



JURIDISKA FAKULTETEN  
vid Lunds universitet

Liza Laserow

Avtalsslut enligt  
amerikansk avtalsrätt

Examensarbete  
20 poäng

Ola Svensson

Avtalsrätt

Höstterminen 2005

# Innehåll

<b>SAMMANFATTNING</b>	<b>1</b>
<b>FÖRORD</b>	<b>3</b>
<b>FÖRKORTNINGAR</b>	<b>4</b>
<b>1 INLEDNING</b>	<b>5</b>
1.1 Syfte och bakgrund	5
1.2 Metod och material	5
1.3 Avgränsningar och disposition	6
<b>2 BAKGRUND OCH RÄTTSKÄLLOR</b>	<b>8</b>
2.1 Bakgrund	8
2.2 Rättskällor	9
2.3 Common law of contracts	9
2.4 Restatement of Contracts	9
2.5 Uniform Commercial Code	10
2.5.1 Good Faith och fair dealing	12
2.6 CISG, United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods	12
<b>3 PRINCIPER FÖR AVTALSSLUT</b>	<b>14</b>
3.1 Löftes- och kontraktsprincipen	14
3.2 Läran om consideration	14
3.2.1 Unconscionability	16
3.2.2 Vad händer om löftet inte är framförhandlat?	17
3.2.2.1 Löften om gåvor	18
3.2.2.2 Past Consideration	18
3.2.2.3 Preexisting Duty	19
3.2.2.4 Action not taken in response	20
3.2.2.5 Unsolicited Action	20
3.2.2.6 Nominal Consideration and pretense of a bargain	20
3.2.2.7 Termination Clauses	21
3.2.2.8 Illusory Promises	21
3.2.3 Avtal som inte kräver consideration	22
3.2.3.1 Moral obligations	22
3.2.3.2 Promissory Estoppel	23
3.2.4 Kritik mot läran om consideration	23

<b>4</b>	<b>AVTALSSLUT</b>	<b>27</b>
4.1	Kriterier för uppkomsten av ett avtal	27
4.2	Anbud	28
4.2.1	Återkallelse av ett anbud	29
4.3	Svar på ett anbud	32
4.3.1	Avslag av anbudet	32
4.3.2	Accept	33
4.4	The Mailbox Rule – när har ett anbud accepterats?	35
4.4.1	Acceptfristen	35
4.4.2	The Mailbox Rule	36
4.4.3	Accept genom passivitet	38
4.5	Oren accept och problemet med “Battle of forms”	38
4.5.1	The mirror image rule	38
4.5.2	Battle of forms	39
<b>5</b>	<b>AVSLUTANDE DISKUSSION</b>	<b>44</b>
	<b>KÄLL- OCH LITTERATURFÖRTECKNING</b>	<b>47</b>

# Sammanfattning

Uppsatsen redogör för grundstenarna för ett avtalsslut enligt amerikansk avtalsrätt. Rättssystemet tillhör *common law*-familjen där rättsregler fastställs genom avgjorda rättsfall.

Den amerikanska avtalsrätten regleras i huvudsak av två regelverk. *Restatement of Contracts* är en kodifikation som grundar sig på sedvanerätt, framtagen av *American Law Institute*, som trots att den inte utgör lag har fått stort anseende i landets domstolar. *Uniform Commercial Code* reglerar den kommersiella rätten för köp av lös egendom. Genom U.C.C. har den amerikanska avtalsrätten infört skilda regler för privatpersoner och näringsidkare. *United Nations Convention on Contracts for the International Sale and Goods* utgör Amerikas internationella avtalsrätt som innehåller internationella regler om köp- och avtalsrätt.

För att avgöra ett anbuds bindande verkan används kontraktprincipen. Inom amerikansk avtalsrätt har stor vikt lagts vid att undvika ensidig bundenhet. Med kontraktprincipen kan ett erbjudande återkallas ända tills en accept avlämnats av adressaten och bundenhet för båda parterna uppstår först då accepten avlämnats. Enligt löftesprincipen kan inte, till skillnad från kontraktprincipen, erbjudandet återkallas med laga kraft efter erbjudandegivarens tagit del av det och erbjudandegivaren blir bunden då erbjudandet avgivits.

CISG har liksom den amerikanska avtalsrätten fokuserat på gemensam bundenhet och tillämpat kontraktprincipen. Regeln kan anses vara en kompromiss mellan löftes- och kontraktprincipen på grund av att det finns undantag för de fall då det i erbjudandet finns en bestämd acceptfrist eller då erbjudandegivaren hade befogad anledning att förlita sig på att det inte kunde återkallas och till följd därav vidtagit åtgärder.

Genom att avlämna ett löfte eller utföra en prestation binds erbjudandegivaren till erbjudandet. Avtalet har då stöd av en *consideration* som inom amerikansk avtalsrätt är nödvändigt för att kunna binda båda parterna till ett giltigt avtal. *Consideration* används för att kunna fastslå vissa löften som icke bindande och därmed inte heller verkställbara. Det finns dock löften som är bindande och verkställbara utan att de har stöd av *consideration*. Läran om *consideration* är något föråldrad och har genom åren blivit hårt kritiserad. Domstolar har utvecklat metoder och regelverken har utvecklat substitut för att kringgå läran, vilket visar på att det finns ett behov av modernisering.

Inom det amerikanska rättssystemet används erbjudande-accept-modellen liksom inom CISG. Parternas handlande bedöms enligt *the objective theory of assent*. För att ett erbjudande ska vara ett erbjudande ska adressaten av erbjudandet ha fog att förstå att han erbjudits att samtycka till avtalet samt att av detta följer ett avtal. Ett erbjudande får inte effekt förrän det nått sin mottagare, och samma sak gäller för en erbjudandegivares återkallelse.

Anbudsgivarens möjlighet att återkalla är en grundläggande rättighet inom den amerikanska avtalsrätten men det finns vissa typer av anbud som inte går att återkalla. Detta är en åtgärd vidtagen för att skydda anbudstagaren. CISG skiljer på uttrycken att dra tillbaka ett anbud och att återkalla ett. Huvudprincipen inom konventionen är, liksom inom den amerikanska avtalsrätten, att ett anbud fritt kan återkallas innan anbudstagaren avsänt sin accept. Vill anbudsgivaren att hans anbud ska vara oåterkalleligt måste han klargöra detta i anbudet. Endast den som anbudet är ställt till kan acceptera med laga kraft och accepten utgör ett samtycke till anbudets villkor. Enligt CISG ska accepten tydligt visa på ett samtycke till anbudet och binder inte anbudstagaren förrän den nått sin mottagare. Här skiljer sig den amerikanska rätten och CISG sig åt, då det inom CISG är anbudstagaren som får stå risken för att accepten verkligen kommit fram, medan det är anbudsgivaren inom amerikansk avtalsrätt. Gemensam inställning till att accept genom tystnad inte är giltig, råder mellan CISG och den nationella amerikanska avtalsrätten

U.C.C. § 2-207 fastslår att svaret inte behöver vara helt överensstämmande med anbudet för att utgöra en accept. Regeln i U.C.C. § 2-207 är speciellt utformad för att passa in på problemet med kolliderande standardavtal. Tanken bakom bestämmelsen var att komma ifrån lösningen med last shot som tillämpas inom common law och skapa mer flexibla regler. De amerikanska domstolarna har tolkat regeln på varierande sätt, men den gällande tolkningen innebär att domstolen tillämpar klausulupplösning och fyller ut luckor som uppstår med utfyllande regler från U.C.C.

# Förord

Skälet till att jag valde skriva om amerikansk avtalsrätt grundar sig i att jag sedan ett par år tillbaka bestämt mig för att flytta från Sverige och bosätta mig i USA och därför få kunskap på en grundläggande nivå om hur den amerikanska avtalsrätten är uppbyggd och fungerar.

Ett särskilt tack vill jag rikta till Ola Svensson för motiverande, uppmuntrande och engagerad handledning. Samt till mina föräldrar för konstant och tveklöst stöd.

# Förkortningar

ALI	American Law Institute
CISG	United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods
Haag.K	Haagkonventionen
NCCUSL	The national Conference of Commissioners on Uniform State Law
Restatement Second	Restatement (Second) of Contracts
Rom.K	Romkonventionen
U.C.C	Uniform Commercial Code
UNICITRAL	United Nations Committee on International Trade Law
USA	United States of America

# 1 Inledning

## 1.1 Syfte och bakgrund

Den amerikanska marknaden utgör en av de största i världen. Allt fler europeiska företag tecknar avtal med amerikanska företag och i många fall tillämpas den amerikanska avtalsrätten. Anledningen till lagvalet är att den amerikanska avtalsparten ofta är ovillig att använda sig av något annat rättssystem än sitt eget, samt att den amerikanska rätten allt mer dominerar i internationella affärsrelationer.

För att förhindra att missförstånd uppstår på grund av skillnader mellan den amerikanska och det kontinental europeiska lagstiftningen krävs en omfattande kunskap.

Syftet med min uppsats är att undersöka de grundläggande reglerna om avtalsslut inom amerikansk avtalsrätt.

## 1.2 Metod och material

Metoden jag har använt mig av är den sedvanliga juridiska. Jag har studerat amerikansk men också svensk doktrin men den största delen har utgjorts av den amerikanska. Den svenska litteraturen om amerikansk avtalsrätt på området är knapphändig trots detta har den svenska på många sätt underlättat vad gäller fackuttryck och liknande. De officiella rättskällorna inom amerikansk avtalsrätt utgörs av *Uniform Commercial Code* och *Restatement (Second) of Contracts*, vilka jag har refererat till löpande i uppsatsen.

Den litteratur jag främst har använt mig av är Calamari & Perillos, *The Law of Contracts* samt Farnsworths två böcker om avtal, *Contracts* samt *Farnsworth on contracts*. Böckerna ger en utförlig beskrivning av den amerikanska avtalsrätten på ett lättförståeligt sätt, med något olika uppbyggnad. Båda böckerna ger även en god överblick av rättskällornas problem genom att sätta in dem i relevanta sammanhang och ge exempel.

Den svenska doktrinen har utgjorts av Bogdans *Komparativ Rättskunskap*, som ur ett generellt perspektiv tar upp ett flertal rättssystem, men bearbetar inte det amerikanska på ett djupare plan. När jag skrev avsnittet om *Battle of forms* var Göranssons *Kolliderande Standardavtal* till stor hjälp. Rambergs *Internationella köplagen* är doktrinen som används vid beskrivningen av CISG. I Sverige har en examensuppsats skrivits av Ulrika Nordenvik som i första hand behandlar hur den amerikanska avtalsrätten förhåller sig till den svenska. Ulrikas anmärkningar som rör den amerikanska avtalsrätten har beaktats i uppsatsen.



## 1.3 Avgränsningar och disposition

Jag har i min uppsats tagit med de bitar som lägger grunden för ett avtalsslut enligt den amerikanska avtalsrätten. Uppsatsen är inte på något vis uttömmande och en del avgränsningar har gjorts. Jag har utelämnat de avsnitt inom den amerikanska avtalsrätten som berör avtalstolkning eftersom området är tillräckligt stort för att utgöra ett uppsatsämne i sig.

Uppsatsen inleds med en historisk bakgrund då jag anser att det är viktigt att få en förståelse för systemets härkomst samt utveckling när man ska studera ett främmande rättssystem. Det amerikanska rättssystemet härstammar från *common law*-familjen och skiljer sig till stora delar från det svenska. Jag berör även traditionen med *case law* som utgör ett väletablerat förfarande i domstolsväsendet och har stor betydelse för den amerikanska rättsutvecklingen. Någon komparativ studie mellan svensk och amerikansk rätt utförs inte i uppsatsen.

I det följande behandlas de väsentligaste rättskällorna, *Common law of contracts*, *Restatement of Contracts* och *Uniform Commercial Code* (U.C.C). Efter framställningen av rättskällorna har jag tagit upp principen om good faith och fair dealing, vilken sätter sin prägel på ovanstående rättskällor. Genom ratificering till *United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods* (CISG) har USA:s internationella avtalsrätt utvidgats vilken är anledningen till att jag beskriver förhållandet mellan CISG och USA:s nationella avtalsrätt. CISG reglerar internationella köp och avtal, något som efter varje avsnitt kommer att belysas i uppsatsen.

För att förstå ett lands avtalsrätt krävs en skildring av de principer som genomsyrar den. Jag har behandlat de två huvudprinciperna för avtalsslut, löftes- och kontraktsprincipen. I anknytning till kontraktsprincipen följer en omfattande framställning av läran om consideration. Eftersom ingen motsvarighet finns inom svensk rätt valde jag för min egen och läsarens förståelse att utveckla denna del något mer än de andra. På grund av den kritik som riktats mot läran om *consideration* har jag kritiserat läran och användandet av den. Jag har försökt att samla betydande åsikter men även kommenterat läran själv utifrån de kunskaper mina studier härom givit mig.

Jag går vidare systematiskt igenom hur ett avtal kommer till stånd. Jag börjar med att nämna de kriterier som måste vara uppfyllda för att ett avtal ska föreligga samt de definitioner som rättskällorna ger för ett avtal. Därefter redogör jag för anbud-accept- modellen som det amerikanska rättssystemet liksom det svenska använder sig av, med vissa skillnader. Jag beskriver också hur CISG, med artiklarna 14-24, kan ses som en kompromiss mellan *common law* och *civil law* när det gäller avtalsslut.

För att underlätta för läsaren har jag i uppsatsen tagit med det amerikanska begreppet, skrivet i kursiv stil. Tidvis har det inte funnits någon acceptabel översättning och då har jag valt att endast ange den amerikanska termen.

Att studera ett främmande och okänd avtalsrätt på engelska har varit en utmaning. Det är lätt att utgå ifrån att juridiska begrepp i den svenska rättsordningen också är gångbara i den amerikanska, men jag har på vägen upptäckt att man får bortse från den typen av förutsättningar. Mina kunskaper inom svensk avtalsrätt har definitivt underlättat mina studier.

# 2 Bakgrund och rättskällor

## 2.1 Bakgrund

Det amerikanska rättssystemet tillhör den kategori av rättssystem som kallas för *common law*. Den andra stora kategorin är *civil law*. *Common law* har sitt ursprung i England, medan *civil law* har sitt ursprung från den romerska läran. I *civil law*-länderna tillämpas förskrivna lagar skilt från de länder som använder sig av *common law*-systemet där rättsregler fastställs genom avgjorda rättsfall.

USA:s rättshistoriska arv från England härstammar från den tid då landet var uppdelat i brittiska kolonier vilka alla tillämpade samma lag som i England. Efter en centralisering av kungamakten, förenades sedvanerätterna i England och enhetliga rättsregler började tillämpas. Landet fick en gemensam rätt, därav namnet *common law*, den gemensamma rätten.<sup>1</sup> Efter den amerikanska revolutionen rensades den engelska rättens konservativa och feodala drag bort men än i dag finns ett band till den rätt som utövades före den amerikanska revolutionen, eftersom rättsfall från den engelska rätten kan åberopas inför amerikanska domstolar. Starkast ställning har *common law* inom den privata rätten, exempelvis avtalsrätten.<sup>2</sup>

Lagen i USA bygger i stort sett på två rättssystem, det federala och det delstatliga. Den federala rätten används för att kunna fullfölja kongressens policy samt för att handskas med problem som är av ett stort federalt intresse. Någon gemensam federal *common law* finns dock inte inom de områden som faller inom delstaternas regleringskompetens. På grund av de skillnader som förekommer mellan delstaterna är kollisionsreglerna av stor vikt. Det statliga systemet består av ca femtio liknande med långt ifrån identiska rättssystem. Utifrån en gemensam bas, *common law*<sup>3</sup>, har alla delstaterna själva, genom sina domstolar, fått utveckla sina rättsregler. Inom de områdena som regleras av både federal och delstatlig rätt ges den federala lagen företräde. Domstolsavgöranden från en stat ska, enligt den federala grundlagen, erkännas och kunna verkställas i en annan. Däremot kan ett avgörande endast få prejudicerande verkan i den stat än där fallet avgjordes.<sup>4</sup>

Domstolarna använder sig av *case law*, vilket innebär att de följer tidigare avgjorda rättsfall för att söka regler och analogier passande till det aktuella målet. Genom *case law* utvecklas de amerikanska rättsreglerna gradvis för varje avgjort rättsfall. Då och då händer det att domstolen ändrar en regel eller statuerar en ny. Många hävdar dock att en regel modifieras varje gång

---

<sup>1</sup> Bogdan, s. 92f

<sup>2</sup> Bogdan, s. 128

<sup>3</sup> Med undantag från Louisiana där fransk rätt har lämnat spår i form av en franskinspirerad civilkod.

