

**Миронова Наталья Артуровна**

магистр юриспруденции, Московский государственный институт международных отношений (университет) Министерства иностранных дел Российской Федерации; ведущий эксперт отдела международного арбитража Аппарата Арбитражного центра при РСПП, Москва.

Электронный адрес: natalia.mironova.mn@gmail.com

**Natalia A. Mironova**

Master of Law, MGIMO University; Leading expert on International Arbitration of the Arbitration Centre at the RSPP, Moscow.

E-mail address: natalia.mironova.mn@gmail.com

---

## ПОНЯТИЕ ОФЕРТЫ СОГЛАСНО КОНВЕНЦИИ ООН О ДОГОВОРАХ МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ ТОВАРОВ 1980 ГОДА

---

**Аннотация.** Статья посвящена анализу понятия «оферта» как этапа заключения договора согласно Конвенции ООН о международной купле-продаже товаров (Вена, 1980 г.). При этом особый акцент сделан на изучении спорных ситуаций, которые возникали при оценке заключенности договоров на практике и которые рассмотрены в доктрине. Большое внимание уделено работам иностранных юристов и зарубежной правоприменительной практике, что объясняет практическую пользу и новизну проведенного исследования. Целью работы является выявление ключевых элементов оферты, отличающих ее от предложения делать оферты в понимании Конвенции. Для этого в статье рассмотрены, среди прочего, такие категории, как «конкретный адресат», «достаточная определенность», «выраженное намерение». Для более глубокого анализа контекста также рассмотрен порядок отмены оферты и вступления ее в силу согласно Конвенции. По результатам изучения поставленных проблемных вопросов автор приходит к выводу, что, несмотря на наличие в Конвенции четкого и предсказуемого регулирования порядка заключения договоров международной купли-продажи товаров, ключевым при оценке любого предложения как оферты будут обстоятельства конкретного дела, которые помогут определить намерения сторон потенциального договора.

**Ключевые слова:** оферта, предложение делать оферты, договор, заключение договора, Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров 1980 года (КМКПТ).

**Для цитирования:** Миронова Н.А. Понятие оферты согласно Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. // Вестник Российского нового университета. Серия: Человек и общество. 2025. № 3. С. 74–84. DOI: 10.18137/RNU.V9276.25.03.P.074

---

## DEFINITION OF AN OFFER UNDER THE UN CONVENTION ON CONTRACTS FOR THE INTERNATIONAL SALE OF GOODS (1980)

---

**Abstract.** The article focuses on the analysis of the concept of an “offer” as a stage of contract conclusion under the UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods (Vienna, 1980). At the same time, a special emphasis is made on the study of disputable situations that arose in assessing the conclusion of contracts in practice and which have been considered in the doctrine. Much attention is paid to the works of foreign lawyers and foreign law enforcement practice, which explains the practical usefulness and novelty of the conducted research. The aim of the work is to identify the key elements of the offer that distinguish it from the invitation to make offers in the understanding of the Convention. For this purpose, the article considers, among other things, such categories as “specific addressee”, “suf-

Понятие оферты согласно конвенции ООН о договорах  
международной купли-продажи товаров 1980 года

ficient certainty”, “express intention”. For a deeper analysis of the context, the author also considers the procedure for withdrawal of an offer and its entry into force under the Convention. Based on the results of the study, the author concludes that, though the Convention provides for a clear and predictable regulation of the procedure for the conclusion of contracts for the international sale of goods, the key factor in assessing any proposal as an offer will be the circumstances of a particular case that should help to determine the intentions of the parties to a potential contract.

**Keywords:** offer, invitation to make an offer, contract, contract formation, Vienna Convention on Contracts for International Sale of Goods (CISG) of 1980.

**For citation:** Mironova N.A. (2025) Definition of an offer under the UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods (1980). *Vestnik of Russian New University. Series: Man and Society.* No. 3. Pp. 74–84. DOI: 10.18137/RNU.V9276.25.03.P.074 (In Russian).

Представляя собой согласованную волю двух и более лиц, договор всегда начинается с оферты – волеизъявления инициатора. Таким образом, ее содержание и форма предопределяют суть будущего договора, а значит, и являются предпосылки возможным спорам – как относительно замысла сторон (о чём договорились?), так и относительно самого факта заключенности договора (а договорились ли вовсе?). Особенno сложными эти вопросы становятся, когда договаривались лица из разных стран – носители разных культур, языков, представители разных правовых традиций.

Унифицировать подходы к общеупотребимым понятиям договорного права призваны международно-правовые инструменты «твёрдого» и «мягкого» права. Работе в этом направлении посвящена деятельность Комиссии ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ), которая уже более 50 лет занимается актуальными вопросами регулирования трансграничной коммерции<sup>1</sup>.

