

Приемане с изменения на предложение за сключване на договор според конвенцията на ООН относно договорите за международна продажба на стоки

Acceptance with Amendments of Proposal for the Contract Formation per UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)

Кирил Киров¹

SUMMARY

In this research we focus the act of acceptance with amendments of an offer for a contract formation as per the UN Convention on the International Sale of Goods (CIGS). Especially, the study discloses the essence of a significant principle included in this convention, wherefor the answer made envisioned the proposal acceptance though it holds some amendments, which is deemed not as an acceptance but as a counter-proposal.

The survey also mentions the exception of this conventional principle in the case of answer to the proposal having additional or various conditions which do not change substantially the proposal terms. One of the most important questions about this exception presented in the research is to show which of those amendments change the proposal conditions' substance. They involve some additional or different provisions about the price, the payment, the

¹ Гл.ас. г-р Кирил Киров, катедра „Гражданскоправни науки“ в Юридическия факултет на Софийския университет „Св. Кл. Охридски“, kirovn@abv.bg, (Chief Assistant Prof. Cyril Kyrov, Ph.D., Chair of Civil Legal Sciences in the Faculty of Law, Sofia University „Saint Kl.Ohridski“, kirovn@abv.bg).

quality and the quantity of goods, the place and the time of delivery and so on. The substantial amendments of the proposal represent obstacles for the contract formation.

KEY WORDS

Proposal, Acceptance of the Proposal, Contract, An International Sale of Goods Contract, Formation of the Contract

Увод

1. Конвенцията на ООН относно договорите за международна продажба на стоки² (за краткост по-нататък в изложението ще бъде използван изразът Виенска конвенция или ВК³) е универсален нормативен акт, основен международноправен източник на норми, които уреждат Договора за международна продажба на стоки. Тя е част от българското вътрешно право⁴. Конвенцията съдържа предимно преки норми на международното частно право. Тя е пряк източник на уредба в отношенията между договарящите държави⁵.

Днес Виенската конвенция се прилага към значителна част от международните продажби на стоки в света. Тя е ратифицирана от САЩ, Китай, Русия, Германия, Франция и повечето европейски държави, които имат определяща роля в международната търговия. Универсалното прилагане на Виенската

² За създаването на тази Конвенция вж. J.-M. Jacquet, Ph. Delebecque, *Droit du commerce international*. Paris, Dalloz, 2002, с. 150; К. Киров, Подготовка и приемане на Конвенцията на ООН относно договорите за международна продажба на стоки. – В: *Трудове по международно право*. Том VI. София, БАМП, 2003, с. 315 – 334.

³ Нарича се Виенска конвенция, тъй като е подписана във Виена на 11 април 1980 г.

⁴ Виенската конвенция е в сила за Република България от 1 август 1991 г.

⁵ По-подробно за прякото прилагане на нормите на Виенската конвенция вж. Т. Тодоров, *Международно частно право. Европейският съюз и Република България, 3-то изд.* София, Сиби, 2010, с. 306 – 307; К. Киров, За методите на правно регулиране и за нормите, включени в Конвенцията на ООН относно договорите за международна продажба на стоки. – В: *Актуални проблеми на трудовото и осигурително право. Том IV*. София, УИ „Св. Кл. Охридски“, 2010, с. 67 – 76.

конвенция е израз на важното ѝ значение. Това предполага и необходимостта от задълбочено познаване на нейните норми.

Един от съществените въпроси относно сключване на Договора за международна продажба на стоки е да се изясни значението на приемане на предложението, което не съвпада с предложението. За да се разкрие това значение, е необходимо да се проучи и анализира чл. 19 от ВК.

I. Приемане и насрещно предложение

2. В чл. 19 от ВК е отделено внимание на хипотеза, която често възниква в практиката, а именно, че с волеизявлението си за приемане на предложението, агресатът (приемащият) внася изменения или допълнения към предложението. По отношение на такива случаи, в чл. 19 от ВК се съдържа **принцип** (в ал. 1), а след това и **изключение** (ал. 2), към което накрая се прибавя и **уточнение** (ал. 3), с което значително се ограничават неговото приложно поле.

Договорът е съгласуване на воли на две или повече лица, насочено към пораждаване на определени правни последици. Той възниква от съгласието на страните, т.е. съгласуването на воли, което е същественният елемент на всеки договор⁶.

