



## Diritto Civile

# **La disciplina della formazione del contratto nell'esperienza giuridica italiana e in quella inglese. Brevi spunti di riflessione di Carlo Bruni**

di [Carlo Bruni](#)

6 aprile 2020

---

#### **ABSTRACT**

**Warning:** Undefined array key "abstract" in  
`/var/www/vhosts/giustiziainsieme.it/httpdocs/print/articolo_pdf.php` on line 334

**Warning:** Undefined array key "sommario\_indice" in  
`/var/www/vhosts/giustiziainsieme.it/httpdocs/print/articolo_pdf.php` on line 335

## **La disciplina della formazione del contratto nell'esperienza giuridica italiana e in quella inglese. Brevi spunti di riflessione di Carlo Bruni**

sommario: 1. Introduzione. - 2. Principali classificazione dei contratti nel diritto inglese. - 3. Conclusione del contratto. - 4. Termine temporale dell'accettazione. - 5. Controproposta. - 6. Esecuzione prima della risposta dell'accettante. - 7. Proposta irrevocabile. - 8. Morte del proponente o del destinatario. - 9. Conoscenza dell'offerta e dell'accettazione. - 10. Offerta al pubblico. - 11. Il ruolo della buona fede

### **1. Introduzione**

Il *corpus* del diritto contrattuale inglese ha fondamento non già in un codice o in un articolato normativo complesso, bensì nelle regole poste dalle decisioni giurisprudenziali<sup>[1]</sup>. E', altresì, vero che vi sono leggi che tratteggiano speciali figure di contratto (mi riferisco ai contratti di lavoro, a quelli arbitrali, di trasporto aereo, di trasporto merci per terra e per mare, di prestito al consumo, etc...)<sup>[2]</sup>.

L'ingresso della Gran Bretagna e dell'Irlanda nella Comunità Europea (1973) ha introdotto nel sistema delle fonti del diritto tipico dei paesi di *common law* una legislazione di produzione comunitaria che ha determinato l'obbligo di adeguamento (che non può essere realizzato per via giurisprudenziale) alle politiche dell'Unione per via legislativa. Tale scelta di politica legislativa ha alterato la tradizionale prospettiva all'interno della quale si ponevano i sistemi di *common law* imponendo importanti rivisitazioni di modelli concettuali consolidati.

Questa deriva ha interessato ampi settori, dal diritto commerciale a quello del lavoro, dall'amministrativo al processuale, ed ha influenzato sia il rapporto fra formanti giurisprudenziali e legislativi, sia il piano dell'interpretazione; tuttavia, l'esito del voto del referendum favorevole all'uscita dalla UE, c.d. Brexit, potrebbe nuovamente modificare questo scenario<sup>[3]</sup>.

L'art. 1321 del nostro codice definisce il contratto come "*l'accordo di due o più parti per costituire, regolare o estinguere tra loro un rapporto giuridico patrimoniale*". Secondo questa definizione il contratto stesso si identifica con l'accordo di volontà. La differenza tra questa impostazione concettuale di contratto e quella romana di *contractus* è netta: *contractus* per i romani era il vincolo che si costituiva in conseguenza di un accordo e non l'accordo medesimo che andava sotto il nome di *conventio*, *consensus*, *pactum*, *pactio*, *pactum convenctum*. Ebbene il concetto di *contract* inglese è molto più vicino al concetto romano che a quello italiano di contratto.<sup>[4]</sup>

Il contratto inglese [5] tradizionalmente è definito dalla dottrina anglosassone come un impegno dal quale sorgono diritti e doveri tra le parti; diritti che – se azionati – possono ottenere tutela e protezione in sede giudiziale: “*a contract consists of an actionable promise or promises....The parties to a contract make the law for themselves which the law will uphold*” [6].

Il contratto è un accordo (*agreement*) con il quale si costituisce (o si intende costituire) una obbligazione legale (*legal obligation*) tra le parti [7].

Il *contract* è, quindi, essenzialmente una promessa che vale sul piano giuridico.

La legge che regola il contratto è, in sintesi, quella branca del diritto che stabilisce le circostanze nelle quali una promessa è legalmente vincolante.

