

Содержание:

image not found or type unknown



1. Заключение договора. Стадии заключения договора. Оферта. Последствия, порождаемые офертой

Для того, чтобы договор породил обязательство, он должен быть заключенным, то есть стороны должны достигнуть соглашения по всем существенным условиям договора (п.1 ст.432 ГК РФ).

Заключению договора обычно предшествуют предварительные переговоры между сторонами, начинающиеся с проявления одной из них инициативы на его заключение. В ходе таких переговоров можно выделить две стадии: стадию выдвижения предложения о заключении договора (оферту), и стадию принятия этого предложения (акцепт) (п.2 ст.432 ГК РФ).

Предложение вступить в договорные отношения именуется офертой, а принятие этого предложения – акцептом. Соответственно, и сторона, от которой исходит предложение о заключении договора, именуется оферентом, а сторона, принявшая обращенное к ней предложение акцептантом.

Однако не любое предложение вступить в договор может быть признано офертой. Для того, чтобы отвечать свойствам оферты, оно должно быть, во-первых, достаточно определенным и, во-вторых, выражать намерение лица, сделавшего предложение, считать себя заключившим договор с адресатом, которым будет принято предложение (п.1 ст.435 ГК РФ) и, в-третьих, должно быть обращено к одному или нескольким конкретным лицам.

Определенность содержания оферты квалифицируется п.1 ст.435 ГК РФ как наличие в предложении о заключении договора его существенных условий. Это – более узкая трактовка по сравнению с Основами 1991 года, которые допускали определенность оферты также и при наличии в ней порядка определения существенных условий.

Существенными условиями признаются обычно условия в отношении цены, платежа, качества и количества товара, места и срока поставки, объема ответственности одной стороны перед другой или разрешении споров.

Какое же содержание оферты следует считать достаточным для того, чтобы признать ее пригодной для акцепта? С этой точки зрения offerent, указавший в своей оферте лишь наименование товара, его количество и цену, будет связан поступившим на нее акцептом, хотя бы цена или количество не были указаны в конкретных, определенных величинах, - достаточно, если такие величины будут определены по условиям договора (например, указание на цену товара, равную той, которая сложится на товарной бирже на момент исполнения договора).

Оферта должна быть признана достаточно определенной и в том случае, если определенными или определяемыми являются ее указания о товаре, его количестве и цене.

Предложение о вступлении в договор может быть обращено не только к определенному лицу или к определенному кругу лиц, но и быть адресованным неопределенному кругу лиц. Такого рода оферту именуют «публичной офертой». Для того, чтобы быть признанной в качестве таковой, она должна содержать все существенные условия договора и из нее должна усматриваться воля лица, делающего предложение, заключить договор на указанных в оферте условиях с любым, кто отзовется на его предложение (п.2 ст.437 ГК РФ).

Чаще всего публичная оферта имеет место в тех случаях, когда предложение заключить договор доводится до сведения публики посредством объявлений, афиш, торговых каталогов, рекламной, маркетинговой деятельности и т.п. Однако точно таким же способом может доводиться до публики и такое предложение о вступлении в договор (например, договор продажи), которое не обладает признаками, закрепляемыми законом за офертой. В этих случаях в подобных предложениях надлежит усматривать не оферту, а предложение к офертам.

Именно так квалифицируются такие предложения в п.1 ст.437 ГК РФ: «Реклама и иные предложения, адресованные неопределенному кругу лиц, рассматриваются как приглашение делать оферты, если иное прямо не указано в предложении».

Следовательно, лицо, адресующее предложение о заключении договора, не признается в таком случае offerentом, так как исходящее от него предложение не обладает свойствами, позволяющими его акцептовать. Такое предложение содержит лишь информацию о готовности лица к заключению договора по поводу,

например, товаров, упомянутых в предложении.

