

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«СОЧИНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Юридический факультет

Кафедра гражданского и уголовного права и процесса

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ (БАКАЛАВРСКАЯ) РАБОТА

ДОГОВОРНОЕ ПРАВО США

по направлению подготовки 40.03.01 Юриспруденция
(профиль гражданско-правовой)

Автор:

студент 4 курса
очной формы обучения
группы 16- ЮрГр-1

Пшеничный Д.К. Пшеничный
(подпись)

Научный руководитель:

кандидат юридических наук, доцент
Кавшбая Л.Л. Кавшбая

(подпись)

Допущена к защите:

Зав. кафедрой гражданского и
уголовного права и процесса
кандидат юридических наук, доцент
Ивнева Е.В. Ивнева

(подпись)

«04» 04 2020 г.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	4
Глава 1 Теоретико-правовые основы договорного права США.....	7
1.1 Становление и развитие договорного права США.....	7
1.2 Развитие концепции договора в праве США.....	21
Глава 2 Правовая природа договора в США.....	26
2.1 Элементы гражданско-правового договора в США.....	26
2.2 Понятие, виды и особенности заключения договора по праву США.....	45
2.3 Договорная ответственность по праву США.....	55
Заключение.....	64
Список использованных источников.....	67

СПИСОК ПРИНЯТЫХ СОКРАЩЕНИЙ

ГК РФ - Гражданский кодекс Российской Федерации;

ЕТК - Единообразный торговый кодекс;

РФ - Российская Федерация;

США - Соединенные штаты Америки;

СЗ РФ - Собрание законодательства Российской Федерации;

Пункт, статья, абзац - п., ст., абз..

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. Актуальность изучения договорного права в Соединенных Штатах Америки обусловлена следующими факторами. Во-первых, это необходимость изучения зарубежного опыта правового регулирования договорных отношений. Во-вторых, присутствие необходимости в совершенствовании некоторых гражданско-правовых институтов, содержащих нормы о договорном праве в Российской Федерации. В-третьих, это рост значения правового регулирования гражданско-правовых отношений. В-четвёртых, существование потребности в надлежащем правовом оформлении договорных отношений в условиях рыночной экономики. А также потребность анализа возможности перенесения в российское законодательство тех или иных институтов англо-американского права.

В последнее время в свет вышел ряд работ, направленных на исследование проблем договорного права и работ, посвящённых изучению особенностей договорного права в США.

Таким образом, проблемы изучения и правового оформления подотрасли договорного права в гражданском праве США являются в высокой степени актуальными для современного развития соответствующей отрасли законодательства в США и России. Все вышеупомянутое предопределило выбор темы исследования.

Степень разработанности темы. Для настоящего исследования немаловажное значение имеют труды известных российских, американских и английских ученых и практиков: С.В. Соловьевой, Н.И. Гайдаенко-Шер, С. Шифрин, Д. Оуэнса, Д. Юм, П. Атийя, Ч. Фрида, М.А. Эйзенберга и других исследователей, рассматривавших проблемы развития и совершенствования институтов договорного права в США.

Несмотря на значительное количество юридической литературы по вопросам изучения особенностей института договорного права в законодательстве зарубежных государств, институты договорного права США

не были в достаточной степени подвергнуты тщательному комплексному научному анализу в российской литературе, за исключением, пожалуй, некоторых отдельно взятых работ и монографий. Необходимость всестороннего исследования договорного права США обусловлена, во-первых, относительной широтой заявленной темы; во-вторых, тем, что в России по настоящий момент идет активное реформирование институтов гражданского права в связи с чем и представляют интерес для изучения институты американского договорного права; в-третьих, тем, что в настоящее время практически отсутствует современная концептуальная литература по данному вопросу. Поэтому необходимость в комплексных научных исследованиях по данной проблеме сохраняется.

Объектом исследования данной работы выступает совокупность общественных отношений, возникающих при реализации правомочий субъектами договорного права в США.

Предметом исследования настоящей работы является комплекс юридических норм гражданско-правового характера, содержащих особенности законодательного закрепления подотрасли договорного права в США, судебная практика их применения, а также юридическая литература, посвящённая теоретическим и практическим вопросам правоприменительной деятельности.

Целью работы является всесторонне изучение законодательных, теоретических и практических аспектов проблематики в вопросах определения проблем и итогов развития законодательства США о договорах, а также исследование особенностей договорного права в США в историческом и сравнительно-правовом аспектах.

К основным задачам данной работы относятся: анализ теоретико-правовых основ договорного права в США; определение особенностей становления и развития договорного права в США; изучение источников договорного права США; определение соотношения диспозитивных и императивных норм в договорном праве США; изучение правовой природы договорного права в США; определение элементов гражданско-правового

договора в США; понятие, виды и особенности заключения договора по праву США; договорная ответственность по праву США.

Методологическую основу исследования составляет комплекс общенаучных и специальных методов познания правовой действительности, выявленных и разработанных наукой и апробированных практикой. Для анализа нормативных правовых актов, обобщения проблем, формирования определений, предложений и выводов применялись историко-функциональный, логический, сравнительно-правовой, формально-юридический, социологический и другие методы исследования.

Теоретической основой исследования явились труды видных российских, американских и английских ученых и практиков С.В. Соловьевой, Н.И. Гайдаенко-Шер, С. Шифрин, Д. Оуэнса, Д. Юм, П. Атийя, Ч. Фрида, М.А. Эйзенберга, и других ученых, внесших заметный вклад в изучение институтов договорного права США.

Стоит отметить также труды, которые посвящены исследованию института договорного права США С. Вилистона, К. А. Тивана, Д. Иббетсона, М. Д. Гарисон и А. Л. Корбина.

Теоретическая и практическая значимость исследования заключается в том, что положения, изложенные в работе, способствуют лучшему уяснению сущности института договорного права США и могут быть использованы в дальнейших исследованиях, посвящённых этому вопросу. Кроме того, материалы выпускной квалификационной работы могут быть использованы в учебном процессе при чтении лекций по гражданскому и торговому праву зарубежных стран и соответствующих спецкурсов.

Структура выпускной квалификационной работы обусловлена целями и задачами исследования и состоит из введения, двух глав, включающих пять параграфов, заключения и списка использованных источников.

Глава 1 Теоретико-правовые основы договорного права США

1.1 Становление и развитие договорного права США

Прежде чем рассматривать особенности становления американского договорного права необходимо сказать несколько слов об исторически сложившихся в США форме и особенностях правовой системы. Ведь именно уникальная форма этой системы обуславливает особенности источников договорного права.

В Соединенных Штатах Америки действует федеральная система государственного управления. Понятие «федерализм» каждый американец понимает по-своему. Однако юридическое определение федеративного государства в доктрине США — это:

1) «составное государство, в котором суверенитет всего государства разделен между центральным или федеральным правительством и местными органами власти нескольких составных государств;

2) союз государств, в котором контроль над внешними отношениями всех государств-членов был передан центральному правительству, так что единственным государством, которое существует для международных целей, является государство, сформированное союзом»¹.

При этом стоит учитывать, что понятие правительство (government) используется в указанных определениях в широком смысле и под ним понимается не только соответствующий орган, осуществляющий исполнительную власть, но и органы законодательной и судебной ветвей власти.

Ключевая особенность, которую следует взять из определения федерализма, заключается в том, что в федеративном государстве власть и суверенитет над одной и той же территорией разделены между различными системами органов власти. Безусловно, федеративные государства отличаются друг от друга именно тем, как центральные и местные органы власти

¹ Black's Law Dictionary, 8th ed. / ed. A. G. Bryan. – St. Paul : West Group, 2004. – P. 1823.

распределяют между собой свои полномочия. Чтобы понять, каким образом власть распределена между федеральным правительством и правительствами штатов в США, необходимо обратиться к историческому развитию федерализма в Америке.

До «провозглашения независимости от Великобритании в 1776 году»¹ территория, которая стала первоначально Соединенными Штатами Америки, существовала в качестве колоний, сначала Англии, а затем Великобритании (Англия и Шотландия вступили в «Личную унию» после восшествия на престол Якова VI шотландского как Якова I Английского. Они официально не сливались в Королевство Великобритании «до Акта о Союзе 1707»²).

Каждая из колоний обладала своим Статутом в качестве основного закона в соответствии с английским правом. Огромные территории Америки (особенно по сравнению с относительно меньшими масштабами Англии) в сочетании с медленными «скоростями доиндустриальной экономики заставляют каждую колонию самостоятельно и эффективно управлять своей территорией на протяжении значительной части 17-го и 18-го веков»³. Из-за большого расстояния между колониями и метрополией влияние Англии на континенте падало.

Когда британское правительство попыталось восстановить контроль над колониями во второй половине XVIII века, «колонии восстали и в конечном итоге завоевали свою независимость»⁴. Из-за долгой истории самоуправления каждая мятежная колония провозглашала свой суверенитет (тем самым отвергая британский суверенитет над Америкой) как во время революции, так и после нее. Однако, чтобы скоординировать военные усилия, каждая колония отправила во время революции делегатов на «Континентальный конгресс» и в

¹ См. : Декларация независимости от 4 июля 1776 г. [Электронный ресурс] / Исторический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова : официальный сайт. 2020. Режим доступа: <http://www.hist.msu.ru/ER/Etext/indpndnc.htm> (дата обращения: 25.05.2020).

² See : Act of Union of 16 January 1707 y. [Electronic resource] / Uniting the Kingdom : The creation of one kingdom for the British nation. 2020. URL: <http://rahbarnes.co.uk/union/union-of-1707/union-with-england-act-1707> (date of treatment: 25.05.2020).

³ Greene, J. P. Pursuits of Happiness. The Social Development of Early Modern British Colonies and the Formation of American Culture / J. P. Greene. – Chapel Hill : University of North Carolina Press, 1988. – P. 203.

⁴ См. : Бернад, Б. Идеологические истоки Американской революции / Б. Бейлин. – М. : Новое издательство, 2010. – С. 7.

конечном итоге «приняла Статьи Конфедерации 1781 г., которые оставались в силе после британского признания американской независимости»¹.

Статьи Конфедерации определяли Соединенные Штаты как конфедерацию, которая напоминает федеративное государство только с более слабым центральным правительством и более независимыми местными органами власти. К сожалению, оказалось, что слабое центральное правительство с сильными правительствами штатов не могло адекватно управлять таким обширным пространством территории. В частности, неокрепшие Соединенные Штаты боролись экономически. Таким образом, менее чем через десять лет после ратификации Статей Конфедерации «отцы-основатели вновь собрались для разработки проекта того, что стало Конституцией США»².

«Мы, народ Соединенных Штатов, чтобы создать более совершенный союз, установить справедливость, обеспечить внутреннее спокойствие, гарантировать общую оборону, содействовать общему благосостоянию и обеспечить благословение свободы для себя и нашего потомства, провозглашаем и устанавливаем эту Конституцию для Соединенных Штатов Америки»³. — Преамбула Конституции Соединенных Штатов.

Однако, хотя отцы-основатели признавали необходимость усиления федеральной власти, они по-прежнему опасались слишком сильной централизации власти, поскольку самоуправление на уровне штата было смыслом революции. Таким образом, хотя Конституция создает сильное федеральное правительство, она также значительно ограничивает применение федеральных законодательных полномочий конкретными особыми компетенциями. Власти штатов, хотя и подчиняются федеральному верховенству в перечисленных сферах компетенции, сохраняют общий

¹ См. : Статьи Конфедерации от 15 ноября 1777 г. [Электронный ресурс] / Восточная литература : библиотека текстов средневековья. 2008. Режим доступа: http://www.vostlit.info/Texts/Dokumenty/S.America/XVIII/1780-1800/Statji_Konfederat/text.phtml?id=4685 (дата обращения: 25.05.2020).

² Calvin, H. J. Righteous Anger at the Wicked States: the Meaning of the Founders' Constitution / H. J. Calvin. – Cambridge : Cambridge University Press, 2008. – P. 201.

³ Constitution of the United States of 21 June 1788 y. [Electronic resource] / U. S. Senate : Constitution of the United States. 2020. URL: https://www.senate.gov/civics/constitution_item/constitution.htm (date of treatment: 25.05.2020).

суверенитет и, таким образом, обладают правотворческой властью по более широкому кругу вопросов. Таким образом, федеральная власть обладает «перечисленными полномочиями» или правотворческими полномочиями, конкретно перечисленными Конституцией, в то время как правительства штатов обладают «зарезервированными полномочиями» или правотворческими полномочиями в отношении всех остальных областей общественных отношений.

«Перечисленные полномочия» Федерации в соответствии с разделом 8 статьи I Конституцией США:

«налогообложение (совместно со штатами);

заимствование в кредит Соединенными Штатами (то есть правительственные займы);

регулирование межгосударственной торговли, а также торговли с иностранными государствами или индейскими племенами;

иммиграция и натурализация (приобретение гражданства);

банкротство;

чеканка и регулирование стоимости денег;

наказание за подделку документов; почта; авторские права и патенты; создание федеральных судов (за исключением Верховного Суда США);

наказание за пиратство в открытом море и преступления по международному праву;

война и вооруженные силы;

создание законов для округа Колумбия и других федеральных территорий;

принимать все законы, необходимые и надлежащие для осуществления вышеуказанных полномочий, а также всех других полномочий, предоставленных настоящей Конституцией правительству Соединенных Штатов или любому его должностному лицу»¹.

Таким образом, на одной и той же территории действует одновременно

¹ Constitution of the United States of 21 June 1788 y. [Electronic resource] / U. S. Senate : Constitution of the United States. 2020. URL: https://www.senate.gov/civics/constitution_item/constitution.htm (date of treatment: 25.05.2020).

две системы законодательства. Также племена американских индейцев, как «внутренние зависимые нации», пользуются ограниченной формой суверенитета.

Поскольку большинство законов в США, произошли от общего предка (а именно, от права Англии), даже если законодательство одной юрисдикции непосредственно не применяется к определенным правоотношениям, оно может содержать фрагменты, которые помогают интерпретировать законодательство другой юрисдикции.

Федерализм также предполагает существование нескольких независимых судебных систем, действующих в одном и том же географическом районе. По каждому спору, который находится на его рассмотрении, суд определяет, закон какой юрисдикции должен применяться. Ряд факторов и руководящих принципов определяют, то какое законодательство должно применяться судом. Федеральные суды, хотя в основном и применяют федеральные законы, они также иногда применяют законы штатов. Аналогичным образом, хотя судебная система штата, как правило, применяет законы штата, иногда ей приходится применять федеральные законы или даже законы другого штата.

Другой ключевой особенностью правовой системы США является разделение властей. В то время, когда отцы-основатели при разработке Конституции ограничили полномочия федеральной власти, они также разделили эту власть на три самостоятельные ветви. Они сделали это в надежде на то, что «различные ветви власти будут служить сдерживающим и уравновешивающим фактором друг для друга и предотвратят тиранию, которую бывшие колонисты отвергли в лице объединенного британского правительства»¹. Данный принцип построения государства именуют разделением властей, которое определяется как «разделение государственной власти на три ветви: законодательную, исполнительную и судебную — каждая

¹ Brooks, T. M. Sources of American Law [Electronic resource] / T. M. Brooks, B. Steenken. – Minnesota : eLangdell Press, 2016. URL: https://www.cali.org/sites/default/files/Sources_of_American_Law_second_edition.pdf (date of treatment: 20.05.2020).

со своими конкретными правами и обязанностями, на которые не может посягать ни одна из других ветвей»¹. Конституционная доктрина сдержек и противовесов, призвана защитить народ от тирании.

После создания федерального правительства с принятием американской Конституции, каждый из штатов закрепил аналогичные положения в своих конституциях. Поэтому власть каждого штата в США основана на принципе разделения властей.

Таким образом, американское государство состоит из трех различных ветвей власти как на уровне штатов, так и на федеральном уровне: законодательной, судебной и исполнительной. В процессе управления каждая из отраслей вносит свои нормы в источники права своей юрисдикции.

От истории становления США как государства перейдем к рассмотрению особенностей исторического развития договорного права в США.

Американское договорное право первоначально основывалось на английских юридических концепциях, сложившихся к моменту обретения США независимости.

В Англии возникновение договорного права отсчитывается от «рассмотрения Судом Казначейской палаты с 1596 по 1602 год дела Слейда против Морли и расширения сферы применения иска *assumpsit*»². В этот период нормы процессуального права главенствовали над нормами материальными. Защита нарушенного гражданского права в судах общего права могла быть осуществлена только посредством подачи исков определённой формы. А для договорных правоотношений такие формы вообще отсутствовали.

Для защиты прав, возникших из соглашения применялись деликтные иски, направленные на восстановление прав потерпевшей стороны.

В договорных отношениях применяли следующие формы исков. Иск о

¹ Bryan, A. G., Op. cit. – P. 4257.

² Opinion of the Court of Exchequer Chamber of 9 november 1602 y. «Slade v. Morley» [Electronic resource] / Commonwealth Legal Information Institute : Free access to Commonwealth and Common Law. 2020. URL: <http://www.commonlii.org/uk/cases/EngR/1598/39.pdf> (date of treatment: 25.05.2020).

долге (debt): «применялся для возврата переданной суммы займа»¹. Однако судами право на возврат денежной суммы обосновывалось не как вытекающее из договора, а как возмещение из противоправных действий, выразившихся в незаконном удержании суммы займа.

Иск о соглашении (covenant): применялся судами с XII века и защищал права из соглашения, при условии «скрепления его восковой печатью»². Договоры за печатью существуют в законодательствах штатов и сегодня.

Иск о правонарушении (trespass) изначально также применялся к отношениям схожим с договорными. В современном законодательстве делится на три группы: «посягательство на личность, посягательство на имущество (товары) и посягательство на землю»³.

Но возникновение договорного права связывается с расширением сферы применения иска *assumpsit* о возмещении убытков, вытекающих из неисполнения обещания совершить определённое действие. Данный вид иска заменил наиболее распространённый иск о долге и другие виды исков, применяемых к отношениям из соглашения, не скреплённого печатью. Однако был формально ограничен и применялся к договорным отношениям, только в том случае, если сторона прямо выразила намерение принять на себя обязанность по совершению определённого действия.

Для того чтобы соблюсти форму этого иска, истец должен был заявить, что существовал долг ответчика и ответчик позднее обещал выплатить этот долг. Иначе говоря, истец должен был отделять существование долга от обещания выплатить долг.

Действие иска *assumpsit* имело несколько преимуществ перед судебным приказом о взыскании долга: дело всегда рассматривалось присяжными, в то время как в деле по иску о долге ответчик мог вызвать двенадцать человек и поклясться, что он не должен истцу денег, и дело в таком случае прекращалось. Кроме того, «его действие распространялось на соглашение находящееся в

¹ Ibbetson, D. *Assumpsit and Debt in the Early Sixteenth Century : The Origins of the Indebitatus Count* / D. Ibbetson // *The Cambridge Law Journal*. – 1982. – № 41 (1). – P. 142.