Riportando le parole di un noto giurista inglese potremmo affermare che “*a promise may be defined as a declaration or assurance made to another person stating that a certain state of affairs exist, or that the maker will do, or refrain from, some specified act, and conferring on that other a right to claim the fulfilment of such declaration or assurance. It involves, therefore, two parties at least, one making and the other receiving the declaration with respect to the future, whom we call respectively the promisor and promisee*” (ANSON'S Law of Contract 25<sup>th</sup> Edition, 1973, p. 2) [8].

Il fatto che la maggior parte dei contratti sorgano da un accordo tra le parti ha condotto molti giuristi inglesi a sottolineare la natura soggettiva dell'obbligazione contrattuale rilevando che l'essenza del contratto è l'incontro delle volontà delle parti (teoria soggettiva del contratto; “*the essence of a contract was said to be the meeting of the wills of the parties: an agreement was the outcome of free and consenting minds*”, cfr ANSON op. cit).

Il fondamento di tale teoria risiede nella filosofia politica del diciottesimo secolo avente ad oggetto il concetto della libertà umana ed espressa negli scritti di Adam Smith la cui influente opera “*The Wealth of Nations*” pubblicata nel 1776 ha fornito la prima approfondita analisi dell'impresa capitalistica.

In estrema sintesi, secondo Adam Smith nel libero mercato gli individui, pur proponendosi di perseguire soltanto il proprio tornaconto, collaborano inconsapevolmente all'innalzamento del benessere collettivo. È il principio della “*mano invisibile*”, che nel corso della sua opera Smith precisa collegandolo appunto all'operare del mercato.

La libertà contrattuale, nei termini che meglio avvantaggiano l'individuo/contraente, divenne la base teorica su cui si fondò la dottrina del *laissez faire*.

La teoria soggettiva del contratto – sostiene Anson - costituisce un ideale sociale razionale solo nella misura in cui possa esser garantita l'uguaglianza sostanziale tra le parti contraenti; e sempre che l'interesse della comunità, nella sua interezza, non venga pregiudicato.

Secondo Anson, a fronte della sostanziale disparità di potere contrattuale tra le parti, sono state emanate – tra le altre - le leggi inglesi contro i licenziamenti illegittimi (sia individuali che collettivi), le leggi sulla locazione dei beni immobili, le leggi a tutela del consumatore. Tali previsioni di legge prevalgono su ogni contrario termine contrattuale predisposto dalle parti.

Inoltre, la legge è intervenuta con il *Restrictive Trade Practices Act 1976* ed il *Fair Trading Act 1973* al fine di promuovere la concorrenza nel mercato e di salvaguardare l'interesse dei consumatori.

L'intervento legislativo è quanto mai necessario, sostiene Anson, allorquando la maggior parte dei contratti posti ordinariamente in essere non sono il frutto di negoziazione individuale. Invero, i “*contratti conclusi mediante moduli e formulari*” per usare la formula adottata dall'art. 1342 c.c. (*standard form contract*, in inglese) sono la regola nel diritto inglese e non l'eccezione. Di tal che la libertà contrattuale (nei confronti, ad esempio, delle società di forniture elettriche o di trasporto) appare una illusione in molte transazioni effettuate dai consumatori.

Alla teoria soggettiva del contratto si contrappone, quindi, la teoria oggettiva del contratto che pone la sua enfasi sulla legittima aspettativa che sorge dalla condotta delle parti (*when the law enforces a promise, it does so in order that the promisee's reasonable expectations of performance should not be disappointed. It is therefore immaterial whether or not the promise truly represents the intentions of the promisor*”)[9].

In *G Percy Trentham Ltd v Archital Luxfer Ltd & Others [1993]* è stato affermato che “*la legge inglese generalmente adotta la teoria oggettiva della formazione del contratto rilevando che essa generalmente ignora le aspettative soggettive e le riserve mentali inespresse delle parti, allorquando invece il criterio che governa la formazione del contratto è la ragionevole aspettativa dell'uomo onesto*”.

Pertanto, il diritto inglese, nell'elaborare la teoria oggettiva del contratto, pone l'accento sul requisito oggettivo della promessa che sta alla base della tutela dell'affidamento ragionevole. In alte parole il *contract* inglese non si riporta ad un incontro di consensi, a una norma che trovi la sua fonte in un incontro di volontà paritetiche; si riporta invece all'idea di responsabilità.