<sup>4</sup> Bogdan, s. 128ff

den tillämpas vid ett nytt avgörande.<sup>5</sup> De amerikanska lagarna kan delas upp i två grupper, tvingande, *mandatory* och dispositiva, *supplementary*. Reglerna som är *mandatory* är tvingande och kan inte genom avtal förbigås. Parterna i ett avtal kan däremot genom inskrivna villkor åsidosätta de regler som är *supplementary*.<sup>6</sup>

Inom utvalda delar av rätten har kodifikationer antagits. *Uniform Commercial Code* är en sådan. Kodifikationerna är emellertid inte att jämföra med exempelvis Sveriges förskrivna lagar. Språket som används i kodifikationerna ger oftast ingen precisering av och hur ett problem ska lösas. Syftet är istället att leda in domstolen på en viss tankebana, vars slutsats är att se som en förklaring av lagen.<sup>7</sup>

## 2.2 Rättskällor

### 2.3 Common law of contracts

Ingående av avtal har sedan långt tillbaka varit en förutsättning för ett fungerande affärssamhälle. *The common law of contracts* har sitt ursprung i 1400-talets England och har givit upphov till den amerikanska avtalsrätten som följer principen om fri avtalsrätt. Enligt denna ska avtalets parter ges möjlighet att fritt förhandla om villkoren, med en ringa eller obefintlig federal reglering. Den industriella revolutionen förändrade dock jämvikten mellan parterna och standardavtalens intåg ledde till ett mindre utrymme för framförhandlade avtalsvillkor.

Den federala och delstatliga makten började med hjälp av olika regelverk skydda konsumenter och andra parter i en missgynnad ställning och domstolarna utvecklade teorier för att kunna bortse från orättvisa avtal. I dagens amerikanska ”avtalsamhälle” har den federala avtalslagen begränsad inverkan.<sup>8</sup> I stället bildas den största delen av avtalsrätten genom domstolsavgörande i de olika delstaterna.<sup>9</sup>

### 2.4 Restatement of Contracts

1932 publicerade den privata organisationen, *American Law Institute* (ALI) ett kodliknande dokument, *Restatement of Contracts*.<sup>10</sup> Syftet med kodifikationen var att ”förbättra lagen”. Dokumentet har fått anse men inte enhetlig acceptans av landets domstolar.

---

<sup>5</sup> Kelso, Kelso, s. 44f

<sup>6</sup> Farnsworth, s. 30

<sup>7</sup> Kelso, Kelso, s. 43ff

<sup>8</sup> Cheeseman, s. 161ff

<sup>9</sup> Calamari, Perillo, s. 15

<sup>10</sup> Calamari, Perillo, s. 15.

Efter en period av trettio år med viktiga framsteg, uppstod diskussioner om en uppdatering av *Restatement of Contracts*. Arbetet med upplaga nummer två påbörjades 1979 och färdigställdes 1981. Den fullständiga *Restatements (second) of Contracts (Restatement second)* innehåller 385 sektioner som beskriver *common law* i form av rättsliga regler.<sup>11</sup> *Restatement of Contracts* är inte lag men både domare och jurister refererar, tack vare dess status, till dokumentet vid avtalstvister.

## 2.5 Uniform Commercial Code

*Uniform Commercial Code* (UCC) är resultatet av en undersökning av handelsbruk av regler lämpade för kommersiell handel och består av ett regelverk med 13 artiklar som uniformerar den kommersiella rätten i USA. U.C.C. har företrädare framför *common law*-regler, men ska ge vika för landets federala lagtext och regelverk.<sup>12</sup> U.C.C. utgör tillsammans med *United Nations Conventions on Contracts for International Sale of Goods* (CISG) den allmänna avtalsrätten i USA.

*The National Conference of Commissioners on Uniform State Laws* (NCCUSL) och *American Law Institute* (ALI) är två sammanslutningar som, i USA, har haft stort inflytande på den amerikanska avtalsrätten. NCCUSL består av 50 medlemmar som valts från de olika delstaterna med uppgiften att ta fram förslag till nya lagar. ALI är en privat organisation med invalda advokater, domare och jurister.<sup>13</sup>

U.C.C. bygger på ett system, *Lex Mercatoria*, som fram till 1600-talet reglerade den internationella handeln. Även den engelska sedvanerätten använde sig av *Lex mercatoria* men inflytandet på den köprättsliga sedvanerätten blev begränsad. I stället utvecklades *British Sale of Goods Act* 1893. USA utvecklade en liknande lag, *Uniform Sales Act*.<sup>14</sup>

Den ökande och allt mer förändrade kommersiella aktiviteten var anledningen till behovet. ALI blev sponsorn som krävdes för att reformen skulle kunna genomföras. 1979 hade alla stater i USA, förutom Louisiana, antagit *Uniform Commercial Code* som lag. Så sent som år 1990 antog Louisiana den delvis. Av vissa stater gjordes emellertid ändringar i den ursprungliga versionen, vilket hotade den enhetliga tanken bakom U.C.C. 1961 upprättades *Permanent Editorial Board of the Code*, för att förhindra den typen av utveckling.<sup>15</sup>

Kodifieringen är uppdelad i 13 artiklar. Varje artikel har avdelningar vilka har delats upp i sektioner eller punkter.<sup>16</sup> Efter varje artikel finns en officiell kommentar, författad av ALI och NCCUSL. Nordenvik framhåller med

---

<sup>11</sup> Burton, Eisenberg, s. V.

<sup>12</sup> Farnsworth on contracts, s. 34f

<sup>13</sup> Farnsworth, s. 24

<sup>14</sup> Farnsworth, s. 26 f

<sup>15</sup> Farnsworth, s. 26 f

<sup>16</sup> White & Summers, s. 1

hänvisning till Calamari & Perillo kommentaren utgör inte gällande lagtext utan har syftet att motverka feltolkningar och främja kodifieringens uniforma mål. Kommentarererna har varit värdefulla och domstolarna har lagt stor vikt vid dem.<sup>17</sup>

För de flesta kommersiella avtal finns tack vare U.C.C. en likformig lag i delstaterna.<sup>18</sup> Ett stort område, gällande kommersiella transaktioner, täcks av kodifieringen vad men långt ifrån alla. De utelämnade områdena ska behandlas enligt Common Law. Federala lagar och regelverk, *regulatory*, samt delstatliga sådana, som reglerar kommersiella handlingar står över U.C.C. De flesta av kodifikationens regler är inte tvingande, vilket ger parterna utrymme att avvika från artiklarna. Syftet är att avtalsfrihet snarare ska vara en regel än ett undantag.

Innan U.C.C:s uppkomst gjordes ingen skillnad på näringsidkare och konsumenter. *Common Law*-reglerna var tillämpliga på båda kategorierna. I U.C.C. är vissa regler endast tillämpliga om det är mellan näringsidkare, *transactions between merchants*, medan andra kan tillämpas om endast den säljande parten är näringsidkare, *merchant*. En s.k. näringsidkare är en person som handlar med den typ av varor eller tjänster som avtalet behandlar eller har särskild kunskap därom.<sup>19</sup> Kraven för näringsidkare i förhållande till andra typer av parter har höjts. Nyligen har särskilda regler införts för transaktioner då ena parten är konsument, genom *Consumer Credit Code*.<sup>20</sup>

U.C.C. är tillämplig vid alla köpeavtal, oavsett om det är mellan näringsidkare, privatpersonen eller mellan näringsidkare och privatperson. I vissa fall gör artikeln skillnad på parterna genom att innehålla regler som är tillämpliga endast mellan näringsidkare eller ålägger näringsidkaren ett större ansvar i förhållande till konsumenten. U.C.C. omfattar inte köp som regleras under särskild lag som exempelvis köp av värdepapper, aktier, fonder och patent, utan är endast tillämplig på *transactions in goods*.<sup>21</sup>, d.v.s. nästan all lös egendom som var konkret och rörlig vid avtalstillfället. Trots begränsningen har domstolar genom analogi använt sig av regelverket som bas vid avgörande utanför dess tillämpningsområde.<sup>22</sup>

Artikel 2 i U.C.C. tillåter avtalsparterna att förhandla samt avgöra vilka avtalsvillkor som ska tas med. Artikeln innehåller trots detta ett flertal principer som ska regleras, genomsyra och vägleda vid avtalets utförande och verkställande.<sup>23</sup>

---

<sup>17</sup> Calamari, Perillo, s. 18

<sup>18</sup> Adlercreutz 2002, s. 312

<sup>19</sup> U.C.C § 2-204 (1) "a person who deals in goods of the kind or otherwise by his occupation holds himself out as having knowledge or skill peculiar to the practices or goods involved in the transaction..." , Farnsworth, s. 31f

<sup>20</sup> Farnsworth, s. 32 f

<sup>21</sup> U.C.C, Art. 2, § 2-105

<sup>22</sup> Farnsworth, s. 33

<sup>23</sup> Cheeseman, s. 340

## 2.5.1 Good Faith och fair dealing

Inom kommersiella köp ska *good faith* prägla alla avtal och plikter i både utförande och prestation. Två artiklar definierar *good faith*, U.C.C. § 1-201 och 1-203. I 1-201 (19) finns definitionen ”*honesty in fact in the conduct or transaction concerned*”, vilken är tillämplig på hela U.C.C. och kallas för ”det rena hjärtats och det tomma huvudets” regel. För näringsidkare ges dock följande definition i § 2-103, ”*Good faith in the case of a merchant means honesty in fact and the observance and reasonable commercial standards of fair dealing in the trade.*”<sup>24</sup> Nordenvik påpekar att det i artikeln finns en subjektiv bedömningsgrund genom ”*honesty in fact*” men även en objektiv sådan finns genom uttrycket, ”*fair dealing in trade*”.<sup>25</sup>

Definitionen i Restatement Second är den samma som anges i U.C.C.

Syftet med att lojalitet och skälighet ska prägla både avtalets anda och dess avtalsvillkor, är att parterna blir benägna att handla på ett riktigt sätt om deras beteende bedöms efter dessa principer.<sup>26</sup> Även om det är obligatoriskt att parterna ska agera enligt *good faith*- principen i alla avtalsförhållanden, är det ingenting som hindrar dem från att tydliggöra skyldigheten och utvidga plikten med en särskild klausul.

## 2.6 CISG, United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods

Den amerikanska avtalsrätten har inte bara nationella bestämmelser att tillgå. När ett amerikanskt företag ingår avtal med exempelvis ett kinesiskt företag aktualiseras en tillämpning av *United Nations Convention on Contracts for the International Sale and Goods* (CISG), som utgör Amerikas internationella avtalsrätt. Den bakomliggande tanken med regelverket är att skapa bestämmelser som skall vara neutrala och rättvisa för båda kontraktsparter oavsett nationalitet.

1964, i Haag, antogs föregångaren till CISG är konventionen om *the Uniform Law on International Sales of Goods*, ULIS. På grund av att få länder anslöt sig med många reservationer utarbetade UNICITRAL CISG, som antogs i Wien den 11 april 1980. Konventionen innehåller internationella och materiella regler om köp- och avtalsrätt.<sup>27</sup> En tillämpning av konventionen förutsätter att avtalet är internationellt, d.v.s.

---

<sup>24</sup> U.C.C, art 1, 1-203

<sup>25</sup> Calamari & Perillo, s. 458f

<sup>26</sup> Cheeseman, Business Law, s. 340

<sup>27</sup> Farnsworth, Farnsworth on contracts, s 38ff

ingås mellan parter med affärsställen<sup>28</sup> i skilda stater, vilket ska framgå av avtalet, samt att staterna är fördragsslutande. Innehar part inte affärsställe ska hans hemviststat vara avgörande.

Liksom U.C.C gäller CISG endast köp av varor, *goods*, som man kan röra på, *tangible*. För att fastställa vad den svårdefinierade termen betyder har artiklar införts som begränsar dess tillämpningsområde. I konventionens artikel 2 (d) anges att avtal beträffande försäljning av aktier, andelar, finansiella instrument och säkerheter, eller pengar inte omfattas. Konsumentköp utesluts också från konventionen.<sup>29</sup> Enligt konventionens art. 6 är bestämmelser för avtalsslut dispositiva samt ska enligt artikel 9 (2) ge vika för handelsbruk och annan sedvänja.<sup>30</sup>

---

<sup>28</sup> Affärsställe avses den plats där parten varaktigt genomför affärer vilken ofta utgörs av var organisationen är registrerad. Den plats som använts för endast förhandlingar och avtals ingående, uppfyller inte kravet på affärsställe.

<sup>29</sup> Ramberg, s. 71

<sup>30</sup> Ramberg, s. 132



## 3 Principer för avtalsslut

### 3.1 Löftes- och kontraktsprincipen

Enligt löftesprincipen, som är en de två huvudprinciperna för avtalsslut, kan anbudet inte återkallas med laga kraft efter det att anbudstagaren tagit del av anbudet. Under acceptfristen är därför anbudsgivaren ensidigt bunden av sitt anbud. En accept som framkommer efter acceptfristens utgång är att anse som nytt anbud. Löftesprincipens huvudargument är att anbudstagarens ska ha rätt att begrunda huruvida han ska anta anbudet eller inte utan risk för att det tas tillbaka, vilket ger uttryck för lojalitet parterna emellan.<sup>31</sup> Tyskland och de nordiska länderna är exempel vars rättssystem bygger på löftesprincipen.

Amerikanska rättssystemet och andra *common law*-baserade system tillämpar kontraktsprincipen. Inom *common law* har det bedömts som viktigt att undvika ensidig bundenhet i ett tilltänt ömsesidigt förpliktande avtal. Utvecklingen i amerikansk avtalsrätt har följt *common law* med dess lära om gemensam partsbindning och tillämpat kontraktsprincipen. Enligt principen kan anbudet återkallas fram till dess att adressaten har lämnat en accept.<sup>32</sup> Parterna binds härigenom inte vid olika tillfällen, som vid tillämpandet av löftesprincipen, utan samtidigt när anbudstagaren lämnat sin accept. Därmed undviks en haltande bundenhet. Principen vilar på uppfattningen att en person inte ska kunna binda sig ensidigt.<sup>33</sup> Den praktiska fördelen med kontraktsprincipen utgörs av att den motverkar den spekulationsmöjlighet som den obundne parten annars får på den bundne partens bekostnad.<sup>34</sup>

Reglerna i CISG II behandlar ingående av köpeavtal enligt kontraktsprincipen och medför samtidigt inträdande bundenhet. Konsekvensen för företag, i länder med löftesprincipen, som sluter avtal med t.ex. en säljare i ett land som godkänt CISG, inklusive part II, är att de kan bli tvungna att tillämpa kontraktsprincipen istället för löftesprincipen.