Одним из ярких примеров результата эффективной работы ЮНСИТРАЛ стала

Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров, заключенная в Вене в 1980 году (далее – Конвенция, Венская Конвенция). По данным ООН, сегодня участниками Конвенции являются 97 государств<sup>2</sup>, что свидетельствует о большом признании этого акта – не только как кульминации теоретической мысли юристов-междунородников в сфере торгового права, но и как механизма практического, представляющего регулирование, приемлемое (и применимое) для регулирования отношений лиц из самых разных юрисдикций.

В настоящей статье мы предлагаем рассмотреть, каким образом оферта регулируется Венской Конвенцией, обратив внимание на замысел ее создателей и вопросы, возникающие на практике в ходе ее применения.

Основными нормами, регулирующими оферту в Конвенции, являются ее статьи с 14 по 17, где раскрыты такие подвопросы, как понятие оферты, возможность ее отмены и отзыва, а также вступление ее в силу.

«Предложение о заключении договора, адресованное одному или нескольким кон-

<sup>1</sup> О ЮНСИТРАЛ // Организация Объединенных Наций. URL: <https://uncitral.un.org/ru/about> (дата обращения: 04.05.2025).

<sup>2</sup> Статус текстов: Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 1980 год) // Организация Объединенных Наций. URL: [https://uncitral.un.org/ru/texts/salegoods/conventions/sale\\_of\\_goods/cisg/status](https://uncitral.un.org/ru/texts/salegoods/conventions/sale_of_goods/cisg/status) (дата обращения: 04.05.2025).

крайним лицам, является офертой, если оно достаточно определено и выражает намерение оферента считать себя связанным в случае акцепта», – гласит предложение первое пункта 1 статьи 14 Конвенции<sup>1</sup>.

Следуя логике составителей Конвенции, автор настоящей работы, опираясь на доктрину, судебную и арбитражную практику, последовательно раскроет, когда предложение считается «адресованным одному или нескольким конкретным лицам», что следует понимать под «достаточной определенностью» и «намерением оферента считать себя связанным в случае акцепта».

По замыслу составителей Конвенции *адресованность конкретным лицам* должна стать одним из условий оферты [1, р. 71]. Особое внимание при этом Секретариат ЮНСИТРАЛ уделил тому, что, если в предложении не ограничен круг адресатов, оно тем не менее может быть офертой, если из текста предложения явно следует намерение отправителя заключить договор (например, когда указывается, что товар будет продан первому отозвавшемуся лицу)<sup>2</sup>. Таким образом, на первый план выводится требование о наличии *намерения оферента быть связанным* своим предложением.

Среди прочего, Секретариат ЮНСИТРАЛ отметил в своем комментарии 1978 года, что реклама или каталог, направленные конкретному лицу, при соблюдении остальных двух условий в рамках ст. 14 Конвен-

ции, должны считаться офертой, в отличие от ситуации, когда такие каталоги и рекламы распространяются публично<sup>3</sup>. Возникает вопрос: поменялся ли подход к этой проблеме с оптимизацией коммуникаций, регулярными рассылками по электронной почте и т. п. Ссылаясь на ряд исследователей, Ф. Феррари отмечает, что сегодня направление каталогов и прочей рекламной продукции не должно рассматриваться в качестве оферты [2, с. 226].

На практике спорной оказывается также ситуация, когда предложение направляется *агенту* продавца, если при этом покупатель добросовестно полагает, что характерное исполнение, а значит, и акцепт будут осуществляться именно стороной по соглашению, то есть агентом. В этом отношении интересна позиция австрийского правоприменителя<sup>4</sup>, который считает, что если оферент не знал и не мог знать о том, что общается по поводу заключения договора с агентом другого лица, то действия принципала, в том числе непосредственное исполнение договора, акцептом не являются. В этой позиции находит отражение принцип «*оферта может быть принята только ее адресатом*» (то есть лицом, указанным в оферте, кроме случаев, когда оферент знал и не мог не знать о том, что ведет переговоры с агентом другого лица-исполнителя по будущему договору) и принцип предсказуемости поведения сторон коммерческого оборота.

<sup>1</sup> Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров. Нью-Йорк : Организация Объединенных Наций, 2010. 48 с. URL: <https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/ru/v1056999-cisg-e-book-r.pdf> (дата обращения: 04.05.2025).

<sup>2</sup> Commentary on the draft Convention on contracts for the international sale of goods, prepared by the Secretariat 14 March 1979. P. 21 // CISG-online. URL: [https://cisg-online.org/media/I9C0RG11/1979\\_Secretariat\\_Commentary.pdf](https://cisg-online.org/media/I9C0RG11/1979_Secretariat_Commentary.pdf) (дата обращения: 04.05.2025).

