

Copyright © 2014 by Academic Publishing House *Researcher*



Published in the Russian Federation
Zhurnal grazhdanskogo i ugovornogo prava
Has been issued since 1871.
ISSN 2409-4528
Vol. 2, No. 2, pp. 44-50, 2014

DOI: 10.13187/issn.2409-4528
<http://ejournal22.com>



Articles and Statements

UDC 34

An Analysis of the Legal Regulation of Offer and Acceptance By the American and Russian Law in Entering into an International Sale and Purchase Agreement

¹ Erik K. Arutyunov

² Natalya V. Lebedeva

¹ Sochi State University, Russian Federation
26a, Sovetskaya str., Sochi city, 354000
Dr. (History), Professor
E-mail: aek2007@yandex.ru

² Sochi State University, Russian Federation
26a, Sovetskaya str., Sochi city, 354000
PhD (Legal), Assistant Professor
E-mail: lebnat2805@yandex.ru

Abstract

This article addresses conducting analysis in the process of legal regulation in entering into an international sale and purchase agreement by the American law in cases when an agreement is concluded via the exchange of an offer and an acceptance. The article is also aimed at identifying the major differences in legal regulation by the Russian and American law. The author examines the process of concluding an international sale and purchase agreement via the exchange of an offer and an acceptance. The author's analysis indicates that from the standpoint of the American law an offer must be so definite as to enable the court to determine the real intentions of the parties.

Keywords: international sale and purchase agreement; definiteness of an offer; open terms of an agreement; acceptance on additional terms.

Введение

В американском праве предусматривается, что оферта должна быть не столько определенной, сколько определенной, и в случае возникновения спора суд будет толковать и содержание предложения, и поведение сторон. Из содержания предложения и поведения сторон будет сделан вывод, является ли данное предложение офертой, или оно таковой не является. При этом, чем больше условий стороны оставят несогласованными, тем меньше вероятность того, что суд, рассматривая спор, посчитает, что стороны намеревались заключить обязывающее их соглашение, если иное не вытекает из подтверждающих их намерение действий.

Как известно, в США существует правовая система федерального уровня и пятьдесят самостоятельных правовых систем на уровне штатов. Тем не менее основным сводом правил

для торговых и иных предпринимательских отношений является Единообразный торговый кодекс США (далее – ЕТК), его официальные постоянно обновляемые редакции служат основой торговых кодексов штатов. ЕТК, являясь модельным законом, не имеет непосредственного действия на всей территории США, его нормы имеют силу лишь в том случае, если он принят в качестве закона в конкретном штате.

Статья 2 ЕТК посвящена регулированию отношений купли-продажи. Первоначально ст. 2 вступила в силу в 1957 г., затем была изменена в 1958 и в 1962 гг.

Редакция статьи от 1962 г. была одобрена во всех штатах, за исключением штата Луизиана (который вообще не принял ст. 2 ЕТК). С 1989 по 2003 гг. статья пересматривалась, и в 2003 г. вышла ее новая редакция. Однако, поскольку ни один из штатов не принял редакции от 2003 г., в настоящий момент действует редакция статьи от 1962 г.

В ЕТК также содержатся и некоторые положения коллизионного регулирования. Так, в п. 1 ст. 1-105 ЕТК закреплен принцип автономии воли сторон: «... когда сделка имеет разумную связь с настоящим штатом, а также с другим штатом или государством, стороны могут договориться, что право либо настоящего штата либо другого штата или государства должно регулировать их права и обязанности. При отсутствии соглашения сторон ЕТК применяется к сделкам, имеющим достаточную связь с данным штатом».

Наиболее важным консолидированным актом США в области конфликтного права считается Свод правил о конфликте законов (второй)* в редакции 1971 г. (далее – Свод правил о конфликте законов). В Своде правил о конфликте законов в отношении автономии воли сторон предусматривается, что «право государства, избранное сторонами, будет применяться для разрешения спорного вопроса, если этот вопрос может быть решен посредством того, что стороны в договоре прямо отнесли его к разрешению именно этим правом» (п. 1 § 187). В противном случае (если спорный вопрос не может быть разрешен отдельным соглашением сторон), избранное сторонами право также будет применяться для разрешения спорного вопроса, кроме случаев, если «государство избранного права не имеет существенной связи (*substantial relationship*) ни со сторонами, ни со сделкой, и нет другого разумного основания для выбора сторон» (пп. «а» п. 2 § 187)†.

Материалы

Основным источником для написания данной статьи стали коллизионные нормы Единообразного торгового кодекса США, а также Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров, принятая в 1980 г.

