

ZAWARCIE UMOWY MIĘDZYNARODOWEGO DROGOWEGO TRANSPORTU TOWAROWEGO

Streszczenie. W artykule została przeprowadzona analiza wyników badań ukraińskich i zagranicznych naukowców w dziedzinie zawieraniu umów cywilnoprawnych i umów przewozu towarów, w szczególności. ustalone zostały etapy zawarcia umowy międzynarodowego drogowego przewozu towarowego. Zdefiniowane zostało źródło prawne oferty w umowie międzynarodowego drogowego przewozu towarów. Przeanalizowana została procedura przyjęcia oferty. Zwrócono uwagę na różnice w systemach prawnych dotyczących procedury wejścia w życie oferty i akceptacji. Wytypowane zostały problemy zawierania umów międzynarodowego drogowego przewozu towarowego oraz możliwe ich rozwiązania.

Słowa kluczowe: umowa transportu, oferta, akceptacja, transport towarowy, umowa międzynarodowego transportu towarowego.

THE CONCLUSION OF THE CONTRACT OF THE INTERNATIONAL ROAD TRANSPORT OF GOODS

Abstract. The article analyzed the scientific research of Ukrainian and foreign scientists about concluding civil contracts and contracts of carriage of goods in particular. Installed stages of conclusion the contract of international carriage of goods by road. The legal nature of the offer of the contract of international carriage of goods by road was expounded. Analyzed the acceptance procedure of the offer. Emphasized differences between systems of law on the procedure of entry into legal force of the offer and acceptance. Installed the problems of conclusion of the contract of international carriage of goods by road and their solutions was founded.

Key words: contract of carriage, offer, acceptance, carriage of goods, contract of international carriage of goods.

УКЛАДЕННЯ ДОГОВОРУ МІЖНАРОДНОГО АВТОМОБІЛЬНОГО ПЕРЕВЕЗЕННЯ ВАНТАЖІВ

Анотація. У статті проаналізовано наукові дослідження українських та іноземних вчених у сфері укладення цивільно-правових договорів та договорів перевезення вантажів зокрема. Встановлено етапи укладення договору міжнародного перевезення вантажів автомобільним транспортом. Визначено правову природу oferty в договорі міжнародного перевезення вантажів автомобільним транспортом. Проаналізовано порядок здійснення акцепту oferty. Зосереджено увагу на відмінностях у системах права щодо порядку набрання юридичної сили oferty та акцепту. Встановлено проблеми укладення договору міжнародного перевезення вантажів автомобільним транспортом та способи їх вирішення.

Ключові слова: договір перевезення, oferta, акцепт, перевезення вантажів, договір міжнародного перевезення вантажів.



A. Janowicka
*aspirant katedry prawa i
 postępowania cywilnego
 wydziału prawa
 Lwowskiego Narodowego
 Uniwersytetu
 Im. Iwana Franka
 (m. Lwów, Ukraina)*

Постановка проблеми. Розробка договору міжнародного перевезення вантажів автомобільним транспортом, його укладення і виконання вимагають спеціальних знань та навиків, врахування специфічних особливостей зовнішньоекономічної діяльності. За своєю природою цей договір, як і всі зовнішньоекономічні угоди, пов'язаний із правом більш ніж однієї держави. Суттєві відмінності між національним законодавством окремих країн, які зберігаються незважаючи на тенденцію гармонізації правових систем держав, сприяють наданню переваги у регламентації таких угод міжнародним договорам. Разом з цим, чималу роль у регулюванні відносин укладення зовнішньоекономічного договору відіграють також колізійні норми національного законодавства, уніфіковані норми міжнародного приватного права та міжнародні звичаї. Дослідження взаємодії цих чотирьох складових у питанні процедури укладення договору є актуальним завданням юридичної науки.

Залучення України в процес світової економічної інтеграції, свобода руху товарів, робіт і послуг, праці та капіталу, вихід на зовнішній ринок українських комерційних компаній формують підстави різкого зростання договірних зобов'язань. Тому й дослідження відносин щодо укладення договору міжнародного перевезення вантажів автомобільним транспортом, вивчення теоретичних та практичних проблем, що впливають на передбачений законодавством порядок укладення договору є не менш актуальним для юридичної науки загалом і для науки міжнародного приватного права зокрема.