<sup>3</sup> Там же.

<sup>4</sup> Austria, Gerichtshof Oberster 18.06.1997, No. Ob 512/96 // Juristische Blätter. 1998. Pp. 255–256. URL: <http://www.unilex.info/cisg/case/284> (дата обращения: 14.05.2025).

---

Понятие оферты согласно конвенции ООН о договорах  
международной купли-продажи товаров 1980 года

С другой стороны, в контексте определенности сторон стоит иметь в виду сложности, связанные с неоднозначностью личности оферента, когда, например, оферту направляет дочерняя компания или агент потенциальной стороны договора. В практическом смысле это важно для определения надлежащей стороны по иску к оференту. У.Г. Шрётер пишет: «хотя *посложения п. 1 ст. 14 напрямую об этом не говорят, личность оферента... должна быть определимой*», то есть прямо следовать из оферты или быть выводимой из заявлений и поведения сторон по ст. 8 Конвенции [3, с. 270–271].

Такому подходу, в частности, следуют немецкие суды. Например, суд Франкфурта-на-Майне в 2000 году решил, что оферта недействительна, когда нельзя точно определить оферента, поскольку из такой «расплывчатости» предложения следует отсутствие намерения отправителя заключить договор (в описываемом деле неясность возникла из-за схожести наименования швейцарской материнской и индийской дочерней компаний, при этом вторая направила инвойс покупателю в интересах первой)<sup>1</sup>.

В этом же году суд Штутгарта рассматривал схожее дело, где, однако, велись более активные переговоры между покупателем

из Испании и самостоятельной испанской дочерней компанией немецкого производителя, которая в итоге и была указана в оферте как продавец. В этом случае суд признал дочернюю компанию стороной по договору<sup>2</sup>. Таким образом, немецкий и австрийский подход в очень обобщенном виде можно свести к тому, что сторонами будущего договора в случае неопределенности считаются лица, указанные в оферте как ее отправитель и получатель, что, на первый взгляд, кажется очевидным, но может вызывать затруднения на практике при определении того, в чей адрес предъявлять требования.

Одним из условий оферты согласно п. 1 ст. 14 Конвенции является «*достаточная определенность*» предложения, то есть когда «*в нем обозначен товар и прямо или косвенно устанавливаются количество и цена либо предусматривается порядок их определения*»<sup>3</sup>.

Что касается *товара*, то нет строгих требований к его описанию в оферте. В частности, качество товара может быть описано примерно, если при этом разумное лицо на месте адресата оферты может понять, какой товар имеется оферентом в виду, и воспринять оферту как достаточно определенную<sup>4</sup>. Однако если стороны прилагают усилия к согласованию каче-

<sup>1</sup> Germany, Oberlandesgericht Frankfurt am Main, 30.08.2000. № 9 U 13/00. URL: <https://cisg-online.org/search-for-cases?caseId=6556> (дата обращения: 14.05.2025).

<sup>2</sup> Germany, Oberlandesgericht Stuttgart, 28.02.2000 № 5 U 118/99. URL: <https://cisg-online.org/search-for-cases?caseId=6547> (дата обращения: 14.05.2025).

<sup>3</sup> Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров. Нью-Йорк : Организация Объединенных Наций, 2010. С. 5. URL: <https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/ru/v1056999-cisg-e-book-r.pdf> (дата обращения: 04.05.2025).

<sup>4</sup> UNCITRAL Digest of Case Law on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. New York : United Nations, 2016. С. 87. URL: [https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/en/cisg\\_digest\\_2016.pdf](https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/en/cisg_digest_2016.pdf) (дата обращения: 24.05.2025); Austria, Oberster Gerichtshof, 20.03.1997, № 2 Ob 58/97m. URL: <https://cisg-online.org/search-for-cases?caseId=6243> (дата обращения: 14.05.2025).

ства товара, но не приходят в этом вопросе к общему знаменателю, то договор не может считаться заключенным<sup>1</sup>.

Количество товара может быть как прямо оговоренным, так и «выводимым» из предложения. Количество считается указанным, даже когда оно сформулировано неконкретно, например: «весь доступный товар» или «сколько потребуется покупателю»<sup>2</sup>. При этом как количество, так и цена товара могут подлежать определению третьим лицом (например, экспертом) [3, с. 275; 4].