² Bryan, A. G., *Op. cit.* – P. 1100.

³ *Ibid.* – P. 4685-4686.

исполнении, то есть полностью не исполненное на момент подачи иска, а не только на исполненные договоры»¹. В 1585 году был создан новый суд Казначейской палаты — Апелляционный суд, в котором судьи Суда общих тяжб имели большинство. Они «начали регулярно отменять решения судов королевской скамьи, основанные на *assumpsit*»². Конфликт между судом королевской скамьи и и судом общих тяжб создавал ряд проблем: истец на судебных заседаниях не знал какого рода судья будет рассматривать его дело, что придавало неопределённость правоприменению. Бойер предполагает, что «в этой среде Верховный судья королевской скамьи Джон Попхэм намеренно спровоцировал возможность разрешить этот вопрос и использовал для этого дело Слейда»³.

Обстоятельства этого дела следующие: Джон Слейд был торговцем зерном. Он утверждал, что Хамфри Морли согласился купить у него урожай пшеницы и ржи, и заплатить 16 фунтов стерлингов, а потом отказался от соглашения. Он представил дело на суд присяжных в 1596 году, оно было заслушано двумя судьями: одним судьёй общего права и одним судьёй Королевской скамьи. Дело было рассмотрено в суде присяжных, и присяжные пришли к выводу, что Морли действительно задолжал Слейду денежную сумму.

Однако между судьями Общих тяжб и судьями Королевской скамьи возник спор о том, какая форма иска применима в данной ситуации: иск о долге или иск *assumpsit*. Это дело продолжалось в течение пяти лет, поскольку судьи не смогли принять решение. В конце концов, в ноябре 1602 года Верховный судья королевской скамьи Джон Попхэм вынес окончательное решение, в котором говорилось: «Во-первых, что каждый договор, подразумевает в себе обещание или предположение совершения определенных действий. Во-вторых, несмотря на то, что по такому договору совершается долговое действие, истец

¹ Boyer, A. D. *Sir Edward Coke and the Elizabethan Age* / A. D. Boyer. – Stanford : Stanford University Press, 2003. – P. 127.

² Simpson, A. W. B. *The place of Slade's case in the history of contract* / A. W. B. Simpson // *Law, Liberty and Parliament : Selected Essays on the Writings of Sir Edward Coke*. – Indianapolis : Liberty Fund, 2004. – P. 71.

³ Boyer, A. D., *Op. cit.* – P. 127.

вполне может предъявить иск *assumpsit* к ответчику»¹.

Адвокат Слейда — Эдуард Коук, в своем отчете о деле (опубликованном в 1604 году) сообщает, что «решение было единогласным»², в то время как более современные комментаторы, такие как Бойер, утверждают, что оно «было скорее всего принято 5-6 судьями, причем разделительная линия была проведена между судьями королевской скамьи и судьями общих тяжб»³.

Р. Давид в отношении решения по делу Слейда утверждал, что «именно в этот день действительно возникло английское договорное право»⁴. Ибетсон рассматривает дело Слейда как «переломный момент, в который архаичная и консервативная форма права была заменена современным, более эффективным методом»⁵.

Англо-американскому праву потребовалось еще несколько веков для того, чтобы отказаться от архаичной системы защиты только определённых форм исков. В Англии и Уэльсе эти формы были «отменены Законом о процедуре общего права 1852 года»⁶. Кроме того, «*assumpsit* как форма иска не применяется в Соединенном Королевстве после принятия судебных актов 1873 и 1875 годов»⁷.

В Соединенных Штатах Америки *assumpsit*, как и другие формы иска, были отменены в федеральных судах после принятия «Федеральных правил гражданского судопроизводства в 1938 году»⁸. Тридцать пять Штатов перешли на правила, аналогичные упомянутым, которые заменили различные формы иска единым гражданским иском. Однако многие Штаты продолжают

¹ Opinion of the Court of Exchequer Chamber of 9 november 1602 y. «Slade v. Morley». Op. cit.

² Coke, E. Slade's Case. The Reports of Sir Edward Coke. Vol. IV / E. Coke. – London : George Wilson, 1777. URL: <https://archive.org/stream/reportssiredwar04cokegoog#page/n450/mode/2up> (date of treatment: 25.05.2020).

³ Boyer, A. D., Op. cit. – P. 132.

⁴ Давид, Р. Основные правовые системы современности / Р. Давид, К. Жоффре-Спинози. М. : Международные отношения, 1999. – С. 266.

⁵ Ibbetson, D. Sixteenth Century Contract Law: Slade's Case in Context / D. Ibbetson // Oxford Journal of Legal Studies. – 1984. – № 4. – P. 295.

⁶ Common Law Procedure Act of 1852 y. [Electronic resource] / legislation.gov.uk : сайт. 2020. URL: <http://www.legislation.gov.uk/ukpga/Vict/15-16/76/enacted> (date of treatment: 25.05.2020).

⁷ Encyclopedia Britannica. Vol. II. Andros to Austria / ed. H. Chisholm. – Cambridge : Cambridge University Press, 1911. – P. 787.

⁸ Federal Rules of Civil Procedure of 3 january 1938 y. (ed. of 1 december 2019 y.) [Electronic resource] / Federal Rules of Civil Procedure : сайт. 2020. URL: <https://www.federalrulesofcivilprocedure.org/frcp/> (date of treatment: 20.05.2020).

признавать *assumpsit* и иные устаревшие виды требований в качестве формы иска по общему праву, либо такие формы устанавливаются законами штатов. Например, в Калифорнии существует специальная форма исков (она должна быть присоединена к дополнительной форме жалобы), «графы которой повторяют во многом форму *assumpsit*»¹.

В XX веке результатом развития договорного права в США стало принятие большинством штатов Единообразного торгового кодекса и разработка Американским институтом права свода договорного права США.

Как уже отмечалось, в американской федеральной системе как федерация, так и отдельные штаты наделены правом принимать статуты или, если говорить иначе, законы. Местные органы власти также могут обладать полномочиями на издание законов, обычно рассматриваемыми как производные от властей их штата. Оба уровня власти подпадают под действие конституционных ограничений. Некоторые предметы правотворчества в основном охватываются федеральным законодательством, некоторые регулируются только штатами, а многие являются предметом как законодательства штата, так и федерального законодательства.

В XX веке по мере роста экономических связей между штатами и внутригосударственного предпринимательства в США ощущается необходимость в большей унификации законодательства по отдельным предметам. Одним из ответов на такую необходимость является принятие федерального закона по данному предмету (например, «Федеральный закон о ценных бумагах 1933 года»²). Другой подход, выражаемый в принятии «единообразных государственных законов», направлен на принятие идентичных или сходных законов всеми штатами. Он восходит корнями к концу девятнадцатого века.

Неправительственный орган — Национальная конференция

¹ Form PLD-C-001(2), Cause of Action-Common Counts, Judicial Council of California [Electronic resource] / California Courts. URL: <https://www.courts.ca.gov/documents/pldc0012.pdf> (date of treatment: 07.05.2020).

² Securities Act of 27 may 1933 y. (ed. of 24 may 2018 y.) [Electronic resource] / Govinfo : U. S. Government Publishing Office. URL: <https://www.govinfo.gov/content/pkg/COMPS-1884/pdf/COMPS-1884.pdf> (date of treatment: 25.05.2020).

уполномоченных по единообразному государственному законодательству (NCUSL) был «образован в 1892 году»¹ по рекомендации Американской Ассоциации адвокатов с целью содействия «единообразию в законах штатов по всем вопросам, где единообразию считается желательным и практически осуществимым»². Состоящая из юристов, избираемых штатами, конференция осуществляет надзор за подготовкой «единообразных законов», которые штатам предлагается принять. На протяжении более чем столетия этот процесс, осуществляется через комитеты, которые готовят последовательные проекты для рассмотрения и окончательного утверждения конференцией в полном составе. Конференция продолжает функционировать и сейчас. На сегодняшний день уполномоченные на то юристы «одобрили более 200 единообразных законов, из которых более 100 были приняты по меньшей мере одним штатом»³. Некоторые из них были широко приняты законодателями и, как следствие, приблизились к ожидаемой цели единообразного национального законодательства.

Термин «единообразные законы» может вводить в заблуждение. После утверждения национальной конференцией единообразный закон не становится законом ни в одном из штатов. Это просто законодательное предложение, адресованное пятидесяти законодательным органам штатов. За всю историю работы конференции примерно половина ее предложений не была принята ни одним штатом. В качестве примеров можно привести «закон «О едином залоговом праве на строительство» (1987 год), закон «О единых франчайзинговых и коммерческих возможностях» (1987 год), закон «О предполагаемых и неизвестных отцах» (1988 год)»⁴. Кроме того, большинство из тех законов, что получили популярность, оказались далеко от цели принятия всеми или даже большинством штатов. Также варианты «единообразных

¹ Uniform Law Commission. Overview [Electronic resource] / Uniform Law Commission : official сайт. URL: <https://www.uniformlaws.org/aboutulc/overview> (date of treatment: 25.05.2020).

² Micheli, C. A Brief Look at the Commission on Uniform State Laws [Electronic resource] / C. Micheli. URL: <https://www.law.cornell.edu/uniform> (date of treatment: 25.05.2020).

³ Search - Uniform Law Commission [Electronic resource] / Uniform Law Commission : Official сайт. URL: <https://www.uniformlaws.org/aboutulc/overview> (date of treatment: 25.05.2020).

⁴ Uniform Laws [Electronic resource] / Legal Information Institute : Official сайт. URL: <https://www.law.cornell.edu/uniform> (date of treatment: 25.05.2020).

законов», принимаемых штатами, редко бывают одинаковыми. Разночтения происходят, поскольку предшествующее законодательство или другие особые региональные условия вынуждают штаты вносить изменения; редко штаты принимают единообразные законы в их официальной редакции. Вторым источником разногласий является сама конференция. Приняв успешный единообразный закон, уполномоченные, как и настоящие законодатели, вынуждены время от времени пересматривать его в свете меняющихся условий и политики. Это приводит к появлению нескольких вариантов некоторых единообразных законов, и до тех пор, пока штаты, которые приняли более раннюю редакцию, не введут в действие поправки существует несколько вариантов единообразного закона, действующих в штатах. Например, «существует по меньшей мере два варианта единообразного Кодекса о завещании — первоначальный кодекс и поправки 1989-1990 годов»¹, которые некоторые Штаты не приняли, а другие приняли лишь частично. Таким образом, единообразие оказалось иллюзорной целью.

Наибольшие успехи единообразного правового подхода были достигнуты в области предпринимательского права. Начался этот процесс с «Закона об оборотных инструментах (раньше широко использовался, но сейчас его положения вошли в ЕТК) и Единообразного закона о продаже ценных бумаг 1930 г. (был широко принят штатами в редакции 1956 г.)»². Конференцией совместно с Американским Институтом права позже был разработан и «Единообразный торговый кодекс (вступил в силу в нескольких редакциях во всех американских юрисдикциях, кроме штата Луизиана)»³.

Хотя унификация и была первоначальной целью принятия единообразных законов, со временем пересмотр или реформирование законодательства также стали не менее важны. Области законодательства, в которых различия между штатами не создавали серьезной проблемы для ведения бизнеса, но в которых законы были оценены правоведами как

¹ Uniform Laws. Op. cit.

² Ibid.

³ Uniform Commercial Code Locator [Electronic resource] / Legal Information Institute : Official сайт. URL: <https://www.law.cornell.edu/uniform/ucc> (date of treatment: 25.05.2020).

нуждающиеся в реформировании, стали определять предметы единообразных законов.

Единообразные законы не обязывают штат проводить те, или иные реформы, но в то же время являются инструментом совершенствования законодательства для законодателей этого штата. В этом свете Единообразный закон о владельцах и арендаторах жилья можно считать успешным, несмотря на его довольно ограниченное принятие.

Наряду с единообразными законами существуют модельные акты — «это предлагаемые законы по предметам, где доминирующей целью реформы является не единообразие»¹. В этих модельных актах предусматривается, что законодательные органы штатов могут вносить изменения или даже принимать их отдельные части. Национальная конференция приняла несколько модельных законов. В Американском юридическом институте также было разработано несколько модельных законов. Его модельный «Уголовный кодекс является, пожалуй, наиболее известным и наиболее влиятельным типовым законом»².

Своды (restatement) разрабатываются и распространяются от лица Американского юридического института. Они представляют собой не предложения, адресованные законодательным органам штатов, а работы по кодификации или пересмотру областей, по-прежнему регулируемых общим правом.

Вторая редакция свода договорного права США представляет собой юридический трактат и призвана информировать судей и адвокатов об общих принципах общего договорного права. Это один из «наиболее признанных и часто цитируемых необязательных источников во всем общем праве США в области договоров и коммерческих сделок»³. Это работа, не имеющая аналогов с точки зрения общего влияния и признания среди сообщества американских

¹ What is a model act? [Electronic resource] / Uniform Law Commission : Official сайт. URL: <https://www.uniformlaws.org/acts/overview/modelacts> (date of treatment: 25.05.2020).

² Model Penal Code [Electronic resource] / American Law Institute : Official сайт. URL: <https://www.ali.org/publications/show/model-penal-code/> (date of treatment: 25.05.2020).

³ Bauman, R. W. Ideology and Community in the First Wave of Critical Legal Studies [Electronic resource] / R. W. Bauman. – Toronto : University of Toronto Press, 2002. Access from Internet Archive. URL: <https://archive.org/details/ideologycommunit0000baum> (date of treatment: 25.05.2020).

адвокатов и судейского сообщества, за возможным исключением Свода о деликтах. Американский институт права начал работу над второй редакцией Свода «в 1962 году и завершил ее в 1979 году; редакция, используемая в настоящее время, была издана в 1981 году»¹.

Из анализа становления и развития договорного права США и его источников мы можем сделать следующие выводы.

Обретение независимости от Великобритании и обретение отдельными штатами самостоятельности было смыслом американской революции. Конституция США закрепляет принципы федерализма и разделения властей, которые являются основополагающими для всей американской государственности. На этих принципах основана иерархичная система источников американского права, которая включает в себя Конституцию, статуты, административные положения и судебные прецеденты. Федерализм обуславливает и особенности регулирования договорных отношений в американском праве. Так, для регулирования договорных отношений в предпринимательской деятельности всеми штатами, кроме Луизианы, был принят Единообразный торговый кодекс, а непредпринимательские договоры регулируются законодательными актами отдельных штатов. Основу правового регулирования непредпринимательских договоров составляет общее право, положения которого нашли своё отражение, в частности, в Своде договорного права США.

Так как американское право было исторически основано на праве Англии, то многие институты английского договорного права были заимствованы из общего права. Так, вплоть до начала XX века договорной защите подлежали только иски определённой формы. Однако развитие таких источников договорного права как единообразные законы и своды общего права способствовало обновлению законодательства и правоприменительной практики и отказа от многих архаичных договорных концепций.

Если отвлечься от рассмотрения непосредственно специфики

¹ See : Beale, H. Contract Law : Casebooks for the Common Law of Europe. Oxford: / H. Beale. – Oxford : Publishing, 2002. – P. 83-86.

институтов договорного права, то, на наш взгляд, была бы целесообразна разработка юридическим научным сообществом рекомендательных проектов «единообразных» законов для законодательных органов субъектов Российской Федерации. Например, повышению эффективности законодательства об административных правонарушениях на уровне субъектов способствовало бы принятие единообразного Кодекса об административных правонарушениях субъекта.

1.2 Развитие концепции договора в праве США

Исторически сложилось так, что договор в англо-американском праве представляет собой взаимный обмен обещаниями. На первый взгляд, может показаться, что подобный подход в корне не согласуется с принятыми представлениями о договоре в гражданском праве романо-германской правовой системы. В настоящем параграфе мы осветим воззрения американских и английских учёных на природу обещаний в договорном праве англо-американской правовой семьи. Данные воззрения часто несхожи и порой имеют черты континентального подхода к определению природы договора.

Договор в США представляет собой обещание. В правовой литературе отмечается наличие следующих концепций договора в американском праве: «нормативная концепция, конвенциональная концепция, концепция защиты ожиданий, концепция межличностных обещаний»¹.

Нормативная концепция говорит о том, что воля есть источник любого обязательства и власть человека над объективной действительностью выражается в том, что человек имеет возможность давать обещания, которые возлагают на него определённые обязанности. Естественное право выступает основой обещаний в призме нормативных концепций. Сторонниками нормативной концепции в её современной форме «являются Д. Оуэнс и С.

¹ Atiyah, P. S. Promises, Morals and the Law / P. S. Atiyah. – Oxford : Oxford University Press, 1981. – P. 202.

Шифрин»¹.

Согласно воззрениям Д. Оуэнса «обещающий обязан исполнить обещанное, поскольку его контрагент воспринял намерение обещающего свое намерение принять на себя определённое обязательство через доведение этого намерения посредством высказывания либо иным доступным для восприятия контрагентом образом»². Так, в основе любого обязательства выступает волеизъявление обещающего переданное иному лицу и воспринятое этим лицом. Момент восприятия контрагентом обещания является моментом возникновения самого обязательства. Таким образом, воля выступает источником любого обязательства. В то же время нормативная концепция не ставит возникновение обязательства в зависимость от выражения контрагентом согласия принять обещанное.

Р. В. Макарова иллюстрирует взгляды Д. Оуэнса следующим примером: «Если актер решил передать реципиенту свою машину в пользование, то, доведя до него данное намерение, актер тем самым возлагает на себя обязанность воздержаться от использования автомобиля без согласия реципиента»³. Так, возникновение обязательства ставится Д. Оуэнсом в прямую зависимость от воли должника принять на себя определённые обязанности.

Основное положение конвенциональной концепции договора-обещания заключается в том, что обязательства возникают лишь в результате соглашения сторон. Согласно данной концепции предполагается взаимная выгода сторон договора от механизма обмена. Основоположителем конвенциональной концепции выступает Д. Юм, который утверждает, что «обязанность по исполнению обещания возникает только путем взаимодействия сторон посредством достижения ими соглашения»⁴. Этот подход к обязательству как соглашению не сильно отличается от континентального, однако, основной его

¹ See : Owens, D. The Problem with Promising. Promises and Agreements. Philosophical Essays / D. Owens. – Oxford : Oxford University Press, 2011. – P. 52-63 ; Shiffrin, S. The Divergence of Contract and Promise / S. Shiffrin // Harvard Law Review. – 2007. – 120 (3). – P. 709-749.

² Owens, D., Op. cit. – P. 62.