Anche in Italia, ricorda autorevole dottrina [10], “il tragitto storico fra ottocento e novecento ha segnato il passaggio da una concezione prevalentemente soggettiva a una concezione prevalentemente oggettiva del contratto”.

Il dogma della volontà – che sta alla base della concezione soggettiva – “porta notevoli conseguenze pratiche relative al trattamento dei contratti: perché qualunque fatto problematico, che tocchi la volontà del contraente, mette in discussione il contratto ed i suoi effetti. Se la volontà scaturisce da una sfera fisiopsichica menomata o non matura (ad esempio perché è volontà di un soggetto incapace di intendere o di volere) il contratto va sempre cancellato. Se la volontà si forma sotto l'influenza di fattori psichici che la disorientano (es. errore del soggetto) il contratto va sempre cancellato...la divergenza fra volontà dichiarata e volontà reale porta sempre alla cancellazione del contratto. E così via. A questi criteri si informa il diritto ottocentesco dei contratti ...Ma il dogma della volontà è nemico della certezza delle relazioni: se il contratto può essere cancellato per fattori che appartengono alla sfera psichica delle parti, in ogni contratto la parte soggiace al rischio che i suoi diritti contrattuali vengano azzerati da fattori impalpabili, incontrollabili, inconoscibili; ciascuna parte vive il proprio contratto nella sgradevole e scoraggiante dimensione dell'incertezza. Questo deprime la voglia di intraprendere. Ma una depressione dell'intrapresa è intollerabile per gli sviluppi del capitalismo. Si spiega così la transizione dalle concezioni soggettive – fondate sul dogma della volontà e per questo portatrici di incertezza – a concezioni oggettive del contratto idonee a collocare l'attività e le posizioni dei contraenti in una dimensione di maggiore certezza dei rapporti” [11].

## **2. Principali classificazione dei contratti nel diritto inglese.**

Il diritto inglese distingue i contratti in unilaterali (*unilateral*) e bilaterali (*bilateral*). Questa distinzione non riguarda la struttura soggettiva del *contract* che come rapporto deve necessariamente ed in ogni caso coinvolgere due parti. Nel contratto unilaterale il proponente invece di richiedere che l'oblato con la sua accettazione si impegni ad assumere una obbligazione può benissimo richiedere che tale accettazione si abbia in una con l'esecuzione (o con l'avvio dell'esecuzione) diretta di una determinata prestazione (di dare, fare o non fare).

I contratti unilaterali sono caratterizzati dal loro costituirsi tra un “promettere” e un “adempiere”. L'accettazione dell'offerta da parte dell'oblato è immanente nell'esecuzione (o nell'inizio dell'esecuzione) dell'atto richiesto dallo stesso proponente all'oblato.

Il proponente può sempre revocare la sua offerta e, comunque, non è mai vincolato alla sua promessa finché il destinatario non compia (o quanto meno inizi ad eseguire) la sua prestazione

(*Carlill v Carbolic Smoke Ball Co* [1893]; *Errington v Errington* [1952]).

La regola di formazione dell'*unilateral contract* emerge in modo molto netto nel famosissimo caso citato: *Carlill v. Carbolic Smoke Ball*. La *Carbolic Smoke Ball* progetta e brevetta un macchinario che, se usato correttamente, impedisce l'insorgere dell'influenza. La *Carbolic* è talmente sicura dell'efficacia del congegno da promettere una somma consistente di denaro a chi, pur utilizzandolo correttamente, contraesse l'influenza. La signora *Carlill* compra il congegno, lo usa correttamente e si ammala. Fa dunque causa alla *Carbolic* per ottenere la somma di denaro promessa.

Il giudice ha stabilito che il fatto di aver acquistato, maneggiato il macchinario e contratto comunque l'influenza integrava un'accettazione nel quadro di una fattispecie riconducibile allo schema dell'*unilateral contract*, dove alla proposta poteva seguire una condotta che comportava la formazione del rapporto contrattuale e, di conseguenza, produceva effetti obbligatori in capo al proponente.

