



КАЗАХСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ АЛЬ-ФАРАБИ
ЮРИДИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
КАФЕДРА ТАМОЖЕННОГО, ФИНАНСОВОГО
И ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ПРАВА

АНГЛИЙСКОЕ КОНТРАКТНОЕ ПРАВО

Акцепт

Лектор доктор PhD, старший преподаватель
Ережепкызы Роза

1. Понятие и признаки Акцепта;
 - 1.1 Встречное предложение (counter-offer)
 2. Правила акцепта;
 3. Современные методы коммуникаций;
 - 3.1 Молчание и его виды;
- Литература

1

Понятие и признаки Акцепта

Условно акцепт можно отразить в формуле

Оферта + Безусловный Акцепт = Договор

ГК РК под акцептом понимает – «ответ лица, которому адресована оферта, о ее принятии. Акцепт должен быть **полным и безоговорочным**».

АКП предъявляет следующие требования к акцепту:

1. Акцепт должен совпадать с условиями, указанными в оферте (правило «зеркального отражения»). В случае если акцептант не согласен с первоначальными условиями и выдвигает новые, первоначальная оферта прекращает свое действие и «умирает». Новое предложение получило название контр-оферта или встречное предложение (counter-offer). Рассмотрим на практическом примере: дело Hyde v. Wrench [1840] ответчик предложил купить истцу землю за 1 000 фунтов, истец не согласился и внес новую оферту предложив 950 фунтов, которое было отвергнуто ответчиком. В последующем истец попытался заключить договор по первоначальной оферте в размере 1 000 фунтов. Однако суд посчитал, что договор не может иметь место т.к. невозможно возродить первоначальную оферту.
2. Акцепт должен быть полным и безусловным/безоговорочным. Сторона, получившая оферту должна согласиться со всеми её условиями. Безусловно принимая во внимание многоаспектность современной жизни, а также коммерческих отношений имеют место быть незначительные комментарии по оферте, которые не являются встречным предложением и которые важно от него отличать. Так в деле Stevenson, Jacques, & Co. v. McLean [1880], истец на оферту ответчика о покупке железа ответил согласием, но при этом поставил дополнительные вопросы о времени доставки, не получив ответа он выслал второй акцепт безусловный (без первоначально поставленных вопросов). Ответчик на указанные письма не ответил и реализовал товар третьим лицам. В суде ответчик ссылаясь на известное нам дело – Hyde v. Wrench [1840], посчитав «дополнительные вопросы» как встречное предложение, в котором было отказано. Однако, суд такую логику не принял и посчитал, что такие вопросы являются обычными «на которые необходимо ответить» и иск удовлетворил.

2

Правила акцепта

От момента получения акцепта зависит вступление в силу договора. По общему правилу акцепт должен быть получен оферентом. Здесь действуют следующие правила и ограничения:

- Доктрина «почтового ящика» – означает вступление договора в силу после отправления акцепта по почте, а не в момент его получения оферентом. Впервые данный принцип был введен в деле Adams v. Lindsell [1818], в котором ответчик предложил на продажу шерсть истцу. Однако, данная оферта была доставлена с большим опозданием по вине почтовой службы тем не менее истец данное предложение принял и направил акцепт в тот же день. Ответчик к тому времени уже продал шерсть третьему лицу. Суд встал на сторону истца и постановил, что договор вступил в силу с момента отправления акцепта на почту, следовательно, ответчик нарушил условия договора, продав товар другому лицу. Аналогичное решение суд принял в деле Household Fire Insurance Co v. Grant

Household Fire Insurance Co v. Grant [1879].

- Доктрина «почтового ящика» применима в случае если стороны договора находятся в разных городах. В деле Henthorn v. Fraser [1892] суд постановил, что почтовая связь может быть использована в качестве средства коммуникации сторон и, следовательно, акцептирование завершается при отправке по почте.
- Акцепт должен быть отправлен по почте надлежащим образом. Так, в деле Getreide Importgesellschaft mbH v. Contimar [1953] истец заключил с ответчиком договор продажи пшеницы. Договор имел арбитражную оговорку при наличии спора предусматривающую подачу уведомления в течение 14 дней. 30 июля 1952 г. требования истца были удовлетворены. 12 августа ответчик направил уведомление об апелляции, однако указал адрес другой компании с похожим названием. Данное уведомление было получено истцом по истечении указанных 14 дней. Ответчик таким образом потерял право на апелляцию.