³ Макарова, Р. В. Определение договора как обещания в англо-американском правовом дискурсе / Р. В. Макарова // МНИЖ. – 2017. – № 6-1 (60). – С. 65.

⁴ Hume, D. A. A. Treatise on Human Nature [Electronic resource] / D. A. A. Hume. – Oxford : Clarendon Press, 2010. URL: http://www.gutenberg.org/files/4705/4705-h/4705-h.htm#link2H_4_0092 (date of treatment: 10.05.2020).

чертой выступает «поиск экономического обоснования обязательности такого соглашения»¹.

В основе концепции ожидания лежит доверие, оно выступает предпосылкой исполнения обещаний. Обман доверия в результате нарушения обещания влечет вред для кредитора и является основанием ответственности для должника. Эта концепция разделена на два направления: концепция доверия (Reliance) и концепция заверения (Assurance). Первая концепция исходит из того, что убытки причинённые нарушением обещания состоят из того, что кредитор ожидал получить от обещания и из фактически понесённых потерь кредитора, которые он понёс ожидая надлежащего исполнения обещания. Для концепции заверения несение кредитором потерь не имеет какого-либо значения, «необходимо только разочарование кредитора как результат несбывшихся ожиданий»². Сторонниками концепции ожидания являются П. Атия, Т. М. Скэнлон. Последний обязательность исполнения обещаний выводит из «морального запрета недобросовестной манипуляции другими людьми»³.

Концепция межличностного взаимодействия основана на том, что обещание является элементом обязательства, которое возникает из взаимодействия сторон сделки, но в дальнейшем существует самостоятельно, вне зависимости от его основания. Данная концепция поддерживается М. Гилберт. Она придерживается мнения, что в процессе взаимодействия по исполнению обещаний «должны проявлять свою активность как тот, кто обещает, так и тот кому обещают»⁴. В научной литературе отмечается, что концепция межличностного взаимодействия «соответствует достаточно прочно укоренившимся в научных кругах идеям об утопичности идеи универсальной

¹ Макарова, Р. В. Там же. – С. 65.

² Allen, H. Promises. The Stanford Encyclopedia of Philosophy [Electronic resource] / H. Allen. URL: <https://plato.stanford.edu/archives/spr2014/entries/promises/> (date of treatment: 07.05.2020).

³ See: Atiyah, P. S. Op. cit. – P. 72-73 ; Scanlon, T. M. Promises and Practices / T. M. Scanlon // Philosophy and Public Affairs. – 1990. – 19(3). – P. 199.

⁴ See : Gilbert, M. Walking Together: A Paradigmatic Social Phenomenon / M. Gilbert // Midwest Studies in Philosophy. –15(1). – 1990. – P. 1-14.

теории договора»¹.

В теории существуют также смешанные концепции договора, они представляют собой гибрид положений выше изложенных концепций. Например, Ч. Фрид видит «в нравственности основу обязательности исполнения обещаний»². В то же время он подчеркивает, что «обещание, чтобы составить юридически обязательный договор, должно быть принято контрагентом, и что обещание возникает только как результат взаимодействия сторон»³.

Взгляды Ч. Фрида являются вариантом нормативной теории с элементами конвенционализма. Свобода договора и воля сторон согласно этой концепции лежит в основе договорных обязательств. В то же время Ч. Фрид критикует встречное удовлетворение как обязательный элемент договора, который, по его мнению, «ограничивает волеизъявление»⁴.

Иные виды смешанных концепции, схожих со взглядами Ч. Фрида были предложены «также Р. Э. Эпштейном, В. Дж. Фридманом»⁵.

К минусам всех вышеупомянутых концепций договора в англо-американском праве можно отнести их неуниверсальность. Иногда бывает весьма затруднительно определить то, «обещание, которое лежит в основе договора»⁶.

При этом Единообразный торговый кодекс (далее - ЕТК) от 1952 г. (в ред. 2012 г.), а в след за ним и законы некоторых штатов (их меньшинство), регулирующие непредпринимательские договоры определяет договор не через обещание, а через соглашение, что в то же время по сути своей не противоречит конвенциональному подходу к договору как обещанию. Таким образом,

¹ Макарова, Р. В., Указ. соч. – С. 66.

² Fried, C. Contract As Promise: a Theory of Contractual Obligation [Electronic resource] / C. Fried. – Oxford : Oxford University Press, 2015. URL: <https://books.google.ru/books?id=SckJCAAAQBAJ&hl=ru> (date of treatment: 10.05.2020).

³ Fried, C. Ibid.

⁴ Fried, C. Ibid.

⁵ See : Epstein, R. A. Defense of the Contract at Will / R. A. Epstein // University of Chicago Law Review. – 1984. – № 51. – P. 947-982 ; see : Friedmann, W. G. Some Reflections on Status and Freedom / W. G. Friedmann // Essays in jurisprudence in honor of Roscoe Pound. – Indianapolis : Bobbs-Merril, 1962. – P. 135.

⁶ See : Brownsword, R. Contract Law : Themes for the Twenty-First Century / R. Brownsword. – Oxford : Oxford University Press, 2006. – P. 154.

договор согласно ЕТК — это «в отличие от «соглашения», означает полное юридическое обязательство, вытекающее из соглашения сторон, как это определено в единообразном торговом кодексе, а также любыми другими применимыми законами»¹. А соглашение в свою очередь «в отличие от договора, означает фактически заключённую сторонами сделку, основанную на их договорённости или вытекающую из других обстоятельств, включающих в себя порядок её исполнения, порядок ведения деловых операций или обычаи торговли, как это предусмотрено в разделе 1-303 ЕТК».

Из выше изложенного мы можем сделать следующие выводы. В англо-американском праве существует множество концепций определения договора через обещание. Часто договорные концепции противоречат друг другу в определении источника и основания возникновения юридически обязательных обещаний. В то же время на практике большее развитие получают те концепции, которые оставили излишний догматизм и нацелены на прагматичное решение спорных договорных ситуаций. Так, из всех вышеописанных концепций, как мы увидим с вами далее, наибольшее развитие в американской судебной практике получила концепция ожиданий в различных её направлениях. В торговом законодательстве закреплена концепция определяющая соглашение как основу договора, а в законодательстве штатов о непредпринимательских договорах доминирует традиционная английская концепция договора как обещания.

¹ Uniform Commercial Code of 1952 y. (ed. of 2012 y.) [Electronic resource] / The American Law Institute, the National Conference of Commissioners on Uniform State Laws. Legal Information Institute : сайт. URL: <https://www.law.cornell.edu/ucc> (date of treatment: 25.05.2020).

Глава 2 Правовая природа договора в США

2.1 Элементы гражданско-правового договора в США

Договорное право в США регулирует «обязательства, установленные явным или подразумеваемым соглашением между частными сторонами»¹. Каждый штат имеет свои законы о договорах; существует также общенациональное федеральное законодательство в определённых областях договорных отношений, например, договоры, заключаемые в соответствии с «федеральным законодательством о государственных закупках»².

Законодательство, регулирующее сделки купли-продажи товаров и банковские сделки, достигло высокой степени унификации в масштабах всей страны благодаря широкому принятию Единообразного торгового кодекса. При этом сохраняется значительное разнообразие в законодательном регулировании других видов договоров в зависимости от того, в какой степени данный штат систематизировал свое общее право или воспринял положения Второй редакции Свода договорного права.

Договор — «это соглашение между двумя или более сторонами, создающее взаимные обязательства, подлежащие исполнению в соответствии с законом»³. Элементами договора в США являются «взаимное согласие, оферта, акцепт, встречное удовлетворение, дееспособность сторон и законность»⁴. Как отмечалось выше, в основе договора в англо-американском праве лежит обмен обещаниями.

Взаимное согласие (Mutual Assent). Взаимное согласие обычно устанавливается в процессе направления предложения (оферты) и его принятия (акцепта). В общем праве условия акцепта должны быть «зеркальным

¹ Contract [Electronic resource] / Legal Information Institute : сайт. URL: <https://www.law.cornell.edu/wex/contract> (date of treatment: 10.05.2020).

² See : Federal Government Contract Overview [Electronic resource] / FindLaw : сайт. Date of update: 02.02.2018. URL: <https://corporate.findlaw.com/law-library/federal-government-contract-overview.html> (date of treatment: 31.05.2020).

³ Ibid.

⁴ Larson, A. Contract Law [Electronic resource] / A. Larson. Date of update: 24.05.2016. URL: https://www.expertlaw.com/library/business/contract_law.html (date of treatment: 20.05.2020).

отражением» условий оферты. Любое его изменение является контрфертой.

Взаимное согласие предполагает (1) «наличие намерения стороны быть юридически связанной договором (намерения взять на себя определённое обязательство); и (2) определённости существенных условий договора»¹. В прецеденте «Люси против Земмер» ответчик, «находясь снаружи ресторана отписал свою ферму истцу на оборотной стороне гостевого пропуска»². Когда истец предъявил иск о принудительном исполнении соглашения, ответчик утверждал, что сделал предложение в шутку.

Тогда суд применил субъективный тест для определения того, было ли у ответчика намерение быть юридически связанным данным договором и есть ли в этом случае проявление взаимного согласия:

1. «Понимало бы любое иное разумное лицо, находящаяся в положении кредитора слова и поведение должника как намерение взять на себя обязательство по данному соглашению?

2. Действительно ли кредитор в момент заключения договора считал, что ему было сделано подлежащее исполнению по закону предложение?»³

Так как из материалов дела вытекало, что стороны обсуждали условия договора более сорока минут, сторонами были внесены изменения в первоначальное соглашение. Суд убедился, что «язык соглашения и поведение сторон по поводу заключения этого соглашения, свидетельствовали о том, что стороны намеревались связать себя этим обязательством и заключить подлежащее исполнению соглашение»⁴.

Суд отклонил доводы ответчика о том, что он сделал данное предложение в шутку, так как «истец не знал о нераскрытых намерениях

¹ Opinion of the Court of Appeal of Maryland of 20 march 2007 y. «Cochran v. Norkunas» [Electronic resource] / Maryland Appellate Reports. – 2007. URL: <https://mdcourts.gov/data/opinions/coa/2007/43a06.pdf> (date of treatment: 20.05.2020).

² Opinion of the Supreme Court of Virginia of 22 november 1954 y. «Lucy v. Zehmer» [Electronic resource] / CaseText : Smarter Legal Research. URL: https://casetext.com/case/lucy-v-zehmer/case-details?PHONE_NUMBER_GROUP=P&NEW_CASE_PAGE=N (date of treatment: 20.05.2020).

³ Blum, B. A. Contracts : Examples & Explanations / B. A. Blum. – New York : Aspen Publishers Online, 2007. – P. 53.

⁴ Opinion of the Supreme Court of Virginia of 22 november 1954 y. «Lucy v. Zehmer». Ibid.

ответчика»¹. «Не имеет значения, что на самом деле было задумано стороной, единственное, что имеет значение — это то, как любой разумный человек будет понимать ее поведение при сложившихся обстоятельствах»². В рассматриваемом деле субъективный элемент довольно легко определить. Ведь здесь истец действительно считал, что ответчик сделал законное предложение.

Суды обычно определяют наличие намерения взять на себя взаимные обязательства по следующим 5 факторам:

- (1) «содержание любой предварительной договоренности;
- (2) есть ли в договоре условия, которые остались открытыми;
- (3) было ли произведено частичное исполнение;
- (4) общий контекст переговоров и составления проекта договора;
- (5) и любые сложившиеся обычаи относительно данного вида сделок»³.

Вторая редакция Свода договорного права содержит и дополнительные обстоятельства, которые принимаются во внимание судами, в том числе, «степень детализации условий договора, величина суммы долга по договору, насколько свойственен вид договора данной сфере деятельности»⁴.

Элемент встречного удовлетворения (*consideration*) представляет собой «побуждение, необходимое для заключения договора, которое является достаточным для обеспечения исполнения обещания в судах»⁵. Технически встречное удовлетворение является «либо ущербом, понесенным лицом, дающим обещание, либо выгодой, полученной другим лицом»⁶. Таким образом, лицо, стремящееся выполнить обещание, должно «заплатить или обязать себя заплатить деньги, расстаться с товарами, провести время в труде или отказаться

¹ Ibid.

² Opinion of the Supreme Court of Tennessee of 3 June 1991 y. «Higgins v. Oil, Chemical & Atomic Workers Int'l Union» [Electronic resource] / Courtlistener : сайт. URL: <https://www.courtlistener.com/opinion/1682002/higgins-v-oil-chemical-atomic->

[workers/?type=o&q=Higgins%20v.%20Oil%2C%20Chemical%20%26%20Atomic%20Workers%20Int'l%20Union%2C%20811%20S.W.2d%20875%2C%20880%20\(Tenn.%201991\).&type=o&order_by=score%20desc&stat_Precedentia=on](https://www.courtlistener.com/opinion/1682002/higgins-v-oil-chemical-atomic-workers/?type=o&q=Higgins%20v.%20Oil%2C%20Chemical%20%26%20Atomic%20Workers%20Int'l%20Union%2C%20811%20S.W.2d%20875%2C%20880%20(Tenn.%201991).&type=o&order_by=score%20desc&stat_Precedentia=on) (date of treatment: 20.05.2020).

³ Opinion of the Court of Appeal of Maryland of 20 March 2007 y. «Cochran v. Norkunas». Op. cit.

⁴ Restatement of the Law. Second. Contracts [Electronic resource] / American Law Institute. – Philadelphia : American Law Institute Publishers, 2019. Access from HeinOnline. URL: <https://home.heinonline.org/titles/American-Law-Institute-Library/Restatement-Second-Contracts/?letter=R> (date of treatment: 20.05.2020).

⁵ Consideration [Electronic resource] / Encyclopedia Britannica. 2020. URL:

<https://www.britannica.com/topic/consideration#info-article-history> (date of treatment: 20.05.2020).

⁶ Ibid.

от какой-либо прибыли или законного права»¹. В договоре купли-продажи товаров уплаченные денежные средства являются удовлетворением для продавца, а проданное имущество — удовлетворением для покупателя.

Таким образом, встречное удовлетворение — это нечто ценное, предоставленное стороной в обмен на нечто ценное, предоставленное в ответ другой стороной. Типичными примерами встречного удовлетворения являются действия, воздержание от их совершения или обещания совершить определённые действия в будущем. Однако обещание воздержаться от совершения деликта или преступления не будет являться встречным удовлетворением. Это положение известно как «теория выгодной сделки, которая требует, чтобы обещания сторон договора были взаимно обусловлены и взаимовыгодны»².

Классическим примером концепции встречного удовлетворения является дело Хамер против Сидвей, которое было разрешено «Апелляционным судом Нью-Йорка в 1891 году»³. Факты этого семейного спора следующие. «Вильям Э. Стори-старший пообещал выплатить своему племяннику Вильяму Э. Стори-младшему 5000 долларов, если последний воздержится от употребления алкоголя, употребления табака, ругани и игры в карты или бильярд на деньги, пока ему не исполнится 21 год»⁴. Племянник согласился и исполнил свое обещание. После празднования своего 21-го дня рождения 31 января 1875 года Стори-младший написал своему дяде и попросил передать ему обещанные 5000 долларов. Дядя ответил племяннику в письме от 6 февраля 1875 года, в котором он подтвердил, что выполнит свое обещание. Дядя также заявил, что он предпочёл бы подождать, пока его племянник не станет старше, прежде чем фактически передать тогда чрезвычайно большую

¹ Ibid.

² Eisenberg, M. A Principles of Consideration / M. A. Eisenberg // Cornell Law Review. – 1982. – 67 (640). – P. 642.

³ Opinion of the Court of Appeals of New York of 14 april 1891 y. «Hamer v. Sidway» [Electronic resource] / NYCourts.gov : New York State Unified Court System. 2020. URL:

http://www.courts.state.ny.us/reporter/archives/hamer_sidway.htm (date of treatment: 25.05.2020).

⁴ Opinion of the Court of Appeals of New York of 14 april 1891 y. «Hamer v. Sidway» [Electronic resource] / Lex Roll : Business & Law Encyclopedia. URL: <https://lexroll.com/hamer-v-sidway/> (date of treatment: 25.05.2020).

сумму денег (\$ 5000 в 1890 году это «примерно \$ 138 000 в 2019 году»¹). Дядя также заявил в своем письме, что на деньги, причитающиеся его племяннику, будут начисляться проценты, пока он держит их у себя. Стори-младший согласился, что деньги останутся у дяди до тех пор, пока он не повзрослеет. Вильям Э. Стори-старший умер 29 января 1887 года, не переведя даже части денег, причитавшихся его племяннику. Племянник тем временем уступил требование в 5000 долларов своей жене; жена Стори-Младшего позже уступила долг Луизе Хамер. Душеприказчик дяди отказался предоставить Хамер деньги, полагая, что договор не был заключен из-за отсутствия достаточного встречного удовлетворения. В результате Хамер подала в суд на душеприказчика Франклина Сидвея

Главный вопрос в данном случае заключается в следующем: является ли воздержание от такой, безусловно, вредной деятельности, как употребление алкоголя, достаточным встречным удовлетворением для заключения договора? Сидвей, утверждал, что обещание дяди заплатить не было исполнено, потому что в соглашении отсутствовало встречное удовлетворение. Значение концепции встречного удовлетворения заключается в том, что это традиционная предпосылка для выполнения договорных обязательств. Раздел 17 Второй редакции Свода договорного права США гласит: «заключение договора требует совершения сделки, в которой имеется проявление взаимного согласия на обмен и достаточное удовлетворение»².

Было ли в деле Хамер проявление взаимного согласия? Да. Дядя сделал предложение, с которым племянник согласился. С этого момента обе стороны были связаны договором (при наличии достаточного встречного удовлетворения). Племянник нарушит договор, созданный обменом обещаниями, если он выпьет спиртное в любой момент после совершения сделки. Значение дела «Хамер против Сидвей» заключается в том, что его изучение помогает понять, что является встречным удовлетворением.

¹ Inflation Calculator [Electronic resource] / Inflation Calculator. 2020. URL: <https://www.davemanuel.com/inflation-calculator.php> (date of treatment: 25.05.2020).

² Restatement of the Law. Second. Contracts. Op. cit.

Встречное удовлетворение — это то, что даётся в обмен на чужое обещание. Сидвей утверждал, что в обмен на обещание дяди племянник предоставил недостаточное встречное удовлетворение, потому что племянник обещал воздержаться только от действий, которые могли бы причинить ему вред. Суд отклонил довод Сидвея и счел такое удовлетворение достаточным: «достаточное встречное удовлетворение по смыслу закона, может заключаться либо в некотором праве, проценте, прибыли или выгоде, получаемых одной стороной, либо в некотором воздержании от действий, понесенных лишениях или ответственности взятой на себя другой стороной»¹.