Pertanto, la *Carbolic* dovette corrispondere la somma di 1000 sterline alla signora *Carlill*. Il principio sancito dalla Corte inglese è che l'inizio dell'esecuzione della prestazione fa sì che la proposta diventi irrevocabile. Quando il proponente propone, ed il destinatario della proposta inizia ad eseguire la prestazione richiesta, ecco che il proponente non può più recedere.

Nell'*unilateral contract* – ha statuito il Giudice nella causa *Errington v Errington* - non è necessario, perché il rapporto contrattuale sorga, che l'oblato esegua interamente la prestazione richiesta: è sufficiente che inizi tale esecuzione.

Ed infatti nel suddetto caso si ritenne irrevocabile l'offerta di un soggetto di donare la propria casa al figlio ed alla nuora, a condizione che costoro contribuissero a pagare le rate del mutuo una volta che era stata iniziata, anche se non conclusa, la loro prestazione.

In un recente giudizio, (*Schweppes v Harper* [2008] EWCA Civ 442) è stato dichiarato quanto segue  
“*An offer of a unilateral contract is made when one party promises to pay the other a sum of money (or to do some other act, or to forbear from doing something) if the other will do (or forbear from doing) something without making any promise to that effect: for example where A promises to pay B £100 if B will walk from London to York or find and return A's lost dog or give up smoking for a year. The contract in these cases is called "unilateral" because it arises without B's having made any counter-promise to perform the stipulated act or forbearance; it is contrasted with a bilateral contract under which each party undertakes an obligation. The distinction between the two types of contract is not always clear-cut.; but once a promise is classified as an offer of a unilateral contract,*

*a number of rules apply to the acceptance of such an offer. First, the offer can be accepted by fully performing the required act or forbearance. Secondly, there is no need to give advance notice of such acceptance to the offeror. Thirdly, it is probable that the offer can be accepted only by some performance and not by a counter-promise, since such a counter-promise would not be what the promisor had bargained for. And fourthly, the offer can, like all offers, be withdrawn before it is accepted. It is the application of this fourth rule which gives rise to the greatest difficulty, for it raises the question of exactly when acceptance of such an offer can be said to have occurred."*

In altre parole, l'*unilateral contract* è geneticamente tipizzato dalla circostanza che l'assunzione dell'impegno obbligatorio da parte del preponente è subordinato alla condizione dell'adempimento della prestazione da lui richiesta all'oblato. Ne consegue che l'accettazione da parte di questo non può essere fatta che in una sola maniera, e cioè eseguendo di fatto la prestazione voluta dal proponente (*Dahlia v. Four Millbank Nominees* [1978]).

Nella suddetta sentenza è stata chiaramente fornita la definizione di contratto unilaterale: *"Whilst I think the true view of a unilateral contract must in general be that the offeror is entitled to require full performance of the condition which he has imposed and short of that he is not bound, that must be subject to one important qualification, which stems from the fact that there must be an implied obligation on the part of the offeror not to prevent the condition becoming satisfied, which obligation it seems to me must arise as soon as the offeree starts to perform. Until then the offeror can revoke the whole thing, but once the offeree has embarked on performance it is too late for the offeror to revoke his offer".*

Si ha *bilateral contract* quando a ciascuna parte fanno capo correlative posizioni di debito e di credito ("each party undertakes an obligation" per usare le parole adottate nella citata sentenza della Corte inglese) per cui, con l'accordo raggiunto, ogni contraente è debitore (*promisor*) per la prestazione che deve fare e creditore (*promisee*) per quella che deve ricevere [12].

Gli impegni obbligatori reciprocamente assunti integrano le rispettive *considerations* [13] (letteralmente, il corrispettivo, la controprestazione rispetto alla promessa formulata; il *quid* convenuto come oggetto di scambio con la promessa, accanto alla semplice volontà di obbligarsi) essenziali per dare fondamento giuridico alla vincolatività dell'accordo. In sintesi essi contraenti sono entrambi promittenti.

Nel diritto inglese, con riguardo alla comunicazione dell'accettazione, per i *contracts* bilaterali è regola generale che l'accettazione dell'oblato deve sempre essere comunicata al proponente (*Felthouse v. Bindley* [1862]).