Теоретична база. Наукові думки щодо проблематики укладення договорів висловлювали у своїх працях такі вітчизняні та іноземні правники: Ансон В., Богуславський М., Брагінський М., Вітрянський В., Довгерт А., Ерпілева Н., Кисіль В., Коссак В., Річард П., Розенберг М., Шевченко Я., Юлдашев О.Х. та інші.

Мета та завдання дослідження. Проаналізувати міжнародне та національне законодавство, правову доктрину та судову практику, які стосуються процедури укладення договору міжнародного перевезення вантажів автомобільним транспортом. Таким чином, завданнями цього дослідження є: 1) проаналізувати наукові дослідження українських та іноземних вчених у сфері укладення цивільно-правових договорів та договорів перевезення вантажів зокрема, 2) встановити етапи укладення договору міжнародного перевезення вантажів автомобільним транспортом, 3) визначити правову природу оферти та акцепту в договорі міжнародного перевезення вантажів автомобільним транспортом, 4) встановити проблеми укладення договору міжнародного перевезення вантажів автомобільним транспортом та способи їх вирішення.

Виклад основного матеріалу. Процес укладення договору може бути більш або менш тривалим, однак він завжди складається із певних пов'язаних між собою юридичних дій осіб, які в разі укладення договору іменуються його сторонами. У Давньому Римі порядок укладення договору різнився залежно від його виду. Втім для всіх договорів передбачалися певні спільні дії, що здійснювалися майбутніми сторонами у процесі їх укладення. Процес укладення договору відбувався в кілька етапів. Так, укладення договору починалося з виявлення ініціативи на це хоча б однією з майбутніх його сторін [1, 152].

Перевезення вантажів — це складний технологічний процес, який потребує відповідних навиків та спеціального обладнання. Власник вантажу, обираючи майбутнього контрагента, зважає на особливі характеристики вантажу. Габарити, вага, необхідність підтримання певної температури під час перевезення тощо, визначає тип автомобільного транспорту, яким здійснюватиметься перевезення. Отже, і автотранспортне підприємство, яке має змогу здійснити конкретне перевезення.

Передумовою укладення договору міжнародного перевезення вантажів є зацікавлення певної особи, зазвичай власника вантажу, у такому перевезенні. З цього моменту може йти мова про появу учасників відповідних правовідносин.

Укладення договору як спільного юридичного акта його учасників, погодження між ними умов договору відбувається у два етапи:

1. Внесення пропозиції однією стороною укласти договір (оферти).

2. Прийняття пропозиції (акцепту) другою стороною [2, 475].

Офертою визнається пропозиція укладення договору, яка, відповідає ряду вимог:

1. Оферта повинна містити істотні умови договору.
2. Підтверджує намір оферента вважати себе зобов'язаним за договором у разі її прийняття.
3. Адресована певній особі чи особам.
4. Може бути направлена із зазначенням терміну акцепту або без такого застереження.

Отже, за нормами національного законодавства в оферті повинні міститися всі істотні умови майбутнього договору. Закон пов'язує з ухваленням оферти особою, якій вона адресована, конкретно визначені правові наслідки, а саме визнання договору укладеним. Про те, сфера перевезень в Україні інтенсивно розвивається, тому з можливістю використання медіа ресурсів, поширенням різноманітних рекламних повідомлень, важливою є проблема встановлення моменту вчинення оферти.

Згідно норм цивільного законодавства України, не визнаються офертою різноманітні прейскуранти, проспекти, тарифи, рекламні оголошення. З урахуванням цього можна виділити ознаки, що відрізняють рекламу від оферти:

- 1) зверненість до невизначеного кола осіб;
- 2) відсутність істотних умов договору;
- 3) відсутність наміру рекламодавця укласти договір;
- 4) інформування про наявність певних товарів, робіт, послуг [3, 93].

Якщо ж реклама містить істотні умови договору перевезення, без яких такий договір не матиме юридичної сили та виражає намір рекламодавця укласти договір, то вона набуває рис публічної оферти.

Природно, що під час укладення договорів шляхом обміну повідомленнями телеграфом чи телетайпом стає неможливим обговорення численних договірних умов. Здебільшого оферта та акцепт містять лише обмежене коло конкретних умов [4, 287].

Тим не менш, будь-яка оферта повинна включати всі основні, істотні умови договору і містити остаточне рішення оферента пов'язати себе таким договором за умови схвалення його пропозиції. Ця вимога дозволяє відрізнити оферту від виклику на оферту, а також від пропозиції, в якій особа, що зробила його, зберігає за собою право ухвалити остаточне рішення після отримання відповіді на пропозицію.