В рамках дела «Хамер против Сидвей» установлено, что обещание о возврате в качестве достаточного удовлетворения не обязательно должно быть фактическим ущербом, достаточно того, чтобы оно было юридическим ущербом для обещающего. Юридический ущерб предполагает «обещание сделать все, что сторона не должна была делать, или обещание воздержаться от того, что сторона могла бы сделать в соответствии с законом»². Этот случай интересен тем, что дядя не получил никакой очевидной выгоды, и можно было бы с полным основанием утверждать, что племянник не получил фактического ущерба от выполнения своего обещания. Таким образом, значение рассмотренного нами дела заключается в установлении отграничения юридического ущерба от общепринятого понимания фактического ущерба.

Решение Хамер — это классическое проявления концепции выгоды-ущерба (benefit-detriment) в отношении встречного удовлетворения. В соответствии с ней «достаточным удовлетворением является либо фактическая выгода для должника, либо юридический ущерб»³. Однако достаточно тяжело установить, действительно ли дядя извлёк выгоду из поведения своего племянника. Концепция выгоды-ущерба почти всегда сводится к вопросу о том,

¹ Opinion of the Court of Appeals of New York of 14 april 1891 y. «Hamer v. Sidway». Op. cit.

² Aures, I. Hammer v. Sidway : Yale University [Electronic resource] / Courseera : American contract law I. 2020. Acces from Courseera. URL: <https://www.coursera.org/learn/contracts-1/lecture/FJO44/hammer-v-sidway> (date of treatment: 25.05.2020).

³ See : Giancaspro, M. A. For your consideration : old rules practical benefit and a new approach to contractual variation. A thesis submitted for the degree of Doctor of Philosophy / M. A. Giancaspro. – Adelaide : School of law The University of Adelaide, 2014. – P. 25.

понесла ли другая сторона юридический ущерб. Одним из способов установления потенциальной выгоды является опора на экономическую концепцию «явного предпочтения»¹. Согласно этой концепции дядя, должно быть, извлёк выгоду из воздержания племянника от табака и алкоголя, иначе он не захотел бы платить за это. Требование о возмещении ущерба направлено на то, «чтобы воспрепятствовать законному исполнению безвозмездных обещаний»².

Однако, начиная с начала XX века, доминирующей стала концепция «выторгованной сделки» (*bargained for*), которая нашла свое отражение в разделе 71 Второй редакции свода договорного права. Чтобы составить достаточное удовлетворение «исполнение или встречное обещание должно быть «выторговано». Исполнение или встречное обещание считается выторгованным, если оно испрашивается обещающим в обмен на его обещание и дается другой стороной в обмен на это обещание»³.

Таким образом, договор должен состоять из произведённого на основании сделки обмена. Исполнение совершается в обмен на встречное исполнение.

В отличие от концепции «выгоды-ущерба», которая фокусируется на благосостоянии сторон, концепция «выторгованной сделки» фокусируется на причинах вступления сторон в сделку. Хотя концепция «выгоды-ущерба» все еще оказывает значительное влияние на Англию и страны Содружества, она в значительной степени ослабила свои позиции в Соединенных Штатах, в том числе, благодаря её закреплению в своде договорного права. Тем не менее, поскольку договорное право во многом является результатом судебных решений старые правила заменяются новыми постепенно.

Согласно концепции выторгованной сделки в деле «Хамер против Сидвей» суд искал бы не выгоду или юридический ущерб, а просто определял заключена ли сделка на основе взаимного обмена. Дядя предложил заплатить

¹ Aures, I., Op. cit.

² Ibid.

³ Restatement of the Law. Second. Contracts. Op. cit.

5000 долларов в обмен на воздержание племянника от определённых действий, навряд ли, дядя был бы готов дать свое обещание заплатить, если бы племянник не дал свое обещание взамен. Факты дела свидетельствуют о заключении договора и в соответствии с положениями Второй редакции свода договорного права. Итог тот же, но изменилось теоретическое обоснование решения суда.

Таким образом, современные суды в США применяют как концепцию «выгоды-ущерба», так и концепцию «заключенной сделки» для определения соблюдения обязательного условия действительности договоров в США — условия о встречном удовлетворении. Однако доминирует концепция «выторгованной сделки».

Выше мы рассмотрели встречное удовлетворение как обязательный элемент любого договора. Еще одним основанием для придания законной силы данным обещаниям является обещательный (promissory) эстоппель. Доктрина обещательного эстоппеля уходит своими корнями в дело «Рикетс против Скоторн», рассмотренное в 1898 году в Небраске, в котором встречного удовлетворения отсутствовало, но суды все равно нашли юридическое основание для исполнения данного лицом обещания.

Факты дела таковы: истец по делу, Кэти Скоторн, получила письменное обещание от своего деда, Джона С. Рикетса, в котором говорилось, что он заплатит ей «по первому требованию 2000 долларов под 6 процентов годовых»¹. Дедушка также утверждал: «Я сделал кое-что такое, что тебе больше не нужно работать. Никто из моих внуков не работает, и тебе это больше не нужно»². Через год с согласия и при содействии деда Кэти получила новую работу. Два года спустя дедушка умер, заплатив по долговой расписке годовой процент и выразив сожаление, что не смог выплатить остаток. Затем Мисс Скоторн подала в суд на душеприказчика дедушки Эндрю Д. Рикетса, требуя вернуть остаток денег.

Итак, присутствовало ли в этом деле встречное удовлетворение? Нет.

¹ Opinion of the Nebraska Supreme Court of 8 december of 1898 y. «Ricketts v. Scothorn» [Electronic resource] / Case Law Access Project : Harvard Law School. URL: <https://cite.case.law/neb/57/51/> (date of treatment: 25.05.2020).

² Ibid.

Дедушка обещал дать внучке деньги, но ничего не просил взамен, и она ничего не обещала взамен. Хотя она уволилась с работы после того, как он намекнул, что ей больше не нужно будет работать, ее дед не ставил условие о том, что она должна бросить свою работу. Дедушка дал ей расписку в качестве благодарности и ничего не просил взамен, а отказ внучки от должности бухгалтера был совершенно добровольным. Таким образом, расписка не была дана в связи с тем, что истец соглашался совершить какие-либо определённые действия. Суд первой инстанции «вынес решение в пользу истца, а также подтвердил, что встречное удовлетворение здесь отсутствует»¹. Таким образом, главный вопрос апелляции заключался в том, может ли иметь обещание дедушки юридическую силу, несмотря на отсутствие встречного удовлетворения? Однако если встречное удовлетворение необходимо для договора, обещание дедушки не будет иметь юридической силы.

Одним из основных «принципов американского права является справедливость»². Было бы справедливо, если бы дедушка, не выполнил свое обещание после того, как его внучка положила на это обещание и ушла с работы? Суд решил, что это будет несправедливо. Суд счёл, что дедушка своим поведением намеренно повлиял на истца с тем, чтобы «она изменила свое положение в худшую сторону, полагаясь на то, что обещание будет исполнено в установленный срок»³. Таким образом, было бы крайне несправедливо позволять ответчику отказываться от уплаты долга на том основании, что обещание было дано без соответствующего удовлетворения.

Чтобы обойти требование о встречном удовлетворении, суд сослался на доктрину справедливого эстоппеля. Суд признал, что обещание, «данное без какого-либо ценного встречного удовлетворения, было не более чем обещанием сделать подарок в будущем, и что обычно такие обещания не подлежат исполнению»⁴. Однако суд постановил, что лицо, которое обещает совершить

¹ Opinion of the Nebraska Supreme Court of 8 december of 1898 y. «Ricketts v. Scothorn». Op. cit.

² Lawson, J. D. The principles of the American law of contracts at law and in equity / J. D. Lawson. – Harvard : St. Louis, The F. H. Thomas law book co., 1905. – P. 321.

³ Opinion of the Nebraska Supreme Court of 8 december of 1898 y. «Ricketts v. Scothorn». Op.cit.

⁴ Ibid.

что-либо, не может ссылаться на отсутствие встречного удовлетворения, если другая сторона меняет свое социальное положение, полагаясь на это обещание. Суд поддержал свою позицию прецедентным решением, согласно которому «иск по расписке, переданной церковному колледжу или другому подобному учреждению, на деятельность которого были потрачены деньги или взяты обязательства, не может быть успешно защищён на основании отсутствия встречного удовлетворения»¹. Однако обоснование здесь было другое: «расходование денежных средств или принятие на себя ответственности одаряемым на основании обещания представляет собой ценное и достаточное встречное удовлетворение»². Суд в деле Рикетс установил, что встречное удовлетворение отсутствует, но ответчику запрещено ссылаться на это. Такое использование доктрины эстоппеля было необычным по двум причинам. Во-первых, справедливый эстоппель традиционно применяется только к «установлению юридических фактов и запрету для стороны, которая ведет себя недобросовестно оспаривать эти факты»³. Например, «если вы убедили пациента, что вы врач, то вам может быть запрещено отрицать это в суде, даже если вы на самом деле не являетесь врачом». Во-вторых, доктрина справедливого эстоппеля обычно понимается как предоставление щита, а не меча. Эстоппель — это защита, которая не позволяет недобросовестной отрицать определенные факты. В деле Рикетс эта доктрина применяется как меч для поддержки нового основания для признания права.

Данное дело является ярким примером того как прецедентное право пытается заполнить пробелы в законодательстве. Суд, столкнувшись с защитой от принудительного исполнения в соответствии с доктриной встречного удовлетворения, отменил одну из форм несправедливости. Он взял схожую юридическую категорию — эстоппель, и расширил сферу ее применения. Это пример ситуации, когда суды наносят ущерб существующей правовой концепции, чтобы перенести ее в другой контекст.

¹ Opinion of the Nebraska Supreme Court of 8 december of 1898 y. «Ricketts v. Scothorn».

² Ibid.

³ Ibid.

Современный термин «Обещательный эстоппель» (promissory estoppel) впервые был введен «в 1920 г. Сэмюэлем Вилистоном»¹. Признавая различия между устоявшейся доктриной справедливого эстоппеля и доктриной, на которую ссылается суд в делах схожих с Рикеттс, Вилистон предложил новое название последней — обещательный эстоппель (promissory estoppel). Позже Вилистон выступал в качестве редактора Первой редакции Свода договорного права США и «включил в него раздел 90, содержащий правила об обещательном эстоппеле»².

Номер раздела остался прежним и во Втором Своде, который теперь гласит: «Обещание, которое, исходя из разумных ожиданий, должно побудить к действию или воздержанию от действия того, кому оно дано, или третье лицо, и которое действительно повлекло такие действия или воздержание от действия, является обязательным, если несправедливости можно избежать только путем принудительного исполнения такого обещания. Размер средств предоставляемых за нарушение такого обещания может быть ограничен так, как требует того справедливость»³.

Таким образом, условия для применения обещательного эстоппеля следующие; обещающий должен ожидать, что его обещание вызовет доверие; обещание должно действительно вызвать доверие лица; и несправедливости можно избежать только путем исполнения этого обещания.

Если бы истица по делу «Рикеттс против Скоторн» не уволилась с работы после того, как ее дед пообещал ей 2000 долларов и проценты, было бы это обещание обязательным в соответствии с теорией обещательного эстоппеля? Нет. Если Кэти Скоторн не будет полагаться на это обещание в ущерб себе, это не удовлетворит ни одному из требований, предъявляемых к обещательному эстоппелю. Таким образом, обещание не будет обязательным в соответствии с этой доктриной.

Суд присудил Мисс Скоторн номинальную сумму долга «в размере

¹ Williston, S. The Law of Contracts. Vol. 1 / S. Williston. – New York : Baker, Voorhis and co., 1920. – P. 192.

² Boyer, B. F. Promissory estoppel : Requirments and Limitations of the doctrine / B. F. Boyer // University of Pensilvaniya review. 1950. № 4 (98). – P. 459.

³ Restatement of the Law. Second. Contracts. Op. cit.

2000 долларов США и проценты»¹. Это поставило Мисс Скоторн в такое положение, в котором она оказалась бы, если бы обещание было выполнено. Когда суд поступает подобным образом, мы говорим, что суд «присуждает ожидаемый ущерб»² (expectation damage), потому что суд ставит истца в такое положение, в котором она ожидала бы оказаться, когда было дано обещание. Но раздел 90 разрешает судам ограничивать средства правовой защиты, как того требует правосудие. Полагаясь на обещание своего деда, Мисс Скоторн уволилась с работы, на которой ей платили 10 долларов в неделю в течение года, прежде чем устроиться на другую работу. Другими словами, она пожертвовала самое большее \$520, когда полагалась на обещание. Поэтому справедливость также восторжествует, если ущерб будет ограничен \$520, если суд поступит подобным образом, мы будем говорить, что суд присудил «доверительные убытки»³ (reliance damage). Доверительные убытки, направлены на то, чтобы восстановить лицо в правах, компенсируя ему расходы, понесенные им в связи с этим обещанием, вместо того чтобы поставить его в положение, в котором оно находилось бы, если бы обещание было полностью выполнено (подробнее о видах договорных убытков в США мы будем говорить далее). Грант Гилмор предсказывал в книге под названием «Смерть контрактов», что «раздел 90 заменит договоры»⁴. Что люди начнут теперь использовать доктрину обещательного эстоппеля вместо договоров. Но предсказание Гилмора не сбылось. Люди обычно предпочитают подавать в суд, с ссылкой на нарушение договора, потому что это более определенное основание для ответственности, избегающее размышлений о том, чего требует справедливость, и не грозящее потенциальным ограничением размера возмещения ущерба.

Таким образом, иногда для выполнения обещания не требуется соблюдение требования о встречном удовлетворении. Если лицо, которому

¹ Opinion of the Nebraska Supreme Court of 8 december of 1898 y. «Ricketts v. Scothorn». Op. cit.

² See Sec. 344 : Restatement of the Law. Second. Contracts.

³ Ibid.

⁴ See : Adams, J. Review of «The death of contract» by Grant Gilmore / J. Adams // Washington University Law Review. 1975. № 3. – P. 863-864.

дано обещание, разумно полагается на это обещание и, соответственно, меняет свое положение, то это обещание может быть обязательным. Однако размер присуждаемых средств по такому иску может быть ограничен требованиями справедливости.

Обещательный эстоппель является отдельным основанием для иска о нарушении договора требующей указания в иске определённых элементов. Это приводит к тому, что во многих отношениях, внешне похожим на договорные, не обязательно присутствует требование о встречном удовлетворении.

Элементами обещательного эстоппеля являются: явное или подразумеваемое обещание; пагубное для разумного лица доверие к обещающему; фактические последствия пагубного доверия, ухудшение положения доверившегося лица; для принудительного исполнения необходимо доказать, что несправедливости можно избежать только путем исполнения данного обещания.

Номинальное удовлетворение (*nominal consideration*). Номинальное удовлетворение — это «выплата очень небольшой суммы, например одного доллара, для удовлетворения требования договора о встречном удовлетворении»¹.

Суды в общем праве обычно воздерживаются от оценки справедливости сделки, заключённой сторонами. Другими словами, суды не исследуют адекватность взаимного обмена в сделке. Согласно традиционным взглядам выплата очень небольшой суммы должна быть достаточной для соответствия требованию о встречном удовлетворении. Такой подход был впервые поддержан Первой редакцией Свода договорного права, в котором устанавливалось, что «обещание заплатить один доллар в обмен на участок земли стоимостью 5000 долларов будет адекватным обменом»². Тем не менее,

¹ See : The rules of different legal systems [Electronic resource] / Encyclopedia Britannica. URL: <https://www.britannica.com/topic/contract-law/The-rules-of-different-legal-systems#ref18974> (date of treatment: 26.05.2020).

² Aures, I. Nominal Consideration, The Seal and The Model Written Obligation Act [Electronic resource] / Courseera : American contract law I. 2020. Acces from Courseera. URL: <https://www.coursera.org/learn/contracts-1/supplement/3KcFR/nominal-consideration-the-seal-and-the-model-written-obligation-act> (date of treatment: 26.05.2020).

не ясно, почему позиция Первого свода договорного права о номинальном обмене была поддержана прецедентным правом.

Наиболее широко распространённый сегодня подход отвергает номинальное удовлетворение, считая его недостаточным для заключения договора. Вторая редакция свода договорного права установила, что «суды должны с подозрением относиться к договорам, в которых существует большая разница в стоимости встречного удовлетворения»¹. Это несоответствие может свидетельствовать о том, что на самом деле речь шла не о сделке, а о простой формальности или притворной сделке. Таким образом, согласно широко распространённому современному правилу, фиктивный или номинальный обмен не удовлетворяет требованию встречного удовлетворения для заключения договора.

Еще одной отличительной чертой обмена обещаниями в договорном праве США является правило ранее существовавшей обязанности (pre-existing duty rule). Поскольку от взаимного обмена обещаниями зависит будет ли договор подлежать принудительному исполнению, обмен не может состоять из исполнения, которое сторона должна была исполнить по договору, заключённому ранее. «Если от стороны по закону уже требовалось сделать что-либо, то согласие сделать это же не является новым встречным удовлетворением, которое должно быть «выторговано» другой стороной»². Таким образом, обещание исполнения того, что уже требуется от лица по существующему гражданско-правовому договору, трудовому договору или по закону, является недостаточным встречным удовлетворением для заключения нового договора или изменения существующего.

С практической точки зрения правило ранее существовавшей обязанности также «поддерживает целостность договора, не позволяя сторонам использовать рычаги воздействия для принуждения других сторон к внесению

¹ See Sec. 84 : Restatement of the Law. Second. Contracts.

² See Sec. 71 : Restatement of the Law. Second. Contracts.

изменений в договор»¹. Рассмотрим следующий пример.

Две стороны, подрядчик и домовладелец, заключают договор на ремонт дома. Через неделю подрядчик становится недоволен ценой работ. Он говорит заказчику, что прекратит исполнение по договору, если ему не заплатят больше за его работу. Столкнувшись с перспективой не завершить желаемую работу, домовладелец соглашается на это. Согласно правилу ранее существовавшей обязанности, обещание домовладельца выплатить новую сумму не подлежит исполнению, поскольку подрядчик уже имел ранее существовавшую обязанность выполнить работу по первоначальной цене. В изменении договора не было встречного удовлетворения и взаимного обмена, поэтому домовладелец не обязан платить за работы большую сумму.