Gli *unilateral contracts* si sottraggono a questa regola, in quanto, essendo la loro accettazione incorporata nell'adempimento dell'atto voluto dall'offerente, tale adempimento può essere fatto all'insaputa di quest'ultimo come appunto ricorre nella fattispecie del caso *Carlill v. Carbolic Smoke Ball Co* in cui l'accettazione dell'oblato è stata individuata nell'avere egli contratto l'influenza nonostante il corretto uso del rimedio così come suggerito dall'offerente.

In [\*\*\*Melhuish v. Redbridge Citizens Advice Bureau \[2004\]\*\*\*](#) la Corte di Appello di Londra ha recentemente accertato quanto segue “*a unilateral contract is not one in which there is no mutuality in the end, it is simply one in which, as in Carlill v Carbolic Smoke Ball Co 1893 1 QB 256, one party offers something if, in due course, the other party does something in return and then, by doing that act, the second party is accepting the offer and providing the consideration.*

Anche l'ordinamento italiano conosce la figura del contratto unilaterale, ad esempio il contratto con obbligazioni del solo proponente di cui all'art. 1333 cod. civ. Il termine "unilaterale" in Italia è finalizzato a individuare quello schema contrattuale in cui una sola delle parti si assume delle obbligazioni. L'unilateralità dal punto di vista dell'impegno comporta una particolare regola dal punto di vista della formazione.

In Inghilterra, invece, l'*unilateral contract* non è un contratto in cui uno solo dei soggetti fa una proposta, bensì quel particolare schema contrattuale in cui l'accettazione anziché prendere la forma di un impegno volto a promettere l'esecuzione di una certa prestazione, prende la forma dell'esecuzione della prestazione richiesta dal proponente.

Il contratto “*under seal*” letteralmente contratto con sigillo (o *deed*) è un atto subordinato a precisi indici formativi e serve a dare valore giuridico impegnativo a numerosi atti convenzionali quali le donazioni (*deeds of gift*) o promesse unilaterali (*deeds of covenant*), le cessioni o le rinuncie di un diritto o le remissioni di un debito (*deeds of release*), i trasferimenti o le costituzioni, modificazioni o estinzioni di diritti reali (*deeds of grant*), le convenzioni transattive (*deeds of composition*) etc...

Sono contratti che necessitano di una **forma scritta** e solenne, quella del *deed*, che richiede la presenza di testimoni. In questo caso può mancare la *consideration*, perciò tali atti sono spesso utilizzati per **contratti unilaterali** e **a titolo gratuito**, per liberalità o per rinunce di un diritto. Il *deed* non costituisce semplicemente l'evidenza del contratto, ma “è” il contratto.

Un contratto *under seal* (*specialty contract*) è valido anche se privo di *consideration*, ma in caso di inadempimento il promissario può solo ottenere il risarcimento del danno e non l'adempimento di quanto convenuto (*Jefferys v. Jefferys* [1841]; *Walrond Walrond* [1858]; *In re Lucan* [1890]).

Nel diritto privato italiano non è dato riscontrare una forma analoga nelle sue funzioni a quelle del *deed*. Tali non lo sono le forme prescritte a pena di nullità.

Ivi, infatti, l'obbligazione o l'attribuzione patrimoniale in genere non deriva dalla forma per sé e quelle forme non servono per sé a rendere giuridicamente sanzionabile qualunque contratto. La causa o il tipo di contratto vi ha sempre influenza.

Una qualche analogia col *deed* si potrebbe vedere invece nel nostro atto notarile, in quanto parte dello schema formale-causale della donazione[\[14\]](#).

Il *simple contract* o *parol contract*, è il contratto ordinario non sottoposto ad alcuna forma specifica, e può essere *oral contract* (verbale) o *written contract*, se redatto per iscritto. La classica definizione lessicale di *simple contract* è, in sintesi, la seguente: “*a contract which is not under seal, but is made orally or in writing*”.

In estrema sintesi, quanto alla forma dei contratti nel diritto inglese, si può affermare quanto segue: “*All contracts are either in writing under seal (“ specialty ” contracts) or otherwise expressed (“ parol ” or “ simple ” contracts)* (*Rann v. Hughes [1778]*)[\[15\]](#).

