

Статья 14

- 1) Предложение о заключении договора, адресованное одному или нескольким конкретным лицам, является офертой, если оно достаточно определенно и выражает намерение оферента считать себя связанным в случае акцепта. Предложение является достаточно определенным, если в нем обозначен товар и прямо или косвенно устанавливаются количество и цена либо предусматривается порядок их определения.
- 2) Предложение, адресованное неопределенному кругу лиц, рассматривается лишь как приглашение делать оферты, если только иное прямо не указано лицом, сделавшим такое предложение.

ОБЗОР

1. В статье 14 излагаются условия, на которых предложение о заключении договора представляет собой оферту, которая, в случае акцепта адресатом, приведет к заключению договора согласно Конвенции. Эта статья применялась для определения того, является ли заявление или иное поведение с отклонением оферты встречной офертой (см. пункт 1 статьи 19)¹. Принципы, закрепленные в этой статье, а именно, что лицо, делающее предложение, должно намереваться быть связанным, а предложение должно быть достаточно определенным, применялись вместе с принципами, закрепленными в других статьях части II, несмотря на то что часть II была неприменима в силу заявления на основании статьи 92². Обсуждение вопроса о том, предусматривает ли часть II Конвенции исключительный способ заключения договора, регулируемого Конвенцией, см. в Сборнике по части II.

2. Установление лица, сделавшего предложение, или лица, которому сделано предложение, может быть неопределенным. В решениях судов по этому вопросу применялись статья 14 и нормы толкования, предусмотренные в статье 8³.

АДРЕСАТЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

3. В первом предложении пункта 1 основное внимание уделяется предложениям, которые должны быть направлены одному или нескольким конкретным лицам. В соответствии с применимым агентским правом оферент, сделавший оферту посреднику, может быть связан акцептом принципала⁴. В одном решении заявляется, что вопрос об определении того, кто является стороной договора – изготовитель или его дистрибьютор, – регулируется пунктом 1 статьи 14, а не агентским правом⁵.

4. В пункте 2 предусмотрены предложения, адресованные не одному и не нескольким конкретным лицам. Решения о применении пункта 2 неизвестны.

ВЫРАЖЕНИЕ НАМЕРЕНИЯ
БЫТЬ СВЯЗАННЫМИ АКЦЕПТОМ

5. В первом предложении пункта 1 предусмотрено, что, для того чтобы представлять собой оферту, предложение о заключении договора должно выражать намерение оферента считать себя связанным, если адресат акцептует предложение. Намерение может быть доказано посредством толкования заявления или действия в соответствии с пун-

ктом 1 или пунктом 2 статьи 8⁶. В силу пункта 3 статьи 8 это намерение может быть установлено на основании всех соответствующих обстоятельств, включая заявления или иное поведение во время переговоров, а также поведение сторон после предполагаемого заключения договора⁷. Покупатель был признан выразившим свое намерение считать себя связанным, когда он направил продавцу “заказ”, в котором содержались слова “мы заказываем” и предлагалась “немедленная поставка”⁸. Сообщение на английском языке, направленное французским продавцом германскому покупателю, суд истолковал как выражение намерения продавца считать себя связанным⁹. Если обе стороны подписали заказ с определением компьютерной программы и ее цены, покупатель не мог доказать, что заказ просто отражал намерение описать подробности договора, подлежащего заключению впоследствии, а не намерение заключить договор посредством заказа¹⁰. Заказ другого покупателя с указанием двух наборов столовых приборов и времени поставки был также истолкован как выражение намерения считать себя связанным в случае акцепта, несмотря на довод покупателя, согласно которому он просто предложил заключить в будущем сделки купли-продажи¹¹.

ОПРЕДЕЛЕННОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

6. Чтобы считаться офертой, предложение о заключении договора должно не только выражать намерение считать себя связанным, но и быть достаточно определенным¹². Во втором предложении пункта 1 предусматривается, что предложение является достаточно определенным, если в нем обозначен товар и прямо или косвенно устанавливаются количество и цена либо предусматривается порядок их определения. Практика, установленная во взаимных отношениях между сторонами, может дополнить подробности о качестве, количестве и цене, которые не обозначены в предложении о заключении договора¹³. В решениях применяются нормы толкования, содержащиеся в статье 8, с тем чтобы установить, является ли сообщение или действие достаточно определенным. Один суд пришел к заключению, что, если намерение считать себя связанным акцептом установлено, предложение является достаточно определенным, несмотря на отсутствие указания цены¹⁴.