Некоторые критики правила ранее существовавшей обязанности утверждают, что это правило делает договоры негибкими и препятствует их изменению, которое в ряде случаев имеет смысл. Например, предположим, подрядчик соглашается заменить все трубопроводы внутри дома медными трубами, но до начала проекта цена на медь неоправданно возрастает, и он более не имеет финансовой возможности заменить трубу. Подрядчик может просить домовладельца о дополнительной оплате, чтобы покрыть расходы на повышение цен на медь. Однако, даже если домовладелец согласен с таким изменением договора, изменение не будет обязательным поскольку подрядчик имел ранее существовавшую обязанность заменить трубы на медные до согласования иных условий.

Подобного рода проблемы привели к возникновению ряда исключений из этого правила.

Первое исключение возникает, «когда одна сторона совершает действия, опираясь на изменение договора другой стороной»². Возвращаясь к нашему примеру с водопроводом, представим, что после того, как домовладелец согласился заплатить более высокую цену, подрядчик, полагаясь на эту

¹ See : Stephens, C. A. Abandoning the Pre-Existing Duty Rule : Eliminating the Unnecessary / C. A. Stephens // Houston Business & Tax Law Journal. 2008. № 8. – P. 356-357.

² See : Teevan, K. A Legal History of Binding Gratuitous Promises at Common Law : Justifiable Reliance and Moral Obligation / K. Teevan // Duquesne Law Review. 2004. № 11. – P. 43.

гарантию, нанял высококачественного субподрядчика для работы на водопроводе. Такая добросовестная опора на изменение договора может привести к тому, что изменение будет подлежать принудительному исполнению.

Второе исключение из этого правила — «когда возникают непредвиденные обстоятельства, приводящие к тому, что стороны договариваются о разумном изменении договора»¹. примеры непредвиденных обстоятельств, приводящих к требуемому изменению договора, включают: забастовки; дефицит товаров на рынке; экономические депрессии; война; и изменение условий при строительстве.

Когда стороны в ответ на эти непредвиденные чрезвычайные ситуации добросовестно соглашаются на внесение изменений (как правило, увеличение платежей), эти изменения подлежат принудительному исполнению, несмотря на то, что в соответствии с первоначальным соглашением данная обязанность уже существовала.

ЕТК, который применяется к договорам купли-продажи товаров, также существенно изменяет правило ранее существовавшей обязанности. ЕТК изменяет это правило, поскольку законодатель хочет «гарантировать договаривающимся сторонам возможность свободно адаптироваться к меняющимся обстоятельствам». ЕТК в разделе 2-209(1) установил, что «соглашение, изменяющее договор в рамках настоящей статьи, не требует встречного удовлетворения для придания ему обязательной юридической силы».

Хотя изменение договоров купли-продажи не требует нового встречного удовлетворения, все изменения должны быть сделаны добросовестно, что означает «честность на деле в соответствующем поведении или сделке». Например, добросовестность отсутствует, когда одна сторона намеренно вводит в заблуждение или шантажирует другую сторону, добиваясь изменения договора купли-продажи товаров.

¹ See Sec. 172. : Corbin, A. L. Corbin on Contracts / A. L. Corbin. – Eagan : West Publishing Company, 1963.

Еще в 1938 году в судебных решениях правило о ранее существовавшей обязанности называли «одним из реликтов античного права, от которого давно следовало отказаться»¹. Несмотря на свои недостатки, это правило сохраняет целостность договора, может эффективно регулировать изменения в договоре и предотвращать злоупотребления при пересмотре его условий. Для обеспечения того, чтобы это правило оставалось эффективным, «суды будут продолжать создавать исключения из него и устанавливать особые требования к его применению»².

Дееспособность. Договорная дееспособность «требуется от обеих сторон обязательного соглашения»³. Некоторые люди не могут заключать договоры или ограничены в видах заключаемых договоров, так как они неспособны понимать «характер и значение совершаемого деяния, либо его последствия»⁴. Требование о минимальном уровне умственных способностей защищает эти группы от использования их другими лицами в своих интересах посредством недобросовестных соглашений.

Несовершеннолетние лица «до 18 лет, если законом штата не установлено иное ограничены в возможности заключения договоров»⁵. Несовершеннолетние могут заключать подлежащие исполнению соглашения только, если они были эмансипированы, что «обычно означает вступление в брак или получение решения суда об эмансипации»⁶. Согласно параграфу 12 Второй редакции Свода договорного права «несовершеннолетние также могут заключать соглашения с целью получения предметов первой необходимости,

¹ Opinion of the Supreme Court of Minnesota of 25 november 1938 «Rye v. Phillips» [Electronic resource] / Courtlistener : сайт. URL: <https://www.courtlistener.com/opinion/3537569/rye-v-phillips/> (date of treatment: 20.05.2020).

² Garrison, M. J. Employee Non-competes and Consideration : A Proposed Good Faith Standard for the «Afterthought» Agreement / M. J. Garrison, J. T. Wendt // Kan. Law Review. 2015. № 64. – P. 453.

³ See Sec. 12 : Restatement of the Law. Second. Contracts.

⁴ See : Opinion of Nebraska Court of Appeals the of 5 january 1907 y. «J. I. Case Threshing Machine Co. v. Myers» [Electronic resource] / Nebraska Reports Vol. 78. 1907. URL: [https://cite.case.law/pdf/2792964/J.%20I.%20Case%20Threshing%20Machine%20Co.%20v.%20Rosso,%2078%20Ne%20b.%20184%20\(1907\).pdf](https://cite.case.law/pdf/2792964/J.%20I.%20Case%20Threshing%20Machine%20Co.%20v.%20Rosso,%2078%20Ne%20b.%20184%20(1907).pdf) (date of treatment: 20.05.2020).

⁵ See Sec. 14. : Restatement of the Law. Second. Contracts. Op. cit.

⁶ See : Selected State Minor Emancipation Laws [Electronic resource] / FindLaw : сайт. Date of update: 01.10.2018. URL: <https://family.findlaw.com/emancipation-of-minors/selected-state-minor-emancipation-laws.html> (date of treatment: 10.05.2020).

таких как еда, жилье и медицинское обслуживание»¹. Это исключение позволяет коммерсантам заключать договоры с несовершеннолетними на предоставление этих услуг не опасаясь, что несовершеннолетний сможет нарушить такой договор.

Например, юный актер Дерек Кокс-Берг изначально нанял Крейга своим агентом. После получения роли в ситкоме «Малькольм в центре внимания» он уволил Крейга, который впоследствии подал в суд за нарушение договора. Суд признал соглашение недействительным отметив, что «тот, кто предоставляет несовершеннолетним с товары и услуги делает это на свой страх и риск»².

Если несовершеннолетний заключает такой недействительный договор, то «он может аннулировать соглашение в любое время до достижения совершеннолетия»³ или в течение «разумного периода времени после его достижения»⁴. Однако, если несовершеннолетний не сможет «аннулировать договор в разумное время или если он подтвердит действие договора, выразив намерение быть связанным им после достижения совершеннолетия»⁵, тогда договор будет являться для него обязательным.

Если несовершеннолетний заведомо лжёт о своём возрасте при заключении договора, то такой договор в большинстве штатов будет призван недействительным. Также несовершеннолетний может быть привлечён к ответственности, если другая сторона понесла убытки из-за ложного представления о возрасте контрагента. В некоторых штатах, если лицо «добросовестно полагается на сведения о возрасте, предоставленные несовершеннолетним, то последний лишается права на аннулирование договора по достижении совершеннолетия»⁶.

¹ See Sec. 12 : Restatement of the Law. Second. Contracts. Op. cit.

² Opinion of the California Court of Appeal of 19 march 2007 y. «Berg v. Traylor» [Electronic resource] / Courtlistener : sait. URL: <https://www.courtlistener.com/opinion/2271922/berg-v-traylor/> (date of treatment: 20.05.2020).

³ See Sec. 14 : Restatement of the Law. Second. Contracts. Op. cit.

⁴ American jurisprudence : a modern comprehensive text statement of American law, State and Federal. Vol. 42 [Electronic resource] / Lawyers Cooperative Publishing Company, Bancroft-Whitney Company, West Group. – Boston : West Group, 1962. Access from Internet Archive. URL: <https://archive.org/details/americanjurispru42lawy> (date of treatment: 20.05.2020).

⁵ Ibid.

⁶ Contract defenses [Electronic resource] / Lawshelf : Educational media. 2020. URL: <https://lawshelf.com/videocoursesmoduleview/contract-defenses--module-4-of-5> (date of treatment: 20.05.2020).

Психическая недееспособность может возникать в результате различных причин, в том числе «психических заболеваний, таких как шизофрения или болезнь Альцгеймера, а также в результате временного алкогольного или наркотического опьянения»¹.

Временно недееспособное лицо, заключившее договор, «может подтвердить соглашение в разумный срок после восстановления дееспособности»².

В судебной практике опьянение «редко является основанием для признания договора недействительным»³. Таким образом, договор, заключенный лицом в состоянии опьянения, как правило, подлежит исполнению «если только у другой стороны не было оснований полагать, что данное лицо не может понимать значения принятия на себя обязательств по договору»⁴. Судебная практика признаёт недействительными договоры, где опьянение лица было таким что оно «ослабило разум, память, рассудок, умственные способности до такой степени, что сторона была невменяема в момент заключения договора»⁵.

Законность. Чтобы договор считался заключённым и подлежал исполнению, он должен соответствовать закону, а стороны должны быть в состоянии исполнить его условия, не нарушая закон. Самый простой пример договора, противоречащего закону — это соглашение о совершении преступления. Другие распространённые примеры таких договоров включают в себя соглашения, которые «нарушают положения закона об азартных играх, договоры которые ограничивают конкуренцию в нарушение антимонопольного законодательства и те, договоры которые устанавливают ростовщические проценты, нарушая законы устанавливающие максимальные процентные

¹ American jurisprudence : a modern comprehensive text statement of American law, State and Federal. Vol.13 [Electronic resource] / Lawyers Cooperative Publishing Company, Bancroft-Whitney Company, West Group. – Boston : West Group, 1962. Access from Internet Archive. URL: <https://archive.org/details/americanjurispru42lawy> (date of treatment: 20.05.2020).

² Contract defenses. Op. cit.

³ Elliott, W. F. Commentaries on the Law of Contracts. Vol. I / W. F. Elliott. – Indianapolis : Bobbs-Merrill Company Publishers, 1913. – P. 652.

⁴ See Sec. 16 : Restatement of the Law. Second. Contracts. Op. cit.

⁵ Contract defenses. Op. cit.

ставки»¹.

Публичная политика. Даже там, где предмет договора сам по себе не противоречит закону, суд может аннулировать договор, который нарушает публичный порядок. Судебная практика признаёт недействительными договоры, исполнение требований по которым «может нанести ущерб интересам общества или повредить общественному благосостоянию или безопасности»².

Например, противоречащими публичной политике считаются договоры, ограничивающие ответственность за причинения вреда жизни и здоровью.

Таким образом мы можем констатировать следующее. Договор — это соглашение между двумя или более сторонами, создающее взаимные обязательства, подлежащие исполнению в соответствии с законом. Элементами договора в США являются взаимное согласие, оферта, акцепт, встречное удовлетворение, дееспособность сторон и законность. Наиболее специфичным элементом в договоре является встречное удовлетворение. Так как традиционно предпосылкой для возникновения договорных отношений в договорном праве США является взаимный обмен обещаниями. Также перечень и содержание элементов договора для всех штатов являются общими. Частные особенности элементов договора, закреплены в законах штатов, например, может отличаться возраст наступления гражданской дееспособности.

2.2 Понятие, виды и особенности заключения договора по праву США

Как отмечалось выше, в США каждый подлежащий защите со стороны закона договор состоит из нескольких основных элементов, которые, помимо прочего, включают в себя оферту и акцепт. В этой части работы мы рассмотрим

¹ Ibid.

² Opinion of the Supreme Court of New Hampshire of 8 april 2009 y. «McGrath v. SNH Development, Inc.» [Electronic resource] / Courtlistener : сайт. URL: https://www.courtlistener.com/opinion/2275899/mcgrath-v-snh-development-inc/?q=McGrath%20v.%20SNH%20Dev%20Inc&type=o&order_by=score%20desc&stat_Precedential=on (date of treatment: 20.05.2020).

процесс заключения договора в праве США. Также, мы определим особенности таких элементов договора как предложение и акцепт, посредством которых стороны выражают свое взаимное согласие на заключение договора.

Оферта. Вторая редакция Свода договорного права гласит, что оферта представляет собой «проявление готовности вступить в сделку». Поэтому предложение проявляется в определенном действии, которое в свою очередь, дает другому человеку право установить договорные отношения между сторонами. Предложение делается, если другое лицо будет оправдано полагать, что «его согласие на эту сделку испрашивается другой стороной и завершает ее заключение»¹. Лицо, которому направлена оферта обладает «силой акцепта».

Юридический словарь Блэка определяет оферту как «обещание сделать что-либо или воздержаться от совершения чего-либо в обмен на чужое обещание, действие или бездействие»².

Таким образом, оферта является проявлением готовности лица, ее направившего, быть юридически связанным указанными им условиями, сделанным таким образом, чтобы разумное лицо, которому оферта направлена, понимало, что акцепт испрашивается и, если он будет сделан, это приведет к заключению договора. Обычно оференту разрешается отозвать свое предложение в любое время до получения действительного акцепта. Отчасти это связано с тем, что оферент является «хозяйном своего предложения».

В случае опционов (права на заключение договора в будущем) общее правило, изложенное выше, применяется даже тогда, когда оферент обещает держать оферту открытой в течение определенного периода времени. Например, Алиса говорит Бобу: «Я продам тебе мои часы за 10 долларов, и у тебя будет неделя, чтобы решить» — Алиса может отменить свое предложение в течение недели, если только Боб не примет его.

Однако, если получатель оферты осуществляет даже частично встречное исполнение, чтобы сохранить оферту открытой в течение определенного

¹ Opinion of the Supreme Court of Ohio of 1 march 2016 y. «Extreme Mach. & Fabricating, Inc. v. Avery Dennison Corp.» [Electronic resource] / Justia US Law : сайт. URL: <https://law.justia.com/cases/ohio/seventh-district-court-of-appeals/2016/14-ma-86.html> (date of treatment: 20.05.2020).

² Bryan, A. G., Op. cit. – P. 3431.

периода времени, offerent не может отозвать ее в течение этого периода. Например, Алиса предлагает Бобу продать свои часы за \$ 10. Боб дает Алисе \$ 1, чтобы сохранить предложение открытым в течение недели. Алисе не разрешается отменять свое предложение в течение недели. \$ 1 будет выступать в качестве встречного удовлетворения по опционному договору, отличному от основного договора.

Встречное предложение (контроферта) — это новое предложение, изменяющее условия первоначальной оферты. Таким образом, это одновременно отказ от первоначального предложения. Например, Алан говорит Бетти: «я продам тебе свои часы за 10 долларов». - В этот момент Бетти обладает правом принять предложение. Но Бетти отвечает: «Я заплачу только 8 долларов». Ответ Бетти - это отказ от предложения Алана, но дает Алану новое право акцепта. Можно сформулировать то, что кажется контрофертой, так, чтобы это не лишило тебя права акцепта. Например, Алан говорит Бетти: «Я продам тебе свои часы за 10 долларов». Бетти отвечает: «Интересно, возьмешь ли ты 8 долларов. Бетти сохраняет свое право на акцепт (если только Алан не отменит его), но она не дает Алану права акцепта поскольку она не делает своего собственного предложения. Таким образом, простые вопросы не являются контрпредложениями.

Рекламное объявление. Реклама, как правило, не является офертой и рассматривается как приглашение сделать предложение. Таким образом, ни один договор не заключается до принятия его условий продавцом. Однако из этого правила существует исключение.

Если реклама «ясная, определенная, явная и не оставляет открытых условий для переговоров»¹ — это оферта. Чтобы определить, является ли реклама предложением необходимо определить «подтверждают ли обстоятельства дела, что исполнение по договору было обещано в однозначных

¹ Opinion of the Supreme Court of Minnesota of 20 december 1957 y.«Lefkowitz v. Great Minneapolis Surplus Store Inc.» [Electronic resource] / CaseText : Smarter Legal Research. URL: <https://casetext.com/case/lefkowitz-v-great-minneapolis-surplus-store-inc> (date of treatment: 20.05.2020).

условия в обмен на встречное удовлетворение»¹.

Суд Миннесоты принял газетную рекламу - меховые аксессуары для шубы продаж по \$ 1.00 – в качестве оферты. Ответчик разместил два объявления в местной газете. В рекламных объявлениях он указал количество, тип товара, цену и включил оговорку «кто первый придёт, тому и продаж». Поскольку реклама была направлена на конкретного адресата предложения (первого пришедшего), она была принята судом в качестве оферты. Таким образом, её «акцепт покупателем означает заключение договора»².

Прекращение оферты. Предложение может быть прекращено в нескольких случаях. Во-первых, это отказ от предложения со стороны лица, получившего оферту. Например, за исключением предпринимательских договоров по ЕТК при «акцепте на иных условиях подразумевается, что предложение считается отклонённым и прекращается»³.

Во-вторых, это отзыв оферты, который происходит, когда «оферент проявляет намерение не заключать договор»⁴. В любое время до акцепта, оферент сохраняет «контроль над предложением». Который включает в себя право изменять или прекращать действие оферты.

В-третьих, это истечение срока на акцепт предложения. Предложение действительно в течение срока, указанного в самом предложении, или, если отсутствует указание на такой срок — «по истечении разумного срока»⁵. Наконец, смерть также прекращает оферту. «Смерть лишает лицо правоспособности»⁶ для заключения предлагаемого договора.

Отзыв оферты может быть прямым или косвенным. В одном деле ответчик пообещал истцу, что «он оставит открытым предложение о продаже участка земли до следующего понедельника»⁷. Истец был уведомлен третьим лицом что ответчик сделал предложение о продаже того же участка другому

¹ Ibid.

² Ibid.

³ See Sec. 38 : Restatement of the Law. Second. Contracts. Op. cit.

⁴ See Sec. 42 : Restatement of the Law. Second. Contracts. Op. cit.

⁵ See Sec. 41 : Restatement of the Law. Second. Contracts. Op. cit.

⁶ See Sec. 48 : Restatement of the Law. Second. Contracts. Op. cit.

⁷ Opinion of the Court of Appeal of 1 april 1876 y. «Dickinson v. Dodds» [Electronic resource] / Harvard Law School : sait. 2020. URL: <https://h2o.law.harvard.edu/collages/3973> (date of treatment: 20.05.2020).

лицу. Узнав об этом, истец попытался принять предложение, но ответчик отказался заключать договор. Хотя об отзыве не сообщалось непосредственно истцу суд счел оферту «косвенно отозванной, потому что истцу недвусмысленно дали понять, что он больше не имеет права на акцепт»¹.

Акцепт. Акцепт — это согласие с условиями оферты, прямо выраженное действием или подразумеваемое из поведения, соответствующее предписанному законом способу его совершения и влекущее заключение договора.