### 3.2 Läran om consideration

Den amerikanska kontraktsprincipen bygger på *The doctrine of consideration*. Istället för att vänta tills anbudstagaren accepterat anbudet i sin helhet kan bundenhet uppnås genom att motparten avger en symbolisk summa som motprestation, vilket ger upphov till bundenhet för båda

---

<sup>31</sup> Ramberg & Hultmark, s. 85

<sup>32</sup> U.C.C. 2-205 möjliggör en annan lösning, firm offers, se avsnitt 6.2.1

<sup>33</sup> Adlercreutz I, s. 313

<sup>34</sup> Ramberg, s. 132

parterna.<sup>35</sup> Läran om *consideration* är väl inarbetad i den amerikanska avtalsrätten. Huvudregeln är att ett avtal måste ha stöd av *consideration* för att kunna binda parterna och vara giltigt. Läran kan ses som klistret som binder parterna till avtalet. *Consideration* är något av juridiskt värde, vilket kan bestå av pengar, egendom, eller liknande. Har inte avtalet stöd av *consideration* är det inte verkställbart.<sup>36</sup> Undantag finns i form av optionsavtal som kan bli bindande trots att ingen *consideration* stödjer löftet.<sup>37</sup>

Restatement Second ger ingen definition av *consideration* utan i § 75 anger i stället att en *consideration* ska bestå av antingen en prestation eller ett motlöfte som måste vara framförhandlat, *bargained for in exchange*. Kravet på *bargained for* är uppfyllt om det är något som löftesgivaren önskar i utbyte mot sitt löfte, och som är lämnat i utbyte mot det.<sup>38</sup> Det är dock svårt att exakt fastställa vad *consideration* innebär.

I kommentarerna till ovanstående paragraf anges att löftet och dess *consideration* ska ha samma avsikt, d.v.s. vara vidtagna av samma anledning, för att det ska anses vara framförhandlat. Med detta menas att "the consideration both be "sought by the promisor in exchange for his promise" and be "given by the promisee in exchange for his promise". Tillämpligt är att en part har för avsikt att framkalla den andra partens svar och av detta bli påverkat samt att anbudstagaren handlar på grund av löftet.<sup>39</sup>

Avtal då parterna utbyter löften, d.v.s. då löftesgivaren får ett mottlöfte av löftestagaren som *consideration*, kallas bilaterala avtal, på grund av att två löften lämnas. Om exempelvis den ena parten lovar att betala en vara som ska levereras vid ett senare tillfälle så utgörs dess *consideration* av motlöftet att leverera varan. Motlöftet kan antingen göras uttryckligen eller indirekt.<sup>40</sup> Den andra avtalsformen är unilaterala avtal där löftestagande part utför någonting som en motprestation som är *consideration* för avtalet.<sup>41</sup> Motprestationen kan också vara att *inte* utföra något. Ett exempel på ett unilateralt avtal är, enligt Farnsworth att en säljare levererar äpplen i utbyte mot ett löfte om att i framtiden få betalt av köparen. Att avtalet kallas för unilateralt beror på att endast ena parten har utfört något.<sup>42</sup>

*Consideration* uttrycks i många former. En *consideration* kan bestå av i det närmaste vad som helst som kan mottas i utbyte av ett löfte och en *consideration* kan lämnas i utbyte mot fler än ett löfte.<sup>43</sup> Vanligaste formen är betalning av pengar eller annan egendom samt tjänster. Mindre vanligt är

---

<sup>35</sup> Ramberg & Hultmark, s. 85

<sup>36</sup> Cheeseman, s. 193

<sup>37</sup> Se avsnitt 6.2.1

<sup>38</sup> Clark, s. 154

<sup>39</sup> Farnsworth, Farnsworth on Contracts, s. 72

<sup>40</sup> Farnsworth, Farnsworth on Contracts, s. 64f

<sup>41</sup> Cheeseman, s. 193f

<sup>42</sup> Farnsworth, Farnsworth on contracts, s. 65

<sup>43</sup> Farnsworth, Farnsworth on contracts, s. 64

förbud att erhålla en juridisk rättighet, t.ex. inte inkassera en skuld, även om det utgör en fullt giltig consideration. Problemet som uppstår när denna typ av *considerations* används är huruvida förbudet är framförhandlat, *bargained for*, eller inte. Lättare är det att avgöra om det finns ett bekräftat svar som *consideration*. Anledningen är att det är svårare att fastställa med säkerhet att ett förbud frammanats av ett löfte i förhållandet till ett bekräftande svar. Problemet är karaktäristiskt för unilaterala avtal.<sup>44</sup>

En *consideration* behöver inte bestå av pengar utan kan som framgått utgöras av en prestation som löftestagaren ska utföra.<sup>45</sup> Något väldigt litet, utan direkt värde, kan utgöra en giltig consideration, så länge det är framförhandlat. Restatement second tar avstånd från värderande ord som tillräcklig, adekvat och värdefull. Brist på ekonomisk adekvans, dvs. att *consideration* inte är ekonomiskt likvärdig med löftet, hindrar inte en framförhandlad *consideration* från att vara giltig och fenomenet prövas inte av domstolarna. Syftet är att avtalsfrihet ska gälla och en för stor inskränkning i denna skulle göras om avsaknad av ekonomisk adekvans befriade part från en dålig affär.<sup>46</sup> Två frågor som en domstol tar hjälp av vid bedömningen är av vilken anledning löftesgivaren gav löftet och på vilka grunder löftesmottagaren gav consideration till löftesgivaren.<sup>47</sup> Nordenvik framhåller att domstolar har möjlighet vägra verkställande av avtalet om den consideration som har lämnats är så oskäligen att den *shocks the conscience of the court*. I sin bedömning beaktar domstolen det rimliga värdet av den sak eller den service som erbjuds, värdet av motprestationen samt parternas relation samt liknande omständigheter.<sup>48</sup>

### 3.2.1 Unconscionability

Skulle en domstol anse ett avtal, helt eller delvis, otillåtet eller orimligt, *unconscionable*, ger U.C.C. den en befogenhet att inte verkställa avtalet.<sup>49</sup> Två typer av klausuler intresserar domstolen, de som är orimligt fördelaktiga för en part och de som saknar substans. Föreligger någotdera ska förhör med parterna hållas, där parterna får tillfälle att lägga fram fördelaktiga bevis.<sup>50</sup> Den part som åberopar *unconscionability* har också bevisbördan.<sup>51</sup> Anser domstolen även efter förhöret att avtalet är *unconscionable* kan tre åtgärder vidtas. Domstolen kan neka verkställande av kontraktet, verkställa de delar som de anser vara rättvisa eller begränsa avtalet så att endast de villkor som är *unconscionable* begränsas för att undvika ett orättvist resultat.<sup>52</sup> Den kan också tillåta part att lägga till villkor

---

<sup>44</sup> Farnsworth, s. 90

<sup>45</sup> Farnsworth, s. 43

<sup>46</sup> Calamari & Perillo, s. 173

<sup>47</sup> Corbin, s. 171

<sup>48</sup> Cheeseman, s. 195

<sup>49</sup> U.C.C § 2-302 (1), U.C.C 2a-108

<sup>50</sup> U.C.C § 2-302 (2)

<sup>51</sup> Farnsworth, s. 498

<sup>52</sup> Calamari, Perillo, s.365

som genom tillägg gör att avtalet inte blir unconscionable.<sup>53</sup> Den vanligaste utgången är att domstolen åsidosätter villkoret eller begränsar dess tillämplighet.<sup>54</sup> Även om Principens användningsområde begränsats till U.C.C. och artikel 2-situationer appliceras den, genom analogi, på andra typer av avtal.<sup>55</sup> Domstolarnas möjlighet att begränsa ett avtals tillämplighet får följden att avtalsfriheten i USA inte kan ses som absolut.

*"This section intended to make it possible for the courts to police explicitly against the contracts or clauses which they find to be unconscionable. In the past such policing has been accomplished by adverse construction of language, by manipulation of the rules of offer and acceptance or by determinations that the clause is contrary to public policy or to the dominant purpose of the contract."*<sup>56</sup>

U.C.C. § 2-302<sup>57</sup> aktualiseras när part utnyttjar sin dominerande ställning eller när avtalsvillkoren är orättvisa.<sup>58</sup> Konsumenterna ges genom principen ett större juridiskt skydd i förhållande till näringsidkare. Anledningen är att näringsidkare förväntas kunna tillvarata sina intressen bättre än konsumenterna.<sup>59</sup>

Artikeln i U.C.C har beskrivits som den mest värdefulla i hela kodifikationen.

Det finns dock ingen definition som preciserar vad *unconscionable* innebär. Detta anser Farnsworth vara både en styrka och en svaghet. Genom att §2-302 endast ger en generell förklaring av termens innebörd, ger den läsaren en förståelse att *"basic test is whether, in the light of the general commercial background and the commercial needs of the particular trade or case, the clauses involved are so one-sided as to be unconscionable under circumstances existing at the time of making the contract."*<sup>60</sup>

Restatement Second innehåller en sektion som reglerar *unconscionability*, enligt U.C.C:s mönster. Skillnaden mellan Restatement of contracts och principen i U.C.C. är att den föregående kan appliceras på avtal generellt medan § 2-302 kan tillämpas på endast *transactions in goods*-avtal.<sup>61</sup>

### 3.2.2 Vad händer om löftet inte är

---

<sup>53</sup> Farnsworth, s. 499

<sup>54</sup> Calamari, Perillo, s. 372

<sup>55</sup> Calamari, Perillo, s. 370

<sup>56</sup> Kommentaren till U.C.C §2-302

<sup>57</sup> The basic test is whether, in the light of the general commercial background and the commercial needs of the particular trade or case, the clauses involved are so one-sided as to be unconscionable under the circumstances existing at the time of the making of the contract"

Kommentar 1, U.C.C § 2-302

<sup>58</sup> Cheeseman, s. 341f

<sup>59</sup> Farnsworth, s. 313f

<sup>60</sup> Kommentaren till U.C.C §2-302

<sup>61</sup> Farnsworth, s. 497

## framförhandlat?

För att ett löfte ska vara bindande måste det vara framförhandlat samt ha stöd av *consideration*. *Consideration* kan som nämnts ovan bestå av ett motlöfte eller en prestation. Uppfylls inte kraven är inte löftet verkställbart.

### 3.2.2.1 Löften om gåvor

Gåvolöften är den främsta typen av löften inom amerikansk rätt som inte är bindande på grund av avsaknaden av ett förhandlingsskede, *bargained-for exchange*.<sup>62</sup> Löftesgivaren har, utan att få någon *consideration* av motparten, lämnat ett löfte.<sup>63</sup> För att transformera gåvolöftet till ett bindande avtal måste gåvotagaren utföra någonting i utbyte mot gåvan. Är detta fallet kan avsaknad av *consideration* inte åberopas. Avsaknaden kan endast åberopas gentemot avtal som ska verkställas och inte mot dem som redan har fullgjorts, vilket medför att man inte kan ta tillbaka den gåva som redan är bortgiven. Anledningen till att gåvogivaren kan återta ett löfte om en gåva men inte gåvan i sig beror på att gåvotagarens besittningsrätt till gåvan regleras av avtalsrätten medan gåvan skyddas av sakrätten, *property law*.<sup>64</sup>

### 3.2.2.2 Past Consideration

Nordevik framhåller i sin uppsats att ett löfte som baseras på en parts tidigare handling eller prestation saknar *consideration*. I och med att handlingen eller prestationen redan är utförd kan den inte vara framförhandlad av parterna. Det kan därför inte utgöra *consideration*. Fenomenet kallas för *past consideration*.

Som exempel på situationen tar Farnsworth upp fallet då en arbetsgivare utlovar en guldklocka i pensionspresent till f.d. anställd. Den anställdes arbete som han utfört tidigare kan inte utgöra *consideration* för det löfte om guldklockan som arbetsgivaren gett, vilket gör att löftet inte kan verkställas.<sup>65</sup> Farnsworth framhåller att, även om ena parten utgett ett löfte samt den andre har utfört ett arbete, är det inte framförhandlat mellan parterna.<sup>66</sup>

För att fortsätta använda Farnsworths ovannämnda exempel, kan arbetstagaren utlova en framtida prestation t.ex. arbeta kvar för arbetstagaren för en tid eller lova att inte arbeta för någon annan efter sin pensionering. Löftet innebär, enligt Farnsworth, en ny och därmed giltig *consideration* för löftet om guldklockan.<sup>67</sup>

---

<sup>62</sup> Farnsworth, s. 46

<sup>63</sup> Nordenvik, s. 23

<sup>64</sup> Gåvotagarens besittningsrätt till gåvan tillhör the law of property och inte avtalsrätten. Farnsworth, Farnsworth on contracts, s. 70f

<sup>65</sup> Farnsworth, s. 50

<sup>66</sup> Farnsworth, s. 50

<sup>67</sup> Farnsworth, s. 51, Nordenvik, s. 24f

### 3.2.2.3 Preexisting Duty

Ett löfte där personen i fråga lovar att utföra eller prestera något som sedan tidigare åvilar honom kan inte ha stöd av *consideration*. Skyldigheten att prestera kan ha grund antingen i lag eller i ett kontrakt. Detta kallas för *preexisting duty*, tidigare åligganden.<sup>68</sup>

Cheeseman ger exemplet på en hotellkedja som anlitar en byggnadsfirma. Det ursprungliga priset för bygget skulle vara 10 miljoner dollar. Halvvägs genom arbetet anser byggnadsfirman att de har undervärderat byggets pris och kräver ytterligare 2 miljoner dollar för att avsluta arbetet, vilket hotellfirman accepterar. På grund av att byggnadsfirman var bunden till ett *preexisting duty* att slutföra bygget för 10 miljoner dollar innan det nya avtalet slöts, har hotellfirman möjlighet att återfå sina 2 miljoner dollar.<sup>69</sup> Här försöker en part utnyttja den andre partens underlägsenhet, genom att hota med att inte slutföra arbetet för att därigenom tillförsäkra sig fördelar. Avtal som detta anses otillbörliga och verkställs inte av domstolarna. Syftet med regeln är att part inte ska ges möjlighet att använda sig av tomma löften för att skaffa sig fördelar från den andre parten eller missbruka ett förhandlingsläge.

Nordenvik framhåller att regeln kan ställa till problem när parterna till ett avtal ska modifiera avtalsvillkoren i ett redan existerande avtal. Avtalsparter kan självmant ändra avtalsvillkoren, men för att undvika problemen med regeln om tidigare åliggande, måste en ny *consideration* ges för avtalets förändringar. Annars måste parterna avsluta det första avtalet för att sedan skapa ett nytt.<sup>70</sup> Vill parterna till exempel ändra den avtalade köpesumman, måste de avsluta det första avtalet för att sedan skapa ett nytt.<sup>71</sup>

I U.C.C. reglerar § 2-209 förändring av avtal. Där anges att överenskommelser om förändringar i ett avtal inte kräver *consideration* för att vara bindande så länge förändringen sker, enligt kommentarerna till U.C.C., i enlighet med *good faith* samt har ett legitimt och kommersiellt syfte.<sup>72</sup>

Även om *preexisting duty*-regeln i de flesta fall efterföljs har den varit föremål för debatt. Många domstolar har med påhittighet lyckats kringgå regeln och utvecklat undantag, vilket visar att man inte anser regeln vara rimlig. Domstolen gör undantag bland annat då parterna gör ändringar i avtalet, vilket ses som att parterna avslutat det ena avtalet och sedan ingått ett nytt.<sup>73</sup> Ett annat undantag är om parterna ändrar avtalsvillkoren på grund av oförutsedda omständigheter.<sup>74</sup>

---

<sup>68</sup> Cheeseman, s. 200

<sup>69</sup> Cheeseman, s. 200

<sup>70</sup> Cheeseman, s. 200

<sup>71</sup> Se avsnittet "Kritik mot läran om *consideration*".