В ал. 1 на чл. 19 от ВК е формулиран принципът, че един „отговор на предложение, който цели да бъде приемане, но съдържа добавки, ограничения или други изменения, е отхвърляне на предложението и представлява едно насрещно предложение“. Този принцип произтича от самото определение на договора като **съгласуване на воли**. На свой ред едно насрещно предложение също изисква приемане⁷, за да се сключи договор.

Тълкуването на чл. 19, ал. 1 от ВК дава възможност да се направи заключение, че „добавки, ограничения или други изменения“ се възприемат като съществени препятствия по отношение на сключването на договора. Съпоставителното тълкуване на ал. 1 и ал. 2 на чл. 19 от ВК дава възможност обаче да

⁶ Същото мнение се споделя и от Огнян Герджиков. Той отбелязва, че съгласието е основният конститутивен елемент на договора. Вж. О. Герджиков, *Търговски сделки. 4-то изд.* София, Труд и право, 2015, с. 40.

⁷ Вж. в този смисъл Jасquet, Delebecque (2002), с. 159.

се установи, че принципът, включен в ал. 1, не е оставен като абсолютен във ВК, а в ал. 2 се съдържа изключение от този принцип.

3. Анализирането на текста на чл. 19, ал. 1 от ВК дава възможност да се установи, че в случай на отговор на предложение, който цели да бъде приемане, но съдържа добавки, ограничения или групи изменения, се поражда най-малко две важни последици.

Първата последица при наличието на такъв отговор е, че той представлява **отхвърляне на предложението**⁸, което означава, че първоначалното предложение не е прието и в резултат от това не се сключва договор.

Втората последица при наличието на такъв отговор е, че той в същото време остава едно самостоятелно действие и приема естеството на **насрещно предложение**⁹. След като такъв отговор приема естеството на предложение, логично е да се изведе заключение, че към него ще се прилагат правилата, които се отнасят до предложението (от чл. 14 – до чл. 17 от ВК). Това насрещно предложение, за да говеде до сключване на договор, следва да бъде прието в съответствие с правилото на чл. 19, ал. 1, т.е. отговорът, който цели да бъде приемане, да не съдържа добавки, ограничения или групи изменения.

Принципът, установен в ал. 1 на чл. 19 от ВК, може да изглежда твърде ограничаващ по отношение на намеренията на страните по договора за международна продажба на стоки. Не са редки случаите, при които адресатът на предложението има намерение да приеме сключването на договора, но предлага

⁸ Вж. в същия смисъл и Ангел Калайджиев, който отбелязва, че случай на мълчаливо отхвърляне е например отговорът на адресата на предложението, който съдържа съществени изменения на условията на предложението. Вж. А. Калайджиев, *Облигационно право Обща част. 7-мо изд.* София, Сиби, 2016, с. 88.

⁹ Вж. в този смисъл Таня Йосифова, която отбелязва, че ако приемането съдържа различни от предложението условия, няма да е налице приемане, а ново предложение, изхождащо този път от адресата на предложението. Вж. Т. Йосифова, *Действие на договора по отношение лицата.* София, Сиби, 2019, с. 26. Вж. в този смисъл И. Владимирев, *Международно търговско право. 2-ро изд.* София, Ромина, 2005, с. 123; вж. и И. Владимирев, *Международно частно право Обща и специална част, 5-то изд.* София, ИК – УНСС, 2014, с. 211; вж. и Л. Каракашева, Л. Менчева, Д. Динков, Б. Маркова, *Международен бизнес*, София, Призма, 1998, с. 94.

малки подобрения или изменения. Поради това нормата на ал. 1 от чл. 19 не трябва винаги да има за последица несклучване на договор за международна продажба на стоки, особено след като е имало съгласие относно съществените елементи на договора. Това разбиране е било възприето и от създателите на Конвенцията, като е намерило израз в ал. 2 на чл. 19 от ВК.

II. Отговор на предложение, съдържащ допълнителни или различни условия, които не променят съществено условията на предложението

4. Според ал. 2 на чл. 19 от ВК „отговор на предложение обаче, който цели да бъде приемане, но съдържа допълнителни или различни условия, които не променят съществено условията на предложението, представлява приемане, освен ако предложителят своевременно възрази устно срещу несъответствието или изпрати съобщение в същия смисъл. Ако той не възрази по този начин, условията на договора са тези на предложението с измененията, съдържащи се в приемането“.