Общее правило говорит, что договор «предполагает акцепт любым способом и любыми разумными средствами при данных обстоятельствах, если только условия и обстоятельства четко не указывают на иное»². Поэтому суды будут рассматривать вопрос о том, есть ли в оферте условия, определяющие конкретный способ акцепта. Без таких условий любой разумный способ будет считаться акцептом.

Получатель предложения может принять это предложение путем «конклюдентных действий по исполнению договора или путем устного или письменного заявления с указанием на принятие предложения»³. Договор вступает в юридическую силу, когда «оферент получает уведомление об акцепте»⁴.

Молчание не является действительной формой акцепта, если отсутствует одно из следующих исключений: «стороны ранее договорились, что молчание будет считаться акцептом; получатель оферты начал исполнение договора; из предыдущих отношений и сделок между сторонами, следует, что вполне разумно стороне, получившей предложение, уведомить оферента, что

¹ See Sec. 43 : Restatement of the Law. Second. Contracts. Op. cit.

² Opinion of the Supreme Court of Ohio of 1 march 2016 y. «Extreme Mach. & Fabricating, Inc. v. Avery Dennison Corp.». Op. cit.

³ Elements of a Contract : Offer and Acceptance [Electronic resource] / Lawshelf : Educational media. 2020. URL: <https://lawshelf.com/videocoursesmoduleview/elements-of-a-contract-offer-and-acceptance--module-2-of-5-> (date of treatment: 20.05.2020).

⁴ Opinion of the Appeals Court of Massachusetts of 10 november 2004 y. «I & R Mech. v. Hazelton Mfg. Co.» [Electronic resource] / Massachusetts cases : Massachusetts SJC and Appeals Court Cases. 2020. URL: <http://masscases.com/cases/app/62/62massappct452.html> (date of treatment: 20.05.2020).

она не намерена принимать данное предложение»¹.

Правило «Зеркального отражения» — это требование о том, что адресат оферты должен принять все ее исходные условия. Получатель предложения не может изменять или добавлять какие-либо условия. Если акцепт изменяет какие-либо условия или добавляет дополнительные условия, по общему правилу «договор не считается заключенным»². Поэтому говорится, что акцепт должен «зеркально отражать» оферту.

Такое дело было рассмотрено в Верховном суде Северной Дакоты. Истец надеялся «приобрести участок земли у ответчиков, он составил договор купли-продажи, подписал его и отправил ответчикам на подпись»³. Ответчики изменили документ путем внесения дополнительных условий и внесения изменений в существующие условия прямо на документе. Они подписали соглашение и отправили его обратно истцу.

Истец обратился в суд с иском о приведении в исполнение первоначального соглашения, утверждая, что договор был заключен, когда ответчики его подписали. Верховный суд штата не согласился и постановил, что договор заключен не был, мотивируя это тем, что ответчики придерживались правила «зеркального отражения». Они внесли существенные изменения в первоначальное предложение, и истец не согласился с ними.

Единообразный торговый кодекс обходится без «правила зеркального отражения» акцептом оферты и вводит понятие акцепта на иных условиях. ЕТК в § 2-207 (1) предусматривает, что «определенное и своевременное выражение согласия или письменное подтверждение, которое направляется в течение разумного срока, действует как акцепт, даже если в нем указаны дополнительные условия или условия отличные от тех, которые предлагаются или согласовываются в первоначальном предложении, если только акцепт прямо не обусловлен согласием оферента на дополнительные или отличные от

¹ Opinion of the Court of Appeal of Maryland of 20 march 2007 y. «Cochran v. Norkunas». Op. cit.

² Elements of a Contract : Offer and Acceptance. Ibid.

³ Opinion of the Supreme Court State of North Carolina of 8 november 2012 y.«Ehlen v. Melvin» [Electronic resource] / North Dakota Court System : Official sait. 2020. URL: <https://www.ndcourts.gov/supreme-court/dockets/20120233> (date of treatment: 20.05.2020).

первоначальных условия».

Такое выражение согласия обычно принимается как акцепт, когда оно стремится принять и согласится со следующими условиями первоначального предложения: предмет, количество и цена. Однако такое выражение согласия не принимается в качестве акцепта, если используется оговорка о том, что оно «прямо обусловлено» согласием первоначального оферента на различные виды условий (дополнительные и отличающиеся от первоначальных).

ЕТК в § 2-207 (2) говорит, что делать с «дополнительными условиями», то есть с теми условиями, которые не содержались в первоначальной оферте, но были добавлены в акцепте на иных условиях. В подразделе 2 явно не рассматривается, что делать с «отличающимися условиями», то есть противоречащими друг другу. Меньшинство Штатов во главе с Калифорнией считают, что это была типографская ошибка составителей. Таким образом, эти Штаты смотрят на отличающиеся условия как и на дополнительные условия. Однако правило большинства Штатов состоит в том, что отличающиеся условия не становятся частью договора; скорее, оба конфликтующих условия — от обеих сторон — удаляются из договора. Это известно как правило «нокаута». Любые пробелы в договоре, возникающие в результате исключения этих условий, заполняются с помощью диспозитивных норм статьи 2 ЕТК, называемых «заполнителями пробелов».

Условия в акцепте считаются отличающимися, если они прямо противоречат предмету условия, присутствующего в первоначальной оферте. Условие в акцепте является дополнительным, если оно определяет предмет, отсутствующий вообще в первоначальном предложении.

Коммерсант определяется в ЕТК как «сторона, которая регулярно продаёт товары данного рода или иным образом создает впечатление обладания знаниями или навыками в отношении предмета сделки». Если обе стороны являются коммерсантами, то дополнительные условия в акцепте на иных условиях становятся частью договора, если не применяется любое из трех исключений.

Исключения составляют: возражение со стороны первоначального оферента, выраженное заранее (например, в самой оферте); возражение со стороны первоначального оферента в течение разумного срока после уведомления; и существенное изменение условий договора. Третье исключение, независимо от того, вносят ли дополнительные условия существенные изменения в договор, является наиболее трудным для применения. Как правило, чтобы доказать это, коммерсант должен быть подвергнут неоправданным трудностям и (или) быть удивлён включением условий, несопоставимых с соответствующей отраслью. Условия об отказе от гарантии, возмещения ущерба и условие об арбитраже - это всё условия, которые представляют собой существенное изменение договора.

§ 2-207(3) ЕТК применяется только в отношении договора купли-продажи и устанавливает, что «поведение обеих сторон, которое признает существование договора, является достаточным для заключения договора купли-продажи, если письменным соглашением сторон не установлено иного». В случае наличия такого поведения условия конкретного договора «состоят из тех условий, о которых стороны договорились в письменной форме, а также любых дополнительных условий, включенных в любые другие положения ЕТК».

Если используется оговорка (*proviso*), то договор не считается заключенным, если только первоначальный оферент не соглашается с условиями, направленными другой стороной.

Например, покупатель отправляет заказ на покупку со своими условиями. Продавец отправляет подтверждение с дополнительными и (или) отличающимися от первоначальных условиями и использует оговорку. Покупатель обязан принять дополнительные и (или) отличающиеся условия продавца, в противном случае договор не заключается.

Однако часто покупатель в такой ситуации молча принимает условия продавца, то есть не подписывает и не возвращает продавцу форму. Подраздел 3 предназначен для рассмотрения такой ситуации.

Когда стороны начинают исполнять договор, они формируют фактически подразумеваемый договор. Условия этого договора определяются настоящим подразделом. Они состоят из тех условий, которые согласуются в обеих офертах. Любые соответствующие условия по офертам, которые не согласуются друг с другом, не являются частью договора, а вместо них действуют диспозитивные нормы, предусмотренные в Кодексе .

Обратите внимание, что для данного подраздела не имеет значения, являются ли стороны коммерсантами. Однако частные лица крайне редко отправляют и получают заказы на покупку, поэтому в гипотетических ситуациях сторонами обычно являются коммерсанты.

Например, компания А. (покупатель) отправляет заказ на покупку у компании Б. (продавец) 100 телевизоров. Условия оферты молчат об арбитраже. Б. направляет свое согласие, делая свой акцепт предложения А. «явно обусловленным» согласием А. на дополнительное условие о том, что любой спор, возникающий из сделки, будет разрешаться арбитражем. А. не подписывает и не возвращает оферту, но Б. исполняет заказ. А. получает телевизоры и оплачивает их. Эти оферты не согласуются в отношении условия об арбитражном разбирательстве. Поэтому, если возникает спор, арбитражная оговорка не является частью договора. Вместо этого используются диспозитивные нормы ЕТК. Поскольку кодекс не предусматривает арбитражного разбирательства, А. может избежать арбитражного условия Б. и подать иск в суд.

Правило почтового ящика. В соответствии с этим правилом, «акцепт считается действительным с момента его отправки»¹. Отзыв оферты — с момента его получения адресатом предложения. После того, как адресат предложения принимает оферту, оферент не может отозвать её. Отказ от оферты также действителен с момента его получения оферентом.

С появлением таких форм связи как телефон и электронная почта усовершенствовались и правила заключения договора при их использовании.

¹ Opinion of the Court of Appeal of Maryland of 20 march 2007 y. «Cochran v. Norkunas». Op. cit.

Например, в США акцепт действителен «при общении сторон по телефону»¹. Правила, касающиеся электронной почты регулируются единообразным законом «Об электронных сделках», принятым почти в каждом штате. Этот закон предусматривает, что в электронных сообщениях акцепт действителен с того момента, когда он был отправлен. Чтобы сообщение было «отправлено», оно должно: «быть правильно адресовано или направлено получателю, и находиться в обработке в системе вне контроля отправителя или в пределах контроля получателя»².

В результате анализа, норм содержащихся в ЕТК, законах штатов, сводов норм общего права мы можем сделать вывод о том, что и для предпринимательских, и для других видов договоров в США установлен единообразный порядок заключения договоров. Это обусловлено как тем, что нормы договорного права США во многом основаны на положениях общего права, так и растущим влиянием норм, закреплённых в ЕТК на законодательство различных штатов.

Так, вне зависимости от юрисдикции предложение заключить договор в предпринимательской деятельности на сумму превышающую 500 долларов должно быть совершено в письменной форме, а акцептант может принять это предложение как путём направления письменного ответа, так и началом исполнения обязательств по договору. Предложение заключить непредпринимательский договор может быть совершено в устной форме, в письменной форме либо конклюдентными действиями. Договоры могут быть заключены «также путем проведения публичных торгов»³.

На наш взгляд, российское законодательство может позаимствовать из договорного права США институт акцепта на иных условиях. Так, ещё в 2009 году отмечалось, что в статье 443 Гражданского кодекса Российской Федерации следует признать «акцептом акцепт на иных условиях, существенно не меняющих условий оферты, если только лицо, направившее оферту, без

¹ See Sec. 64 : Restatement of the Law. Second. Contracts. Op. cit.

² Elements of a Contract : Offer and Acceptance. Op. cit.

³ Соловьёва, С. В. Договоры в гражданском праве зарубежных стран : монография / С. В. Соловьёва, Н. И. Гайдаенко-Шер и другие. М. : Норма, 2019. – С. 136.

неоправданной задержки не возразит против такого изменения»¹.

2.3 Договорная ответственность по праву США

Договорная ответственность в США наступает за нарушение условий договора. Нарушение условий договора происходит тогда, когда сторона не исполняет обязанность в установленные законом сроки, разумные сроки или в сроки установленные соглашением. Другая сторона может приостановить исполнение, если имело место существенное нарушение договора. Если нарушившая договор сторона исполнила свои существенные обязательства в соответствии с соглашением и совершила лишь незначительное нарушение; другая сторона должна исполнить все свои обязательства и может позже подать иск о возмещении убытков.

Нарушение договора является юридическим основанием для иска и видом гражданского правонарушения, при котором обязательная договоренность или взаимная сделка считается одной или несколькими сторонами договора неисполненной или присутствует вмешательство в исполнение сделки другой стороной. Нарушение происходит, когда сторона договора не исполняет свое обязательство, как того требует договор, или сообщает о намерении не исполнить обязательство, или по иным обстоятельствам не в состоянии исполнить свое обязательство по договору. Если имеет место нарушение договора, то соответствующие убытки должны быть выплачены стороной, нарушившей договор, потерпевшей стороне.

Суд при определении существенности нарушения договора учитывает следующие обстоятельства:

«степень, в которой пострадавшая сторона будет лишена той выгоды, на которую она разумно рассчитывала;

степень, в которой нарушившая договор сторона может адекватно

¹ Концепция развития гражданского законодательства Российской Федерации (одобрена решением Совета при Президенте РФ по кодификации и совершенствованию гражданского законодательства от 7 октября 2009 г.) // Вестник Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации. – 2009. – № 11.

компенсировать ту выгоду, которой будет лишена пострадавшая сторона;

вероятность того, что сторона нарушившая договор может или будет в состоянии исправить его нарушение, принимая во внимание все обстоятельства, включая любые разумные гарантии, которые эта сторона может дать;

степень, в которой поведение стороны, не исполнившей договор, согласуется со стандартами добросовестности и честности при совершении сделок»¹.

В ЕТК правило о существенности нарушения не применяется, а используется правило идеального исполнения (*perfect tender rule*). Под идеальным исполнением понимается, что каждая сторона должна исполнить требования к поставке, дате, количеству и качеству таким образом, как того требует договор. Если исполнение одной стороны не соответствует всем требованиям, предусмотренным договором, другая сторона вправе «приостановить исполнение и взыскать убытки»².

Основания для освобождения от договорной ответственности. Неисполнение договора может быть оправдано судом в трех ситуациях:

смерть или недееспособность лица, необходимая для исполнения;

разрушение того, что необходимо для исполнения;

запрещение или преследование исполнения по закону.

Сторона может быть освобождена от исполнения своих обязанностей если исполнение стало невозможным (*impossible*). Исполнение может стать невозможным если имущество, участвующее в договоре, было уничтожено естественными силами, например, торнадо или пожар.

Договор становится неосуществимым (*impracticability*), когда исполнение становится неоправданно трудным из-за дополнительных расходов, ущерба или потерь одной из вовлечённых сторон. Договор не станет неосуществимым из-за обычного повышения ставок по заработной плате, стоимости сырья или товаров, а только в том случае, если эти показатели

¹ See Sec. 241 : Restatement of the Law. Second. Contracts.

² Uniform Commercial Code of 1952 y. (ed. of 2012 y.).

находятся сильно за пределами нормального диапазона. Кроме того, сторона обязана принять «все разумные меры и усилия, чтобы исполнить договор, несмотря на возникшие трудности»¹. Для примера, скажем, Брайан заключает договор с Кристофером на закупку сырья из-за границы. Впоследствии разразилась война и противник угрожает расстрелять любые суда, доставляющие сырье в Соединенные Штаты. Кристофер, скорее всего, будет освобожден от исполнения, потому что теперь оно «стало неосуществимым из-за военных действий»².

Отпадение смысла (frustration) возникает тогда, когда «происходит такое изменение обстоятельств, которое делает исполнение одной из сторон по существу бесполезным для другой стороны, чем нарушается цель договора»³. Эта цель должна была быть основным предположением обеих сторон в момент заключения договора. Например, Джули сняла комнату в доме своего друга на определенный день, чтобы принять гостей вечеринки по случаю свадьбы. Джули сняла эту комнату, потому что напротив находится часовня, где состоится свадьба. Невесте становится плохо в день свадьбы и пара откладывает дату свадьбы. В день исполнения договора Джули не обязана брать в аренду комнату, потому что она «освобождена от исполнения на основании не совпадения замысла с действительностью»⁴.

Основным способом защиты гражданских прав в случае нарушения договора в США являются, как правило, денежное возмещение убытков. Сторона, «заявляющая о нарушении договора, несет бремя доказывания факта причинения убытков»⁵. Убытки не могут быть спекулятивными, возможными

¹ See Sec. 250 : Restatement of the Law. Second. Contracts. Op. cit.

² See : Opinion of the United States Court of Appeals District of Columbia Circuit of 27 may 1966 y. «Transatlantic Financing Corporation v. United States» [Electronic resource] / Trans-lex.org : Law research. URL: https://www.trans-lex.org/308300/_/transatlantic-financing-corporation-v-united-states-of-america-363-f2d-312/ (date of treatment: 20.05.2020).

³ See Sec. 265 : Restatement of the Law. Second. Contracts. Op. cit.

⁴ See : Opinion of the Court of Appeal of 11 august 1903 «Krell v. Henry» [Electronic resource] / Trans-lex.org : Law research. URL: https://www.trans-lex.org/311100/_/krell-v-henry-%5B1903%5D-2-kb-740/ (date of treatment: 20.05.2020).

⁵ Opinion of the Superior Court of Pennsylvania of 3 april 2017 y. «Mut. Pharmaceutical Co., Inc. v. Spireas» [Electronic resource] / Google scholar : sait. URL: https://scholar.google.com/scholar_case?case=14080162339480415859&hl=en&as_sdt=6&as_vis=1&oi=scholar (date of treatment: 20.05.2020).

или воображаемыми, они «должны быть достаточно определёнными и непосредственно вытекать из нарушения договора, а не быть отдалёнными или результатом действия внешних причин»¹. Кроме того, убытки должны быть «очевидны и предполагаемы для сторон на момент заключения договора»².

Вторая редакция Свода договорного права США включает в себя различные виды убытков от нарушения договора.

Ожидаемые убытки (*expectation damages*) направлены на то, чтобы дать не нарушающей стороне «выгоду от её сделки», поставив её в то положение, если бы обязательство было бы исполнено надлежащим образом. Например, предположим, что Саманта договаривается с Алисой заплатить ей сейчас 500 долларов за пятьсот яблок, которые она потом сможет продать за 1000 долларов. В назначенный день Алиса не передаёт ей яблоки. Ожидаемая прибыль Саманты составляет 500 долларов. Это и есть та сумма, которую получила бы Саманта, если бы Алиса не «не нарушила договор и если бы она смогла продать яблоки за 1000 долларов»³.

Ожидаемые убытки представляют собой предпочтительный способ договорной защиты прав. Однако мы не сможем взыскать ожидаемые убытки, если они не могут быть измерены или слишком неопределёнными, чтобы с «разумной уверенностью» рассчитать их. В таких случаях, вместо ожидаемых убытков суды могут вынести решение о возмещении убытков в порядке реституции или взыскать доверительные убытки.

Реституция (*restitution*) — это «заинтересованность стороны в том, чтобы вернуть себе всё то, что она передала другой стороне». Предположим, Алиса нарушила договор и не передала Саманте яблоки. Компенсация Саманты также составит 500 долларов, но по другим основаниям, чем в первом примере. Здесь Саманте присудят 500 долларов, потому что это сумма, которую Саманта заплатила Алисе, ожидая, что она исполнит договор. Саманта имеет право на

¹ Ibid.