Цена товара может также быть четко определенной или «выводимой»<sup>3</sup> [4]. Это условие удовлетворено и в случае, когда цену по условиям оферты будет определять независимая третья сторона (объективное определение цены), и когда цена будет зависеть от усмотрения стороны по договору, обычно – продавца (субъективное определение цены) [3, с. 277; 4]. При этом последний вариант допускается Конвенцией, но может не допускаться применимым национальным правом, и в таком случае такое условие о цене будет недействительным [1, с. 75; 3, с. 277; 4; ]. Если какое-то из условий соглашения является недействительным по применимому в силу международного частного права (ст. 7 Конвенции) национальному праву,

то это условие считается отсутствующим в предложении, то есть когда такие условия существенны, оферта считается не состоявшейся [3, с. 272; 4].

Что касается подразумеваемого указания на количество и цену товара, то оно выводится, во-первых, из фраз оферты, а во-вторых, из обстоятельств в соответствии со ст. 8 Конвенции [3, с. 273]. Так, У.Г. Шрётер приводит пример, когда в оферте и акцепте отсутствовало указание на цену, однако суд признал договор заключенным и цену вывел из практики, сложившейся между сторонами<sup>4</sup> [3, с. 273]. В этом случае покупатель из договора в договор заказывал товар по определенной цене, но затем в оферте и акцепте вопрос цены был опущен. Суд решил, что стороны подразумевают согласились на цену, использованную ранее.

Следует отметить, что особое внимание доктрина и практика уделяют вопросу соотношения условий о цене из ст. 14 Конвенции (по которой без прямо выраженного или подразумеваемого предложения относительно цены оферта не имеет места) и из ст. 55 Конвенции (которая закрепляет порядок «восполнения» договорного положения о цене). Выделим основные подходы к соотношению ст. 14 и 55 Конвенции.

<sup>1</sup> UNCITRAL Digest of Case Law on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. P. 87; Germany, Oberlandesgericht Frankfurt am Main, 31.03.1995, № 25 U 185/94. URL: [https://www.uncitral.org/clout/clout/data/deu/clout\\_case\\_135\\_leg-1338.html](https://www.uncitral.org/clout/clout/data/deu/clout_case_135_leg-1338.html) (дата обращения: 14.05.2025); The USA, U.S. District Court for the Western District of Pennsylvania, 25.07.2008, № 07-140-JJf. URL: <https://cisg-online.org/search-for-cases?caseId=7694> (дата обращения: 14.05.2025).

<sup>2</sup> Commentary on the draft Convention on contracts for the international sale of goods, prepared by the Secretariat 14 March 1979 // CISG-online. P. 21. URL: [https://cisg-online.org/media/19C0RG11/1979\\_Secretariat\\_Commentary.pdf](https://cisg-online.org/media/19C0RG11/1979_Secretariat_Commentary.pdf) (дата обращения: 14.05.2025).

<sup>3</sup> Там же.

<sup>4</sup> France, Cour d'appel de Paris (Pôle 5 – Chambre 4), 18.11.2009, № 08/07829. URL: <https://cisg-online.org/search-for-cases?caseId=8153> (дата обращения: 14.05.2025).

---

Понятие оферты согласно конвенции ООН о договорах  
международной купли-продажи товаров 1980 года

*Во-первых*, страны, сделавшие оговорку в порядке, предусмотренном ст. 92 Конвенции, о неприменимости части II Конвенции, могут учитывать положения ст. 55 для определения цены в случае отсутствия согласия сторон относительно этого условия [4].

*Во-вторых*, следует делать акцент на том, что ст. 55 посвящена случаям, когда договор был *действительным образом заключен*. Поскольку Конвенция не предусматривает правил разрешения вопросов о действительности договоров, эту проблему надлежит рассматривать в соответствии с применимым национальным правом, что следует из ст. 4 Конвенции. Таким образом, алгоритм из ст. 55 Конвенции применим в случаях, когда договор будет действительным в рамках конкретной правовой системы (как в случае англо-американского подхода, когда цена не является существенным условием договора). При этом объяснения того, что стороны в рамках Конвенции имеют право опустить цену и тем не менее заключить договор, обычно основываются на ст. 6 Конвенции (об автономии воли сторон) [1].

Существуют и другие точки зрения относительно соотношения ст. 14 и 55 Конвенции. Например, есть позиция, по которой ст. 55 Конвенции имеет «приоритет» над ст. 14 Конвенции [1, с. 76–77; 3, с. 279; 4], но в таком случае неизбежно встает вопрос, а зачем вообще в ст. 14 Конвенции есть указание на цену. Есть и обратная позиция о том, что приоритет должно иметь положение ст. 14 Конвенции, но тогда опять же встает вопрос о цели ст. 55 Конвенции [Там же]. Так или иначе, задачей правоприменителя по смыслу Конвенции

в случае спора будет *выявление воли сторон* – прямо выраженной, выводимой из обстоятельств или презюмируемой в силу положений ст. 55 Конвенции [3, с. 281].