Проучване на съдържанието на текста на ал. 2 от чл. 19 дава възможност да се приеме, че когато предложителят не е възразил своевременно срещу допълнителни или различни условия в приемането, **договорът се приема за сключен**. В края на ал. 2 се уточнява, че той съществува при условията на предложението с измененията, включени в приемането. Следователно **в ал. 2 е намерила приложение теорията на „последния изстрел“ (the „last shot“ theory)**. Във френската юриспруденция тя е известна и като **la théorie du dernier mot**¹⁰. Нарича се теория на „последния изстрел“, съответно на „последната дума“, тъй като се има предвид метафората, че страните на един евентуален договор за продажба са се били включили в една „Битка на формите“ (Battle of the

¹⁰ За la théorie du dernier mot вж. M. Will, *Conflicts entre conditions generales de vente*. – In: *Les ventes internationales de marchandises*, Paris, Economica, 1981, 105.

Forms). Афоризмът е в това, че битките са спечелени от страната, която изстрелва „последния изстрел“.

При тълкуването на ал. 2 от чл. 19 във връзка с ал. 1 на чл. 19 се стига до извода, че ал. 2 представлява **изключение** от принципа, който се съдържа в ал. 1 на чл. 19. Както вече беше отбелязано. Според нея **на допълнителните или различни условия**, които се съдържат в отговора (чието приемане се цели), **няма да се отдаде това значение, което се отдава в ал. 1, ако тези условия не променят съществено условията на предложението.**

Тъй като отговорът на предложението се е различавал от предложението, естествено е, че е предоставено правото на предложителя да не се съгласи с внесените изменения, дори и те да не са съществени. Чл. 19 ал. 2 прави това изрично. Предложителят има възможност да възрази **устно** срещу несъответствието или чрез **съобщение** в същия смисъл.

Важно е да се отбележи, че евентуалното противопоставяне на предложителя трябва да бъде осъществено **без отлагане**. Ако възразяването е направено писмено, необходимо е то да бъде изпратено без забавяне. В текста на ал. 2 от чл. 19 е употребена думата „своевременно“. Следователно, ако противопоставянето на предложителя не е осъществено своевременно, **то няма да има значение.**

Тълкуването на ал. 2 от чл. 19 дава възможност да се направи заключението, че предложителят **може да изисква безусловно приемане** на неговото предложение и **да отхвърли всякакво изменение**. Няма значение колко несъществено може да е това изменение. Последицата от възражение на предложителя, съобразено с условията на ал. 2 от чл. 19, е, че договор няма да бъде сключен.

В действителност дори несъщественото изменение представлява насрещно предложение, тъй като предложителят има правото да го отхвърли.

Ако **липсва своевременно възражение** от предложителя, **договорът е сключен** и какви са неговите условия.

Условията на договора са условията на предложението и измененията, които се съдържат в приемането¹¹.

Следователно мълчанието (т.е. липсата на съвременно възражение) на предложителя по повод на приемане, съдържащо несъществени изменения, се въздига от чл. 19, ал. 2 на ВК в израз на съгласие с тези изменения¹².

III. Кои изменения са съществени?

При тълкуване на ал. 1 и ал. 2 от чл. 19 на ВК се открива, че съществува важен въпрос, отнасящ се до прилагането на тези разпоредби. Този въпрос е **кои изменения, допълнителни или различни условия**, включени в отговора, които цели да бъде приемане, **изменят съществено условията на предложението?**

Ал. 3 на чл. 19 от ВК помага да се отговори на този въпрос, като в нея се съдържа **уточнение**, че „допълнителни или различни условия, отнасящи се между другото до цената, плащането, качеството и количеството на стоката, мястото и времето на доставянето, размера на отговорността на едната страна спрямо другата или уреждането на споровете, се считат, че изменят съществено условията на предложението“.

В ал. 3 на чл. 19 от ВК се съдържа списък от условия, които изменят предложението по съществен начин. Включването на тези условия в приемането е пречка за сключване на договора.

При съвместното тълкуване на ал. 1, ал. 2 и ал. 3 от чл. 19 на ВК се стига до заключението, че **съществените изменения на предложението**, съдържащи се в приемането, са **пречки за сключване на договора**.

¹¹ Вж. в този смисъл V. Heuze, *La vente internationale de marchandises. Droit uniforme. 2 ed.* Paris, GLN Joly, 2000, p. 166; Д. Маринова, *Договорът за международна търговска продажба на стоки*. София, Фенея, 2013, 70.