² Opinion of the Appellate Division of the Supreme Court of the State of New York, Fourth Department of 18 January 1973 г. «Kenford Co., Inc. v. County of Erie» [Electronic resource] / Google scholar : сайт. URL: https://scholar.google.com/scholar_case?case=2189386168776954762&hl=en&as_sdt=6&as_vis=1&oi=scholar (date of treatment: 20.05.2020).

³ See Sec. 344 : Restatement of the Law. Second. Contracts.

500, потому что она передала эту сумму Алисе.

Доверительные убытки (reliance damages) защищают права не нарушающей договор стороны путем «возмещения убытков, вызванных доверием стороны». Возмещение доверительных убытков ставит сторону в такое положение, в котором она была бы в случае, если бы договор заключен не был.

Предположим, что Алиса доставляет яблоки Саманте, но Саманта отказывается принимать их. Алиса не в состоянии продать эти яблоки, потому что они сгнивают к тому времени, когда появляется другой покупатель. Алиса посредством доверительных убытков может возместить расходы по производству яблок, потому что это восстановит ее в том же положении, что и до заключения договора.

Эти три способа защиты прав являются взаимоисключающими, и истец имеет право выбрать только один из них. В нашем случае, доверие или возмещение убытков может быть уместно, например, там, где было неясно, что собирается Саманта чтобы иметь возможность перепродать яблоки позже.

Иногда договоры исполняются ненадлежащим образом, то есть имеет место неполное или ненадлежащее (дефектное) исполнение. В этих случаях надлежащей мерой возмещения ущерба является компенсация стоимости устранения дефектов. Если дефекты не исправимы, как правило, возмещается «разница в стоимости исполнения между тем, если бы исполнение было совершено надлежащим образом, и тем исполнением, которое имеется на деле»¹. Эти виды убытков обычно называют косвенными (consequential damages). Косвенные убытки могут также включать в себя упущенную выгоду, вызванную нарушением договора, когда получение выгоды было достаточно обосновано.

Тем не менее, на стороне, чье право было нарушено, лежит обязанность по уменьшению размера убытков. Если потерь можно избежать без

¹ Opinion of the Appellate Division of the Supreme Court of the State of New York, Third Department of 5 april 2012 y. «Hodges v. Cusanno» [Electronic resource] / NYCourts.gov : New York State Unified Court System. URL: http://www.courts.state.ny.us/REPORTER/3dseries/2012/2012_02533.htm (date of treatment: 20.05.2020).

неоправданного риска неблагоприятных последствий, сторона обязана предпринять все разумные меры, чтобы избежать потерь. Если сторона не предпринимает этих мер, то она лишается права на возмещение той части убытков, которую она «могла избежать, предприняв меры по уменьшению размера убытков»¹. Однако, если сторона предпринимает все разумные усилия, чтобы избежать потерь, но безуспешно, тогда она имеет право на полное возмещение убытков.

Например, предположим, что фермер арендует землю в течение нескольких лет. Ближе к концу срока аренды, арендодатель неправомерно выселяет фермера. Фермер несет убытки в течение этого периода, так как он не может продолжать его обычную деятельность. На фермере лежит обязанность уменьшить размер убытков, Он может попытаться найти новые сельскохозяйственные угодья для работы. Если он не попытается найти новую землю, то ему откажут в возмещении тех убытков, которых он мог избежать. Однако, если фермер приложит все разумные усилия, но не найдёт «сравнимого и доступного для него участка земли, тогда он сможет возместить свои убытки в полном объёме»².

Даже если сторона «не понесла никаких потерь, она может взыскать номинальные убытки за нарушение договора»³. Номинальные убытки, как правило, «минимальны и символичны по своей природе»⁴. Номинальные убытки имеют определённое значение, потому что суд может отказать в возмещении других видов убытков.

Стороны также могут договориться и заранее оценить убытки на случай нарушения договора. В соответствии с общим правом условие о возмещении заранее оценённого ущерба не будет применяться, если цель этого условия в

¹ See Sec. 350 : Restatement of the Law. Second. Contracts. Op. cit.

² See : Opinion of the Supreme Court State of North Dakota of 22 november 2006 y. «Hanson v. Boeder» [Electronic resource] / North Dakota Court System : Official sait. 2020. URL: <https://www.ndcourts.gov/supreme-court/dockets/20060114> (date of treatment: 20.05.2020).

³ Performance and breach [Electronic resource] / Lawshelf : Educational media. 2020. URL: <https://lawshelf.com/videocoursesmoduleview/performance-and-breach--module-5-of-5/> (date of treatment: 20.05.2020).

⁴ See : Folk, A. Nominal Damages in a Contracts Claim [Electronic resource] / A. Folk. Date of update: 31.08.2018. URL: <https://www.legalmatch.com/law-library/article/nominal-damages-in-a-contracts-claim.html> (date of treatment: 10.05.2020).

установлении штрафа в качестве наказания за нарушение договора.

Хотя суды в целом предпочитают оценивать убытки в соответствии с принципами закрепленными во Второй редакции Свода договорного права, заранее оценённые убытки находят свое применение, когда обстоятельства дела таковы, что измерение размера ущерба может быть затруднено, и установленная сторонами сумма убытков является разумной и сопоставима с действительно причинёнными убытками. Если размер заранее оценённых убытков является неоправданно высоким или их цель заключается исключительно в «наказании стороны за нарушение договора, то есть на штраф, то условие о заранее оценённых убытках являются недействительным на основании публичной политики»¹.

То, что в российском праве называют задатком, в доктрине США относится к заранее оценённым убыткам и распространено в случаях продажи недвижимости. Покупатель обычно платит задаток при подписании договора. В договоре прописано, что, если покупатель нарушает договор, продавец может сохранить сумму задатка. Это условие о возмещении заранее оценённого ущерба обычно считается действительным, поскольку убытки продавца в данном случае трудно измерить. Продавец, несомненно, несет некоторые убытки, снимая недвижимость с продажи, а еще ему придётся потратить лишнее время и деньги, чтобы продать дом после нарушения договора, однако, оценить в данном случае точный размер убытков не представляется возможным. В то же время условие о возврате заранее оценённых убытков будет применяться даже в том случае, если «недвижимость подорожает и продавец фактически получит прибыль от нарушения договора»².

Согласно общему праву возмещение убытков освобождает должника от исполнения обязательства в натуре. Поэтому исполнение обязательства в натуре или реальное исполнение (*specific performance*) является также способом защиты нарушенного права, при котором сторона обязана по решению суда

¹ See Sec. 356 : Restatement of the Law. Second. Contracts. Op. cit.

² See : Opinion of the Supreme Court of Connecticut of 15 July 1980 y. «Vines v. Orchard Hills, Inc.» [Electronic resource] / Harvard Law School : сайт. 2020. URL: <https://h2o.law.harvard.edu/collages/43596> (date of treatment: 20.05.2020).

исполнить взятые на себя обязательства по договору. Суды применяют реальное исполнение только в том случае, если «денежная компенсация не может дать стороне ту выгоду от сделки, на которую она рассчитывала»¹. Согласно ЕТК суд может предписать реальное исполнение, если товар уникален. Потому что в случае с уникальными товарами сторона имеет интерес в «получении конкретного товара и денежная компенсация не является ему адекватной заменой»².

Реальное исполнение обычно применяется при продаже земельных участков в случае нарушения обязательства продавцом, потому что каждый участок земли по своей сути считается отличным от любого другого земельного участка из-за того, что имеет уникальное расположение.

Также суд может наложить запрет на совершение каких-либо действий (negative specific performance). Примером могут служить соглашения о конфиденциальности, в которых суды могут предписать сторонам избегать нарушения соглашения путем раскрытия информации, которую они по договору обязаны сохранять в тайне.

Исходя из анализа института договорной ответственности в США, мы можем заключить следующее. Договорная ответственность в США наступает за нарушение условий договора. В непредпринимательских договорах сторона может приостановить исполнение, если имело место существенное нарушение договора другой стороной. Если нарушившая договор сторона исполнила свои существенные обязательства в соответствии с соглашением и совершила лишь незначительное нарушение, тогда другая сторона должна исполнить все свои обязательства и может позже подать иск о возмещении убытков.

В ЕТК же установлено иное правило, согласно которому если исполнение одной стороны не соответствует всем требованиям, предусмотренным договором, другая сторона вправе приостановить

¹ Opinion of the Missouri Court of Appeals, Eastern District, Division Four of 26 June 1981 y. «Sedmak v. Charlie's Chevrolet, Inc.» [Electronic resource] / Google scholar : сайт. URL: https://scholar.google.com/scholar_case?case=2223508592850523296&hl=en&as_sdt=6&as_vis=1&oi=scholar (date of treatment: 20.05.2020).

² Ibid. – P. 700.

исполнение и взыскать убытки.

Особыми основаниями для освобождения от договорной ответственности являются невозможность, неосуществимость и отпадение смысла договора. Основным способом защиты гражданских прав в случае нарушения договора в США являются, как правило, денежные возмещение убытков. По общему правилу возмещение убытков освобождает сторону от исполнения обязательства, поэтому реальное исполнение применяется в судебной практике лишь в исключительных случаях.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате проведённого исследования можно сделать следующие выводы. Обретение отдельными штатами самостоятельности было целью американской революции. Конституция США закрепляет принципы федерализма и разделения властей, которые являются основополагающими для всей американской государственности. На этих принципах основана иерархичная система источников американского права, которая включает в себя Конституцию, статуты, административные положения и судебные прецеденты. Федерализм обуславливает и особенности регулирования договорных отношений в американском праве. Так, для регулирования договорных отношений в предпринимательской деятельности всеми штатами, кроме Луизианы, был принят Единообразный торговый кодекс, а непредпринимательские договоры регулируются законодательными актами отдельных штатов. Основу правового регулирования непредпринимательских договоров составляет общее право, положения которого нашли своё отражение, в частности, в Своде договорного права США.

Так как американское право было исторически основано на праве Англии, то многие институты английского договорного права были заимствованы из общего права. Так, вплоть до начала 20-го века договорной защите подлежали только иски определённой формы. Однако развитие таких источников договорного права как единообразные законы и своды общего права способствовало обновлению законодательства и правоприменительной практики и отказа от многих архаичных договорных концепций.

Если отвлечься от рассмотрения непосредственно специфики институтов договорного права, то, на наш взгляд, была бы целесообразна разработка юридическим научным сообществом рекомендательных проектов «единообразных» законов для законодательных органов субъектов Российской Федерации. Например, повышению эффективности законодательства об административных правонарушениях на уровне субъектов способствовало бы

принятие единообразного Кодекса об административных правонарушениях субъекта.

В англо-американском праве существует множество концепций определения договора через обещание. Часто договорные концепции противоречат друг другу в определении источника и основания возникновения юридически обязательных обещаний. В то же время на практике большее развитие получают те концепции, которые оставили излишний догматизм и нацелены на прагматичное решение спорных договорных ситуаций. Так, из всех вышеописанных концепций, как мы увидим с вами далее, наибольшее развитие в американской судебной практике получила концепция ожиданий в различных её направлениях. В торговом законодательстве закреплена концепция определяющая соглашение как основу договора, а в законодательстве штатов о непредпринимательских договорах доминирует традиционная английская концепция договора как обещания.

Договор — это соглашение между двумя или более сторонами, создающее взаимные обязательства, подлежащие исполнению в соответствии с законом. Элементами договора в США являются взаимное согласие, оферта, акцепт, встречное удовлетворение, дееспособность сторон и законность. Наиболее специфичным элементом в договоре является встречное удовлетворение. Так как традиционно предпосылкой для возникновения договорных отношений в договорном праве США является взаимный обмен обещаниями. Также перечень и содержание элементов договора для всех штатов являются общими. Частные особенности элементов договора, закреплены в законах штатов, например, может отличаться возраст наступления гражданской дееспособности.

В результате анализа, норм содержащихся в ЕТК, законах штатов, сводов норм общего права мы можем сделать вывод о том, что и для предпринимательских, и для других видов договоров в США установлен единообразный порядок заключения договоров. Это обусловлено как тем, что нормы договорного права США во многом основаны на положениях общего

права, так и растущим влиянием норм, закреплённых в ЕТК на законодательство различных штатов.

Так, вне зависимости от юрисдикции предложение заключить договор в предпринимательской деятельности на сумму превышающую 500 долларов должно быть совершено в письменной форме, а акцептант может принять это предложение как путём направления письменного ответа, так и началом исполнения обязательств по договору. Предложение заключить непредпринимательский договор может быть совершено в устной форме, в письменной форме либо конклюдентными действиями. Договоры могут быть заключены также путем проведения публичных торгов.

На наш взгляд, российское законодательство может позаимствовать из договорного права США институт акцепта на иных условиях. Так, ещё в 2009 году отмечалось, что в статье 443 Гражданского кодекса Российской Федерации следует признать «акцептом акцепт на иных условиях, существенно не меняющих условий оферты, если только лицо, направившее оферту, без неоправданной задержки не возразит против такого изменения».

Договорная ответственность в США наступает за нарушение условий договора. В непредпринимательских договорах сторона может приостановить исполнение, если имело место существенное нарушение договора другой стороной. В ЕТК же установлено иное правило, согласно которому если исполнение одной стороны не соответствует всем требованиям, предусмотренным договором, другая сторона вправе приостановить исполнение и взыскать убытки.

Основным способом защиты гражданских прав в случае нарушения договора в США являются, как правило, денежные возмещение убытков. По общему правилу возмещение убытков освобождает сторону от исполнения обязательства, поэтому реальное исполнение применяется в судебной практике лишь в исключительных случаях.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Нормативные правовые акты

1. Декларация независимости от 4 июля 1776 г. [Электронный ресурс] / Исторический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова : официальный сайт. 2020. Режим доступа: <http://www.hist.msu.ru/ER/Text/indpndnc.htm> (дата обращения: 25.05.2020).
2. Статьи Конфедерации от 15 ноября 1777 г. [Электронный ресурс] / Восточная литература : библиотека текстов средневековья. 2008. Режим доступа: http://www.vostlit.info/Texts/Dokumenty/S.America/XVIII/1780-1800/Statji_Konfederat/text.phtml?id=4685 (дата обращения: 25.05.2020).
3. Концепция развития гражданского законодательства Российской Федерации (одобрена решением Совета при Президенте РФ по кодификации и совершенствованию гражданского законодательства от 7 октября 2009 г.) // Вестник Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации. – 2009. – № 11.
4. Constitution of the United States of 21 June 1788 y. [Electronic resource] / U. S. Senate : Constitution of the United States. 2020. URL: https://www.senate.gov/civics/constitution_item/constitution.htm (date of treatment: 25.05.2020).
5. Act of Union of 16 January 1707 y. [Electronic resource] / Uniting the Kingdom : The creation of one kingdom for the British nation. 2020. URL: <http://rahbarnes.co.uk/union/union-of-1707/union-with-england-act-1707> (date of treatment: 25.05.2020).
6. Common Law Procedure Act of 1852 y. [Electronic resource] / legislation.gov.uk : сайт. 2020. URL: <http://www.legislation.gov.uk/ukpga/Vict/15-16/76/enacted> (date of treatment: 25.05.2020).
7. Securities Act of 27 May 1933 y. (ed. of 24 May 2018 y.) [Electronic resource] / Govinfo : U. S. Government Publishing Office. URL: <https://www.govinfo.gov/content/pkg/COMPS-1884/pdf/COMPS-1884.pdf> (date of treatment: 25.05.2020).

8. Uniform Commercial Code of 1952 y. (ed. of 2012 y.) [Electronic resource] / The American Law Institute, the National Conference of Commissioners on Uniform State Laws. Legal Information Institute : sait. URL: <https://www.law.cornell.edu/ucc> (date of treatment: 25.05.2020).

9. Federal Rules of Civil Procedure of 3 january 1938 y. (ed. of 1 december 2019 y.) [Electronic resource] / Federal Rules of Civil Procedure : sait. 2020. URL: <https://www.federalrulesofcivilprocedure.org/frcp/> (date of treatment: 20.05.2020).

Материалы судебной практики

1. Opinion of the Court of Exchequer Chamber of 9 november 1602 y. «Slade v. Morley» [Electronic resource] / Commonwealth Legal Information Institute : Free access to Commonwealth and Common Law. 2020. URL: <http://www.commonlii.org/uk/cases/EngR/1598/39.pdf> (date of treatment: 25.05.2020).

2. Opinion of the Court of Appeal of 1 april 1876 y. «Dickinson v. Dodds» [Electronic resource] / Harvard Law School : sait. 2020. URL: <https://h2o.law.harvard.edu/collages/3973> (date of treatment: 20.05.2020).

3. Opinion of the Court of Appeals of New York of 14 april 1891 y. «Hamer v. Sidway» [Electronic resource] / NYCourts.gov : New York State Unified Court System. 2020. URL: http://www.courts.state.ny.us/reporter/archives/hamer_sidway.htm (date of treatment: 25.05.2020).

4. Opinion of the Nebraska Supreme Court of 8 december of 1898 y. «Ricketts v. Scothorn» [Electronic resource] / Case Law Access Project : Harvard Law School. URL: <https://cite.case.law/neb/57/51/> (date of treatment: 25.05.2020).

5. Opinion of the Court of Appeals of New York of 14 april 1891 y. «Hamer v. Sidway» [Electronic resource] / Lex Roll : Business & Law Encyclopedia. URL: <https://lexroll.com/hamer-v-sidway/> (date of treatment: 25.05.2020).

6. Opinion of the Court of Appeal of 11 august 1903 «Krell v. Henry» [Electronic resource] / Trans-lex.org : Law research. URL: https://www.trans-lex.org/311100/_/krell-v-henry-%5B1903%5D-2-kb-740/ (date of treatment: 20.05.2020).

7. Opinion of Nebraska Court of Appeals the of 5 january 1907 y. «J. I. Case Threshing Machine Co. v. Myers» [Electronic resource] / Nebraska Reports Vol. 78. 1907. URL: [https://cite.case.law/pdf/2792964/J.%20I.%20Case%20Threshing%20Machine%20Co.%20v.%20Rosso,%2078%20Neb.%20184%20\(1907\).pdf](https://cite.case.law/pdf/2792964/J.%20I.%20Case%20Threshing%20Machine%20Co.%20v.%20Rosso,%2078%20Neb.%20184%20(1907).pdf) (date of treatment: 20.05.2020).

8. Opinion of the Supreme Court of Minnesota of 25 november 1938 «Rye v. Phillips» [Electronic resource] / Courtlistener : sait. URL: <https://www.courtlistener.com/opinion/3537569/rye-v-phillips/> (date of treatment: 20.05.2020).