7. Статья 14 не требует, чтобы предложение включало все условия предлагаемого договора¹⁵. Например, если стороны не договорились о месте поставки¹⁶ или способе перевозки¹⁷, этот пробел может быть восполнен Конвенцией.

ОБОЗНАЧЕНИЕ ТОВАРА

8. Для того чтобы быть достаточно определенным согласно второму предложению пункта 1, в предложении должен быть обозначен товар. Здесь отсутствует прямое требование о том, чтобы в предложении было обозначено качество товара. Один суд пришел к заключению, что предложение купить “шкурки шиншиллы среднего или более высокого качества” было достаточно определенным, поскольку разумное лицо в таких же обстоятельствах, что и получатель предложения, могло бы воспринять описание как достаточно определенное¹⁸. Другой суд исходил из того, что предложение о покупке монофосфата аммония с характеристиками “Р 205 52% +/- 1%, min 51%” было достаточно определенным обозначением качества заказанного товара¹⁹. Однако, если стороны не могут договориться о качестве заказанного товара, договор не существует²⁰.

УСТАНОВЛЕНИЕ КОЛИЧЕСТВА
ИЛИ ПОРЯДОК ЕГО ОПРЕДЕЛЕНИЯ

9. Для того чтобы быть достаточно определенным согласно второму предложению пункта 1, в предложении должно быть прямо или косвенно установлено количество товара или предусмотрен порядок его определения. Следующие обозначения количества были признаны достаточно определенными: упоминание о “700–800 тоннах” природного газа, когда обычаем в торговле природным газом обозначение считается адекватным²¹; “большее количество шкурок шиншиллы”, поскольку покупатель принял предложенные меха без возражений²²; “три полных грузовика яиц”, поскольку другая сторона разумно поняла или должна была понять, что грузовики должны быть заполнены до предела²³; “20 полных грузовиков консервов томатной пасты”, поскольку стороны поняли значение этих терминов и их понимание соответствовало пониманию, принятому в данной отрасли торговли²⁴; “10 000 тонн +/-5%”²⁵. Один из судов пришел к заключению, что предложение покупателя, в котором специально не было обозначено конкретное количество, было достаточно определенным, поскольку согласно якобы существующему обычаю это предложение следует толковать как оферту купить то, что необходимо покупателю от адресата оферты²⁶. Другой суд пришел к заключению, что поставка продавцом 2700 пар обуви в ответ на заказ покупателя в отношении 3400 пар была встречной офертой, акцептованной покупателем, когда он принял поставку; поэтому договор был заключен только на 2700 пар²⁷.

10. Дистрибьюторское соглашение с изложением условий, на которых стороны будут вести свои дела и которые предусматривали обязательство покупателя заказывать конкретное количество, было признано недостаточно определенным, поскольку в нем не было указано конкретное количество²⁸.

УСТАНОВЛЕНИЕ ЦЕНЫ
ИЛИ ПОРЯДОК ЕЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ

11. Для того чтобы быть достаточно определенным согласно второму предложению пункта 1, в предложении должно быть прямо или косвенно установлены не только количество товара или порядок его определения, но и цена. Предложения со следующими обозначениями цен были признаны достаточно определенными: предложение о продаже шкурок различного качества “по цене от 35 до 65 немецких марок за меха среднего и более высокого качества”, поскольку цена могла быть подсчитана посредством умножения количества шкурок каждого вида на

соответствующую цену²⁹; отсутствие конкретной договоренности в отношении цены, где в ходе взаимоотношений между сторонами была установлена цена³⁰; предложение корректировать цены с учетом рыночных цен³¹; соглашение о временной цене и установлении окончательной цены после того, как покупатель перепродает товары своему клиенту, поскольку такая договоренность обычно соблюдалась в данной отрасли торговли³².

12. Следующие предложения были признаны недостаточно определенными: предложение, которое предусматривало несколько альтернативных конфигураций товаров, но не указывало предлагаемую цену в отношении нескольких элементов альтернативных вариантов³³; соглашение, что стороны договорятся о цене на дополнительные товары за десять дней до нового года³⁴.