<sup>72</sup> Burton, Eisenberg, s.43f

<sup>73</sup> Calamari, Perillo, s. 184

<sup>74</sup> Calamari, Perillo, s. 185

Regeln är idag under utveckling och omformulering. I sitt ursprungsland England har den tagits bort.<sup>75</sup>

#### 3.2.2.4 Action not taken in response

” Even if the promisee takes some action subsequent to the promise and even if the promisor sought that action in exchange for his promise, that action is not bargained for unless it is given by the promisee in exchange for the promise. In other words, just as the promisor’s purpose must be to induce an exchange, so the promisee’s purpose must be to take advantage of the purposed exchange.” Innebörden är att en handling som part utfört utan att känna till löftet uppfyller inte de kraven och kan inte verkställas.<sup>76</sup>

Ett par exempel på situationen tas upp av Farnsworth. Ett av dem gestaltar moterbjudanden, s.k. *cross offers*. Två parter avger löften med exakt samma avtalsvillkor som förbigår varandra. Även om parternas intention är att få ett motlöfte i gengäld av sitt eget löfte, har inget av de avgivna löfterna frammanat det andra och resulterar i att löfterna inte är framförhandlade.<sup>77</sup> Farnsworth framhåller att regelns praktiska aspekt är att löftestagaren inte ska bli bunden av ett löfte han inte kände till genom att han utför en handling som önskas av löftesgivaren, *sought by the promisor*, men som löftestagaren inte var medveten om.<sup>78</sup>

#### 3.2.2.5 Unsolicited Action

*Unsolicited action*, icke begärd handling, är en utförd handling som inte är begärd av löftesgivaren. En löftesgivare kan avge ett gåvolöfte eller begära en prestation eller motlöfte i gengäld. Om handlingen inte framförhandlats av parterna kan den inte ses som en *consideration*. När en löftesgivare avger ett löfte om gåva är detta som tidigare nämnts inte verkställbart. För att ett löfte ska ge bindande verkan får inte den handling som ska utgöra *consideration* skilja sig från den löftesgivaren önskade. Skulle löftestagarens handling skilja sig från den som önskas av löftesgivaren kan den inte utgöra *consideration* vilket gör att löftet inte blir verkställbart.<sup>79</sup>

#### 3.2.2.6 Nominal Consideration and pretense of a bargain

När motprestationens belopp blir för lågt kallas det för en *nominal consideration*. Teorin har också kommit att kallas för *the peppercorn theory*

---

<sup>75</sup> Calamari, Perillo, s. 183

<sup>76</sup> Farnsworth, s. 64

<sup>77</sup> Farnsworth, s. 64.

<sup>78</sup> Farnsworth, Farnsworth on contracts, s. 95

<sup>79</sup> Farnsworth, s. 59, Nordenvik, s. 25

*of consideration*.<sup>80</sup> Domstolarna vill inte bedöma värdet av en *consideration* så länge den är framförhandlad eftersom *considerationens* ekonomiska tillräcklighet inte ska ha någon betydelse

Att motprestationens värde är begränsat kan tyda på att en framförhandlad *consideration* saknas och prestationen fungerar då istället som en formalitet eller *pretense-bargain*.<sup>81</sup> En sådan *consideration* uppfyller inte de *exchange*-rekvisit som anges i Restatement second § 71 och gör att löftet inte blir verkställbart.

Som exempel på en *nominal consideration* tar Farnsworth upp ett löfte om att sälja sitt hus, där köparen i utbyte ger säljaren en dollar som *consideration*. Obalansen kan användas för att påvisa säljarens bristfälliga avsikt att ingå det avtal som uppkommer, vilket kan innebära att det endast rör sig om en skenhandling som inte är verkställbar. Hade den här typen av *consideration* varit giltig skulle hela *considerationsläran* undermineras.<sup>82</sup>

*Nominal consideration* och *pretense of a bargain* ska skiljas från de fall då det föreligger ett löfte som innehåller någon form av förhandling. Det svåra här är att veta om det verkligen skett ett sådant utbyte som krävs för att löftet ska kunna verkställas. Har löftesgivaren inte lidit en förlust utan endast framställt det så, och löftestagaren varken kände till eller borde ha känt till det, ska löftet verkställas enligt objektivitetsteorin. Var parterna däremot medvetna om att löftesgivaren inte lidit någon förlust är verkställighet inte möjlig.<sup>83</sup>

### 3.2.2.7 Termination Clauses

Nordenvik framhåller att avtalsvillkor som tillåter en part att själv välja om han vill fullborda sina skyldigheter eller inte kan leda till att avtalet inte blir bindande på grund av att det saknar *consideration*. Löftet ses som ett löfte utan innehåll, *illusory*, eftersom parten har möjlighet att frånträda sina skyldigheter och inte fullfölja avtalet.<sup>84</sup> Har löftet har en så kallad uppsägningsperiod kan löftet däremot vara att betrakta som en giltig *consideration* genom att parten bundit sig till att prestera i alla fall under uppsägningstiden.<sup>85</sup>

### 3.2.2.8 Illusory Promises

Ett *illusory promise* är ett motlöfte som egentligen inte ålägger löftesgivaren någon skyldighet över huvudtaget, det har ingen substans. Trots att löftet är framförhandlat kan det inte utgöra *consideration* för det ursprungliga löftet

---

<sup>80</sup> Farnsworth, s. 66.

<sup>81</sup> Kommentaren (d) till Restatement Second, § 79.

<sup>82</sup> Farnsworth, Farnsworth on contracts, s. 100

<sup>83</sup> Calamari & Perillo, s. 179f.

<sup>84</sup> Farnsworth, s. 77

<sup>85</sup> Farnsworth, Farnsworth on contracts, s. 113



och överenskommelsen blir därmed inte heller verkställbar. Ett innehållslöst löfte kan bli bindande om löftesgivarens prestation är beroende av omständigheter som han inte kan råda över.<sup>86</sup> Är avtalet däremot sådant att part kan prestera i den mån han vill är det ett *illusory promise* som inte verkställs av en domstol. Samma resultat bli det om avtalet är villkorat av något som en av parterna kontrollerar fullt ut.<sup>87</sup>

Farnsworth ger ett exempel på situationen. ”...a buyer promised only to buy at the coal that it would want to purchase”, in return for the seller’s promise to sell all that the buyer ordered, the court relieved the seller from the bargain, holding that its promise was not supported by consideration since the buyer would not be liable on its return promise even if it ordered no goods. It was a promise, as the court characterized it, “to buy if pleased, when it pleased, to buy if it thought it advantageous, to buy much, little or not at all, as it thought best.” The buyer was not bound because the buyer’s promise was illusory.<sup>88</sup>

Domstolarnas inställning till *illusory promise* har förändrats då de hellre verkställer än avvisar ett löfte. Om parterna haft en tydlig avsikt att göra löftet bindande kan domstolen genom att tolka löftet i ljuset av *good faith* och *duty of reasonable efforts* verkställa löftet som annars vore innehållslöst.<sup>89</sup>

### 3.2.3 Avtal som inte kräver consideration

#### 3.2.3.1 Moral obligations

Ett undantag från huvudregeln att *past consideration* inte utgör en giltig *consideration*, är de fall där motprestationen utgjort en moralisk skyldighet, *moral obligation*, t.ex. att betala en preskriberad skuld. Genom att handlingen grundar sig på det nya löftet istället för den föreliggande skulden, omfattar återbetalningen det belopp som det nya löftet gäller. Detta medför att det bara är det nya löftet som kan verkställas.<sup>90</sup> ”The common thread among these cases is that the exchange of values, even though in some of the cases the exchange is not bargained for for in exchange for the promise that is enforced.”<sup>91</sup>

I Restatement Second anges en typ av avtal som kan verkställas med *moral obligations* som ersättning för *consideration*.<sup>92</sup> Nordenvik påpekar att det är då ett löfte lämnats i utbyte mot en fördel som löftesgivaren tidigare erhållit och är bindande i den mån det är nödvändigt för att förhindra orättvisa. I övrigt är det inte klart definierat vilka typer av avtal som är verkställbara.

---

<sup>86</sup> Nordenvik, s. 26f

<sup>87</sup> Farnsworth, Farnsworth on contracts, s. 108

<sup>88</sup> Farnsworth, Farnsworth on contracts, s. 108

<sup>89</sup> Farnsworth, s. 72-76, Nordenvik, s. 26f

<sup>90</sup> Farnsworth, s. 52 f.

<sup>91</sup> Calamari, Perillo, s. 224

<sup>92</sup> Restatement Second, § 86 (c)

### 3.2.3.2 Promissory Estoppel

Nordenvik framhåller att i situationer då den ena avtalsparten avgett ett löfte som den andre förlitat sig på kan ett ansvar grundat på *promissory estoppel* aktualiseras. Regeln har utvecklats från att vara ett substitut för *consideration* till ett sätt att inte bara verkställa avtal som på grund av avsaknaden av *consideration* inte varit bindande utan även de som inte kunnat verkställas av andra orsaker.<sup>93</sup>

Restatement Second § 90 har utvecklat tillämpningen av *Promissory estoppel* och kan ses som ett sätt att "lappa ihop" trasiga löften som saknar *consideration*. I artikeln anges: "A promise which the promisor should reasonably expect to induce action or forbearance of a definite and substantial character on the part of the promisee and which does induce such action or forbearance is binding if injustice can be avoided only by the enforcement of the promise."

För att bestämmelsen i Restatement Second ska kunna tillämpas ska en rad kriterier vara uppfyllda. "First, a promise is necessary to create promissory estoppel. Thus a statement of intent to take future action is not sufficient, nor is a precatory remark. Similarly, an estimate is not generally sufficient. The content of the promise must be clear. Second, the promise must be one which the promisor should reasonably anticipate will lead the expectations of the promisee. In addition, the promisee must be reasonably relying on the promise."<sup>94</sup>

En bransch där *promissory estoppel* används är byggbranschen, i situationer där entreprenörer grundat sina bud på kostnadsförslag från underleverantörer som sedan inte levtt upp till dem.<sup>95</sup> Även inom arbetsrätten har *promissory estoppel* åberopats i tvister mellan arbetsgivare och potentiella arbetstagare. En arbetsgivare som lovar sin anställda att betala honom 5000 kronor i månaden i pension, kan inte på grund av att löftet saknar *consideration* undslippa att betala summan. Farnsworth framhåller att de flesta domstolar verkställer ett sådant löfte då arbetstagaren förlitat sig på löftet och handlat därefter.<sup>96</sup>

### 3.2.4 Kritik mot läran om consideration

Kritik mot läran om *consideration* har riktats från många håll och har till största delen utgjorts av lärans brist på utveckling i takt med samhällets skiftande behov. *The English Law Revision Commission* föreslog att läran skulle slopas men Parlamentet har inte följt rekommendationen. Även om lärans teoretiska roll har en viktig funktion har dess praktiska roll blivit allt

---

<sup>93</sup> Calamari, Perillo, s. 224

<sup>94</sup> Calamari, Perillo, s. 249f

<sup>95</sup> Cheeseman, s. 188f

<sup>96</sup> Farnsworth, Farnsworth on contracts, s. 134, Nordenvik, s. 28

mindre, bland annat eftersom rekvisiten kan uppfyllas av de flesta kommersiella avtal. Lärans praktiska användningsområde är dock enligt Farnsworth att fastslå vissa löften som icke bindande samt för att kunna vägra verkställighet antingen på grund av att det saknas ett utbyte eller att utbytet inte varit framförhandlat.<sup>97</sup>

Både Restatement second och U.C.C genom artikel 2 har för löften som saknar *consideration* infört substitut för att kunna verkställa dessa. I Restatement second är det *charitable subscriptions*<sup>98</sup> och i U.C.C finns en regel för förändringar av avtal<sup>99</sup>

Ett argument för modernisering är att läran om *consideration* tillämpats på områden som den från början inte varit avsedd att användas på.<sup>100</sup> Domstolar har genom åren utvecklat metoder för att kringgå den stränga läran om *consideration*. Uppfinningsrikedomen tyder på att regelverket innehåller brister. Att använda ett verktyg till något det inte är ämnat för gör det bristfälligt och uppmuntrar inte till att använda ett mer passande verktyg. Med detta menar jag att istället för att kringgå läran om *consideration* med diverse metoder borde man reformera eller kanske till och med frånga den.

Enligt Ulyatt har tre tekniker utvecklats av domstolarna för att undvika kravet på *consideration* gällande ändringar i avtal. 1. *Inventing fresh consideration*, 2. *Rescission*, 3. *Changed circumstances*. Jag ska kortfattat redogöra för dessa.

1. Det vanligaste sättet att kringgå kravet på *consideration* är genom att uppfinna nya handlingar eller löften som kan utgöra giltig *consideration*. Även om detta sätt uppfyller vad lagen kräver av en *consideration* så underminerar det och omformar det vad parterna förhandlat om från början.<sup>101</sup>

2. Ett annat sätt är att annullera det befintliga avtalet för att sedan skapa ett nytt. Avtalets tillbakadragande är verkställbart då det har stöd av *consideration* genom löftet att överge de skyldigheter som parterna hade enligt det förra avtalet. Det ursprungliga avtalets *consideration* används sedan till det nya, vilket innebär att istället för att förändra det befintliga avtalet så avslutar parterna det första för att ingå ett nytt.<sup>102</sup>

3. Det tredje sättet används då omständigheter har förändrats och påverkat avtalet. I stället för att en *preexisting duty*-situation ska uppstå ökar man värdet av det lovade i förhållande till det ursprungliga löftet. Ett exempel är

---

<sup>97</sup> Farnsworth, s. 46.

<sup>98</sup> Restatement second § 90 (2)

<sup>99</sup> U.C.C § 2-209 (1) "*rejecting the requirement of a consideration for modifications to contracts covered by UCC Article 2.*"

<sup>100</sup> Calamari & Perillo, s. 219

<sup>101</sup> Ulyatt, Craig, s. 896f

<sup>102</sup> Ulyatt, Craig, s. 897f

då 19 soldater av 36 vars löfte att fortsätta strida utgjorde *consideration*, för arbetsgivarens löfte att öka deras lön för uppdraget.<sup>103</sup>

Craig Ulyatt fortsätter sin artikel, med att föreslå en rad exempel på hur man skulle kunna reformera den kritiserade läran om ändring av avtalsvillkor istället för att hitta vägar som kringgår den. En av de möjligheter som har nämnts är att i all större utsträckning använda sig av läran om *promissory estoppel*<sup>104</sup>, dvs. för att binda part till nya avtalsvillkor när den andra parten förlitat sig på dessa. Att inte införliva sådana avtal skulle vara orimligt, *unconscionable*. *Promissory estoppel* kan dock inte användas till att verkställa alla avtal som saknar *consideration* utan endast de fall det skulle vara orimligt att låta löftesgivaren gå fri från avtalet.<sup>105</sup>

Enligt Ulyatt ska ett avtalsvillkor kunna förändras genom parternas frivilliga överenskommelse utan att behöva ha stöd av *consideration* för att vara bindande.<sup>106</sup>

Nordenvik framhåller att det är erkänt att varje avtal ska genomsyras av lojalitet, *good faith*, i både utförande och verkställande. Löftesgivarens godtyckliga vilja fastslår behovet av en *consideration* och genom ett motlöfte eller en motprestation påvisar part att han har för avsikt att utföra vad som enligt avtalet åligger honom. Handlingarna kan ses som en representation av den verkliga viljan ett ingå ett avtal. Inom områden som reglerar löften krävs det i vissa fall ingen *consideration* utan det är tillräckligt att det sker i enlighet med *good faith*.<sup>107</sup>

Några fördelar kan dock utläsas av läran om *consideration*. För det första kan *consideration* ses som ett kvitto för avtalets villkor, för det andra främjar den lojaliteten mellan parterna och för det tredje utgör den ett bevis för att parterna verkligen förhandlat sig fram till sitt avtal

CISG har med framgång lyckats ta fram regler för avtalsslut som inte är i behov av *consideration* för att vara bindande. Ett avtals bindande verkan ska inte enligt CISG vara avhängigt om det finns tillräckliga skäl att verkställa avtalet eller inte. Istället ska partsavsikten vara avgörande.

