984.
4. Treitel G. H. The Law of Contract. 12th ed. London, 2007