3

Современные методы коммуникаций

В связи с появлением телефона, телеграфа интернета в конце концов суды выработали следующие принципы применительно к «мгновенным» средствам коммуникаций. В деле Entores Ltd v. Miles Far East Corp [1955] истец компания находилась в Лондоне, а ответчик в Голландии. Коммуникация осуществлялась посредством телетайпа и суть спора заключалась в вопросе где был заключён договор? Суд посчитал что таким местом является Лондон т.к. оттуда было отправлено сообщение. В данном деле судья Деннинг обратил внимание на три возможных сценария развития ситуации:

- Получатель оферты понимает, что его акцепт не доставлен до адресата;
- Получатель оферты разумно полагает, что его акцепт доставлен адресату, но по факту это не так;
- Получатель оферты разумно полагает, что его акцепт доставлен адресату и это вина отправителя оферты что это не так.

Рассмотрим каждый из этих сценариев более подробно:

1. Данный сценарий не представляется нам особо проблематичным. Так, в случае если получатель оферты понимает, что его акцепт не доставлен до адресата тогда договор не возникает. Вопрос надлежащего доставления является обязанностью акцептанта, как отметил Лорд Деннинг. Представим, что Вы прокричали оферту мне, находящемуся на другой стороне реки, но я не услышал Ваш акцепт потому что пролетающий самолет помешал мне. В этом случае договор не возник. Если Вы хотите заключить этот договор, Вы должны подождать пока самолет улетит и прокричать акцепт так, чтобы я услышал его».
2. Второй сценарий также представляется достаточно определенным, так, в случае если получатель оферты разумно полагает, что его акцепт доставлен адресату, но по факту это не так тогда договор также, как и в первом случае не возникает. Обратимся снова к Лорду Деннингу «в случае если отправитель оферты разумно полагает, что его акцепт доставлен адресату, но по факту это не так, в данном случае договор не возникает. Представьте если одна сторона предлагает заключить договор, а в момент акцепта второй стороной связь прервалась, тогда договор не возник. Договор будет заключен только тогда, когда будет получен четкий акцепт оферты».
3. Последний сценарий более проблематичен, чем два предыдущих. Получатель оферты разумно полагает, что его акцепт доставлен отправителю и это его вина что это не так. В таком случае получатель не может ссылаться на то, что не получил акцепт. Лорд Деннинг отмечал, что «вина отправителя является ключевым моментом в отношениях отправителя и получателя. Например, если акцепт был направлен надлежащим образом, однако не был доставлен в связи отсутствия тонера в картридже его факса или получатель забыл почистить ленту в телексе. В таком случае получатель не вправе ссылаться на то, что виноват отправитель и он не получил его ответа».

Таким образом, в современных средствах коммуникаций доктрина «почтового ящика» не работает. Договор считается заключенным с момента получения акцепта.

3.1. Молчание

По общему правилу молчание также, как и в гражданском праве РК (п. 2 ст. 396 ГК) не является согласием на заключение сделки в АКП. При этом согласно п. 4 ст. 151 ГК «Молчание признается выражением воли совершить сделку в случаях, предусмотренных законодательством или соглашением сторон». То есть допускается акцепт молчанием, если есть указание в законе или это принято соглашением сторон.

АКП выработало следующие подходы к понятию молчание.

Молчание в двусторонних договорах, в деле *Felthouse v. Bindley* [1862] племянник вел переговоры о продаже лошади со своим дядей. Дядя направил письмо племяннику, предложив цену лошади, указав «если я ничего не услышу, то лошадь моя». Племянник не ответил и лошадь была продана с аукциона третьему лицу. Далее дядя обжаловал действия организатора аукциона и обратился в суд. Суду было необходимо решить был ли заключен договор между ним и племянником до аукциона. По делу было принято решение что, договор не состоялся т.к. племянник не ответил надлежащим образом дяде.

Инерционные продажи или посылка не заказанного товара, когда товар отсылается получателю с указанием оплаты в определенное время до возврата. Часто используется в продажах книг по почте.

Исключения из правила молчания включают в себя акцепт почтой и акцепт в односторонних договорах.

Выводы:

- Акцепт имеет свой механизм работы и достаточно детализирован, имеет важное значение для суда при принятии решений;
- С развитием технологий менялся и подход судов, вынуждая их подстраиваться под технический прогресс в виде современных средств коммуникаций.
- Закрепляет общее понимание процесса заключения договора начиная от оферты до акцепта

Литература

1. J Cartwright, *Formation and Variation of Contracts* (London, 2014), 3-02 ff