Обсуждение

Следует учитывать коллизионные нормы, закрепленные в ст. 1-105 ЕТК и в § 187 Свода правил о конфликте законов, при выборе американского права в качестве применимого, поскольку американский суд может посчитать, что договор не имеет существенной связи с правом США, и не применить избранное сторонами право для регулирования возникающих из договора спорных вопросов. В данном случае невозможно предвосхитить решение американского суда. Как отмечает Ю.Э. Монастырский, в коллизионном регулировании США «много парадоксального и противоречивого»: «Анализ судебной практики США показывает, что в ряде случаев в отсутствие оговорки о преимуществе волеизъявления сторон суд разрешал дело именно на его основе, и, наоборот, при наличии нормативного установления о приоритете автономии воли суд не придавал никакого значения реальной письменной договоренности сторон»‡.

Для целей исследования смоделируем ситуацию: американская и российская компании заключают договор международной купли-продажи товаров и в качестве применимого к договору выбирают американское право (право какого-либо штата США),

* Restatement of the Law of Conflict of Laws (Second), 1971 г.

† Restatement of the Law of Conflict of Laws (Second), 1971 г.

‡ Монастырский Ю.Э. Господствующие доктрины коллизионного права США: дис. ... канд. юрид. наук. М., 1999. С. 25.

исключая действие Венской конвенции*. Рассмотрим регулирование данных отношений на этапе заключения договора.

Итак, поскольку стороны выбрали американское право в качестве применимого к договору, для успешной реализации трансграничных договорных отношений необходимо знание основных отличий регулирования договора международной купли-продажи в американском праве по сравнению с российским правом и Венской конвенцией†. Как справедливо подчеркивает В.А. Канашевский, особую сложность для российских судов при применении к внешнеэкономическому договору иностранного права представляют правовые системы стран англо-американского права‡.

Выбор сторонами американского права в качестве применимого к договору не означает, что данное право будет регулировать абсолютно все вопросы, возникающие в связи со сделкой купли-продажи. Выбранное сторонами право будет регулировать только обязательственный статут сделки. Так, сфера действия права, подлежащего применению к договору, определена в ст. 1215 ГК РФ, в которой не указано, что процесс заключения договора будет также регулироваться правом, избранным сторонами. Однако, как справедливо отмечает В.А. Канашевский: «В настоящее время большинство судей и арбитров применяют к вопросам заключения договора право, применимое к самому договору, точнее – право, которое должно регулировать договор, если бы он считался заключенным (так называемое предположительно применимое право – *putative proper law*)»§.

Опираясь на данные, описанные в книге М. Розенберга, где приведено значительное число решений, вынесенных Международным коммерческим арбитражным судом при Торгово-промышленной палате РФ (МКАС при ТПП РФ) в 2007–2008 гг. по спорам, возникшим из договорных и иных гражданско-правовых отношений при осуществлении внешнеторговых и других видов международных экономических связей. Можно сделать вывод что, согласно отечественной правовой доктрине, и российский суд, и американский, в случае возникновения спора в отношении того, был ли заключен договор или нет, скорее всего будет руководствоваться правом, применимым к самому договору**.

Рассмотрим форму заключения договора международной купли-продажи товаров. Регулирование формы договора купли-продажи в американском праве раскрывается в ст. 2-201 ЕТК, которая называется также «Статут о мошенничестве» (*statute of frauds*)††. *Согласно данной статье, договор на сумму свыше 500 долларов** должен быть заключен в письменной форме. Если договор в письменной форме не был составлен, для подтверждения того, что договор имел место, может служить документ, свидетельствующий о его заключении* (письменное подтверждение – *written confirmation*), с обязательной подписью той стороны, к которой в последующем предъявляются иски требования. В любом случае в документе обязательно указание на количество товара§§, в противном случае договор признается неисполнимым (*unenforceable*)***. Таким образом, нет необходимости в составлении отдельного письменного договора. Если существует документ, на основании которого можно заключить, что договор был составлен с указанием на количество товара, являющегося предметом сделки, и этот документ подписан той стороной,

* Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров. (Заключена в г. Вене 11.04.1980).

† Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров. (Заключена в г. Вене 11.04.1980).

‡ Канашевский В.А. Внешнеэкономические сделки: материально-правовое и коллизионное регулирование. М., 2008. С. 201.

§ Канашевский В.А. Внешнеэкономические сделки: материально-правовое и коллизионное регулирование. М., 2008. С. 201.

** Практика Международного коммерческого арбитражного суда при ТПП РФ за 2007–2008 г. / сост. М.Г. Розенберг. М., 2010. С. 48-57.