Таким образом, обращенное к неопределенному кругу лиц предложение о заключении договора, не содержащее существенных условий предполагаемого договора и не выражающее намерение заключить договор с любым, кто ответит на это предложение, ставит того, от кого оно исходит, в положение потенциального акцептанта тех оферт, которые могут впоследствии последовать на такое предложение.

Напротив, если делающее предложение лицо прямо указывает, что считает свое предложение офертой, то в этом случае принятие его предложения любым заинтересованным лицом признается акцептом, связывающим оферента содержанием сделанного предложения.

В качестве оферты могут быть признаны различные документы, направляемые друг другу участниками гражданского оборота, в частности, письмо, проект договора и т.п. При этом кодекс допускает использование любых средств сообщения между сторонами – почтовой, телеграфной, телетайпной, телефонной, электронной или иной связи, – лишь бы избранное средство коммуникации позволяло достоверно установить, что документ исходит от стороны по договору (п.2 ст.437 ГК РФ).

Процесс заключения договора может занимать определенное время. Это время зависит от того, был ли в оферте назначен срок ее действия. Такой срок может быть назначен по-разному; на практике он чаще всего назначается путем указания оферентом в тексте самой оферты срока, в течение которого он будет ожидать ответа на свою оферту.

При указании в оферте срока для ее акцепта, она не может быть отозвана в течение этого срока, если иное не оговорено в самой оферте или не вытекает из существа предложения или обстановки, в которой оно было сделано (ст.436 ГК РФ).

Если предложение о заключении договора было совершено в устной форме без назначения срока для ответа, то договор может считаться заключенным только в случае немедленного заявления адресатом о принятии этого предложения (п.2 ст.441 ГК РФ). Для письменной же оферты кодекс устанавливает правило, согласно которому в случае адресования ее без указания срока оферент продолжает оставаться связанным своей офертой в течении некоторого времени, нормально необходимого для ответа (п.1 ст.441 ГК РФ). Период времени, нормально необходимый для ответа, считается вопросом факта, установление которого должно производиться с учетом расстояния, разделяющего акцептанта и

оферента, избранного способа сообщения и др.

Какие же последствия порождает оферта?

Вопрос о правовом значении оферты надлежит толковать в свете тех положений права, которые призваны определять, с какого момента оферта производит юридические последствия для участников процесса заключения договора. Установление этого момента имеет важнейшее значение для определения момента заключения договора. Дело в том, что с этого момента зависит установление целого ряда других важных в практическом отношении обстоятельств:

а) возможности отзыва оферты либо утраты ею силы вследствие смерти оферента или объявления его недееспособным;

б) определения нормативных актов, применяемых к договору, в случаях, когда такие акты отменялись или изменялись в промежуток времени между отправкой оферты и получением акцепта;

в) определения дееспособности стороны, заключившей договор (дееспособность определяется на момент заключения договора);

г) определения места заключения договора (способного, в свою очередь, иметь значение для определения подсудности возникающих из договора споров или подчинения договора иностранному закону в случаях сделок с иностранным элементом).

Согласно общим началам договорного права оферта есть одностороннее волеизъявление, которое само по себе соглашения не производит (см. ст.436 ГК РФ). Это значит, что до тех пор, пока она не акцептована, она может быть отозвана, отменена, а также может утратить силу в случае смерти или недееспособности лица, которое ее сделало.

Вступление оферты в силу надлежит понимать в контексте связанности оферента содержанием сделанной оферты. С момента получения ее адресатом оферент не может произвести в ней каких-либо изменений и дополнений, а тем более отменить или отозвать ее. Акцепт оферты связывает оферента всеми содержащимися в ней условиями о товаре, цене, количестве и т.п., хотя бы оферент прислал акцептанту изменения или дополнения к ранее сделанной оферте буквально через несколько мгновений после совершенного акцепта.