У німецькому праві — оферта є безвідкличною, якщо тільки оферент у ній не вказав протилежне [5]. За англійським правом, оферта може бути відкликана, поки вона не була прийнятою іншою стороною [6, 129]. Згідно з Цивільним кодексом України (ЦКУ), оферта може бути відкликана у будь-який момент до отримання її адресатом оферти або у цей момент [7]. Таким чином, питання можливості відкликання пропозиції укласти договір залежатиме від права, у межах якого діють контрагенти.

Наявність двох волевиявлень здійснити одну і ту ж домовленість ще не утворює договору, доки одне волевиявлення не буде здійснене із посиланням на інше. Як зазначає В. Ансон, оферта не обов'язково повинна бути адресована конкретній особі, про те, договір не виникне до тих пір, коли оферта не буде прийнята конкретною особою [8, 27; 29].

М. І. Брагінський пише, що при публічній оферті визначеність пропозиції у взаємовідносинах сторін залежить від характеру пропозиції, а, отже, зняти невизначеність повинен той, хто звертається із пропозицією. Якщо він бажає виступити з офертою, йому необхідно прямо висловити це в пропозиції, не примушуючи іншу сторону здогадуватися, що слід розуміти під відповідним повідомленням [9, с. 204].

Може виникати ситуація, коли одна особа, зацікавлена у правових наслідках, що є результатом виконання конкретного виду договірної зобов'язання, виконала необхідні для іншої дії. При цьому, договору між такими особами не було укладено і особа, на користь якої здійснено виконання, не знала про таке виконання. Тут постане питання, чи

претендуватиме виконавець на винагороду за вчинені дії. Міжнародна судова практика дає негативну відповідь.

Так, за матеріалами судової справи *Taylor v. Laird* (1856), позивач був найнятий для керування судном відповідача і групою дослідників під час експедиції по річці Нігер. Під час експедиції він подав у відставку, однак допоміг довести судно у зворотньому напрямку. Позивач наполягав на сплаті винагороди за цю роботу. У процесі судового розгляду було вказано, що власники судна мали право відмовитися від оплати, якщо пропозицію позивача про допомогу довести корабель назад у порт приписки не було доведено до них. Іншими словами, у них не було можливості прийняти або відхилити його пропозицію.

Тут слід зазначити, що період часу, необхідний для комунікації може мати значення при визначенні часу, протягом якого оферта може бути прийнятою. За наведеного вище випадку суд роз'яснив, що акцепт може мати місце тільки при отриманні пропозиції. Однак, якщо у пропозиції визначено дату, до настання якої пропозиція може бути прийнятою і ця дата минула у момент, коли пропозицію було отримано, то адресат оферти не в змозі прийняти таку пропозицію. Аналогічно, це може бути, коли мала місце тривала затримка в передачі пропозиції до адресата оферти, і за цих обставин пропозиція, по суті, стала недійсною та неможливою до прийняття. Таким чином, суд постановив рішення про відмову у виплаті винагороди [10, 25].

Відповідач не мав можливості відмовитись чи прийняти послугу у момент, коли вона надавалась. З цього випливає, що ніхто не може бути примушений приймати і оплачувати те, від чого він не мав можливості відмовитись. Якщо оферта не була оголошена стороні, якій вона призначалась, то й відсутня можливість її відхилення. А отже, немає презумпції згоди.

Другим етапом укладення контракту є акцепт оферти. Акцепт юридичного значення набуває лише тоді, коли відповідь про згоду з офертою не містить відхилень від неї. В іншому випадку вважається, що згоди з істотних умов договору не було досягнуто, а якщо ж контрагент приймаючи оферту, вносить власні пропозиції та зауваження — це нова оферта.

Якщо згода адресата оферти отримана оферентом, то можна вважати, що акцепт набрав чинності. Згода з офертою може бути виражена здійсненням конклюдентних дій, якщо це передбачено офертою або застосовується сторонами через практику, що склалася (відправка обумовленого товару або, наприклад, сплата ціни за товар). Акцепт при цьому набирає чинності у момент здійснення відповідної дії за умови, що вона вчинена у межах терміну дійсності оферти.