†† Единообразный кодекс США (ЕКС). The Uniform Commercial Code. Пер. с англ. 2007 г.

‡‡ Единообразный кодекс США (ЕКС). The Uniform Commercial Code. Пер. с англ. 2007 г. В 2003 г. ст. 2-201 была изменена, и порог материальности был повышен до 5 000 долларов США.

§§ Единообразный кодекс США (ЕКС). The Uniform Commercial Code. Пер. с англ. 2007 г.

*** Единообразный кодекс США (ЕКС). The Uniform Commercial Code. Пер. с англ. 2007 г. ст. 2-201 ЕТК.

против которой обращено требование о принудительном исполнении, считается, что письменная форма была соблюдена. Отношения между сторонами приобретают юридическую силу, если письменное подтверждение о существовании договора «было получено в течение разумного срока» и если «в течение десяти дней после его получения не было направлено письменное возражение относительно его содержания»^{*}.

Однако в американском праве существуют исключения из Статута о мошенничестве. Так, договор считается заключенным, даже если не соблюдены требования ст. 2-201 ЕТК, если речь идет о специально произведенных товарах, непригодных для продажи третьим лицам, если продавец уже существенно начал их изготавливать или заключил договор по приобретению таких товаров. Аналогичное исключение к Статуту о мошенничестве сделано в отношении договоров, существование которых сторона признает при свидетельских показаниях в суде или в процессе судебных слушаний.

Также, согласно американскому праву, о заключении договора международной купли-продажи товаров могут свидетельствовать действия по принятию договора к исполнению (например, оплата или получение и принятие товара и т. д.)[†].

В отличие от американского права, согласно п. 3 ст. 162 и п. 2 ст. 1209 ГК РФ, договор международной купли-продажи может быть заключен только в письменной форме. Несоблюдение простой письменной формы договора международной купли-продажи товаров влечет недействительность сделки купли-продажи[‡]. Данная норма является сверхимперативной, поэтому даже при выборе американского права в качестве применимого и исключения действия Венской конвенции внешнеэкономический договор должен быть составлен в письменной форме. Толкование того, что понимается под письменной формой договора в российском праве, отличается от закрепленного в американском праве, где, как указывалось ранее, считается, что письменная форма договора купли-продажи была соблюдена, в том числе если существует документ, свидетельствующий о заключении договора, и единственным требованием к этому документу (помимо подписи стороны, против которой обращено требование о принудительном исполнении) является наличие условия о количестве товара (ст. 2-201 ЕТК).

Также, согласно ГК РФ и Венской конвенции (соответственно п. 2 ст. 438 и п. 1 ст. 18), молчание или бездействие адресата оферты само по себе не является акцептом в отличие от американского права, согласно которому договор считается заключенным, если акцептант не направит свои возражения в течение 10 дней (как отмечалось ранее). Кроме того, совершение акцепта путем конклюдентных действий (например, если акцептант оплачивает или принимает товар), согласно ГК РФ, исключается, как уже отмечалось, ввиду сверхимперативности нормы о письменной форме внешнеэкономической сделки (п. 3 ст. 162 и п. 2 ст. 1209).

Так, разрешая спор между российской организацией и фирмой из США (дело № 107/2002, решение от 16 февраля 2004 г.), состав МКАС отметил, что устная договоренность сторон о направлении продавцом покупателю до отгрузки товара ее опытной партии для тестирования не имела юридической силы, поскольку в силу Венской конвенции (ст. 12 и ст. 96) и ГК РФ (п. 3 ст. 162) внешнеэкономический договор, в котором участвует российская организация, возможен только в письменной форме[§].

Возникает вопрос, будет ли американский суд принимать во внимание сверхимперативную норму российского права о письменной форме внешнеэкономической сделки. Бернам У. в своей книге «Правовая система США» отмечает, что «главные организационные особенности федерального правительства и органов власти в штатах и функционирование правовых институтов, таких как суды, административные ведомства,

^{*} Barnes A.J., Morehead Dworkin T., Richards E.L. Law for Business. Tenth Edition. New York, 2009. P. 183.

[†] Единообразный кодекс США (ЕКС). The Uniform Commercial Code. Пер. с англ. - 2007 г.

[‡] Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ). Часть 1 от 30.11.1994 №51-ФЗ. Принят ГД ФС РФ 21.10.1994 г. Действующая редакция от 05.05.2014.

[§] Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ). Часть 1 от 30.11.1994 №51-ФЗ. Принят ГД ФС РФ 21.10.1994 г. Действующая редакция от 05.05.2014; Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров. (Заключена в г. Вене 11.04.1980).