Nel diritto italiano la patrimonialità del rapporto esclude dall'ambito contrattuale il matrimonio ed in genere i rapporti parentali. Analogamente, il matrimonio in Inghilterra non è meramente un contratto[\[16\]](#), ma è l'esecuzione di un contratto “soddisfatto” (*satisfied*) dalla celebrazione, il quale crea tramite la legge una relazione tra le parti, uno *status*; relazione e *status* non sono definiti ed imposti dal contratto, ma dalla legge[\[17\]](#). Nel caso *Simonin v. Mallac* [1860] si affermò che “*il matrimonio è spesso chiamato contratto per convenienza, poiché si basa su un mutuo consenso, ma deve essere più appropriatamente definito come uno status che dà esecuzione ad un contratto*”[\[18\]](#). Si legge, altresì, testualmente nella sentenza che “*marriage is an affair, not of contract, but of status*”.

In altre parole, il matrimonio inglese trae - si - origine da un accordo di natura contrattuale, ma sfocia in una serie di relazioni, di diritti e di obblighi reciproci i quali, piuttosto che dalla volontà dei contraenti, derivano la propria esistenza dalla novella posizione giuridica assunta nell'ordinamento dagli sposi: in una parola dal loro *status* coniugale; inteso, quest'ultimo, quale valore qualificativo del soggetto che ne è titolare, rispetto al gruppo sociale di appartenenza[\[19\]](#).

Nella sentenza *Niboyet vs Niboyet* [1878] è stato accertato che il matrimonio è un contratto in quanto l'accordo delle parti è essenziale per la valida costituzione del vincolo; ma una volta celebrato il matrimonio crea una relazione personale ed uno *status*: “*Marriage is the fulfilment of*

*a contract satisfied by the solemnization of the marriage, but marriage directly it exists creates by law a relation between the parties and what is called a status of each. The status of an individual, used as a legal term, means the legal position of the individual in or with regard to the rest of a community. That relation between the parties, and that status of each of them with regard to the community, which are constituted upon marriage are not imposed or defined by contract or agreement but by law".*

### **3. Conclusione del contratto**

Nel diritto italiano la proposta e l'accettazione sono delle dichiarazioni di volontà unilaterali recettizie che portano alla formazione del contratto, contribuendo alla realizzazione dell'accordo con il quale le parti costituiscono, modificano o estinguono dei rapporti giuridici patrimoniali.

Secondo alcuni interpreti si tratta di atti negoziali, secondo altri di atti prenegoziati (Corte di Cassazione sentenza n. 75/1993, FI 75, I, 1762).

Ai sensi di quanto disposto dal primo comma dell'articolo 1326 del **codice civile**, il contratto deve ritenersi concluso quando la parte che ha fatto la proposta ha conoscenza dell'accettazione dell'altra.

La proposta può essere definita come la dichiarazione che contiene tutti gli elementi del contratto, emessa manifestando l'intenzione di obbligarsi.

L'accettazione, invece, è la dichiarazione diretta al proponente (ovvero il comportamento concludente, nel caso di accettazione c.d. "tacita"), che contiene l'accoglimento della proposta ed avente carattere recettizio, nel senso che essa deve essere rivolta al proponente o a un suo valido rappresentante, in condizione di riceverla.

Dall'esame sistematico delle norme codistiche, si ricavano una serie di requisiti indispensabili affinché l'accettazione possa ritenersi valida; tra questi meritano particolare importanza la piena conformità rispetto alla proposta (altrimenti vale solo come controproposta ex art. 1326, 5° comma; C. 94/4274; 81/5261), la tempestività (poiché deve pervenire entro un congruo termine che è fissato dallo stesso proponente ovvero reso necessario dalla natura dell'affari o dagli usi), nonché il rispetto della forma eventualmente richiesta dal proponente per l'accettazione [20].

Il contratto si conclude ove la proposta sia difforme ma l'accettazione conforme a clausole previste da norme imperative (ad esempio sul prezzo o sulla durata) perché comunque opererebbero gli articoli 1339 e 1419 2° comma c.c.