При этом важно не допускать недобросовестного поведения сторон, включая отказ от исполнения договора с «искусственной» ссылкой на якобы незаключенность договора, в том числе из-за несогласованности цены. Поэтому в контексте определения в оферте цены (как, в целом, и любого другого условия) следует помнить о праве сторон в силу ст. 6 Конвенции отклоняться от правил акта, а следовательно, если обе стороны подтвердили своими действиями факт заключения договора [5, с. 272], то ссылаться потом на отсутствие цены в оферте и на отсутствие соглашения между сторонами недопустимо [3, с. 281; 4; 5, с. 276; 6, с. 72]. Ряд авторов отдельно отмечают, что вообще вопрос о согласованности цены как об условии заключенности договора должен подниматься исключительно в отношении договоров, по которым еще не произведено и не принято характерное исполнение<sup>1</sup> [7, с. 129].

Примечательно, что в зависимости от обстоятельств могут быть и *иные существенные условия* (кроме прямо названных Конвенцией) предложения, без которых оно не будет считаться офертой по смыслу акта. В частности, это случаи, когда из торговых обычаев в конкретной области или из установленной между сторонами практики следует необходимость согласования дополнительных элементов будущего договора для его заключения, при отсутствии условий о таких элементах предложение не будет являться достаточно определенной офертой [3, с. 271; 4].

---

<sup>1</sup> Switzerland, Bezirksgericht St. Gallen, 03.07.1997, № 3PZ 97/18. URL: <https://cisg-online.org/search-for-cases?caseId=6308> (дата обращения: 14.05.2025).

Что касается судебной и арбитражной практики по вопросам достаточной определенности оферты, то интересными кажутся выводы правоприменителей в следующих делах.

В одном из российских арбитражных решений третейский суд вынес решение о незаключенности договора из-за несогласованности положений о цене (Международный коммерческий арбитражный суд, решение от 03.03.95 по делу № 304/1993). При этом состав арбитров нашел неприменимой ст. 55 Конвенции, поскольку стороны «подразумеваемо согласились», что цена должна быть согласована в будущем, но не указали, когда, и не пояснили способ ее определения [8, с. 46–53]. Таким образом, третейский суд решил, что положение о цене является существенным условием договора, а значит, без согласования цены договор не должен считаться заключенным. Это решение, однако, критикуется в доктрине [5, с. 278].

В сравнении с этим подходом кажется интересным решение окружного суда Нойбранденбурга (Германия) от 3 августа 2005 года<sup>1</sup> Суд Нойбранденбурга рассматривал договор поставки сезонного продукта, где стороны согласились обсуждать стоимость поставок в зависимости от сезона и принимать решения индивидуально по каждой поставке. Несмотря на схожесть ситуаций с ранее рассмотренным делом, суд Нойбранденбурга признал договор заключенным, объяснив это тем, что из всех сопутствовавших переговорам обстоятельств следует, что стороны намеревались определять цену по среднерыночной стоимости товара на момент его закупки. Таким образом, положение о цене

суд Нойбранденбурга счел согласованным, а договор заключенным.

Так или иначе, общая логика в рассмотренных автором настоящей работы решениях судов и арбитражей, а также доктринальных источниках по вопросу «достаточной определенности» оферты сводится к тому, что когда характерное исполнение по договору было произведено одной стороной и принято другой, то в целях восстановления справедливости договор считается заключенным (если это не противоречит положениям национального права о действительности договора). Что касается цены, то ее выводят либо из прямого или косвенного волеизъявления сторон (по ст. 14 Конвенции), либо из подразумеваемого согласия сторон на оплату товара по среднерыночной стоимости (по ст. 55 Конвенции). Все это направлено в том числе на предотвращение недобросовестной ссылки покупателя на якобы незаключенность договора.

Особенно важное значение для наличия оферты имеет то, был ли *отправитель* предложения *намерен быть им связанным* в случае акцепта, а также *знал ли* (или *должен был знать*) об этом намерении *адресат оферты* (или любое разумное лицо на его месте и в тех же обстоятельствах). Такое намерение играет важную роль, в том числе как критерий разграничения оферты и приглашения делать оферту [1, с. 71; 3, с. 284; 6]. Для определения наличия намерения следует оценивать все относящиеся к делу обстоятельства в порядке, предусмотренном ст. 8 Конвенции [2, с. 228; 3, с. 282–283; 6, с. 69].