Huvudregeln i CISG artikel 16 att ett anbud kan återkallas fram till dess att anbudstagaren avsänt accepten är en regel som har sitt ursprung i kontraktsprincipen. Två undantag från regeln finns i artikel 16 (2). Det första är att anbudet inte kan återkallas om det i anbudet finns en bestämd acceptfrist eller det på annat sätt framgår att anbudet är oåterkalleligt. Det andra är att anbudsgivaren bli bunden till anbudet om anbudstagaren hade befogad anledning att förlita sig på att det inte kunde återkallas och på grund av detta vidtog åtgärder med anbudet som grund. Reglerna är en

---

<sup>103</sup> Ulyatt, Craig, s. 898

<sup>104</sup> Se avsnitt 4.4.2.2

<sup>105</sup> Ulyatt, Craig, s. 904ff

<sup>106</sup> Ulyatt, Craig, s. 910

<sup>107</sup> Se avsnitten 5.3.2.2 samt 5.3.2.7 om Preexisting duty och Illusory promises

kompromiss av *common law*: s kontraktprincip och den kontinentaleuropeiska löftesprincipen, vilka fungerar utan ett krav på *consideration*.<sup>108</sup>

Professor Val D. Ricks avslutar sin artikel *Sophisticated Doctrine of Consideration*<sup>109</sup>, i vilken han redogör för utvecklingen av läran om *consideration* från 1700-talet fram tills idag, med detta stycke:

*”Thus consideration is not now and probably never was the gatekeeper to contractual liability. The legacy left us by sixteenth century justice is the lesson that those who deal with the consideration doctrine must know its limitations, and must continue asking which promises should be actionable and which should not, and not let the consideration and exchange doctrine get in the way. Given that consideration is not the gatekeeper, there is no reason to overrule it now, but we should identify its proper place: it is one sufficient, but not necessary, ground for an action or promise. It is not only ground nor has it ever been. Numerous others have existed and will continue to develop. No consideration should bar that progress.”*<sup>110</sup>

---

<sup>108</sup> Nordenvik, s. 30

<sup>109</sup> Ricks, Val D., *The Sophisticated Doctrine of Consideration*, 511. 9 *Geo. Mason L. Rev.* 99 (2000-2001)

<sup>110</sup> Ricks, Val D, s. 143

## 4 Avtalslut

Avtal är en frivillig överenskommelse mellan avtalsparterna. *Hur* ett avtal uppstår varierar stort från fall till fall. Det kan involvera förhandlingar runt ett bord, över en lunch, genom utbyte av brev, e-mail osv. Oavsett tillvägagångssättet analyseras processen oftast i två steg. Första steget är anbudet, som erläggs av anbudsgivaren vilket besvaras av anbudstagarens accept. Amerikansk rätt följer anbud-accept-modellen. Modellen är inte originell för den amerikanska avtalsrätten utan förekommer i nästan alla rättsystem, om än något modifierad. Samtycke till anbudet samt klart bestämda avtalsvillkor måste finnas, annars uppstår inget avtal.

CISG använder sig också av anbud-accept-modellen och även om dess regler främst ska tillämpas på anbud och accept kan även andra former av avtalsingående aktualiseras. I praktiken kan det enligt Ramberg vara svårt att i en ström av meddelandet mellan parterna urskilja vilket som ska utgöra bindande anbud och bindande accept.<sup>111</sup>

### 4.1 Kriterier för uppkomsten av ett avtal

För identifiering av om det samtycke som ska föreligga mellan två parter finns används inom *common law* en objektiv teori, *the objective theory of assent*, som fokuserar på vad som sagts och gjorts, med andra ord parternas handlingar.<sup>112</sup> För att ett avtal ska ha kommit till stånd ska två rekvisit vara uppfyllda. Det ena är att det hos parterna ska finnas en ömsesidig vilja att binda sig, *mutual assent*<sup>113</sup> och det andra rekvisitet är att avtalsvillkoren ska vara tillräckligt tydliga och bestämda för att avtalet ska kunna verkställas och fastställas i enlighet med Restatement Second § 33 (3).<sup>114</sup>

Ett avtal som överensstämmer med Restatement Seconds definition består av ett eller flera löften eller en prestation som lagen igenkännt av lagen som en skyldighet.<sup>115</sup> U.C.C:s definition av ett avtal, *contract*, är skilt från överenskommelse, *agreement*, och utgör den skyldighet som enligt lag uppstår genom parternas överenskommelse ”...as determined by the *Uniform Commercial Code as supplemented by any other applicable laws*.”<sup>116</sup>

---

<sup>111</sup> Ramberg, s. 132f

<sup>112</sup> Calamari & Perillo, s. 28

<sup>113</sup> Restatement Second § 17

<sup>114</sup> Nordenvik, s. 36

<sup>115</sup> Restatement Second § 1: ”A contract is a promise or a set of promises for breach of which the law gives a remedy, or the performance of which the law in some way recognizes as a duty”

<sup>116</sup> U.C.C, § 1-201

## 4.2 Anbud

Ett anbud är ett villkorat löfte att utföra, prestera eller avstå från något specifikt i framtiden, om anbudstagaren accepterar budet. I Restatement Second 24 § anges att anbudet är en viljeförklaring att ingå ett avtal. Anbudet ska vara formulerat så att den som anbudet är riktat till, adressaten, förstår att han erbjudits att samtycka till avtalet, samt att det av samtycket följer ett avtal.<sup>117</sup> När part avgett ett anbud har han inbjudit till en acceptans av hans erbjudande och därigenom att sluta ett avtal.

Normalt finns inga formkrav för ett anbud, det kan avges i skriftligt, muntligt eller i annat utförande, då anbudet i sig inte ger upphov till någon bundenhet. Det finns inget som tvingar anbudstagaren att besvara anbudet direkt efter anbudet nått honom. Anbudet får effekt vid tidpunkten då det når sin mottagare,<sup>118</sup> vilket är förenligt med *considerations* lärans krav på *bargain of exchange* i det avseendet att om accepten stämmer överens med anbudet kan det slutgiltiga avtalet ses som framförhandlat.

För att avgöra huruvida ett anbud har avgivits görs en objektiv bedömning. Frågan uppstår oftast då det blir en tvist mellan anbudsgivare och adressat som rör huruvida anbudsgivaren hade för avsikt att avge ett anbud eller inte. Avgörande för bedömningen är om adressaten hade anledning att tro att det var ett anbud.<sup>119</sup> Skulle adressaten veta eller ha anledning att tro att anbudsgivaren inte avsåg att avge ett anbud, är inte manifestationen att se som ett anbud.<sup>120</sup>

U.C.C. definierar inte vad ett anbud är. Då rättsläget inte är specifikt reglerat i U.C.C. ska istället *common law* tillsammans med U.C.C. § 1-103 tillämpas för att utreda om ett anbud har lämnats eller inte. U.C.C. § 2-204 fastställer att ett köpeavtal kan slutas på flera olika sätt men det centrala rekviritet utgörs av parternas avsikt att sluta ett avtal.<sup>121</sup>

För att ett anbud ska föreligga enligt CISG måste anbudsgivarens avsikt att bli bunden finnas uttryckt i anbudet, vilken bedöms av en objektiv teori. Avsikten ska enligt art. 14 (1) vara tillräckligt preciserad, *sufficiently definite*, och de avgörande kriterierna finns i artikeln. Meddelande ska vara riktat till en eller flera bestämda personer, vilket anges i artikelns andra punkt.<sup>122</sup> Undantaget från kravet är då det i meddelandet klart framgår att det innehåller ett anbud som riktar sig till en krets av obestämt antal, exempelvis en annons.<sup>123</sup>

---

<sup>117</sup> Restatement (second) of contracts, § 24.

<sup>118</sup> Farnsworth, s. 124

<sup>119</sup> Farnsworth, s. 125

<sup>120</sup> Restatement (second) of contracts, § 26

<sup>121</sup> Nordenvik, s. 38

<sup>122</sup> CISG, Art. 14 (2)

<sup>123</sup> Ramberg, s. 133ff

## 4.2.1 Återkallelse av ett anbud

Det mest slagkraftiga sättet att avsluta anbudstagarens möjlighet att acceptera ett anbud är att återkalla det. Återkallelsen är en manifestation från anbudsgivarens sida att han inte vill fullfölja och ingå det erbjudna avtalet. Anbudsgivaren har rättigheten att återkalla sitt anbud fram till dess att det accepterats av adressaten. Anbudet får effekt, dvs. anbudstagaren ges möjlighet att binda anbudsgivaren, då det nått sin mottagare. Hade anbudsgivaren inte haft rätt till återkallelse skulle det dock ha uppstått en ensidig bundenhet där endast anbudsgivaren blivit bunden men inte anbudstagaren.

Rätten till återkallelse av ett anbud är en grundläggande princip inom *common law*<sup>124</sup>. Återkallelsen kan ske antingen genom ett meddelande till anbudstagaren av anbudsgivaren själv eller av tredje part<sup>125</sup> genom att han antingen gör ett direkt uttalande eller att anbudsgivaren vidtar en handling som inte är förenlig med anbudet.<sup>126</sup> Exempel på sådan handling är om anbudsgivaren säljer den erbjudna varan till annan än anbudstagaren. För att ett anbud till allmänheten ska vara giltigt återkallat ska det tas tillbaka på samma sätt som det angavs.<sup>127</sup> Återkallelsen får effekt när den är mottagen, *actually received*, av adressaten eller av dennes ombud, vilket gäller i USA:s flesta stater.<sup>128</sup>

De flesta anbud kan återkallas enligt *common law*, men för att skydda anbudstagaren har återkallelse av vissa typer av anbud förhindrats genom så kallade, *irrevocable offers*, oåterkalleliga anbud. En anbudstagare kan vara i behov av tid innan han fattar beslut om huruvida han vill acceptera eller avslå anbudet. Under tiden är han eventuellt tvungen att spendera både pengar och kraft på sitt beslut. Att anbudsgivaren endast lämnar sitt ord som garanti för att hålla anbudet öppet och inte återkalla det ger anbudstagaren inget större skydd, på grund av ett sådant löfte inte är verkställbart.

Det vanligaste sättet att göra ett anbud oåterkalleligt är genom ett optionsavtal, *option contract*. Anbudsgivaren accepterar en *consideration*, som kan bestå av ett löfte eller en prestation, i utbyte mot ett löfte att hålla anbudet öppet.<sup>129</sup> Domstolar har här godkänt väldigt små summor som giltig *consideration*.<sup>130</sup> Vill anbudstagaren inte lämna *consideration* kan han binda anbudsgivaren vid sitt ord med hjälp av att anbudsgivaren får skriva under ett av honom lämnat löfte. De två åtgärderna medför att anbudsgivarens löfte i sig blir verkställbart. Enligt Restatement Second

<sup>124</sup> Se kontraktprincipen stycke 5.2.

<sup>125</sup> Har tredje part som mottagit ett anbud å anbudstagarens vägnar ses som behörig att även emotta en återkallelse av sådant.

<sup>126</sup> Restatement Second §§ 42, 43., Nordenvik, s. 38

<sup>127</sup> Restatement Second, § 86

<sup>128</sup> Cheeseman, s. 186.

<sup>129</sup> Calamari & Perillo, s. 113.

<sup>130</sup> Farnsworth, Farnsworth on contracts, s. 282



krävs både undertecknande samt *consideration* för att ett options avtal ska vara giltigt.<sup>131</sup>

I enlighet med Restatement Second § 87 uppkommer ett optionsavtal oftast genom att anbudstagaren påbörjar sin prestation, vilket förutsätter att löftet gäller ett unilateralt avtal samt att det är underförstått att prestationen ska avslutas.

Vad gäller de bilaterala avtalen finns tre situationer som förhindrar anbudsgivaren att återkalla sitt anbud. Den första är även här ett optionsavtal. Anbudsgivaren lovar hålla anbudet öppet under en viss tid mot att anbudstagaren lämnar en *consideration* som oftast är liten i förhållande till parternas avtal. Har parterna inte avtalat om tidsfristen ska rimlig tid gälla<sup>132</sup>.

Andra situationen är *Promissory Estoppel* som är ett substitut för *consideration* eftersom det inte finns något förhandlingsmoment i de avtal som skyddas av *Promissory Estoppel*. Principen växte fram under 1920-talet ur rättsfall vilka behandlade avtal som hade verkställts av domstol, trots avsaknaden av *consideration*.<sup>133</sup> När en anbudsgivare återkallar ett anbud finns det en risk att det för med sig negativa konsekvenser för anbudstagaren, då han kan ha åtagit sig uppdrag på grund av det aktuella anbudet. För att eliminera risken för detta förhindras anbudsgivaren att återkalla sitt anbud när sådana omständigheter föreligger.<sup>134</sup> Problemet är att övertyga domstolen att de omständigheter som krävs verkligen föreligger.

UCC § 2-205 ger uttryck för det tredje undantaget från *common law*:s frihet att återkalla ett anbud, *the firm offer rule*. Genom att anbudstagaren, separat från anbudet, lägger till ett dokument där anbudsgivaren lovar att hålla anbudet öppet under en viss tid och inte återkalla sitt anbud innan tiden löpt ut, förhindras anbudsgivaren att återkalla ett anbud om att sälja eller köpa gods. Anbudsgivaren måste dock underteckna dokumentet avskilt från det ursprungliga anbudet. Om ingen tid utsatts gäller skälig tid, som sträcker sig till max tre månader.<sup>135</sup> Bestämmelsen gäller endast om det verkligen finns ett (1) anbud, som har avgetts av en (2) näringsidkare med syftet att (3) sälja eller köpa lös egendom genom ett (4) verifierat dokument. Samtliga fyra rekvisit måste vara uppfyllda. Anges förklaringen om *firm offer* i ett standardavtal, ska anbudstagaren särskilt skriva under vid det villkoret i avtalet.

Regeln kan ses som en möjlighet för anbudstagaren att få en garanti för att anbudsgivaren inte ska återkalla, vilket utgör ett undantag från den grundläggande kontraktsprincipen inom amerikansk avtalsrätt.

---

<sup>131</sup> Restatement Second § 87 (1) (a)

<sup>132</sup> Restatement Second § 87 (1) (a)

<sup>133</sup> Calamari & Perillo, s. 247, Nordenvik, s. 39

<sup>134</sup> Restatement Second § 87 (2) fastställer situationen samt anger att anbudet i viss utsträckning kan bli bindande för att förhindra orättfärdighet mellan parterna.

<sup>135</sup> U.C.C § 2-205

CISG skiljer på uttrycken att dra tillbaka ett anbud, *withdrawal* och att återkalla ett anbud, *revocation*. Enligt art. 15 (1) får ett anbud effekt när det kommit fram till adressaten.<sup>136</sup> Dras det tillbaka innan så har skett får anbudet ingen verkan. Meddelandet som tar tillbaka anbudet måste komma fram före eller samtidigt som anbudet når adressaten för att vara giltigt.<sup>137</sup> Det spelar alltså ingen roll om anbudet gjorts oåterkalleligt eftersom det inte får någon effekt förrän det kommit fram. Huvudprincipen inom konventionen är att ett anbud fritt kan återkallas fram till dess att anbudstagaren har avsänt sin accept.<sup>138</sup> Vill anbudsgivaren att hans anbud ska vara oåterkalleligt måste han klargöra att anbudet ska ha den karaktären under en angiven tid. Anbudet kan återkallas även om det finns en bestämd acceptfrist eller på annat sätt framgår att det är fast binder anbudsgivaren till anbudet, enligt artikel 16 (2) (a). Kravet på ett klart åtagande om oåterkallelighet gör att bestämmelsen går det amerikanska avtalsrätten till mötes då den intar en skeptisk ställning till bindande anbud som inte har stöd av *consideration*.