Отримання акцепту із запізненням звільняє оферента від зобов'язань, що виникли внаслідок зробленої оферти. Якщо акцептант дав відповідь на оферту в строк, що забезпечує її своєчасне отримання, але оферентом відповідь була отримана із запізненням, договір вважається укладеним, крім випадків, коли акцептант негайно повідомив оферента про одержання відповіді з запізненням. При відправленні та/або отриманні акцепту із запізненням оферент може дати згоду на визнання договору укладеним. Якщо при одержанні акцепту із запізненням немає підстав вважати договір укладеним, акцепт вважається новою офертою [11, 198].

Відкликання акцепту після набирання ним чинності за своєю природою є однобічним розірванням стороною-акцептантом вже укладеного контракту. Отже, відкликання акцепту, який набрав чинності, є неприпустимим. Практично для цього необхідна наявність розриву в часі між згаданими моментами. Якщо цього розриву немає (набрання чинності акцепту прив'язане до моменту його відсилання), акцептант не має права відкликати відправлений акцепт.

Характерна для держав англосакської системи права "теорія поштової скриньки" унеможливорює анулювання акцепту після того, як він відправлений. У країнах романо-германської системи права — набрання чинності акцептом відбувається у момент його

прибуття до оферента. Саме тут наявна потенційна можливість відміни відправленого, але такого, що ще не набрав чинності акцепту.

Акцептант, що побажав скористатися такою можливістю, повинен повідомити про це оферента до отримання останнім акцепту. Відповідно до ч.3 ст. 642 Цивільного кодексу України [7], особа, яка прийняла пропозицію може відкликати акцепт, повідомивши про це оферента до моменту або в момент одержання оферентом відповіді про прийняття оферти.

Відповідно до ч.3 ст. 642 ЦКУ [7], особа, яка прийняла пропозицію може відкликати акцепт, повідомивши про це оферента до моменту або в момент одержання оферентом відповіді про прийняття оферти.

Момент вступу акцепту в силу зумовлює і момент укладення міжнародного комерційного контракту. Країни романо-германської системи права пов'язують укладення договору з прибуттям акцепту до оферента; в англосакській системі права — у момент відправлення акцепту [12, 38].

Згідно Цивільного кодексу України [7] договір вважається укладеним з моменту отримання особою, яка направила оферту, її акцепту (ч. 1 ст. 640). Якщо в договорі не встановлено інше, то він вважається укладеним у місці проживання фізичної особи-оферента або за місцезнаходженням юридичної особи, що направила оферту (ст. 647).

Місцезнаходженням юридичної особи є фактичне місце ведення діяльності чи розташування офісу, з якого проводиться щоденне керування діяльністю юридичної особи (ст.93 ЦКУ). У судовій практиці “місце здійснення підприємницької діяльності” визначається як “місце, з якого де-факто здійснюється комерційна діяльність, що характеризується певною тривалістю і стабільністю, а також деяким ступенем самостійності” [13, 4-5].

Отже, при укладенні договору міжнародного перевезення вантажів автомобільним транспортом важливе значення має місце розташування вантажовідправника та перевізника. Розв'язання усіх спірних питань стосовно укладеного договору залежатиме від права, яке сторони обрали в якості регулятора їх договірних відносин.

Висновки. З давніх часів проблема укладення договору не втрачала своєї актуальності. Науковці і законодавці різних країн постійно працюють над тлумаченням та удосконаленням правового регулювання укладення договору. При цьому, мова йде як про цивільно-правовий договір загалом, так і про конкретні його види.

Проведений аналіз свідчить, що договір про перевезення вантажу у міжнародному сполученні укладається за загальним правилом укладення цивільно-правового договору. Цей процес відбувається у два етапи. Шляхом направлення оферти зацікавлена особа виражає намір укласти договір перевезення на певних, зазначених у ній умовах. Адресат оферти, ознайомившись із її умовами і погоджуючись із ними, направляє у відповідь свою згоду — акцепт.

Для укладення договору про міжнародне перевезення вантажів автомобільним транспортом, відповідно до умов Конвенції про договір міжнародного автомобільного перевезення вантажів 1956 року [14], важливим є лише зазначення пункту відправлення вантажу та його одержання у різних країнах. При цьому, одна із цих країн повинна бути договірною по відношенню до Конвенції. Таким чином, регулятором відносин між оферентом і акцептантом виступатиме національне право кожного із них. Звичайно, для усунення розбіжностей у розумінні прав і обов'язків відправника пропозиції та її одержувача, майбутні сторони договору можуть обрати право, норми якого регулюватимуть їх подальші відносини.