9. Opinion of the Supreme Court of Virginia of 22 november 1954 y. «Lucy v. Zehmer» [Electronic resource] / CaseText : Smarter Legal Research. URL: https://casetext.com/case/lucy-v-zehmer/case-details?PHONE_NUMBER_GROUP=P&NEW_CASE_PAGE=N (date of treatment: 20.05.2020).

10. Opinion of the Supreme Court of Minnesota of 20 december 1957 y.«Lefkowitz v. Great Minneapolis Surplus Store Inc.» [Electronic resource] / CaseText : Smarter Legal Research. URL: <https://casetext.com/case/lefkowitz-v-great-minneapolis-surplus-store-inc> (date of treatment: 20.05.2020).

11. Opinion of the United States Court of Appeals District of Columbia Circuit of 27 may 1966 y. «Transatlantic Financing Corporation v. United States» [Electronic resource] / Trans-lex.org : Law research. URL: https://www.trans-lex.org/308300/_/transatlantic-financing-corporation-v-united-states-of-america-363-f2d-312/ (date of treatment: 20.05.2020).

12. Opinion of the Appellate Division of the Supreme Court of the State of New York, Fourth Department of 18 January 1973 y. «Kenford Co., Inc. v. County of Erie» [Electronic resource] / Google scholar : sait. URL: https://scholar.google.com/scholar_case?case=2189386168776954762&hl=en&as_sdt=6&as_vis=1&oi=scholarr (date of treatment: 20.05.2020).

13. Opinion of the Supreme Court of Connecticut of 15 July 1980 y. «Vines v. Orchard Hills, Inc.» [Electronic resource] / Harvard Law School : sait. 2020. URL: <https://h2o.law.harvard.edu/collages/43596> (date of treatment: 20.05.2020).

14. Opinion of the Missouri Court of Appeals, Eastern District, Division Four of 26 June 1981 y. «Sedmak v. Charlie's Chevrolet, Inc.» [Electronic resource] / Google scholar : sait. URL: https://scholar.google.com/scholar_case?case=2223508592850523296&hl=en&as_sdt=6&as_vis=1&oi=scholarr (date of treatment: 20.05.2020).

15. Opinion of the Supreme Court of Tennessee of 3 June 1991 y. «Higgins v. Oil, Chemical & Atomic Workers Int'l Union» [Electronic resource] / Courtlistener : sait. URL: [https://www.courtlistener.com/opinion/1682002/higgins-v-oil-chemical-atomic-workers/?type=o&q=Higgins%20v.%20Oil%2C%20Chemical%20%26%20Atomic%20Workers%20Int'l%20Union%2C%20811%20S.W.2d%20875%2C%20880%20\(Tenn.%201991\).&type=o&order_by=score%20desc&stat_Precedential=on](https://www.courtlistener.com/opinion/1682002/higgins-v-oil-chemical-atomic-workers/?type=o&q=Higgins%20v.%20Oil%2C%20Chemical%20%26%20Atomic%20Workers%20Int'l%20Union%2C%20811%20S.W.2d%20875%2C%20880%20(Tenn.%201991).&type=o&order_by=score%20desc&stat_Precedential=on) (date of treatment: 20.05.2020).

16. Opinion of the Appeals Court of Massachusetts of 10 November 2004 y. «I & R Mech. v. Hazelton Mfg. Co.» [Electronic resource] / Massachusetts cases : Massachusetts SJC and Appeals Court Cases. 2020. URL: <http://masscases.com/cases/app/62/62massappct452.html> (date of treatment: 20.05.2020).

17. Opinion of the Supreme Court State of North Dakota of 22 November 2006 y. «Hanson v. Boeder» [Electronic resource] / North Dakota Court System : Official sait. 2020. URL: <https://www.ndcourts.gov/supreme-court/dockets/20060114> (date of treatment: 20.05.2020).

18. Opinion of the California Court of Appeal of 19 march 2007 y. «Berg v. Traylor» [Electronic resource] / Courtlistener : sait. URL: <https://www.courtlistener.com/opinion/2271922/berg-v-traylor/> (date of treatment: 20.05.2020).

19. Opinion of the Court of Appeal of Maryland of 20 march 2007 y. «Cochran v. Norkunas» [Electronic resource] / Maryland Appellate Reports. – 2007. URL: <https://mdcourts.gov/data/opinions/coa/2007/43a06.pdf> (date of treatment: 20.05.2020).

20. Opinion of the Supreme Court of New Hampshire of 8 april 2009 y. «McGrath v. SNH Development, Inc.» [Electronic resource] / Courtlistener : sait. URL: https://www.courtlistener.com/opinion/2275899/mcgrath-v-snh-development-inc/?q=McGrath%20v.%20SNH%20Dev%20Inc&type=o&order_by=score%20desc&stat_Precedential=on (date of treatment: 20.05.2020).

21. Opinion of the Appellate Division of the Supreme Court of the State of New York, Third Department of 5 april 2012 y. «Hodges v. Cusanno» [Electronic resource] / NYCourts.gov : New York State Unified Court System. URL: http://www.courts.state.ny.us/REPORTER/3dseries/2012/2012_02533.htm (date of treatment: 20.05.2020).

22. Opinion of the Supreme Court State of North Carolina of 8 november 2012 y. «Ehlen v. Melvin» [Electronic resource] / North Dakota Court System : Official sait. 2020. URL: <https://www.ndcourts.gov/supreme-court/dockets/20120233> (date of treatment: 20.05.2020).

23. Opinion of the Supreme Court of Ohio of 1 march 2016 y. «Extreme Mach. & Fabricating, Inc. v. Avery Dennison Corp.» [Electronic resource] / Justia US Law : sait. URL: <https://law.justia.com/cases/ohio/seventh-district-court-of-appeals/2016/14-ma-86.html> (date of treatment: 20.05.2020).

24. Opinion of the Superior Court of Pennsylvania of 3 april 2017 y. «Mut. Pharmaceutical Co., Inc. v. Spireas» [Electronic resource] / Google scholar : sait. URL:
https://scholar.google.com/scholar_case?case=14080162339480415859&hl=en&as_sdt=6&as_vis=1&oi=scholarr (date of treatment: 20.05.2020).

Литература

1. Бернард, Б. Идеологические истоки Американской революции / Б. Бейлин. – М. : Новое издательство, 2010.
2. Давид, Р. Основные правовые системы современности / Р. Давид, К. Жоффре-Спинози. М. : Международные отношения, 1999.
3. Макарова, Р. В. Определение договора как обещания в англо-американском правовом дискурсе / Р. В. Макарова // МНИЖ. – 2017. – № 6-1 (60).
4. Соловьёва, С. В. Договоры в гражданском праве зарубежных стран : монография / С. В. Соловьёва, Н. И. Гайдаенко-Шер и другие. М. : Норма, 2019.
5. Adams, J. Review of «The death of contract» by Grant Gilmore / J. Adams // Washington University Law Review. 1975. № 3.
6. Allen, H. Promises. The Stanford Encyclopedia of Philosophy [Electronic resource] / H. Allen. URL:
<https://plato.stanford.edu/archives/spr2014/entries/promises/> (date of treatment: 07.05.2020).
7. American jurisprudence : a modern comprehensive text statement of American law, State and Federal. Vol.13 [Electronic resource] / Lawyers Cooperative Publishing Company, Bancroft-Whitney Company, West Group. – Boston : West Group, 1962. Access from Internet Archive. URL:
<https://archive.org/details/americanjurispru42lawy> (date of treatment: 20.05.2020)

8. American jurisprudence : a modern comprehensive text statement of American law, State and Federal. Vol. 42 [Electronic resource] / Lawyers Cooperative Publishing Company, Bancroft-Whitney Company, West Group. – Boston : West Group, 1962. Access from Internet Archive. URL: <https://archive.org/details/americanjurispru42lawy> (date of treatment: 20.05.2020).
9. Atiyah, P. S. Promises, Morals and the Law / P. S. Atiyah. – Oxford : Oxford University Press, 1981.
10. Bauman, R. W. Ideology and Community in the First Wave of Critical Legal Studies [Electronic resource] / R. W. Bauman. – Toronto : University of Toronto Press, 2002. Access from Internet Archive. URL: <https://archive.org/details/ideologycommunit0000baum> (date of treatment: 25.05.2020).
11. Beale, H. Contract Law : Casebooks for the Common Law of Europe. Oxford: / H. Beale. – Oxford : Publishing, 2002.
12. Black's Law Dictionary, 8th ed. / ed. A. G. Bryan , – St. Paul : West Group, 2004.
13. Blum, B. A. Contracts : Examples & Explanations / B. A. Blum. – New York : Aspen Publishers Online, 2007.
14. Boyer, A. D. Sir Edward Coke and the Elizabethan Age / A. D. Boyer. – Stanford : Stanford University Press, 2003.
15. Boyer, B. F. Promissory estoppel : Requirments and Limitations of the doctrine / B. F. Boyer // University of Pensilvaniya review. 1950. № 4 (98).
16. Brooks, T. M. Sources of American Law [Electronic resource] / T. M. Brooks, B. Steenken. – Minnesota : eLangdell Press, 2016. URL: https://www.cali.org/sites/default/files/Sources_of_American_Law_second_edition.pdf (date of treatment: 20.05.2020).
17. Brownsword, R. Contract Law : Themes for the Twenty-First Century / R. Brownsword. – Oxford : Oxord University Press, 2006.

18. Calvin, H. J. Righteous Anger at the Wicked States: the Meaning of the Founders' Constitution / H. J. Calvin. – Cambridge : Cambridge University Press, 2008.
19. Coke, E. Slade's Case. The Reports of Sir Edward Coke. Vol. IV / E. Coke. – London : George Wilson, 1777. URL: <https://archive.org/stream/reportssiredwar04cokegoog#page/n450/mode/2up> (date of treatment: 25.05.2020).
20. Corbin, A. L. Corbin on Contracts / A. L. Corbin. – Eagan : West Publishing Company, 1963.
21. Eisenberg, M. A Principles of Consideration / M. A. Eisenberg // Cornell Law Review. – 1982. – 67 (640).
22. Elliott, W. F. Commentaries on the Law of Contracts. Vol. I / W. F. Elliott. – Indianapolis : Bobbs-Merrill Company Publishers, 1913.
23. Encyclopedia Britannica. Vol. II. Andros to Austria / ed. H. Chisholm. – Cambridge : Cambridge University Press, 1911.
24. Epstein. R. A. Defense of the Contract at Will / R. A. Epstein // University of Chicago Law Review. – 1984. – № 51.
25. Folk, A. Nominal Damages in a Contracts Claim [Electronic resource] / A. Folk. Date of update: 31.08.2018. URL: <https://www.legalmatch.com/law-library/article/nominal-damages-in-a-contracts-claim.html> (date of treatment: 10.05.2020).
26. Fried, C. Contract As Promise: a Theory of Contractual Obligation [Electronic resource] / C. Fried. – Oxford : Oxford University Press, 2015. URL: <https://books.google.ru/books?id=SckJCAAAQBAJ&hl=ru> (date of treatment: 10.05.2020).
27. Friedmann, W. G. Some Reflections on Status and Freedom / W. G. Friedmann // Essays in jurisprudence in honor of Roscoe Pound. – Indianapolis : Bobbs-Merril, 1962.

28. Garrison, M. J. Employee Non-competes and Consideration : A Proposed Good Faith Standard for the «Afterthought» Agreement / M. J. Garrison, J. T. Wendt // Kan. Law Review. 2015. № 64.
29. Giancaspro, M. A. For your consideration : old rules practical benefit and a new approach to contractual variation. A thesis submitted for the degree of Doctor of Philosophy / M. A. Giancaspro. – Adelaide : School of law The University of Adelaide, 2014.
30. Gilbert, M. Walking Together: A Paradigmatic Social Phenomenon / M. Gilbert // Midwest Studies in Philosophy. –15(1). – 1990.
31. Greene, J. P. Pursuits of Happiness. The Social Development of Early Modern British Colonies and the Formation of American Culture / J. P. Greene. – Chapel Hill : University of North Carolina Press, 1988.
32. Hume, D. A. A. Treatise on Human Nature [Electronic resource] / D. A. A. Hume. – Oxford : Clarendon Press, 2010. URL: http://www.gutenberg.org/files/4705/4705-h/4705-h.htm#link2H_4_0092 (date of treatment: 10.05.2020).
33. Ibbetson, D. Assumpsit and Debt in the Early Sixteenth Century : The Origins of the Indebitatus Count / D. Ibbetson // The Cambridge Law Journal. – 1982. – № 41 (1).
34. Ibbetson, D. Sixteenth Century Contract Law: Slade's Case in Context / D. Ibbetson // Oxford Journal of Legal Studies. – 1984. – № 4.
35. Larson, A. Contract Law [Electronic resource] / A. Larson. Date of update: 24.05.2016. URL: https://www.expertlaw.com/library/business/contract_law.html (date of treatment: 20.05.2020).
36. Lawson, J. D. The principles of the American law of contracts at law and in equity / J. D. Lawson. – Harvard : St. Louis, The F. H. Thomas law book co., 1905.

37. Micheli, C. A Brief Look at the Commission on Uniform State Laws [Electronic resource] / C. Micheli. URL: <https://www.law.cornell.edu/uniform> (date of treatment: 25.05.2020).
38. Owens, D. The Problem with Promising. Promises and Agreements. Philosophical Essays / D. Owens. – Oxford : Oxford University Press, 2011.
39. Restatement of the Law. Second. Contracts [Electronic resource] / American Law Institute. – Philadelphia : American Law Institute Publishers, 2019. Access from HeinOnline. URL: <https://home.heinonline.org/titles/American-Law-Institute-Library/Restatement-Second-Contracts/?letter=R> (date of treatment: 20.05.2020).
40. Scanlon, T. M. Promises and Practices / T. M. Scanlon // Philosophy and Public Affairs. – 1990. – 19(3).
41. Shiffrin, S. The Divergence of Contract and Promise / S. Shiffrin // Harvard Law Review. – 2007. – 120 (3).
42. Simpson, A. W. B. The place of Slade's case in the history of contract / A. W. B. Simpson // Law, Liberty and Parliament : Selected Essays on the Writings of Sir Edward Coke. – Indianapolis : Liberty Fund, 2004.
43. Stephens, C. A. Abandoning the Pre-Existing Duty Rule : Eliminating the Unnecessary / C. A. Stephens // Houston Business & Tax Law Journal. 2008. № 8.
44. Teevan, K. A Legal History of Binding Gratuitous Promises at Common Law : Justifiable Reliance and Moral Obligation / K. Teevan // Duquesne Law Review. 2004. № 11.
45. Williston, S. The Law of Contracts. Vol. 1 / S. Williston. – New York : Baker, Voorhis and co., 1920.

Ресурсы сети «Интернет»

1. Aures, I. Hammer v. Sidway : Yale University [Electronic resource] / Courseera : American contract law I. 2020. Acces from Courseera. URL: <https://www.coursera.org/learn/contracts-1/lecture/FJO44/hammer-v-sidway> (date of treatment: 25.05.2020).
2. Aures, I. Nominal Consideration, The Seal and The Model Written Obligation Act [Electronic resource] / Courseera : American contract law I. 2020. Acces from Courseera. URL: <https://www.coursera.org/learn/contracts-1/supplement/3KcFR/nominal-consideration-the-seal-and-the-model-written-obligation-act> (date of treatment: 26.05.2020).
3. Consideration [Electronic resource] / Encyclopedia Britannica. 2020. URL: <https://www.britannica.com/topic/consideration#info-article-history> (date of treatment: 20.05.2020).
4. Contract [Electronic resource] / Legal Information Institute : sait. URL: <https://www.law.cornell.edu/wex/contract> (date of treatment: 10.05.2020).
5. Contract defenses [Electronic resource] / Lawshelf : Educational media. 2020. URL: <https://lawshelf.com/videocoursesmoduleview/contract-defenses--module-4-of-5> (date of treatment: 20.05.2020).
6. Elements of a Contract : Offer and Acceptance [Electronic resource] / Lawshelf : Educational media. 2020. URL: <https://lawshelf.com/videocoursesmoduleview/elements-of-a-contract-offer-and-acceptance--module-2-of-5-> (date of treatment: 20.05.2020).
7. Federal Government Contract Overview [Electronic resource] / FindLaw : sait. Date of update: 02.02.2018. URL: <https://corporate.findlaw.com/law-library/federal-government-contract-overview.html> (date of treatment: 31.05.2020).
8. Form PLD-C-001(2), Cause of Action-Common Counts, Judicial Council of California [Electronic resource] / California Courts. URL: <https://www.courts.ca.gov/documents/pldc0012.pdf> (date of treatment: 07.05.2020).

9. Inflation Calculator [Electronic resource] / Inflation Calculator. 2020. URL: <https://www.davemanuel.com/inflation-calculator.php> (date of treatment: 25.05.2020).
10. Model Penal Code [Electronic resource] / American Law Institute : Official sait. URL: <https://www.ali.org/publications/show/model-penal-code/> (date of treatment: 25.05.2020).
11. Performance and breach [Electronic resource] / Lawshelf : Educational media. 2020. URL: <https://lawshelf.com/videocoursesmoduleview/performance-and-breach--module-5-of-5/> (date of treatment: 20.05.2020).
12. Search - Uniform Law Commission [Electronic resource] / Uniform Law Commission : Official sait. URL: <https://www.uniformlaws.org/aboutulc/overview> (date of treatment: 25.05.2020).
13. Selected State Minor Emancipation Laws [Electronic resource] / FindLaw : sait. Date of update: 01.10.2018. URL: <https://family.findlaw.com/emancipation-of-minors/selected-state-minor-emancipation-laws.html> (date of treatment: 10.05.2020).
14. The rules of different legal systems [Electronic resource] / Encyclopedia Britannica. URL: <https://www.britannica.com/topic/contract-law/The-rules-of-different-legal-systems#ref18974> (date of treatment: 26.05.2020).
15. Uniform Commercial Code Locator [Electronic resource] / Legal Information Institute : Official sait. URL: <https://www.law.cornell.edu/uniform/ucc> (date of treatment: 25.05.2020).
16. Uniform Laws [Electronic resource] / Legal Information Institute : Official sait. URL: <https://www.law.cornell.edu/uniform> (date of treatment: 25.05.2020).
17. Uniform Law Commission. Overview [Electronic resource] / Uniform Law Commission : official sait. URL: <https://www.uniformlaws.org/aboutulc/overview> (date of treatment: 25.05.2020).

18. What is a model act? [Electronic resource] / Uniform Law Commission : Official site. URL: <https://www.uniformlaws.org/acts/overview/modelacts> (date of treatment: 25.05.2020).