Har adressaten rimligen kunnat räkna med att anbudet inte kunde återkallas samt vidtagit åtgärder i förlitan på anbudet, fråntas anbudsgivaren möjligheten till en giltig återkallelse enligt artikel 16 (2)(b).<sup>139</sup> Detta stämmer väl överens med kravet om *good faith* och *fair dealing* som ska genomsyra avtal enligt CISG men som även gäller inom den amerikanska avtalsrätten.<sup>140</sup>

Henry Mather har i sin artikel "*Firm offers Under the U.C.C and the CISG*" behandlat hur *firm offers* regleras i U.C.C I jämförelse med CISG. Mather anser att *firm offers* är ett fenomen som skulle gynna klimatet mellan en anbudsgivare och en potentiell anbudstagaren. ... " *he will be thus more likelt to consider the offer seriously and accept it.* " <sup>141</sup>

När Mather undersöker hur U.C.C. artikel 2 och CISG hanterar *firm offer*-regler svarar han på fyra frågor. 1. Måste anbudet vara skriftlig för att vara oåterkalleligt? 2. Vilka gränser sätts för tiden då anbudet kan återkallas? 3. Vilka typer av garantier för att anbudet ska vara oåterkalleligt krävs?<sup>142</sup>

1. U.C.C §2-205 ställer uttryckligen ett krav på att anbudet ska vara skriftligt samt undertecknat för att kunna vara oåterkalleligt.<sup>143</sup> CISG art. 16 (2) innehåller däremot inget sådant krav.<sup>144</sup>

---

<sup>136</sup> Definition av "kommit fram" anges i CISG, Art. 24

<sup>137</sup> CISG, Art. 15 (2)

<sup>138</sup> CISG, Art. 16 (2)

<sup>139</sup> CISG, Art. 16 (2) (b)

<sup>140</sup> Jfr. med Promissory Estoppel

<sup>141</sup> Mather Henry, s. 31

<sup>142</sup> Mather Henry, s. 31f

<sup>143</sup> Mather Henry, s. 35

<sup>144</sup> Mather Henry, s. 44

2. 2-205 innehåller, enligt kommentarerna till artikeln, en tidsgräns på tre månader. Om ett anbud skulle innehålla en längre tidsgräns kan denna bli gällande om anbudstagaren lämnar *consideration* för anbudet. §2-205 blir då inte tillämplig eftersom denna endast gäller då ingen *consideration* har lämnats för anbudet.<sup>145</sup> Även här skiljer sig CISG från U.C.C. genom att inte sätta upp någon tidsgräns, vilket innebär att ett anbud kan vara oåterkalleligt under ett år om anbudsgivaren anger det.<sup>146</sup>

3. För att ett anbud ska vara oåterkalleligt enligt U.C.C §2-205 ska anbudsgivaren lämna en garanti om att han inte ska återkalla det. Detta betyder enligt Mather att artikeln kräver en skriftlig försäkran om att lämna anbudet öppet. Frågan som uppstår är då på vilket sätt en sådan garanti ska utformas. Mather anger ett exempel på en tillfredställande garanti, "*we assure you that we will not revoke this offer before June 1*" När domstolar ska avgöra huruvida ett anbud är oåterkalleligt eller inte intar de en objektiv ställning och tolkar parts ord så som en rimlig part skulle tolkat dem.<sup>147</sup>

Kraven i 16(2) är lägre än de i U.C.C. Enligt artikeln behöver inte part använda sig av ord som "*I promise not to revoke*" utan kan genom att skriva "*I will hold this offer open*" ge en tillräcklig garanti för att anbudet ska anses som oåterkalleligt.<sup>148</sup>

## 4.3 Svar på ett anbud

### 4.3.1 Avslag av anbudet

Ett avslag av anbudsgivarens anbud från anbudstagaren innebär enligt Restatement second, att rätten att acceptera anbudet går honom förlorad, om inte anbudsgivaren har gett uttryck åt en annan avsikt.<sup>149</sup> Principen skyddar anbudsgivaren då den ger honom möjlighet att gå vidare genom att exempelvis erbjuda någon annan sitt anbud. Skulle anbudstagaren ångra sig och trots avslag vilja acceptera anbudet, räknas detta som ett nytt anbud, *counter offer*. Ett avslag får inte effekt förrän det är mottaget av anbudsgivaren.<sup>150</sup> Att en anbudstagare inte ska få möjligheten att acceptera ett avvisat anbud reflekterar vikten av vetskapen att parternas avsikt är att vilja ingå ett avtal.<sup>151</sup> I U.C.C finns ingen regel som kan tillämpas på en anbudstagares avslag av ett anbud.

Enligt CISG artikel 17, upphör ett anbud att gälla, även om det inte kan återkallas, då ett avslag kommer fram till anbudsgivaren. Detta innebär att anbudet inte kan antas även om en accept kommer fram till anbudsgivaren

---

<sup>145</sup> Mather Henry, s. 35

<sup>146</sup> Mather Henry, s. 44

<sup>147</sup> Mather Henry, s. 35f

<sup>148</sup> Mather Henry, s. 44f

<sup>149</sup> Restatement Second § 39 (1)

<sup>150</sup> Calamari, Perillo, s. 94, Nordenvik, s. 40

<sup>151</sup> Cheeseman, s. 186

inom den avtalade acceptfristen. En återkallelse av adressatens meddelande om avslag regleras med samma bestämmelser som för anbud och accept.<sup>152</sup> Hinner adressaten ångra sig och stoppa meddelandet innan det nått anbudsgivaren, är anbudet fortfarande antagbart inom den angivna acceptfristen.

Kan meddelandet tolkas som en förhandlingsinvt som lämnats inom acceptfristen ska en tolkning av innebörden i meddelandet göras i varje enskilt fall för att utröna huruvida det kan utgöra ett avslag, en förfrågan eller en förhandlingsinvt. Har adressaten avgivit en oren accept finns det inte möjlighet att ändra sig inom acceptfristen.<sup>153</sup>

### 4.3.2 Accept

En accept är ett uttryck för samtycke av anbudstagaren till anbudsgivarens föreslagna villkor som medför att ett avtal kommer till stånd. Restatement second fastställer att en accept är en förklaring av anbudstagaren att han accepterar anbudets villkor. Restatement Second § 50 (1) anger att ”*Acceptance of an offer is a manifestation of assent to the terms thereof made by the offeree in a manner invited or required by the offer.*” Huruvida accepten uppfyller dessa krav bedöms objektivt av *Objective theory of contracts*. Teorin används för att avgöra om part hade för avsikt ingå ett avtal.<sup>154</sup> Ordet accept är benämningen av anbudstagarens handling och den legala effekten gör anbudsgivarens anbud verkställbart.<sup>155</sup> Frågan är då när detta sker, dvs. när anses en anbudstagares handling utgöra en accept?

Ett avsänt anbud ger anbudstagaren möjlighet att ingå ett kontrakt genom att acceptera anbudet. Samtycket till ett avtal med dess villkor måste komma anbudsgivaren till känna på ett lämpligt sätt inom acceptens tidsfrist. Det är endast den som anbudet är ställt till som kan acceptera med laga kraft och därmed skapa ett avtal. Ett anbud med full giltighet kan ställas till fler än en person. Är anbudet ställt till två eller flera personer som en grupp, måste accepten avges gemensamt. Tredje man har vanligtvis inte förmågan att avge en accept.<sup>156</sup>

Unilaterala avtal kan endast antas genom anbudstagarens prestation, vilket innebär att åtminstone delar av vad som begärts i anbudet utförts eller erbjudits.<sup>157</sup> Anbudstagaren måste inom skälig tid meddela, eller på annat sätt underrätta, anbudsgivaren att han har accepterat anbudet. Om det i anbudet uttryckligen sägs att detta inte är nödvändigt kan anbudstagaren rätta sig efter detta.<sup>158</sup>

---

<sup>152</sup> CISG, Art. 16 (1), Art. 22.

<sup>153</sup> Ramberg, s. 143

<sup>154</sup> Farnsworth, Farnsworth on contracts, s. 212f

<sup>155</sup> Farnsworth, s. 109

<sup>156</sup> Farnsworth, Farnsworth on contracts, s. 220f

<sup>157</sup> Restatement Second, § 50 (2)

<sup>158</sup> Restatement Second, § 54

Bilaterala avtal antas genom att anbudstagaren lämnar ett motlöfte. Accepten här fordrar att anbudstagaren slutför alla handlingar som krävs för att avge löftet<sup>159</sup>. Anbudstagaren måste med skälig omsorg meddela anbudsgivaren om accepten inom den tid som anbudet föreskriver eller inom skälig tid.<sup>160</sup>

En anbudstagare sägs vara *master of his offer*, enligt Restatement second och U.C.C. Restatement second försökt komma från uppdelningen av unilaterala och bilaterala avtal genom att tillåta anbudstagare välja mellan att acceptera ett anbud genom ett löfte eller prestation. Trots detta uppstår inte ett kontrakt om anbudstagaren accepterat på ett sätt som skiljer sig från det anbudsgivaren angett just på grund av att han är *master of his offer*. Cornell har i sin artikel *Contracts: A new design* argumenterat för att master-of-his-offer-principen inte alltid ska accepteras. ”*It seems preferable to recognize a contract when full performance has been rendered within the time allowed for promising and the offeror apparently had no significant purpose in requiring the promise.*”<sup>161</sup>

U.C.C fastställer tydligt anbudsgivarens möjlighet att kräva en viss typ av accept. Till skillnad från Restatement second anger inte U.C.C något villkor för då en accept sker genom prestation när anbudet kräver ett löfte.<sup>162</sup>

Cornell menar att en accept ska anses som giltig om det är rimligt i förhållande till dess anbud och inte anbudsgivaren specificerat en särskild form av accept. Han anser även att det är domstolarnas ansvar att framhålla Restatement seconds eftersträvan att frångå terminologin med unilaterala och bilaterala avtal för att utveckla rätten i takt med samhället.” *It should serve to make the agreement process a realistic doctrine in our modern change of society.*”

CISG, artikel 18, anger att en accept liksom ett anbud tydligt ska visa på ett samtycke, *indicating assent to an offer*, till anbudet. En definition av termen ”tydligt” finns dock inte angiven i konventionen. Anbudet är oåterkalleligt vid den tidpunkt då accepten är iväg sänd<sup>163</sup>, men accepten binder anbudstagaren först då den når sin mottagare, *reaches the offeror*, anbudsgivaren. Det föreligger ingen direkt uttalad reglering om anbudstagarens svarsplikt i CISG. Enligt principen om *good faith* i artikel 7 har dock part som tagit initiativ till att få fram ett anbud från en annan part svarsplikt.<sup>164</sup>

---

<sup>159</sup> Restatement Second, § 50

<sup>160</sup> Restatement Second, § 56, Nordenvik, s. 41

<sup>161</sup> Cornell, s. 800f

<sup>162</sup> Cornell, s. 801

<sup>163</sup> CISG Art. 16 (1)

<sup>164</sup> Ramberg, s. 144f

## 4.4 The Mailbox Rule – när har ett anbud accepterats?

### 4.4.1 Acceptfristen

Anbudstagarens möjlighet att acceptera anbudet går förlorad efter en viss tid. Genom att anbudsgivaren i anbudet anger den betänketid som anbudstagaren får på sig att fundera över erbjudandet sätts ramen för acceptfristen. Det finns inga restriktioner som hindrar anbudsgivaren från att sätta ut den tid som han anser vara den bästa, vilken anbudstagaren sedan ska rätta sig efter. Fastställer anbudsgivaren att accepten måste inkomma inom tio dagar ska dessa tio dagar räknas från det datum då brevet anlände till anbudstagaren och inte datumet då brevet postades. Farnsworth påpekar att om ingen tidsfrist lämnas i anbudet fastställs en rimlig tid i förhållande till rådande omständigheter med beaktande av både anbudstagarens intresse av att överväga anbudet och anbudsgivarens intresse av att undvika att anbudstagaren tar för lång tid på sig att avge en accept.<sup>165</sup>

I Restatement Second § 32 (2) fastställs att rimlig tid baseras på de omständigheter som existerade då anbudet och accepten avgavs.<sup>166</sup>

Acceptfristens rimlighet växlar beroende på vilken typ av anbud det rör sig om. Har anbudet lämnats via en annons kan fristen vara längre medan huvudregeln vid avtal som sker per telefon eller ansikte mot ansikte är att anbudet förfaller och acceptfristen går ut då samtalet är avslutat. Om den vara som erbjudits är utsatt för snabba prisändringar är acceptfristen kort.<sup>167</sup>

En accept som kommer fram till anbudsgivaren efter tidsfristens utgång är förfallen men kan ses som ett nytt anbud vilket kan accepteras av den ursprungliga anbudsgivaren. En försening som beror på anbudsgivaren, anbudstagarens brist på kännedom eller att han inte hade anledning att inse att hans accept var försenad kan ge upphov till en utökad tidsfrist.<sup>168</sup>

Den tiden som anbudsgivaren anger i sitt anbud är den tid som ska gälla enligt CISG artikel 18 (2). Finns ingen tidsfrist angiven ska accepten inkomma inom en skälig tid, *within a reasonable time*, vilken fastställs utifrån det kommunikationsmedel anbudsgivaren använt samt vilken typ av acceptfrist anbudsgivaren angett. Gäller det ett muntligt anbud finns ingen acceptfrist om inte anbudsgivaren uttryckligen beviljat en. Oavsett om anbudet lämnats skriftligt eller muntligt måste det alltid genom tolkning avgöras om anbudstagaren medgivit betänketid.<sup>169</sup>

<sup>165</sup> Farnsworth, s. 152 f, Restatement Second § 41(1)

<sup>166</sup> I kommentaren till paragrafen anges att: ” *The circumstances to be considered have a wide range: they include the nature of the purposes contract, the purposes of the parties, the course of dealing between them, and any relevant usage of trade. In general, the question is what time would be thought satisfactory of the offeror by reasonable man in the position of the offeree...* ”

<sup>167</sup> Farnsworth, Farnsworth on contracts, s. 255

<sup>168</sup> Restatement Second § 49

<sup>169</sup> Ramberg, s. 146

## 4.4.2 The Mailbox Rule

Som nämnts ovan måste ett anbud accepteras inom acceptfristen, dvs. den tid som anbudsgivaren satt ut som betänketid. Ofta anges i själva anbudet inom vilken tid en accept ska inkomma, om inte ska inom rimlig tid, *within reasonable time*, gälla.

Enligt *common law* är ett bilateralt avtal accepterat när accepten är avsänd med ett medel som är rimligt i förhållande till omständigheterna. Regeln kallas för *The mailbox rule*<sup>170</sup> Bestämmelsen fastställer att accepten får effekt då den är avsänd och behöver alltså inte, för att vara giltig, nå anbudsgivaren. Skulle accepten försvinna eller blir försenad på vägen kan anbudsgivaren åberopa *mailbox*-regeln.