¹² Вж. в този смисъл F. C. Dutilleul, Ph. Delebecque. *Contrats civils et commerciaux*. Paris, Dalloz, 1991, с. 86.

Според Живко Сталев в този случай се касае за изключение от правилото на чл. 18, ал. 1, че мълчанието не е приемане. Вж. Ж. Сталев, *Виенската конвенция за международна продажба на стоки (кратък коментар)*. София, БТПП, 1981, 39.

Това принципно положение е предвидено във ВК, за да защити предложителя.

Естеството на елементите, включени в ал.3, дава възможност да се разбере, че повечето от случаите¹³ са израз на принципа, установен в ал. 1, а именно – отговорът, който изменя условията на предложението, е отхвърляне на предложението и представлява насрещно предложение. Следователно ал. 3, с изброяване на условията, чието изменение винаги би трябвало да бъде считано като изменящо съществено условията на предложението, **значително ограничава възможността**, която се съдържа в ал. 2, за благоприятно тълкуване на предложението и приемането, по такъв начин, че да се стигне до сключване на договора.

Ако има желание да се избегне тази последица и да се даде по-широк обхват на правилото – изключение на ал. 2, е необходимо да се въведе определена гъвкавост в приложението на ал. 3. Например може да се вземе под внимание фактът, че едно изменение има различен обхват в зависимост от предмета на договора за продажба¹⁴.

¹³ За съществено изменящи условията на предложението и следователно, за насрещно предложение, са признати следните случаи: – включване или отхвърляне на арбитражна клауза (Окр. съд на Ню Йорк, 14.04.1992 г., по делото Филанто срещу Чилевич Интернешънъл корп. (Filanto v/s Chilewich International Corp., 789); – формулиране на изискване на купувача за опаковане на стоките, които са били хранителни продукти (Окр. съд Хамбург, 22.09.1992, по дело, описано в „Les premieres applications jurisprudentielles du droit uniforme de la vente internationale”, 1995, с. 142. Но, обратно, Регионалният съд в Баден-Баден е отсъдил, че отговорът на адресата, който уточнява срока на рекламацията на 30 дни, не променя съществено условията на предложението и следователно представлява приемане съобразно чл.19, ал. 2 от Виенската конвенция (Рег. съд, Баден-Баден, 14.08.1991 г.). Тези съдебни решения са цит. по Д. Маринова, *Договорът за международна търговска продажба на стоки*. София, Феня, 2013, с. 71.

¹⁴ Според Филип Кан по всяка вероятност чл. 19, ал. 3 трябва да се тълкува в светлината на търговските практики и обичаи понеже едно и също изменение няма същата стойност с оглед естеството на продажбата и предмета на договора: така например, продължаването на един срок за доставка (в някакви граници) не е съществено при продажба на оборудване, докато същото насрещно предложение изменя значително договора при продажба на плодове и зеленчуци. Вж. Ph. Kahn, *La convention de Vienne du 11 avril 1980 sur les contrats de vente internationale de marchandises*, *Revue Internationale de Droit Compare*. 4/1981, с. 951 – 986.

Освен това, изброяването в ал. 3 **не е ограничително**. Въпреки че създава впечатление за пълнота, то **не е пълно**. Например извън изброяването в ал. 3 всички условия, отнасящи се до застраховането или до начина на транспортиране на стоката, са от голямо значение за изпълнението на даден договор за международна продажба на стоки. Справедливо е тези условия да бъдат разглеждани и оценявани по същия начин, по който се разглеждат и оценяват условията, които се изброяват в ал. 3.

Заклучение

В настоящото изследване беше анализиран случаят на приемане, което не съвпада с направено предложение за сключване на договор за международна продажба на стоки. По този въпрос във Виенската конвенция е установен важният принцип, че отговор на предложение, който цели да бъде приемане, но съдържа изменения, е отхвърляне на предложението и представлява насрещно предложение. Тъй като този принцип е твърде ограничаващ волята страните за сключване на договор за международна продажба на стоки, в Конвенцията (чл. 19, ал. 2) се съдържа изключение от принцип, което се отнася до отговор на предложение, съдържащ допълнителни или различни условия, които не променят съществено условията на предложението. Такъв отговор на предложение представлява приемане, освен ако предложителят своевременно възрази устно срещу несъответствието или изпрати изпрати съобщение в същия смисъл. Тъй като отговорът на предложението се е различавал от предложението, предложителят има право да не се съгласи с внесените изменения, дори и ако те са несъществени.