прокуратура и адвокатура необходимы для эффективного обмена акцептом и офертой в условиях международных отношений»^{*}.

Поэтому для успешной реализации трансграничных отношений, в случае выбора сторонами американского права при заключении договора и отказа от регулирования договора Венской конвенцией, заключение внешнеэкономического договора с участием российской стороны должно происходить посредством обмена акцептом и офертой, составленными в письменной форме, либо посредством составления единого документа, подписанного сторонами.

Рассмотрим процесс заключения договора международной купли-продажи товаров путем обмена офертой и акцептом. Как отмечает Н.И. Красноярова, в международном обороте обмен офертой и акцептом «не является устаревшим способом заключения соглашений», о чем свидетельствует судебная практика по разрешению споров[†]. При определении содержания оферты значимыми являются следующие вопросы: должна ли оферта включать все существенные условия договора, и если нет, то насколько оферта должна быть определенной.

С позиций американского права оферта должна быть настолько определенной, чтобы суд мог определить реальное намерение сторон. В п. 1 ст. 2-204 ЕТК предусматривается, что условия будущего соглашения должны быть указаны с достаточной определенностью в оферте. Однако «даже если одно или более условий договора остались открытыми, это не означает неопределенности оферты в случае, если стороны намеревались заключить договор, и существует разумно определенное основание для того, чтобы предоставить соответствующее средство судебной защиты» (п. 3 ст. 2-204 ЕТК)[‡].

В настоящее время тенденцией американского права является уклон в сторону все большей неопределенности оферты, все большей открытости ее условий. В ЕТК и во втором Своде правил о договорах (*Restatement (Second) of the Law of Contracts*) 1981 г. предусматриваются различные способы восполнить пробелы условий в оферте (посредством использования принципов добросовестности и коммерческой обоснованности)[§].

В отличие от американского права, в соответствии со ст. 435 ГК РФ оферта должна быть достаточно определенной, т.е. содержать все существенные условия договора. Достаточная определенность оферты, согласно ГК РФ, предполагает, что из нее адресат способен сделать правильный вывод о воле оферента. Любая неопределенность в отношении различных элементов будущего договора – указания сторон, их прав и обязанностей, предмета договора – может привести к различному пониманию содержания оферты, что повлечет за собой утрату офертой своего назначения^{**}. Дональд Ресиджи в своей работе подчеркивает, смысл этого требования к оферте заключается в том, что «она должна быть настолько определенной, чтобы можно было путем ее принятия достигнуть соглашения обо всем договоре»^{††}.

Заключение

Таким образом, заключая договор международной купли-продажи товаров с фирмой из США, российский контрагент при выборе американского права в качестве применимого к договору и при исключении действия Венской конвенции, должен принимать во внимание более гибкий подход американского права к процессу заключения договора. Несмотря на установленные американским правом способы заключения договора, следует помнить о сверхимперативной норме российского права о письменной форме внешнеэкономической сделки. Для того чтобы в случае возникновения спора договор мог быть принудительно исполнен в судебном порядке, необходимо включать в договор условие о наименовании и

* Бернам У. Правовая система США. 3-й вып. М., 2006. С. 662.

† Красноярова Н.И. Гармонизация норм Гражданского кодекса РФ о заключении и изменении внешнеэкономических договоров // Современное право. 2010. № 10. С. 60-63.

‡ Единообразный кодекс США (ЕКС). The Uniform Commercial Code. Пер. с англ. 2007 г.

§ Restatement of the Law of Conflict of Laws (Second), 1971 г.

** Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ). Часть 1 от 30.11.1994 №51-ФЗ. Принят ГД ФС РФ 21.10.1994 г. Действующая редакция от 05.05.2014.

†† Resseguie D. New York Commercial Law. 2011 Gold Edition. New York, 2010.

количестве товара. Ввиду неоднозначности подходов, закрепленных в американском праве в решении вопроса о том, включаются ли в договор отличающиеся от оферты условия акцепта, – избегать противоречий в содержании оферты и акцепта. Соблюдение этих условий поможет создать надежный фундамент для реализации трансграничных отношений купли-продажи, в частности, между контрагентами из России и США.