13. Один суд пришел к выводу, что, если намерение считать себя связанным акцептом доказано, предложение является достаточно определенным, несмотря на отсутствие указания цены³⁵.

ЗНАЧЕНИЕ ФОРМУЛЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ В СТАТЬЕ 55

14. Статья 14 гласит, что предложение о заключении договора является достаточно определенным, если в нем “прямо или косвенно” устанавливается цена либо предусматривается порядок ее определения. В статье 55 предусмотрена ценовая формула, которая применяется “когда договор был юридически действительным образом заключен, но в нем прямо или косвенно не устанавливается цена или не предусматривается порядок ее определения”. Цена, согласно статье 55, является ценой, “которая в момент заключения договора обычно взималась за такие товары, продававшиеся при сравнимых обстоятельствах в соответствующей области торговли”.

15. В большинстве решений суды отказались применять статью 55³⁶. Несколько судов пришли к выводу, что статья 55 является неприменимой, поскольку стороны прямо или косвенно установили цену или предусмотрели порядок ее определения, тем самым удовлетворив требование в отношении определенности, которое содержится в пункте 1 статьи 14³⁷. Один суд пришел к выводу, что, если стороны договорились установить цену в более поздний срок, но не сделали этого, предложение не является достаточно определенным согласно пункту 1 статьи 14 и что статья 55 неприменима из-за договоренности сторон установить цену в более поздний срок³⁸. В другом деле, в котором предложение о заключении договора не содержало указания цены, суд отказался применить статью 55 для установления цены, поскольку не существовало рыночной цены на самолетные двигатели, в отношении которых стороны вели переговоры³⁹. Другой суд также пришел к выводу, что в той мере, в какой ценовая формула, предусмотренная в статье 55, может быть применима, стороны отказались от этой формулы по взаимному согласию⁴⁰.

16. При обеспечении исполнения соглашения, несмотря на тот факт, что стороны не установили цены в своих первоначальных переговорах, один суд применил статью 55. В этом деле суд заявил, что цена, которая была указана в исправленном счете-фактуре, выставленном продавцом по просьбе покупателя, и против которой не возражал покупатель, должна толковаться как цена, “которая в момент заключения договора обычно взималась за такие товары, продававшиеся при сравнимых обстоятельствах в соответствующей области торговли”, в соответствии с формулой, предусмотренной в статье 55⁴¹.

Примечания

¹ППТЮ, дело № 121 [Oberlandesgericht Frankfurt, Германия, 4 марта 1994 года] (предполагаемый акцепт со стороны покупателя, в который были включены и шурупы, за которые продавец указал цену, и дополнительные шурупы, за которые продавец не указал цены, являлся встречным предложением, которое не было достаточно определенным, поскольку цена за последние шурупы не была установлена и не предусматривался порядок ее определения). См. также ППТЮ, дело № 189 [Oberster Gerichtshof, Австрия, 20 марта 1997 года] (где заявляется, что встречная оферта должна соответствовать условиям, изложенным в статье 14).

²ППТЮ, дело № 134 [Oberlandesgericht München, Германия, 8 марта 1995 года] (где применяются принципы части II, а не национальное право, применимое в силу международного частного права, к сделкам между финским продавцом и германским покупателем).

³ППТЮ, дело № 429 [Oberlandesgericht Frankfurt, Германия, 30 августа 2000 года], а также в Unilex; Oberlandesgericht Stuttgart, Германия, 28 февраля 2000 года, также опубликовано в интернете на сайте: <http://www.cisg-online.ch/cisg/urteile/583.htm>; Hoge Raad, Нидерланды, 7 ноября 1997 года, Unilex; ППТЮ, дело № 334 [Obergericht des Kantons Thurgau, Швейцария, 19 декабря 1995 года]; ППТЮ, дело № 330 [Handelsgericht des Kantons St. Gallen, Швейцария, 5 декабря 1995 года]; ППТЮ, дело № 5 [Landgericht Hamburg, Германия, 26 сентября 1990 года]. См. пункт 15 Сборника по части II.

⁴ППТЮ, дело № 239 [Oberster Gerichtshof, Австрия, 18 июня 1997 года] (если оферент знал, что адресат выступает в роли посредника, то оферент должен ожидать, что предложение будет передано принципалу; если оферент не знал, что адресат выступает в роли посредника, оферент не связан акцептом принципала; дело было отложено, с тем чтобы установить, являлся ли адресат посредником и знал ли об этом оферент).