Согласно указанной статье суд или состав арбитров должны попробовать найти

<sup>1</sup> Germany, Landgericht Neubrandenburg, 03.08.2005, № 10 O 74/04. URL: <http://www.unilex.info/cisg/case/1097> (дата обращения: 14.05.2025)

Понятие оферты согласно конвенции ООН о договорах  
международной купли-продажи товаров 1980 года

совпадающую волю сторон (п. 1 ст. 8), которая определима, когда намерение оферента было доведено до сведения адресата оферты [9, с. 149; 10, с. 91]. Если такое «совпадающее намерение» сторон найти не получается, то применяется так называемый «объективный тест», по которому следует установить, с учетом всех связанных с делом обстоятельств, как поведение оферента восприняло бы разумное лицо на месте другой стороны (п. 2 ст. 8). При применении как п. 1, так и п. 2 ст. 8 Конвенции следует учитывать обычаи, установленную между сторонами практику, их последующее поведение, например, направление предложенного товара контрагенту<sup>1</sup> [3, с. 283].

Так, если стороны установили практику по соблюдению определенной процедуры заключения договоров, то она должна применяться. Например, может быть выработана практика направления сначала «твёрдого предложения» (*“firm bid”*), закрепляющего существенные условия будущего договора, однако не являющегося офертой в силу практики, после которого следует согласование сторонами остальных условий, после чего уже заключается договор [3, с. 283]. Как наиболее очевидные примеры наличия намерения стороны заключить договор в практике трактуются фразы «заказываем», «просим срочно поставить» и т. п.<sup>2</sup>.

Примечательно, что оферент может поставить действительность своего предложения под условие, это обстоятельство само по себе не будет препятствовать констатировать, что оферент намеревался быть связанным договором в случае акцепта [3, с. 287; 4].

В этом контексте следует также обозначить, что направляемый документ с предложением не обязательно должен именоваться «офертой» (может быть названным и *“letter of confirmation”*, *“pro forma invoice”* или *“invoice”*), главное – чтобы он подпадал под критерии, определяемые Конвенцией [3, с. 269, 284].

Если лицо не хочет быть связанным своим предложением, то об этом необходимо сообщить другой стороне, например, путем оговорок «без принятия на себя обязательств» (*“without obligation”*), «условия подлежат закреплению в договоре» (*“subject to contract”*) [4].

Согласно пункту 2 ст. 15 Конвенции, «оферта, даже когда она является безотзывной, может быть **отменена** оферентом, если сообщение об отмене получено адресатом оферты раньше, чем сама оферта, или одновременно с ней»<sup>3</sup>.

По задумке создателей Конвенции рассматриваемое положение касается *отмены* (*“withdrawal”*) оферты (до поступления ее адресату, а значит, до вступления оферты в силу), которую следует отличать от

<sup>1</sup> Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров. Нью-Йорк : Организация Объединенных Наций, 2010. 48 с. URL: <https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/ru/v1056999-cisg-e-book-r.pdf> (дата обращения: 04.05.2025).

<sup>2</sup> UNCITRAL Digest of Case Law on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. New York : United Nations, 2016. С. 86.

<sup>3</sup> Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров. Нью-Йорк : Организация Объединенных Наций, 2010. С. 5. URL: <https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/ru/v1056999-cisg-e-book-r.pdf> (дата обращения: 04.05.2025).

отзыва (*revocation*) оферты по ст. 16 Конвенции (после поступления предложения адресату, а значит, после вступления оферты в силу)<sup>1</sup> [1, с. 80].

Отмена предложения до получения его адресатом возможна и в том случае, когда оферта является безотзывной. Это объясняется в том числе и коммерческой целесообразностью – до получения предложения потенциальный акцептант не полагается на него и у адресата оферты еще не возникает интересов, подлежащих защите [1, с. 80].

При разработке Конвенции возникли сложности, связанные с оценкой, считать ли действительную (полученную) оферту отзывной или безотзывной, что вызвано разницей в подходах общего и континентального права [1, с. 81].

Пункт 1 ст. 15 Конвенции закрепляет: «*Оферта вступает в силу, когда она получена адресатом оферты*». По общему правилу отзыв считается вступившим в силу тоже в момент получения его адресатом [4]. Что касается формы отзыва, то он не обязательно должен быть сделан аналогично самой оферте (за исключением случаев, когда страны, где находятся стороны договора, сделали соответствующие оговорки о форме при подписании Конвенции) [3, с. 315; 11, с. 133].

Примечательно, что расходятся точки зрения по вопросу о том, когда вступает в силу публичная оферта (и, соответственно, ее отзыв). Одни авторы считают, что этот момент наступает при размещении информации о предложении [3, с. 314; 4]. Другие придерживают-

ся мнения, что для вступления публичной оферты в силу необходимо, чтобы ее «получили» потенциальные акцептанты, то есть чтобы они узнали о предложении (или должны были узнать при обычном положении дел) [7].