С другой стороны вопрос о правовом регулировании оферты надлежит понимать в том смысле, что до тех пор, пока она не достигнет адресата, она не производит каких либо юридических последствий. Поэтому вплоть до этого момента, т.е. до получения ее адресатом, оферент юридически не связан сделанным предложением и может отменить его. По этой же причине и адресат не может превратиться в акцептанта ранее получения оферты; если содержание оферты стало ему известно из иного источника (например, от иного лица), он не может акцептовать предложения заключать договор до фактического получения оферты.

Поэтому правовое значение оферты теснейшим образом связано с акцептом.

2. Акцепт и его характерные черты

Акцептом, как уже было отмечено, признается ответ лица, которому адресована оферта, о ее принятии (п.1 ст.438 ГК РФ).

Не всякое заявление или иное поведение адресата оферты (акцептанта), выражающее согласие с офертой, является акцептом. Молчание не является акцептом, если иное не вытекает из закона, обычая делового оборота или прежних деловых отношений сторон (п.2 ст.438 ГК РФ).

Акцепт оферты вступает в силу в момент, когда указанное согласие получено оферентом.

В мировой практике существуют и применяются две теории определения момента заключения договора: теория отправления акцепта на полученную оферту («теория почтового ящика») и теория получения акцепта оферентом. Согласно первой теории договор признается заключенным с момента, когда содержащее акцепт послание оференту сдано на почту (телеграф, либо отправлено иным способом коммуникаций); согласно второй – с момента прибытия акцепта к оференту (теория получения).

В зависимости от момента, к которому приурочивается заключение договора, должен решаться и вопрос о том, до какого момента оферент вправе отозвать отправленную оферту. В кодексе имеется указание на то, что если извещение об отзыве оферты поступило к адресату ранее или даже одновременно с самой офертой, то оферта считается неполученной (п.2 ст.435).

Само по себе указание о том, что отзыв оферты может быть произведен оферентом в любой момент времени, предшествующий отправлению акцептанта на нее, может послужить основанием для неверного вывода о том, что в Кодексе получила закрепление теория отправления. В действительности Кодекс исходит из теории получения, подчеркивая, что моментом заключения договора считается момент получения акцепта оферентом (п.1 ст.433 ГК РФ).

Положения Гражданского кодекса закрепляют классическое представление об акцепте как о согласии принять предложение о заключении договора (п.1 ст.438 ГК РФ). Одновременно они уточняют, что поведение стороны, которое в иных случаях могло бы учитываться при определении содержания установленных договором обязанностей (молчание), не принимается во внимание в ходе процедуры заключения договора.

Действительно, закон не может предусматривать случаи, когда молчание лица рассматривается как способ выражения его воли, направленной на приобретение прав или возложение обязанностей. (См. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части первой. Под ред. О.Н.Садикова. М., 1995.С.422)

Однако молчание как способ выражения воли на акцептование сделанной оферты следует признать недействительным. Поэтому направление адресату текста оферты с добавлением, например, того, что «если я не получу от вас отклонения моей оферты в течение месяца со дня ее получения, то буду считать вас принявшим мое предложение» не будет иметь правовых последствий для адресата, если он оставит такое послание без ответа.

Адресат, желающий акцептовать полученную оферту, связан указанным в ней сроком; отправление акцепта после указанного в оферте срока ее действия не производит юридических последствий для оферента. Такое положение вытекает из п.3 ст.438 ГК РФ, предусматривающего, что акцептом считаются конклюдентные действия (отгрузка товаров, выполнение работ и т.д.), если они совершены в пределах срока, установленного для акцепта.

Получение акцепта с опозданием оценивается с учетом того, своевременно ли отправлено извещение об акцепте. Своевременность определяется на основе сопоставления момента отправления акцепта и момента получения оферты.

Моментом отправления акцепта следует считать дату, указанную на почтовом штампе, если речь идет о почтовой пересылке, дату и время, указанные в телеграмме, если применялась телеграфная связь, либо дату и время, объективно,

то есть независимо от отправителя, обозначенные в сообщениях, полученных посредством использования иных средств связи.