Література:

1. Основи римського приватного права: Підручник / В. І. Борисова, Л. М. Баранова, М. В. Домашенко та ін.; За заг. ред. В. І. Борисової та Л. М. Баранової. — Х.: Право, 2008. — 224с.

2. Цивільне право України: Академічний курс: Підруч.: У двох томах / За заг. ред. Я.М. Шевченко. [Т.1. Загальна частина]. — К.: Концерн “Видавничий Дім “Ін Юре”, 2003. — 520с.
3. Денисюк В. Оферта як стадія укладення цивільно-правового договору/ В. Денисюк // Часопис цивілістики. — Випуск 14, 2013. — С.91-95.
4. Юлдашев О. Х. Міжнародне приватне право: Теоретичні та прикладні аспекти. — К.: МАУП, 2004. — 576 с.
5. German Civil Code (BGB). The translation includes the amendment(s) to the Act by Article 1 of the Act of 27.7.2011. — Available from: http://www.gesetze-im-internet.de/englisch_bgb (19.09.2015)
6. Халфина Р.О. Договор в английском гражданском праве / Р.О. Халфина. — М.: Изд-во АН СРСР, 1959. — 162с.
7. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003р. // Відомості Верховної Ради України. — 2003. — № 40-44. (зі змінами станом на 19.09.2015)
8. Ансон В. Договорное право / В.Ансон [под. ред. О.Н.Садикова]. — М.: Юридическая литература, 1984. — 463с.
9. Договорное право. Книга первая : Общие положения / М. И. Брагинский, В. В. Витрянский. — 3-е изд., стер. — М. : Статут, 2011. — 847 с.
10. Richards, Paul. Law of Contract / Paul Richards. — Available from: www.mylawchamber.co.uk/richards (19.09.2015)
11. Зобов'язальне право України: підручник / За ред. Є.О. Харитонов, Н.Ю. Голубєвої. — К.: Істина, 2011. — 848с.
12. Ерпылева Н.Ю. Международные коммерческие контракты в международном частном праве / Ерплева Н.Ю. // Законодательство и экономика. — 2000. — № 3. — С. 24-49.
13. UNCITRAL Digest of Case Law on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (2012) / Available from: <http://www.uncitral.org/pdf/english/clout/CISG-digest-2012-e.pdf> (19.09.2015)
14. Конвенція про договір міжнародного автомобільного перевезення вантажів (КДПВ) від 19 травня 1956 року // Офіційний вісник України. — 2006. — № 34. (зі змінами станом на 19.09.2015)

THE CONCLUSION OF THE CONTRACT OF THE INTERNATIONAL ROAD TRANSPORT OF GOODS

A. Yanovycka

Statement of the problem. Development of the contract for the international carriage of goods by road, its conclusion and execution, require specialized knowledge and skills, taking into account the specific features of foreign economic activity. By its nature, this contract, like all external economic transactions linked to the right of more than one state. Significant differences between national legislation of individual countries, despite the continuing trend of harmonisation of the legal systems of the States, provide benefits in regulating such transactions treaties. Together with this, an important role in the regulation of relations the conclusion of the contract also play a conflict-of-laws provisions in national law, the uniform rules of private international law and international customs. The study of the interaction of these four components in the procedure of signing the Treaty is an urgent task of legal science.

The inclusion of Ukraine in the process of world economic integration, the free movement of goods, works and services, labour and capital, access to foreign market for Ukrainian commercial companies form the Foundation of the dramatic growth of contractual obligations. Therefore, the study of relations on the conclusion of the contract for the international carriage of goods by road transport, the study of the theoretical and practical problems affecting the statutory

procedure for the conclusion of the contract is no less relevant for legal science in General and for the science of private international law in particular.

The theoretical base. Scientific opinion on the issues of conclusion of contracts expressed in their writings of such domestic and foreign lawyers: Anson V., Boguslavsky M., M. Braginsky, V. Vtranse, Dovgert A., Bila N., V. Kisel, V. Kossak, Richard P., Rosenberg N., Shevchenko I., Yuldashev A. H., and others.

The purpose and objectives of the study. Review international and national legislation, legal doctrine and court practice concerning the procedure of conclusion of the contract for the international carriage of goods by road. Thus, the objectives of this study are: 1) proantar research of Ukrainian and foreign scientists in the sphere of conclusion of civil law contracts and contracts of carriage of goods in particular, 2) to establish the stages of conclusion of the contract for the international carriage of goods by road transport, 3) to determine the legal nature of offer and acceptance in contract for the international carriage of goods by road, 4) fix the problems of conclusion of the contract for the international carriage of goods by road and the ways of their solution.