Существуют следующие предлагаемые доктриной и практикой случаи, когда оферта становится безотзывной:

1) когда отправлен акцепт (то есть не только непосредственно, когда он получен и договор заключен) [1];

2) исходя из п. 2 ст. 16 Конвенции, когда оферта сама указывает на свою «безотзывность» и получателю разумно рассматривать оферту в качестве таковой. Является ли указание в предложении на его безотзывность тем или иным образом достаточным, определяется исходя из правил ст. 8 Конвенции. Например, такие фразы, как «оферта безотзывна», «обязательна» и т. п. следует рассматривать как указание на ее безотзывность [1, с. 82]. При этом интересно, что из-за разницы подходов к безотзывности оферты в системах континентального и общего права по-разному могут толковаться использованные оферентом фразы. Так, когда оферент и адресат оферты оба «происходят» из стран общего права, то, согласно одной из точек зрения, указание на конкретный срок для принятия оферты будет «пониматься» разумным лицом на месте акцептанта в качестве лишь момента, когда оферта истекает, но не в качестве срока, когда она безотзывна [1, с. 83]. Обратная ситуация с лицами из континентальной системы права<sup>1</sup>;

<sup>1</sup> Commentary on the draft Convention on contracts for the international sale of goods, prepared by the Secretariat 14 March 1979 // CISG-online. P. 22; UNCITRAL Digest of Case Law on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. New York : United Nations, 2016. С. 92.

<sup>1</sup> Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров. Нью-Йорк : Организация Объединенных Наций, 2010. 48 с. URL: <https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/ru/v1056999-cisg-e-book-r.pdf> (дата обращения: 04.05.2025).

---

Понятие оферты согласно конвенции ООН о договорах  
международной купли-продажи товаров 1980 года

3) когда одновременно для адресата оферты было разумно полагаться (оценивается по ст. 8 Конвенции) на безотзывность предложения и адресат *вел себя* (действовал или бездействовал – например, готовился исполнять договор), полагаясь на оферту [1, с. 83; 3, с. 324; 6, 11, с. 134].

Офера прекращает действовать при ее прямой отмене, истечении срока действия (прямо установленного офертой или разумного), в силу отказа адресата принять оферту.

Таким образом, проведенный анализ свойств оферты по Венской Конвенции приводит к выводу, что несмотря на наличие в Конвенции четкого и предсказуемого регулирования порядка заключения договоров и критериев «конкретного адресата» и «достаточной определенности», ключевым при оценке сообщения в качестве оферты будут обстоятельства конкретного дела, которые помогут определить *намерения* сторон потенциального договора как предпосылку для заключения соглашения.

### Литература

1. Huber P, Mullis. A. The CISG : A New Textbook for Students and Practitioners. München: Sellier. European Law Publishers GmbH, 2007. 408 p. ISBN 978-3-86653-020-1.
2. Ferrari F. Article 14 // Kröll S., Mistelis L., Viscasillas P.P. (Eds) UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods : A Commentary. 2<sup>nd</sup> edition. Bloomsbury Academic, 2018. P. 222–242. ISBN 1509923616.
3. Schroeter U.G. Article 14 // Schlechtriem P., Schwenzer I. (Eds) Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG). 4<sup>th</sup> edition. Oxford : Oxford University Press, 2016. P. 266–312. ISBN 9780198723264.
4. Schwenzer I, Hachem P, Kee C. Global Sales and Contract Law. Oxford University Press Inc., 2012. 1072 p. ISBN 978-0-19-957298-4.
5. Viscasillas P.P. Comments on the draft Digest relating to Articles 14-24 and 66-70 // Ferrari F, Flechtner H., Brand R.A. (Eds) The Draft UNCITRAL Digest and Beyond: Cases, Analysis and Unresolved Issues in the U.N. Sales Convention : Papers of the Pittsburgh Conference Organized by the Center for International Legal Education (CILE). München : Sellier. European Law Publishers GmbH, 2004. Pp. 259–291. ISBN 3-935808-14-3.
6. Schlechtriem P, Butler P. UN Law on International Sales. The UN Convention on the International Sale of Goods. Verlag Berlin Heidelberg : Springer, 2009. 351 p. ISBN 978-3-540-25314-3. DOI: <https://doi.org/10.1007/978-3-540-49992-3>
7. Brunner C, Pfisterer S, Köster P. Article 14 [Requirements for an Offer] // Brunner C., Gottlieb B. (Eds) Commentary on the UN Sales Law (CISG). The Netherlands : Kluwer Law International BV, 2019. P. 121–130. ISBN 978-90-411-9978-2.
8. Розенберг М.Г. Практика Международного Коммерческого Арбитражного Суда. Научно-практический комментарий. М. : Международный центр финансово-экономического развития, 1997. 288 с. ISBN 5-7709-0069-5. URL: <http://mkas.tpprf.ru/download.php?GET=6LPAY%2F81BmyLw06y2mNikQ%3D%3D> (дата обращения: 14.05.2025).
9. Schmidt-Kassel M. Article 8 // Schlechtriem P., Schwenzer I. (Eds) Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG). 4<sup>th</sup> edition. Oxford : Oxford University Press, 2016. P. 143–180. ISBN 9780198723264.
10. Brunner C., Hurni C., Kissling M. Article 8 [Interpretation of Statements or Other Conduct of a Party] // Brunner C., Gottlieb B. (Eds) Commentary on the UN Sales Law (CISG). The Netherlands : Kluwer Law International BV, 2019. P. 89–98. ISBN 978-90-411-9978-2.