Accepten får effekt när den sänts iväg på ett korrekt sätt. Den måste vara adresserad, förpackad i ett kuvert eller annan förpackning samt vara frankerad.<sup>171</sup> Uppfyller den inte dessa krav blir accepten inte giltig förrän den mottas av anbudsgivaren. I Restatement Second § 67, är en accept giltig även om den är avsänd på ett felaktigt sätt eller om den inte uppfyller kraven som anges i § 66, om den är avsänd inom acceptfristen samt att anbudsgivaren får accepten lika snabbt som om anbudstagaren hade använt sig av rätt kommunikationsmedel.

Trots det skydd som *mailbox*-regeln ska ge kan anbudsgivaren kringgå den. Fastställer denne i avtalet specifikt hur anbudet ska accepteras gäller inte regeln och anbudsgivaren är, enligt U.C.C, fri att ange så många villkor för tid, plats och tillvägagångssättet för accepten som han önskar.<sup>172</sup> Detta kallas för att anbudsgivaren är *master of his offer*.<sup>173</sup> Regeln finns även inom *common law*. När anbudsgivaren är otydlig med på vilket sätt och enligt vilka villkor han vill att anbudstagaren ska acceptera, aktualiseras U.C.C § 2-206, vilken skiljer sig från *common law*. Regeln i U.C.C. anger att om språk och omständigheter i anbudet visar på tvetydigheter ska det anses konstruerat så att en accept blir giltig på vilket sätt som helst som under omständigheterna är rimligt.<sup>174</sup> Anbudstagaren måste acceptera inom rimlig tid, och om han underlåter att göra det är anbudet förfallet.<sup>175</sup>

I praktiken innebär U.C.C 2-206 att anbudstagaren ges möjlighet att välja mellan att besvara anbudet med ett löfte, eller att avge den begärda motprestationen. Sker accepten genom prestation måste anbudsgivaren meddelas inom rimlig tid annars kan anbudsgivaren behandla accepten som

---

<sup>170</sup> Regeln kallas också Adam v. Lindsell-regeln. Se Adam v. Lindsell, 106 Eng. Rep. 250 (K.B.) 1818)

<sup>171</sup> Restatement of Contracts (Second) § 66, Nordenvik, s. 42

<sup>172</sup> Anbudsgivaren är enligt U.C.C fri att ange så många förutsättningar och villkor för tid, plats och tillvägagångssättet för accepten, som han önskar.

<sup>173</sup> Alderman & Dole, s. 11, Farnsworth, s. 132

<sup>174</sup> U.C.C, § 2-206 (1) (a)

<sup>175</sup> U.C.C, § 2-206 (2)

förfallen även om anbudstagaren har påbörjat sin prestation. Regeln är fördelaktig för båda parter. För anbudstagaren ligger fördelen i att kunna påbörja prestationen utan risk för att anbudet ska återkallas. Anbudsgivaren behöver endast vänta rimligt lång tid på confirmation av accepten och kan om han inte erhåller något meddelande behandla anbudet som förfallet. Detta förfarande uppkommer endast då prestationen är ett rimligt sätt att acceptera i förhållande till anbudet.<sup>176</sup>

I kommentarerna till § 2-206 anges att accepten kan meddelas genom vilket rimligt kommunikations sätt som helst. Har anbudet delgetts via brev behöver inte accepten meddelas på samma vis utan på det sätt och via det medium som är rimligt under de rådande omständigheterna.<sup>177</sup> Flexibiliteten har syftet att ge regeln möjlighet att följa med dagens ständigt utvecklande kommunikationssätt.

Anbudsgivaren har en möjlighet i avtalet skriva att accepten endast är giltig om den verkligen kommer fram till anbudstagaren<sup>178</sup>. Han kan även begära ett kvitto av anbudstagaren på att accepten har blivit iväg skickad och därigenom ”manipulera” *mailbox*-regeln. Ett sådant krav ska vara klart uttryckt i anbudet. Speglar inte accepten de krav som anbudsgivaren ställt upp, har parterna inte ingått ett avtal. Istället betraktas accepten som ett nytt anbud.<sup>179</sup>

En accept som inte enligt *mirror image rule*<sup>180</sup> speglar anbudet ska inte betraktas som en accept utan som ett avslag i förening med nytt anbud. Ett sådant anbud är ett anbud som är lämnat av anbudstagaren till anbudsgivaren, baserat på det ursprungliga anbudet men innehåller förslag på nya avtalsvillkor. När anbudstagaren lämnar den här formen av anbud avbryts hans möjlighet till att acceptera det ursprungliga anbudet.<sup>181</sup> Han har dock en möjlighet att behålla sin chans att anta anbudet genom att inte avslå det och begära att hans nya villkor övervägs av anbudsgivaren som ett förslag.<sup>182</sup>

Skillnaden mellan de olika regelverkens tidpunkt för då ett anbud anses vara accepterat är viktig för företag som sluter avtal internationellt. Som nämnts ovan har ett flertal länder med olika rättsystem ratificerat CISG. CISG har i sitt val av regler, gällande tidpunkt för när en accept får rättsverkan, antagit en position mitt emellan länder med *common law* och *civil law*.

Artikel 16 (a) överensstämmer med *mailbox*-regeln då den stadgar att möjligheten att återkalla ett anbud går förlorad då anbudstagaren avsänt accepten. För att bestämma om en accept fått effekt har dock inte regeln ovan använts som förebild. Accepten får inte rättsverkan innan den kommit

---

<sup>176</sup> Alderman & Dole, s. 11f, Se också Nordenvik s. 43

<sup>177</sup> Kommentar 1 till U.C.C § 2-206

<sup>178</sup> Cheeseman, s. 183

<sup>179</sup> Calamari & Perillo, s. 109f

<sup>180</sup> Se nästa stycke

<sup>181</sup> Restatement Second § 39

<sup>182</sup> Kommentarer till § 39



fram till sin mottagare, vilket leder till strängare regler för avsändaren som får stå risken för om meddelandet blir försenat med posten eller inte kommer fram överhuvudtaget. Fördelen är dock att han har möjlighet att dra tillbaka accepten om meddelandet med tillbakadragande kommer fram innan eller samtidigt med accepten.<sup>183</sup>

### 4.4.3 Accept genom passivitet

Även om ett anbud lämnas genom tystnad har frågan uppstått huruvida accept genom tystnad ska anses giltig eller inte. Syftet med att inte se tystnaden som en giltig accept är för att skydda anbudstagaren från att bli bunden till avtal som denne underlåtit att svara på, *failed to respond*, eftersom anbudsgivaren inte har anledning att tro att anbudstagarens tystnad är ett svar på hans anbud. Undantag finns dock. Ett exempel är om anbudstagaren sagt ”hör du inte av mig innan nästa vecka kan du skicka mig leveransen”. I sådana fall kan tystnad ges rättverkan som en accept.<sup>184</sup>

Det råder en gemensam inställning till negativ avtalsbindning mellan CISG och den nationella amerikanska avtalsrätten, vilken är att den varken är godtagbar eller marknadsmässigt acceptabel. Liksom i Restatement Second<sup>185</sup> får tystnad ingen rättverkan som accept enligt CISG. En anbudsgivare har därmed ingen möjlighet att ålägga en adressat en svarsplikt där uteblivet svar leder till att avtal kommer till stånd.

## 4.5 Oren accept och problemet med “Battle of forms”

### 4.5.1 The mirror image rule

För att ett bindande avtal ska anses föreligga krävs att anbudstagarens accept överensstämmer helt med anbudsgivarens anbud. Ett tillägg eller en förändring av villkoren i anbudet gör accepten oren vilket leder till att det ska anses som ett avslag i förening med ett nytt anbud, som ”dödar” det ursprungliga anbudet. Inom common law kallas regeln för *The mirror image rule*, på grund av att accepten ska vara en spegelbild av anbudet. Domstolarna i USA har utvecklat tillvägagångssätt för att mildra den stränga *mirror image*-regeln, med fokus på att få fram ett avtal som grundar sig på en av parternas viljeförklaring. Då en konkret accept till anbudet saknas tittar man istället på konkludenta viljeförklaringar, som ren passivitet eller realhandlande.<sup>186</sup>

---

<sup>183</sup> Ramberg, s. 147

<sup>184</sup> Cheeseman, s. 183

<sup>185</sup> Restatement Second, art. 69

<sup>186</sup> Farnsworth, Contracts, s. 158

## 4.5.2 Battle of forms

När förtryckta blanketter och standardavtal används, kan det gå parterna förbi att anbudet och accepten inte speglar varandra. Detta kan leda till att två olika avtalsformulär existerar och i värsta fall att inget avtal slutits. Man utgår dock från att parternas avsikt var att ett avtal skulle komma tillstånd och att tvisten handlar om vilka avtalsvillkor som ska gälla. Det uppkommer då en strid om vilket av de förskrivna avtalsvillkoren som ska utgöra underlag för avtalet. Scenariot som uppstår kallas för *The Battle of Forms*.

För att utröna vilka avtalsvillkor som ska ges företräde när två standardavtal, med korsande hänvisningar, står mot varandra kan man utgå antingen från den första, *first shot*, eller den sista viljeförklaringen, *last shot*, i parternas förhandlingar. *First shot*-metoden går ut på att det första avtalsvillkoret gäller om den andra parten inte tydligt reklamerat<sup>187</sup> och *last shot*-metoden innebär att man använder det sista oomtvistade avtalsvillkoret som underlag.

*Last shot*-metoden är, såväl inom den avtalsrättsliga doktrinen som inom *common law*, den mest tillämpade metoden. Varje avsänt formulär räknas som ett nytt anbud vilket gör att de sist ivägskickade och oomtvistade villkoren utgör avtalets innehåll. Villkoren blir gällande avtalsinnehåll genom den andre partens handlande.<sup>188</sup> Tillvägagångssättet har blivit hårt kritiserat på grund av att det inte reflekterar den kommersiella verklighet som metoden ska användas i. Metoden medför att ena partens villkor följs fullt ut. Förfarandet förutsätter att parterna agerar i enlighet med principen om *good faith*.<sup>189</sup>

Bristen på tillfredsställelse med *last shot*-metoden har gett upphov till att U.C.C infört en regel för att minska antalet fall av avtalslösa tillstånd. U.C.C § 2-207<sup>190</sup> har för avsikt att svara på två frågor: Om avtal har kommit tillstånd samt om så är fallet vilka villkor som avtalet ska grundas på. Den är ett undantag från *The mirror image rule* och skiljer sig genom att den kan

---

<sup>187</sup> Göransson, s. 25

<sup>188</sup> Farnsworth, Farnsworth on contracts, s. 260ff

<sup>189</sup> Göransson, s. 26

<sup>190</sup> (1) *A definite and seasonable expression of acceptance or a written confirmation which is sent within a reasonable time operates as an acceptance even though it states terms additional to or different from those offered or agreed upon, unless acceptance is expressly made conditional on assent to the additional or different terms.*

(2) *The additional terms are to be construed as proposals for addition to the contract. Between merchants such terms become part of the contract unless:*

(a) *the offer expressly limits acceptance to the terms of the offer.*

(b) *they materially alter it; or*

(c) *notification of objection to them has already been given or is given within a reasonable time after notice of them is received.*

(3) *Conduct by both parties which recognizes the existence of a contract is sufficient to establish a contract for sale although the writings of the parties do not otherwise establish a contract. In such case the terms of the particular contract consist of those terms on which the writings of the parties agree, together with any supplementary terms incorporated under any other provisions of this Act*

giltigförklara en accept trots skillnader och tillägg till anbudet och därmed mildra upp det stänga synsätt som *common law* har på situationen.<sup>191</sup> Störst uppmärksamhet har dock konflikten runt kolliderande standardavtal fått. På grund av sin oklara definition av vilka fall § 2-207 reglerar är den svårtolkad vilket har lett till en vid tolkning.

U.C.C § 2-207 reglerar ett flertal situationer då ett avtal, till följd av den avsända accepten, kommit till stånd eller inte. Första och tredje punkten behandlar om ett bindande avtal kommit tillstånd. I tredje punkten skapas avtalsrelationen inte genom anbud och accept utan av realhandlande, dvs. parterna agerar såsom att avtal vore slutet mellan dem. Om ett verkställbart avtal existerar måste avtalsvillkoren fastställas. Punkten två tar upp fall då det gäller att bestämma vems villkor som ska tillämpas på avtalet.<sup>192</sup>

§ 2-207 första stycke utgör huvudregeln och anger att ett avtal har kommit tillstånd även om parternas viljeförklaringar (anbud och accept) inte helt stämmer överens med varandra. Regeln ger upphov till att två konsekvenser uppstår, dels att ett avtal kommit till stånd, dels att anbudsgivarens villkor utgör avtalsinnehåll. Här får den part fördel som avgav det första anbudet istället för det sista.<sup>193</sup> Har däremot accepten gjorts uttryckligt villkorad av att anbudsgivaren godtagit acceptens villkor, föreligger inget avtal.

Ska ett förändrat eller tillagt avtalsvillkor bli del av avtalet måste kraven, i § 2-207 andra stycket, uppfyllas<sup>194</sup>. Av paragrafen framgår att tillägg ska ses som *proposals for addition to the contract*. Uppfyller inte anbudstagarens accept kraven på en klar och tydlig förklaring ska svaret ses som avslag i förening med ett nytt anbud.

I andra stycket gör paragrafen skillnad på privatpersoner och näringsidkare. Är minst en part inte näringsidkare ska de tillagda villkoren räknas som *proposals for addition to the contract*, som endast genom den ursprungliga anbudsgivarens accept kan bli en del av avtalet. Är parterna näringsidkare, *merchants*, kan de tillagda villkoren bli en del av avtalet, om inte en skyddsklausul som begränsar anbudet till de i anbudet upptagna villkoren eller de nya villkoren väsentligen avviker från anbudet eller anbudsgivaren invänder mot de nya villkoren i förhand eller utan dröjsmål efter det att han tagit del av dessa.<sup>195</sup> Reklamerar anbudsgivaren inte föreligger det enligt kommentaren till U.C.C, presumtion för samtycke till ändringen. Det är dock tillräckligt att part avger en så kallad *notice of objection* för att villkoret inte ska bli en del av avtalet. U.C.C ger alltså anbudsgivaren en möjlighet, genom reklamationen, att låta avtalet bli gällande utan tillägg och ändringar.<sup>196</sup>

---

<sup>191</sup> Farnsworth, s. 160f

<sup>192</sup> Göransson, Kolliderande standard avtal, s. 43, Nordenvik, s. 48f

<sup>193</sup> Jämför med ”first-shot”- metoden.

<sup>194</sup> Se efterföljande stycke.

<sup>195</sup> U.C.C 2-207 (1) (a)-(c)

<sup>196</sup> Farnsworth, Farnsworth on contracts, s. 264ff

Har anbudstagaren gjort tillägg som väsentligen ändrar, *materially alter*, avtalets, binds anbudstagaren enligt första stycket till anbudsgivarens villkor och anbudsgivarens tystnad utgör inte en accept av de tillagda villkoren.<sup>197</sup> En väsentlig förändring av villkoren är ändringar som inte stämmer överens med de klausuler som reglerar pris, kvalitet, mängd eller leveransvillkor och dylikt. När det är fastställt att accepten anses som giltig och ett avtal föreligger används § 2-207 (2) för att fastställa villkoren.