Presentation of the basic material. The process of concluding the Treaty may be shorter or longer, but it always consists of certain related legal actions persons, in the case of a contract referred to as the parties. In Ancient Rome the procedure for concluding agreements differed depending on its type. However for all contracts included certain joint actions that have been undertaken, the prospective parties in the negotiation process. The contract negotiations took place in several stages. So, the contract began with the identification of initiatives on this at least a future of the parties [1, 152].

Transportation of goods is a complex process, which requires skill and special equipment. The owner of the cargo, selecting the future contractor, take into account the special characteristics of the cargo. Dimensions, weight, the need to maintain a certain temperature during transportation and the like, determines the type of road transport, which will be used for transportation. Consequently, a trucking company that has the ability to implement a specific transport.

A prerequisite of the contract of carriage of goods is the interest of a certain person, usually the owner of the goods, in this shipment. From this point on can we talk about the appearance of participants of corresponding legal relations.

The conclusion of the contract as a General legal act of its members, the harmonization between the conditions of the contract occurs in two stages:

1. Proposal of one side to put in a contract (offer).
2. The acceptance of the offer (acceptance) second party [2, 475].

Offer admits the offer of a contract, which meets certain requirements:

1. The offer must contain the essential terms of the contract.
2. Confirm the Offeror's intention to consider itself obliged under the contract in case of its adoption.
3. Addressed to a particular person or persons.
4. Can be sent with the indication of the period of acceptance, without such a clause.

Therefore, according to the norms of national legislation in the offer must contain all essential terms of the future Treaty. The law binds with the acceptance of the offer by the person to whom it is addressed, specifically certain legal effects, namely the recognition of the contract concluded. About the field of transportation in Ukraine is developing intensively, so the ability to use media resources, the proliferation of a variety of advertising messages, important is the problem of establishing the date of the offer.

According to the norms of civil legislation of Ukraine are not recognized by offer a variety of price lists, prospectuses, rates, advertisements. With this in mind, it is possible to identify features that distinguish the advertisement from the offer:

- 1) svernanti to an indefinite number of persons;

- 2) lack of essential conditions of the contract;
- 3) the absence of an intention of the advertiser to sign the contract;
- 4) information about the availability of certain goods, works and services [3, 93].

If the advertisement contains the essential terms of the contract of carriage, without which such a Treaty will not have legal force and expresses the intention of the advertiser to sign a contract, it acquires the features of a public offer.

Naturally, during the conclusion of contracts by exchange of messages by Telegraph or teletype becomes impossible to negotiate many contract terms. Mostly offer and acceptance contain only a limited set of specific conditions [4, 287].

However, any offer must include all the basic, essential terms of the contract and contain the final decision of the Offeror to bind himself to such agreement, subject to the approval of his proposal. This requirement helps to distinguish the offer from the call at the offer, and the sentence in which the person who committed it, reserves the right to make the final decision after receiving the response to the proposal.

In German law, the offer is irrevocable only if the Offeror did not provide otherwise [5]. For English law, an offer may be revoked until it has been accepted by the other party [6, 129]. In accordance with the Civil code of Ukraine (CCU), the offer may be withdrawn at any time before its receipt by the offeree or in this moment [7]. Thus, the question of revocation of offers to enter into a contract will depend on the law within which contractors operate.

The presence of two declarations of intent to carry out the same arrangement still does not form a contract, while one will not be carried out with reference to another. As noted by V. Anson, the offer does not have to be addressed to a particular person, about the contract will not occur until then, when an offer is accepted by a particular person [8, 27; 29].

M. I. Braginsky writes that under the public offer, the certainty of the relationship of the parties depends on the nature of the proposal and, therefore, to remove the uncertainty shall he who handles the proposal. If he wants to make an offer, he has to right to Express it in one sentence, without forcing the other party to guess what should be understood under the relevant message [9, p. 204].

A situation may arise where one person interested in the legal consequences that are the result of specific Treaty obligation, has fulfilled required for another activity. In this case, the contract between these parties was not concluded and the person in whose favour carried out the execution, did not know about this arrangement. Here the question will arise, will qualify the contractor to compensation for their actions. International jurisprudence gives a negative answer.