От тълкуване на разпоредбите на чл. 19 от Виенската конвенция следва, че съществените изменения на предложението, които са включени в приемането, са пречки за сключване на договора.

Цитирани източници

Dutilleul, F. C., Ph. Delebecque. (1991) *Contrats civils et commerciaux*. Paris, Dalloz, 1991.

Heuze, V. *La vente internationale de marchandises*. Droit uniforme. Paris, GLN Joly, 2 ed., 2000.

Jacquet, J.-M., Ph. Delebecque. (2002) *Droit du commerce international*. Paris, Dalloz, 2002.

Kahn, Ph. La convention de Vienne du 11 avril 1980 sur les contrats de vente internationale de marchandises, *Revue Internationale de Droit Compare*; 4, 1981, 951-986.

Will, M. Conflits entre conditions generales de vente. – In: *Les ventes internationales de marchandises*, Paris, Economica, 1981.

Владимиров, И. *Международно търговско право*. 2-ро изд. София, Ромина, 2005 (Vladimirov, I. *Meždunarodno tǎrgovsko pravo*, 2-ro izd. Sofija, Romina, 2005).

Владимиров, И. *Международно частно право Обща и специална част*. 5-то изд. София, ИК – УНСС, 2014 (Vladimirov, I. *Meždunarodno častno pravo Obšta i specialna čast*, 5-to izd. Sofija, IK – UNSS, 2014).

Герджиков, О. *Търговски сделки*. 4-то изд. София, ИК „Труд и право“ 2015 (Gerdžikov, O. *Tǎrgovski sdelki*. 4-to izd. Sofija, IK „Trud i pravo“, 2015).

Йосифова, Т. *Действие на договора по отношение лицата*. София, Сиби, 2019 (Josifova, T. *Dejstvie na dogovora po otnošenje licata*. Sofija, Sibi, 2019).

Калайджиев, А. *Облигационно право Обща част*. 7-мо изд. София, Сиби, 2016 (Kalajdziev, A. (2016) *Obligacionno pravo Obšta čast*. 7-mo izd. Sofija, Sibi, 2016).

Каракашева, Л., Менчева, Л., Динков, Д., Маркова, Б., *Международен бизнес*. София, Призма, 1998 (Karakasheva, L., Menčeva, L., Dinkov, D. Markova, B., *Meždunaroden biznes*, Sofija, IK Prizma, 1998).

Киров, К. Подготовка и приемане на Конвенцията на ООН относно договорите за международна прогажба на стоку. – В:

Трудове по международно право. Том VI. София, БАМП, 2003, с. 315 – 334 (Kirov, K. Podgotovka i priemane na Konvencijata na OON относно договорите за международна продажба на стоки. – V: *Трудове по международно право.* Том VI. София, ВАМР, 2003, 315–334).

Киров, К. За методите на правно регулиране и за нормите, включени в Конвенцията на ООН относно договорите за международна продажба на стоки – В: *Актуални проблеми на трудовото и осигурително право.* Том IV. София, УИ „Св. Кл. Охридски“, 2010, 67-76 (Kirov, K. Za metodite na pravno regulirane i za normite, vključeni v Konvencijata na OON относно договорите за международна продажба на стоки – V: *Aktualni problemi na трудовото i osiguritelno право.* Том IV, София, УИ „Св. Кл. Охридски“, 2010, 67 – 76).

Маринова, Д. *Договорът за международна търговска продажба на стоки.* София, Фенея, 2013 (Marinova, D. *Dogovorăt za meždunarodna tărgovska prodăzba na stoki.* София, Feneja, 2013).

Сталев, Ж. *Виенската конвенция за международна продажба на стоки* (Кратък коментар), София, БТПП, 1981 (Stalev, Ž. *Vienskata konvencija za meždunarodna prodăzba na stoki* (Kratăk komentar), София, ВТРП, 1981).

Тодоров, Т. *Международно частно право. Европейският съюз и Република България.* 3-то изд. София, Сиби, 2010 (Todorov, T. *Meždunarodno častno право. Evropejskijat săjuz i Republika Bălgarija.* 3-to izd. София, Sibi, 2010).