11. *Brunner C., Pfisterer S., Köster P.* Article 16 [Revocability of Offer] // *Brunner C., Gottlieb B. (Eds) Commentary on the UN Sales Law (CISG)*. The Netherlands : Kluwer Law International BV, 2019. P. 133–135. ISBN 978-90-411-9978-2.

### References

1. Huber P., Mullis. A. (2007) *The CISG : A New Textbook for Students and Practitioners*. München: Sellier. European Law Publishers GmbH. 408 p. ISBN 978-3-86653-020-1.
2. Ferrari F. (2018) Article 14. In: Kröll S., Mistelis L., Viscasillas P.P. (Eds) *UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods : A Commentary*. 2<sup>nd</sup> edition. Bloomsbury Academic. Pp. 222–242. ISBN 1509923616.
3. Schroeter U.G. (2016) Article 14. In: Schlechtriem P., Schwenzer I. (Eds) *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*. 4<sup>th</sup> edition. Oxford : Oxford University Press. Pp. 266–312. ISBN 9780198723264.
4. Schwenzer I., Hachem P., Kee C. (2012) *Global Sales and Contract Law*. Oxford University Press Inc. 1072 p. ISBN 978-0-19-957298-4.
5. Viscasillas P.P. (2004) Comments on the draft Digest relating to Articles 14-24 and 66-70. In: Ferrari F., Flechtner H., Brand R.A. (Eds) *The Draft UNCITRAL Digest and Beyond: Cases, Analysis and Unresolved Issues in the U.N. Sales Convention : Papers of the Pittsburgh Conference Organized by the Center for International Legal Education (CILE)*. München : Sellier. European Law Publishers GmbH. Pp. 259–291. ISBN 3-935808-14-3.
6. Schlechtriem P., Butler P. (2009) *UN Law on International Sales. The UN Convention on the International Sale of Goods*. Verlag Berlin Heidelberg : Springer. 351 p. ISBN 978-3-540-25314-3. DOI: <https://doi.org/10.1007/978-3-540-49992-3>
7. Brunner C., Pfisterer S., Köster P. Article 14 [Requirements for an Offer]. In: Brunner C., Gottlieb B. (Eds) *Commentary on the UN Sales Law (CISG)*. The Netherlands : Kluwer Law International BV, 2019. Pp. 121–130 ISBN 978-90-411-9978-2.
8. Rosenberg M.G. (1997) *Praktika Mezhdunarodnogo Kommercheskogo Arbitrazhnogo Suda. Nauchno-prakticheskii kommentarii* [Practice of the International Commercial Arbitration Court. Scientific and practical commentary]. Moscow : International Center for Financial and Economic Development Publ. 288 p. ISBN 5-7709-0069-5. URL: <http://mkas.tpprf.ru/download.php?GET=6LPAY%2F81BmyLw06y2mNikQ%3D%3D> (accessed 14.05.2025). (In Russian).
9. Schmidt-Kassel M. (2016) Article 8 In: Schlechtriem P., Schwenzer I. (Eds) *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*. 4<sup>th</sup> edition. Oxford : Oxford University Press. Pp. 143–180. ISBN 9780198723264.
10. Brunner C., Hurni C., Kissling M. Article 8 [Interpretation of Statements or Other Conduct of a Party]. In: Brunner C., Gottlieb B. (Eds) *Commentary on the UN Sales Law (CISG)*. The Netherlands : Kluwer Law International BV, 2019. Pp. 89–98. ISBN 978-90-411-9978-2.
11. *Brunner C., Pfisterer S., Köster P.* Article 16 [Revocability of Offer]. In: Brunner C., Gottlieb B. (Eds) *Commentary on the UN Sales Law (CISG)*. The Netherlands : Kluwer Law International BV, 2019. Pp. 133–135. ISBN 978-90-411-9978-2.