Акцепт, направленный своевременно, но полученный с опозданием, не признается опоздавшим, если offerent не уведомит немедленно акцептанта о получении акцепта с опозданием (ч.1 ст.422 ГК РФ). Другими словами, молчание offerenta, получившего акцепт с опозданием, понимается как принятие акцепта.

Если offerent, с опозданием получивший извещение об акцепте, немедленно известит акцептанта о принятии акцепта, то договор считается заключенным (ч.II ст.422 ГК РФ).

Акцепт должен быть полным и безоговорочным (п.1 ст.438 ГК РФ).

Ответ на offerту, который имеет целью служить акцептом, но содержит дополнения, ограничения или иные изменения предложенных условий, считается отказом от акцепта и новой offerтой (ст.443 ГК РФ). Это значит, что если offerent, получивший на свою offerту акцепт с оговорками, не выразит в четкой форме своего согласия на такие оговорки, то договора нет. С другой стороны, в кодексе нет положений, обязывающих offerenta отвечать на акцепт, изменивший условия offerты, хотя само по себе молчание после получения изменившего offerту акцепта плохо согласуется с хорошей деловой практикой.

В международном торговом обороте представление о том, что такой акцепт может быть отклонен первоначальным offerентом даже путем молчания, расценивается как слишком строгий. Сложилась практика, согласно которой акцепт, содержащий дополнительные и иные условия, не затрагивающие существенных элементов offerты, признается действительным и порождает соглашение между сторонами, если только против дополнений не возразит первоначальный offerent.

3. Толкование договора

Общие правила, подлежащие применению для выявления воли сторон, выраженной в заключенном им договоре, содержатся в ст.431 ГК РФ. Согласно ее положениям, при толковании условий договора судом принимается во внимание буквальное значение содержащихся в нем слов и выражений. Буквальным значением считается то, которое установлено путем сопоставления неясно сформулированного условия с другими условиями и смыслом договора в целом.

Если толкование по буквальному смыслу употребленных в договоре слов и выражений не позволяет определить содержание договора, то действительная общая воля сторон выясняется с учетом цели договора. Внимание при этом должно уделяться всей совокупности обстоятельств, имевших место при заключении договора или способствовавших этому, - переговоры, предшествовавшие договору, переписка, обычаи делового оборота, последующее поведение сторон, а также практика, установившаяся во взаимных отношениях сторон.

Одно из этих обстоятельств заслуживает особого внимания. Речь идет о практике, установленной сторонами в своих взаимных отношениях.

При определенных условиях такая практика связывает стороны не менее сильно, чем заключенный ими договор и позволяет тем самым ставить вопрос: признавать ли такую практику источником регулирования договорных отношений?

Ответ на такой вопрос зависит от того, что признается содержанием договора. Нельзя сводить его только к пунктам, содержащимся в его тексте. Это не только лишит места вопрос о значении практики, установленной сторонами в своих взаимоотношениях и войдет тем самым в противоречие с предписаниями комментируемой статьи. Это будет противоречить также положению, закрепленному ч. II ст. 431 ГК РФ, в соответствии с которым толкование договора может производиться с учетом такой практики. Таким образом, Кодекс признает достаточно очевидное - договоры не существуют в абсолютном вакууме, их толкование и исполнение требует учета не только того, что в них написано, но и того, что вытекает из хода ведения дел между данными сторонами.

Определение понятию «практика, установленная сторонами в своих взаимных отношениях» может быть дано с учетом аналогичного понятия в зарубежном правовом обиходе. Так, Единообразный торговый кодекс США определяет такую практику («course of dealing») как «единообразие предшествующего поведения сторон данной сделки, которое справедливо рассматривать как устанавливающее общую основу взаимопонимания при толковании употребляемых ими выражений и иных их действий». Однако наличие той или иной практики взаимоотношений сторон не автоматически отражается на положении обязанной стороны. Приведем примеры, касающиеся применения норм о значении такой практики из опыта рассмотрения торговых споров в США.