⁵ППТЮ, дело № 334 [Obergericht des Kantons Thurgau, Швейцария, 19 декабря 1995 года] (где толкуются заявления и действия сторон в соответствии со статьей 8; стороной договора был изготовитель, а не его дилер; однако изготовитель уступил дилеру свою претензию за нарушение).

⁶ППТЮ, дело № 215 [Bezirksgericht St. Gallen, Швейцария, 3 июля 1997 года] (см. полный текст решения).

⁷ППТЮ, дело № 215 [Bezirksgericht St. Gallen, Швейцария, 3 июля 1997 года] (где подчеркивается поведение сторон после заключения договора).

⁸ППТЮ, дело № 330 [Handelsgericht des Kantons St. Gallen, Швейцария, 5 декабря 1995 года] (см. полный текст решения).

⁹Oberlandesgericht Hamburg, Германия, 4 июля 1997 года, Unilex (“Мы можем всего лишь предложить вам”; “Первый грузовик мог быть поставлен”).

¹⁰ППТЮ, дело № 131 [Landgericht München, Германия, 8 февраля 1995 года].

¹¹ППТЮ, дело № 217 [Handelsgericht des Kantons Aargau, Швейцария, 26 сентября 1997 года].

¹²ППТЮ, дело № 417 [Федеральный окружной суд, Северный округ Иллинойса, Соединенные Штаты, 7 декабря 1999 года] (условия соблюдены).

¹³ППТЮ, дело № 52 [Fovárosi Biróság, Венгрия, 24 марта 1992 года] (ссылаясь на пункт 1 статьи 9, суд пришел к выводу, что предыдущие сделки купли-продажи между сторонами обеспечивают данные, неуказанные в телефонном заказе).

¹⁴ППТЮ, дело № 330 [Handelsgericht des Kantons St. Gallen, Швейцария, 5 декабря 1995 года] (факсимильное сообщение с “заказом” на программное обеспечение является достаточно определенным, несмотря на отсутствие указания цены).

¹⁵См. также ППТЮ, дело № 131 [Landgericht München, Германия, 8 февраля 1995 года] (договор на покупку программного обеспечения может быть принудительно исполнен, даже если стороны намеревались заключить в дальнейшем соглашение в отношении использования программного обеспечения).

¹⁶ППТЮ, дело № 360 [Amtsgericht Duisburg, Германия, 13 апреля 2000 года] (применяется пункт а) статьи 31, когда покупатель не может доказать, что стороны договорились о другом месте).

¹⁷ППТЮ, дело № 261 [Bezirksgericht der Sanne, Швейцария, 20 февраля 1997 года] (продавец уполномочен организовать перевозку согласно пункту 2 статьи 32, если покупатель не может доказать, что стороны договорились о перевозке на грузовике).

¹⁸ППТЮ, дело № 106 [Oberster Gerichtshof, Австрия, 10 ноября 1994 года].

¹⁹ППТЮ, дело № 189 [Oberster Gerichtshof, Австрия, 20 марта 1997 года] (однако дело передано в суд более низкой инстанции, с тем чтобы установить, был ли явно противоречивый ответ достаточно определенным).

²⁰ППТЮ, дело № 135 [Oberlandesgericht Frankfurt a.M., Германия, 31 марта 1995 года] (отсутствие договоренности относительно качества пробирок).

²¹ППТЮ, дело № 176 [Oberster Gerichtshof, Австрия, 6 февраля 1996 года] (см. полный текст решения).

²²ППТЮ, дело № 106 [Oberster Gerichtshof, Австрия, 10 ноября 1994 года] (ссылка на пункты 2 и 3 статьи 8) (см. полный текст решения).

²³Landgericht Oldenburg, Германия, 28 февраля 1996 года, Unilex (ссылка на пункт 2 статьи 8).

²⁴Oberlandesgericht Hamburg, Германия, 4 июля 1997 года, Unilex.

²⁵ППТЮ, дело № 189 [Oberster Gerichtshof, Австрия, 20 марта 1997 года] (дело передано в суд более низкой инстанции для определения того, были ли достаточно определенными другие элементы акцепта).

²⁶ППТЮ, дело № 579 [Federal] Southern District Court of New York, United States, 10 May 2002, *Federal Supplement (2nd Series)* 201, 236 ff.