Thus, according to the materials of the case *Taylor v. Laird* (1856), the plaintiff was hired to steer the ship of the defendant and a group of researchers during an expedition on the Niger river. During the expedition he resigned, however, helped to bring the ship in the opposite direction. The plaintiff insisted on payment of a fee for this work. In the course of the trial it was stated that the vessel owners had the right to refuse to pay, if the proposal of the plaintiff for help to bring the ship back to home port was not brought to them. In other words, they didn't have the opportunity to accept or decline his offer.

It should be noted here that the period of time needed for communication may be important in determining the time within which the offer can be accepted. For the above case, the court explained that the acceptance can only take place upon receipt of the proposal. However, if the proposal date until which the offer can be accepted and that date has passed at the moment when the proposal has been received, the offeree cannot accept the offer. Similarly, it may be, when there was a long delay in transmitting the offer to the offeree, and in these circumstances the proposal is, in fact, became void and impossible to adopt. Thus, the court ruled that the decision to refuse payment of [10, 25].

The defendant had no opportunity to refuse or to accept the service when it was given. From this it follows that no one may be compelled to accept and pay for something from which he

had no opportunity to refuse. If the offer has not been declared the party to which it was intended, and there is no possibility of rejection. And, therefore, no presumption of consent.

The second stage of the contract is the acceptance of the offer. Acceptance acquires legal value only when the answer accepting the offer contains no deviation from it. Otherwise, it is considered that agreement on the essential terms of the agreement had not been reached, and if the counterparty by accepting the offer, making its own proposals and comments is a new offer.

If the consent of the offeree received the Offeror, we can assume that the acceptance is in force. Acceptance of the offer may be expressed by the Commission conclusive action, if it is stipulated by the offer or applied by parties through existing practice (due to sending of the goods or payment of the price for the goods). Acceptance in this case shall take effect at the time the action concerned, provided it is made within the validity period of the offer.

Receiving the acceptance with a delay relieve the Offeror from liabilities incurred as a result of the offer. If the acceptor has responded to the offer within the period ensuring its timely receipt, but the response was received by the Offeror late, the contract is concluded, unless the acceptor immediately informed the Offeror of receiving the reply late. When sending and/or receiving of the acceptance is late, the Offeror may consent to the recognition of the contract concluded. If upon receipt of the acceptance with delay, there is no reason to consider the contract concluded, acceptance is a new offer [11, 198].

Revocation of acceptance after its entry into force by its nature is a unilateral termination by a party—the acceptor has already concluded contract. So, revocation of acceptance, which came into force, is invalid. Practically this requires a time gap between these moments. If this gap is not (the entry into force of acceptance is tied to the moment of sending), the acceptor has no right to withdraw the submitted acceptance.

States characteristic of the Anglo-Saxon system of law “theory” mailbox makes it impossible for revocation of acceptance after it is sent. In the countries of Romano-Germanic systems of law — the entry into force acceptance occurs at the moment of his arrival to the Offeror. It is here that there is the potential for cancellations sent but not yet in force acceptance.

The acceptor that wished to take advantage of this opportunity should notify the Offeror before receipt of the last acceptance. According to part 3, article 642 of Civil code of Ukraine [7], the person receiving the offer, may withdraw the acceptance by notifying the Offeror before or at the time of receipt by Offeror of the reply of acceptance.

Section 3 of article 642 of the civil code [7], the person receiving the offer, may withdraw the acceptance by notifying the Offeror before or at the time of receipt by Offeror of the reply of acceptance.

The moment the acceptance becomes effective and determines the time of conclusion of international commercial contract. Countries of the Romano-Germanic system of law linked the conclusion of a Treaty with the arrival of the acceptance to the Offeror; in the Anglo-Saxon system of law — at the time of dispatch of acceptance [12, 38].

According to the Civil code of Ukraine [7] the contract shall be deemed concluded upon receipt by the person who sent the offer, its acceptance (paragraph 1 of article 640). If the contract provides otherwise, it shall be considered concluded in the place of residence of physical person—the seller or the location of the legal entity submitting the offer (article 647).

The location of the legal entity is the actual place of business or location of office from which is conducted the daily operations of a legal entity (article 93 of the civil code). In judicial practice, the “place of conduct of entrepreneurial activity” is defined as “the place from which a de facto commercial activity, characterized by a certain duration and stability as well as a certain degree of autonomy” [13, 4-5].