а) Продавец вел торговые дела с одним и тем же покупателем в течение почти 15 лет и всегда включал в представляемые счета оговорку о снятии с себя

ответственности за недостатки качества продаваемой продукции. Тем самым он полагал себя застрахованным от претензий со стороны покупателя по вопросам качества.

Суд, на рассмотрение которого поступил предъявленный покупателем иск, не согласился с такой позицией. Он усмотрел в подобных регулярных оговорках отсутствие элементов соглашения, так как они по отношению к каждой отдельной сделке включались продавцом после того, как сам договор был заключен, и, следовательно, не были продуктом соглашения об отказе от претензий.

«Но ведь дела велись почти 15 лет, - заявил продавец в апелляционной инстанции, - и каждый выставленный счет содержал оговорку о поставке без ответственности за недостатки качества. Разве это недостаточное время для того, чтобы можно было признать наличие вполне определенной «практики, установленной сторонами в своих взаимоотношениях»? Апелляционный суд согласился с тем, что обязывающая стороны практика, установленная их взаимоотношениями, может сложиться и за менее продолжительное время. Однако правило об обязательности такой практики не относится к рассматриваемому случаю, отметил суд, так как оговорки не приобрели значения согласованного пункта договора. Апелляционный суд поддержал первоначальное решение, вынесенное по делу, на том основании, что не был доказан факт заключения сторонами соглашения об отказе от претензий по качеству до того, как между ними начала складываться практика взаимных отношений по исполнению поставок.

б) Другой пример. Продавец и покупатель завели порядок, по которому по обнаружении дефектных единиц товара покупатель откладывал их в сторону, с тем, чтобы служащий продавца осмотрел их и произвел скидку с продажной цены. Наступил момент, когда служащий продавца стал отказываться производить такую скидку. Покупатель стал отказываться от оплаты товаров. Три месяца позднее продавец пригрозил обратиться в суд и тогда покупатель потребовал забрать ранее поставленные ему товары, так как поставки производились с нарушением условий договора.

Суд принявший дело к производству, нашел, что требования покупателя отвечают практике, установленной сторонами в их предшествующих взаимоотношениях, и вынес решение в его пользу.

Заключение

Эти примеры из зарубежного права наглядно иллюстрируют, что ссылка на практику, установленную сторонами в своих взаимоотношениях (то есть порядок исполнения заключенного договора), допускает, что стороны вправе иметь в виду и такой порядок отношений, который сложился между ними в прежних аналогичных соглашениях. «Исполнительское поведение» сторон в предшествующих сделках принимается во внимание для уточнения конкретных условий их последующих соглашений.

Можно предположить, что и положения ст.431 ГК РФ, воспроизведшие нормы, введенные в отечественное законодательство еще Основами 1991 г. (ст.59), приведут к такому развитию договорных взаимоотношений между участниками гражданского оборота, при котором практика, установленная сторонами в своих взаимоотношениях, получит гораздо более широкое распространение для выяснения намерений сторон. Вряд ли при этом она сможет приобрести значение подразумеваемого условия договора, как это характерно для стран англо-американской системы права, - в российском Гражданском кодексе ей отводится роль фактора, принимаемого во внимание при толковании договора.

4. Список литературы

Гражданское право: Учебник. Часть первая./Под ред.Ю.К.Толстого, А.П.Сергеева.- СПб.: Теис, 1996

Гражданское право России: Курс лекций. Часть первая./Отв.Ред.О.Н.Садиков.- М.:Юрид.лит.,1996.

Безбах В.В., Пучинский В.К. Основы российского гражданского права.-М.: Теис, 1995.

Комментарий к гражданскому кодексу Российской Федерации. Часть 1,2. /Под ред.О.Н. Садикова.-М.: Юринформцентр, 1996.