²⁷ППТЮ, дело № 291 [Oberlandesgericht Frankfurt a.M., Германия, 23 мая 1995 года].

²⁸ППТЮ, дело № 187 [Федеральный окружной суд, Южный округ Нью-Йорка, Соединенные Штаты, 23 июля 1997 года] (см. полный текст решения).

²⁹ППТЮ, дело № 106 [Oberster Gerichtshof, Австрия, 10 ноября 1994 года].

³⁰ППТЮ, дело № 52 [Fovárosi Biróság, Венгрия, 24 марта 1992 года] (ссылка на пункт 1 статьи 9).

³¹ППТЮ, дело № 155 [Cour de Cassation, Франция, 4 января 1995 года], *подтверждение*, ППТЮ, дело № 158 [Cour d'appel Paris, Франция, 22 апреля 1992 года] (“à revoir en fonction de la baisse du marché”).

³²Решение МТП № 8324, 1995 год, Unilex.

³³ППТЮ, дело № 53 [Legfelsőbb Biróság, Венгрия, 25 сентября 1992 года] (см. полный текст решения).

³⁴ППТЮ, дело № 139 [Международный коммерческий арбитражный суд при Торгово-промышленной палате Российской Федерации, Российская Федерация, решение по делу № 309/1993 от 3 марта 1995 года]; Торгово-промышленная палата Российской Федерации, Российская Федерация, решение по делу № 304/1993 от 3 марта 1995 года, опубликовано в: *Розенберг, Практика международного коммерческого арбитражного суда: научно-практические комментарии*, 1997 год, № 21 [стр. 46–54] (ссылка на статью 8).

³⁵ППТЮ, дело № 330 [Handelsgericht des Kantons St. Gallen, Швейцария, 5 декабря 1995 года] (сообщение по факсу с “заказом” программного обеспечения является достаточно определенным, несмотря на отсутствие указания цены).

³⁶См. также Oberlandesgericht Frankfurt a.M., Германия, 15 марта 1996 года, опубликовано в интернете на сайте: <http://www.cisg-online.ch/cisg/urteile/284.htm> (со ссылкой на статьи 14 и 55 и выражением сомнения относительно того, взяли ли стороны на себя обязательства), *подтверждено в*: ППТЮ, дело № 236 [Bundesgerichtshof, VIII ZR 134/96, 23 июля 1997 года] (без ссылки на статью 14 или 55); ППТЮ, дело № 410 [Landgericht Alsfeld, Германия, 12 мая 1995 года] (суд указал, что покупатель не ссылался на обстоятельства, на основании которых можно было бы установить более низкую цену в соответствии со статьей 55) (см. полный текст решения).

³⁷ППТЮ, дело № 343 [Landgericht, Darmstadt, Германия, 9 мая 2000 года] (соглашение сторон в отношении цены обеспечено санкцией, даже если цена отличается от рыночной); ППТЮ, дело № 106 [Oberster Gerichtshof, Австрия, 10 ноября 1994 года] (сделка между германским продавцом и австрийским покупателем; стороны установили цену в договоре, заключенном посредством оферты и акцепта; ввиду этого суд отменил применение судом промежуточной инстанции статьи 55).

³⁸ППТЮ, дело № 139 [Международный коммерческий арбитражный суд при Торгово-промышленной палате Российской Федерации, Российская Федерация, решение по делу № 309/1993, 3 марта 1995 года] (сделка между украинским продавцом и австрийским покупателем; суд установил, что покупатель может иметь отдельную претензию в отношении того, что продавец не предложил цену в рамках предписанного срока).

³⁹ППТЮ, дело № 53 [Legfelsőbb Biróság, Венгрия, 25 сентября 1992 года] (сделка между продавцом из США и венгерским покупателем).

⁴⁰ППТЮ, дело № 151 [Cour d’appel Grenoble, Франция, 26 февраля 1995 года] (покупатель акцептовал счета-фактуры с более высокой ценой, чем рыночная цена).

⁴¹ППТЮ, дело № 215 [Bezirksgericht St. Gallen, Швейцария, 3 июля 1997 года] (сделка между голландским продавцом и швейцарским покупателем; последующее поведение покупателя было истолковано как выражение намерения покупателя заключить договор).