Om tilläggsvillkor blir del av avtalet mellan näringsidkare bedöms avtalsinnehållet enligt *last shot*-metoden men om istället tilläggsvillkor bara förblir förslag bedöms avtalsinnehållet enligt *first shot*-metoden. Frågan huruvida tilläggs- och förändrade villkor ska behandlas olika har i den amerikanska doktrinen gett upphov till meningsskiljaktigheter.<sup>198</sup>

Göransson redogör för tre tolkningar som utreder varför § 2-207 (2) utelämnar *different terms* och endast behandlar *additional terms*, till skillnad från § 2-207 (1). Den första innebär att termerna genom analogi behandlas lika och därmed hamnar båda under punkten två. Utgången av denna tolkning skulle bli att de avvikande villkoren inte blir en del av avtalsinnehållet, enligt § 2-207 (2)(b) på grund av att en *different term* alltid är att se som *materially alter*. Tolkning nummer två är att särbehandla *different term*, vilket inte heller leder till att villkoren införlivas i avtalet då införande med hjälp av punkten två inte är möjlig samt annat alternativ inte erbjuds av U.C.C. Sista förfarande är klausulupplösning, dvs. de klausuler som stämmer överens med varandra ska gälla.<sup>199</sup> Genom att inte tillämpa *first shot*-metoden för att lösa problemet med *additional terms*, följer inte den praktiska tillämpningen av § 2-207 dess ursprungliga syfte. Paragrafen ger nämligen de först översända villkoren företräde om motpartens villkor innehåller *additional terms*.<sup>200</sup>

I artikelns tredje stycke regleras de situationer då inget avtal kommit till stånd men parterna handlar så som om det fanns ett. För det fall att parterna genom konkludent handlande binds till avtalet ska villkoren bestå av de delar i parternas respektive avtal som överensstämmer, medan de kolliderande villkoren ska slås ut och ersättas med dispositiv rätt, *gap-filling rules* i artikel 2. Handlar däremot anbudsgivaren på ett sådant sätt som kan tolkas som en accept av de tillagda och förändrade villkoren lämnade av anbudstagaren ska dessa villkor gälla som underlag fullt ut.<sup>201</sup>

För att inte ge någondera parts villkor företräde, om inte överensstämmelse mellan parternas viljeförklaringar finns, anser White & Summers att frågan ska lösas med *knock-out*-effekt, som innebär att man eliminerar de motstridiga avtalsvillkoren för att sedan tillämpa dispositiv rätt.<sup>202</sup> Effekten

<sup>197</sup> Farnsworth, Farnsworth on contracts, s.265f

<sup>198</sup> Se tex. White & Summers, s. 9

<sup>199</sup> Göransson, s. 49

<sup>200</sup> Slutsatserna har gjorts utifrån domstolens avgörande i Daitom-målet. Daitom, Inc v Pennwalt Corp, 741 F2d 1569 (1984)

<sup>201</sup> U.C.C § 2-207 (3)

<sup>202</sup> White & Summers, s. 30

aktualiseras då den accepterande parten i sin accept skriver in en motstridig klausul i förhållande till det ursprungliga anbudet. Klausulen ses inte som avtalsinnehåll förrän den uttryckligt har accepterats av den anbudsgivande parten.

White & Summers anser att 2-207 kan ge part en obefogad fördel. Problemet är att använda bestämmelsen på ett sådant sätt att part inte kommer i en mindre fördelaktig sits på grund av att han inte skickade sitt villkor först eller sist,<sup>203</sup> eftersom det ofta endast beror på slumpen vem som först sänder sina avtalsvillkor. White & Summers kritiserar U.C.C 2-207 för att den inte ger en part möjlighet att varken under förhandling eller kontraktsskrivande att vara helt säker på att avtalsförhållandet kommer att lyda under de villkor som parten anser. Detta kan då leda till oönskade effekter i form av ökade kostnader eftersom bägge parter måste försäkra sig mot osäkerheten att inte kunna förutse framtiden.<sup>204</sup>

En oren accept ska enligt CISG betraktas som ett avslag av anbudet i förening med ett nytt anbud.<sup>205</sup> För att en accept ska ha en oren karaktär måste den uppfylla de rekvisit som anges i artikel 18 (1) som krävs för att utgöra en accept.<sup>206</sup> Artikel 19 reglerar oren accept. I artikelns första punkt finns dess huvudregel som anger att en accept är att anse som avslag i förening med nytt anbud om det innefattar begränsningar, tillägg eller ändringar. Svar som är ett antagande men som innehåller ovan nämnda förändringar leder till avtal om förändringen inte väsentligen ändrar villkoren i anbudet. Anbudsgivaren måste reklamera om han inte vill bli bunden av acceptens förändringar och tillägg.<sup>207</sup> Det behöver han dock inte göra om tilläggen och ändringarna skulle vara att döma som väsentliga i förhållande till det ursprungliga anbudet. Vad som anses vara väsentligt ändrade villkor bestäms med ett *materiality test*. Uppräkningen i 19 (3) på de villkor som genom en ändring kan ge upphov till en väsentlig ändring är inte uttömmande men omfattar de flesta villkor.

Två lösningar kan utläsas enligt Göransson. Den ena är att alla fall som inte kan rymmas under 19 (2) är att betrakta som avtalslösa tillstånd. Den andra är att de svar som inte anses utgöra väsentliga ändringar konstituerar avtal vilket regleras av villkoren i det senast översända avtalet, dvs. i enlighet med *last shot*-metoden.<sup>208</sup>

CISG innehåller inga regler som särskilt behandlar problemet med *Battle of Forms*. Uppfattningen som råder enligt Ramberg är att situationen ska lösas med artikel 19, men det finns de som ställer sig tveksamma till en sådan

---

<sup>203</sup> White & Summers, s. 29

<sup>204</sup> White & Summers, s. 8

<sup>205</sup> CISG, art. 19 (1)

<sup>206</sup> Ramberg, s. 149

<sup>207</sup> CISG, art. 19 (2)

<sup>208</sup> Göransson, s. 132

lösning. Honnold anser att den bästa lösningen vore att eliminera de villkor som strider mot varandra, genom en *knock-out*-princip.<sup>209</sup>

Ramberg anser inte att *last shot*-metoden är en lösning som främjar partsavsikten. Han menar att lika lite som parterna eftersträvat ett avtalslöst tillstånd lika lite har deras avsikt varit att gynna den som gör den sista hänvisningen. Ramberg förslår att istället bortse från både första och sista hänvisningen och lösa *Battle of Forms*-problemet med dispositiva regler. Än så länge har domstolarna favoriserat *knock out*-principen vid kolliderande standardavtal.<sup>210</sup>

---

<sup>209</sup> Ramberg, s. 54

<sup>210</sup> Ramberg, s. 153f

## 5 Avslutande diskussion

Den amerikanska avtalsrätten består av både regler och avtalsrättsliga principer som inte lagfästs. En nackdel att handskas med den sortens av principer är att det lätt uppstår en begreppsförvirring som exempelvis med U.C.C. § 2-207. Ett effektivt avtalsklimat gynnas av att parterna vet vad som gäller. Det är därför viktigt för parterna att kunna förutse vad som kommer att hända. Tack vare regelsamlingar som Restatement Second och U.C.C har regler med väsentliga rättsfall som grund givits mer klarhet. Med hjälp av att reglerna förtydligats kan parterna ta reda på vilka deras rättigheter respektive skyldigheter är innan de agerar.

U.C.C. är en kodifiering och med sina 13 artiklar med tillhörande kommentarer utgör den en viktig vägvisare för de amerikanska domstolarna. Kodifieringen reglerar endast köpeavtal men har genom analogier använts även utanför dessas ramar. Tyvärr har ett flertal frågetecken kring vissa av U.C.C:s artiklar uppstått, vilket kan bero på den ringa ålder regelsamlingen faktiskt har.

Ett flertal avtalsrättsliga principer genomsyrar det amerikanska rättssystemet. Den grundläggande avtalsfriheten samt *good faith and fair dealing* utgör de viktigaste. *Good faith* ska prägla alla avtal i både utförande och prestation. *Unconscionability* begränsar avtalsfriheten och leder till att denna inte kan ses som absolut i USA.

Genom det amerikanska rättssystemets val av kontraktsprincipen har USA lagt vikten vid den gemensamma partsbindningen, istället för lojalitetsplikten, som löftesprincipen tar fasta på. I och med att USA anslutit sig till CISG har dock regler som är en kompromiss mellan löftesprincipen och kontraktsprincipen införts i USA: s internationella avtalsrätt.

Undantaget från huvudregeln att anbudsgivaren inte blir bunden av sitt anbud redan när det avges samt att han har möjlighet att återkalla det fram till dess att adressaten lämnat en accept har gjorts genom *irrevocable offers*, *option contracts* och *promissory estoppel*. Reglerna ger den presumtive anbudstagaren större skydd med möjlighet att förlita sig på att anbudet verkligen står fast och inte återkallas av anbudsgivaren. U.C.C ger uttryck för undantaget genom *The firm offer rule* i § 2-207. Undantaget gäller dock endast näringsidkare och anbudet kan inte vara oåterkalleligt i mer än tre månader.

På vissa punkter skiljer sig amerikansk avtalsrätt och CISG åt. CISG skiljer på uttrycken att dra tillbaka och att återkalla ett anbud. Ett anbud kan enligt CISG liksom inom amerikansk avtalsrätt fritt återkallas fram till dess att adressaten accepterat och anbudet blir oåterkalleligt om anbudstagaren haft anledning att förlita sig på anbudet. Om ett anbud däremot dras tillbaka ska det enligt CISG komma fram samtidigt eller innan anbudet når adressaten för att få effekt.

Den i amerikansk avtalsrätt välinarbetade läran om *consideration* har genom åren kritiserats hårt för sitt föråldrade förfaringssätt. Bestämmelserna är både invecklade och oförutsägbara. Domstolarna har på grund av detta valt att finna vägar runt reglerna för att minska antalet icke bindande avtal. Min uppfattning är att de istället för att kringgå reglerna bör vända blickarna mot de mer lätthanterade lösningar som CISG har åstadkommit.

Ett avtal kan bli bindande genom två sätt. Antingen avger part ett motlöfte eller så kan han genom prestation anta anbudet. Är den *consideration* som lämnats för löftet framförhandlad ska värdet inte ha någon betydelse. En domstol kan dock vägra att verkställa ett avtal om dess *consideration* är oskälig i förhållande till den sak som parterna avtalat om.

Löften som anses som bindande trots att de saknar stöd av *consideration* är *moral obligations* och *promissory estoppel*. Den sistnämnda grundar sig i att part haft anledning att förlita sig på löftet och att det skulle vara oskäligt att inte verkställa avtalet. Den praktiska fördelen med regeln är att part inte med framgång kan ge ett löfte om ett pris för att sedan höja det när avtal ingåtts. Här understrykas den lojalitetsplikt, *good faith* som ska genomsyra parternas handlande.

För att ett avtal ska komma tillstånd krävs att ett samtycke föreligger mellan parterna. Om ett sådant föreligger bedöms objektivt. Ett avtal är ett löfte eller en prestation enligt definitionen i Restatement Second. Amerikansk rätt tillämpar anbud-accept-modellen. Ett anbud är bindande då det accepteras av anbudstagaren, vilket är förenligt med läran om *consideration*. Anbudet ska vara klart utformat så att dess mottagare förstår vad det innebär. Samma regler gäller för anbud i enligt CISG.

Även accepten bedöms objektivt och kan avges med antingen ett motlöfte eller en motprestation, beroende på vilken typ av anbud det gäller. Inom den amerikanska avtalsrätten och CISG råder olika uppfattningen när en accept fått effekt. Enligt förstnämnda är den bindande då den på ett korrekt sätt är iväg sänd, *mail-box rule* och enligt CISG när den når sin mottagare. Dessa regler ger dessutom olika resultat vad gäller vem som ska stå risken för att ett sådant meddelande verkligen kommit fram till sin mottagare. Fördelen med *mail-box*-regeln är att anbudstagaren kan vara säker på att anbudet inte återkallas av anbudsgivaren då accepten är iväg sänd. För anbudsgivaren är det däremot en nackdel då accepten får effekt även om den inte kommit fram till honom.

Den amerikanska avtalsrättens tillvägagångssätt att fastställa vilka villkor som ska ligga till grund för avtalet när accepten inte enligt *mirror image rule* speglar anbudet, är kritiserat. I värsta fall står parterna i ett avtalslöst tillstånd, något som U.C.C:s regel 2-207 avser att förhindra. Den amerikanska doktrinen på området syftar till att frångå den ålderdomliga synen *common law* har på *battle of forms*.



Ett flertal metoder har skapats av både lag och domstolar för att undvika problemet som uppstår med *Battle of forms*. U.C.C skapade 2-207 som skulle utgöra en förbättring i förhållande till den *last shot*-metod som används inom *common law*. Den har dock blivit kritiserad för att istället använda sig av en *first shot*-metod. 2-207:s svaghet ligger i hur man enligt regelns ska avgöra om de motstridiga avtalsvillkoren är att se som så väsentliga att de utgör ett avslag av anbudet. Domstolarna har genom praxis utvecklat knock-out-principen som på svenska kan översättas med klausulupplösning. Principen innebär att man genom att bena upp avtalet i enstaka klausuler kan plocka ut de som parterna kommit överens om för att sedan fylla ut avtalets resterande del med dispositiva regler. White & Summers är förespråkare för denna då de anser att den ger parterna en rättvisare behandling istället för att grunda avtalet på ena partens avtalsvillkor. Tyvärr finns det för många meningsskiljaktigheter runt U.C.C 2-207 för att regeln ska uppfylla den uppgift som den är skapad för.

Eftersom det i CISG inte finns några regler som specifikt behandlar problemet med *battle of forms* ska det lösas med samma regler som för oren accept enligt 19 även om domstolarna än så länge föredrar *knock-out*-principen.

# Käll- och litteraturförteckning

Adlercreutz, Axel, Avtalsrätt I, Tolfte upplagan, 2002, Juristförlaget i Lund, Studentlitteratur, Lund.

Alderman, Richard M., A transactional guide to the Uniform Commercial Code, Second Edition, 1983, The American Law Institute.

Bogdan, Michael, Komparativ Rättskunskap, 2003, Nordstedts Juridik, Uppsala.

Burton, Steven J & Eisenberg, Melvin A., Contract Law, Selected Source Materials, 2002 Edition, West Group, St Paul MN.

Calamari, Jhon D, Perillo Joseph M., The Laws of Contracts. 1998, West Publishing Co, St Paul MN.

Clark, David S, Introduction to the Law of United States, 1992, Kluwer Law and Taxation Publishers, Deventer, Nederländerna.

Corbin, Arthur, L., Contracts, 1952, West Publishing Co, St Paul MN.

Cheeseman, Henry R., Business Law: the legal, ethical, and international environment, 1992, Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliffs, New Jersey.

Farnsworth, Allan E., Contracts, 1982, Little Brown and Company.

Farnsworth, Allan E., Farnsworth on Contracts, band I, 1990, Little Brown and Company.

Göransson, Ulf, Kolliderande standardavtal, 1988, Iustus förlag, Uppsala.

Kelso, Charles D, Kelso, Randall R., Studying law: an introduction, 1984 West Publishing Co, St Paul MN, 55164-0526.

Ramberg, Jan, Internationella Köplagen (CISG), 2001, Nordstedts Juridik, Göteborg.

Ramberg, Jan & Hultmark, Christina, Allmän avtalsrätt, femte upplagan, 1999, Norstedts Juridik AB, Stockholm.

Summers, Robert S, White, James J., Uniform Commercial Code, Fourth Edition, 1995, West Publishing Co, St Paul MN.

## Artiklar

Cornell, Contracts: A new design, 801, L. Rev. 1967-1968

Mather, Henry, Firm Offers Under the U.C.C and the CISG, 105, L. Rev. 31, 2000-2001

Ricks, Val. D., Sophisticated doctrine of consideration, 511. 9 Geo. Mason L. Rev. 99, 2000-2001

Ulyatt, Craig, Should consideration be required for the variation of contracts, 611. 9 Auckland U. L. Rev. 833, 200-2003

### **Examensarbete**

Nordenvik, Ulrika, Komparativ studie av svensk och amerikansk avtalsrätt – Avtals ingående, Juridiska Fackulteten, Lund, 2003