Therefore, at the conclusion of the contract for the international carriage of goods by road transport the importance of the location of the shipper and the carrier. The resolution of all disputes regarding the concluded contract depends on the rights that the parties have chosen to adjust their contractual relationship.

Conclusions. Since ancient times the problem of concluding the contract did not lose its relevance. Scientists and lawmakers in different countries are constantly working on the interpretation and improvement of legal regulation of the contract. In this case, it is as a civil contract in General and specific types.

The analysis shows that the contract of carriage of cargo in international traffic is as a General rule of concluding a civil law contract. This process occurs in two stages. By the offer the interested party expresses its intention to conclude a contract of carriage on certain, specified conditions. The addressee, having read its terms and agreeing to them, sends a response consent — acceptance.

For the contract of international carriage of goods by road, according to the terms of the Convention on the contract for the international carriage of goods by road 1956 [14], important is only showing point of shipment and acceptance in different countries. In this case, one of these countries must be a contract in relation to the Convention. Thus, the regulator of relations between the proposer and the acceptor will be the national law of each of them. Of course, to bridge the differences in understanding of the rights and obligations of the sender of the offer and its recipient, the prospective parties to the agreement may elect the law, norms which will govern their future relations.

Reference:

1. Osnovy` ry`ms`kogo pry`vatnogo prava: Pidruchny`k / V. I. Bory`sova, L. M. Baranova, M. V. Domashenko ta in.; Za zag. red. V. I. Bory`sovoyi ta L. M. Baranovoyi. — X.: Pravo, 2008. — 224s.
2. Cy`vil`ne pravo Ukrayiny`: Akademichny`j kurs: Pidruch.: U dvox tomax / Za zag. red. Ya.M. Shevchenko. [T.1. Zagal`na chasty`na]. — K.: Konzern "Vy`davny`chy`j Dim "In Yure", 2003. — 520c.
3. Deny`syuk V. Oferta yak stadiya ukladennya cy`vil`no-pravovogo dogovoru/ V. Deny`syuk // Chasopy`s cy`vilisty`ky`. — Vy`pusk 14, 2013. — S.91-95.
4. Yuldashev O. X. Mizhnarodne pry`vatne pravo: Teorety`chni ta pry`kladni aspekty`. — K.: MAUP, 2004. — 576 s.
5. German Civil Code (BGB). The translation includes the amendment(s) to the Act by Article 1 of the Act of 27.7.2011. — Available from: http://www.gesetze-im-internet.de/englisch_bgb (19.09.2015)
6. Xalfy`na R.O. Dogovor v angly`jskom grazhdanskom prave / R.O. Xalfy`na. — M.: Y`zd-vo AN SRSR, 1959. — 162c.
7. Cy`vil`ny`j kodeks Ukrayiny` vid 16 sichnya 2003r. // Vidomosti Verxovnoyi Rady` Ukrayiny`. — 2003. — # 40-44. (zi zminamy` stanom na 19.09.2015)
8. Anson V. Dogovornoe pravo / V.Anson [pod. red. O.N.Sady`kova]. — M.: Yury`dy`cheskaya ly`teratura, 1984. — 463s.
9. Dogovornoe pravo. Kny`ga pervaya : Obshy`e polozheny`ya / M. Y`. Bragy`nsky`j, V. V. Vy`tryansky`j. — 3-e y`zd., ster. — M. : Statut, 2011. — 847 s.
10. Richards, Paul. Law of Contract / Paul Richards. — Available from: www.mylawchamber.co.uk/richards (19.09.2015)
11. Zobov'yazal`ne pravo Ukrayiny`: pidruchny`k / Za red. Ye.O. Xary`tonova, N.Yu. Golubyevoyi. — K.: Isty`na, 2011. — 848s.
12. Ерылева N.Yu. Mezhdunarodnye kommerchesky`e kontrakty v mezhdunarodnom chastnom prave / Erpleva N.Yu. // Zakonodatel`stvo y` ekonomy`ka. — 2000. — # 3. — S. 24-49.
13. UNCITRAL Digest of Case Law on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (2012) / Available from: <http://www.uncitral.org/pdf/english/clout/CISG-digest-2012-e.pdf> (19.09.2015)
14. Konvenciya pro dogovir mizhnarodnogo avtomobil`nogo perevezennya vantazhiv (KDPV) vid 19 travnya 1956 roku // Oficijny`j visny`k Ukrayiny`. — 2006. — # 34. (zi zminamy` stanom na 19.09.2015)