Примечания:

1. Restatement of the Law of Conflict of Laws (Second), 1971 г.
2. Монастырский Ю.Э. Господствующие доктрины коллизионного права США: Дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03 Монастырский, Юрий Эдуардович Господствующие доктрины коллизионного права в США: Дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03 Москва, 1999, 135 с. РГБ ОД, 61:00-12/41-6. С. 25.
3. Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров. (Заключена в г. Вене 11.04.1980).
4. Канашевский В.А. Внешнеэкономические сделки: материально-правовое и коллизионное регулирование. М., 2008. С. 201.
5. Бернам У. Правовая система США. 3-й вып. М., 2006. С. 662.
6. Практика Международного коммерческого арбитражного суда при ТПП РФ за 2007-2008 г. / сост. М.Г. Розенберг. М., 2010. С. 48-57.
7. Краснаярова Н.И. Гармонизация норм Гражданского кодекса РФ о заключении и изменении внешнеэкономических договоров // Современное право. 2010. № 10.
8. Resseguie D. New York Commercial Law. 2011 Gold Edition. New York, 2010.
9. Barnes A.J., Morehead Dworkin T., Richards E.L. Law for Business. Tenth Edition. New York, 2009. P. 183.
10. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ). Часть 1 от 30.11.1994 №51-ФЗ. Принят ГД ФС РФ 21.10.1994 г. Действующая редакция от 05.05.2014.
11. Единообразный кодекс США (ЕКС). The Uniform Commercial Code. Пер. с англ. 2007 г.

References:

1. Restatement of the Law of Conflict of Laws (Second), 1971 g.
2. Monastypskii Yu.E. Gospodstvuyushchie doktriny kollizionnogo prava SShA: Dis. ... kand. jurid. nauk : 12.00.03 Monastyrskii, Yurii Eduardovich Gospodstvuyushchie doktriny kollizionnogo prava v SShA: Dis. ... kand. jurid. nauk : 12.00.03 Moskva, 1999, 135 s. RGB OD, 61:00-12/41-6 . S. 25.
3. Konventsiya Organizatsii Ob"edinennykh Natsii o dogovorakh mezhdunarodnoi kupli-prodazhi tovarov. (Zaklyuchena v g. Vene 11.04.1980).
4. Kanashevskii V.A. Vneshneekonomicheskie sdelki: matepial'no-ppvovoe i kol-lizionnoe pegulipovanie. M., 2008. S. 201.
5. Bepnam U. Ppavovaya sistema SShA. 3-i vyp. M., 2006. S. 662.
6. Ppaktika Mezhdunapodnogo kommercheskogo apbitpazhnogo suda ppi TPP PF za 2007-2008 g. / sost. M.G. Pozenbeg. M., 2010. S. 48-57.
7. Krasnoyarova N.I. Gapmonizatsiya nopm Gpazhdanskogo kodeksa PF o zaklyuchenii i izmenenii vneshneekonomicheskikh dogovopov // Sovpemennoe ppavo. 2010. № 10.
8. Resseguie D. New York Commercial Law. 2011 Gold Edition. New York, 2010.
9. Barnes A.J., Morehead Dworkin T., Richards E.L. Law for Business. Tenth Edition. New York, 2009. P. 183.
10. Grazhdanskii kodeks Rossiiskoi Federatsii (GK RF). Chast' 1 ot 30.11.1994 №51-FZ. Prinyat GD FS RF 21.10.1994 g. Deistvuyushchaya redaktsiya ot 05.05.2014.
11. Edinoobraznyi kodeks SShA (EKS). The Uniform Commercial Code. Per. s angl. 2007 g.

УДК 34

**Анализ правового регулирования оферты и акцепта
по американскому и российскому праву при заключении договора
международной купли-продажи товаров**

¹ Эрик Каренович Арутюнов

² Наталья Викторовна Лебедева

¹ Сочинский государственный университет, Российская Федерация
354000, г. Сочи, ул. Советская, 26 а
Доктор исторических наук, профессор
E-mail: aek2007@yandex.ru

² Сочинский государственный университет, Российская Федерация
354000, г. Сочи, ул. Советская, 26 а
Кандидат юридических наук, доцент
E-mail: aek2007@yandex.ru

Аннотация. Данная статья посвящена проведению анализа в процессе правового регулирования при заключении договора международной купли-продажи товаров по американскому праву, в случаях, когда заключение договора происходит посредством обмена офертой и акцептом. Также статья направлена на выявление основных отличий в правовом регулировании по российскому и американскому праву. В данной статье рассмотрен процесс заключения договора международной купли-продажи товаров через обмен офертой и акцептом. Анализ показал, что с позиции американского права оферта должна быть настолько определенной, чтобы суд мог определить реальное намерение сторон.

Ключевые слова: Договор международной купли-продажи товаров; определенность оферты; открытые условия договора; акцепт на дополнительных условиях.