L'accettazione deve giungere al proponente nel termine da lui stabilito o in quello ordinariamente necessario secondo la natura dell'affare o secondo gli usi (1326 2° comma) perché non è lecito vincolarsi (anche ad una proposta revocabile) a tempo indeterminato (cfr Cass. N. 13776/2014 secondo cui “...*nel nostro ordinamento non sono ammessi impegni irrevocabili a vendere che abbiano durata indeterminata, poiché essi si risolvono in una limitazione del potere di alienazione e in definitiva in una restrizione del principio di libera circolazione dei beni*”).

Il proponente può ritenere efficace l'accettazione tardiva, purché ne dia immediatamente avviso all'altra parte (1326, 3° comma).

Nel diritto inglese *offer* è l'atto di iniziativa con cui un soggetto propone all'oblato che egli assumerà nei suoi confronti una determinata obbligazione se, in contraccambio, lo stesso oblato accetterà di assumerne un'altra (*bilateral contracts*) ovvero aderendo alla proposta, compirà quella determinata prestazione (*unilateral contracts*) indicata nella stessa proposta.

La proposta pone le condizioni del regolamento contrattuale; ha la funzione di determinazione del contenuto del costituendo rapporto sia per quanto riguarda la prestazione per la quale l'offerente intende obbligarsi sia per quanto riguarda la prestazione che l'oblato è invitato ad assumere o ad eseguire.

L'offerta deve esprimere la precisa intenzione del proponente di voler dare luogo ad un rapporto giuridico con l'oblato. Per questa ragione non vanno ricollegati effetti giuridici agli inviti, alle proposte, per intese di collaborazione o assistenza familiare (*Balfour v. Balfour* [1919]).

Nella citata sentenza *Balfour* si fa l'esempio di due parti che si accordano per fare una passeggiata insieme o della offerta ed accettazione di ospitalità. Entrambi le fattispecie non realizzano ipotesi di contratto, così come la maggior parte degli accordi tra marito e moglie non costituiscono contratti. Tali accordi, pur contenendo promesse reciproche e pur non essendo privi di *consideration*, non sono contratti in quanto le parti non hanno inteso attribuirgli conseguenze giuridiche: “*agreements such as these are outside the realm of contracts altogether*”.

Il caso *Balfour* è spesso citato insieme a *Merritt v Merritt* [1970] nel quale marito e moglie quando si vincolarono contrattualmente non erano sposati e quindi l'accordo fu sottoscritto con la espressa intenzione di creare una obbligazione giuridicamente vincolante.

In modo sintetico è stato affermato che “*there is no contract if it is to be gathered from the language or acts of the parties, or from the circumstances of the case, that the parties did not intend to create a legal obligation between them.*”[\[21\]](#) Come è stato affermato da Pollok (in “

*Principles of Contract*", 7th ed. p. 3) un accordo foriero di conseguenze giuridiche è un atto nella legge (*act in the law*).

Con riguardo alla circostanza che l'offerta deve essere espressione della intenzione dell'offerente di vincolarsi con il destinatario di essa, va anche precisato che la stessa offerta deve essere distinta da un invito a fare offerte o, in generale, da un invito a trattare (*invitation to treat*) che postula semplicemente la volontà del proponente di venire in contatto col relativo destinatario per l'eventuale conclusione di un contratto (es. l'invio di un catalogo di merci in vendita, con o senza prezzo segnato, ha lo stesso valore dell'esposizione di merci in vetrina o della loro reclamizzazione con qualsiasi mezzo pubblicitario: questi comportamenti costituiscono di regola un invito a fare una offerta (*Patrtridge v. Crittenden* [1968]; *Fisher v. Bell* [1961])).

Nell'offerta devono essere indicati tutti i termini e tutte le condizioni destinate a formare il contenuto del rapporto contrattuale secondo quella che è la prospettiva del proponente. Termini vaghi non valgono a costituire una valida offerta (*Guthing v. Lynn* [1831])[\[22\]](#).

Non può ricorrere nessun accordo se l'oblato non conosce esattamente i termini e le condizioni del rapporto che lo deve vincolare. Ma è essenziale rilevare come, data la particolare natura e funzione dell'offerta, sia preciso onere dell'offerente rendere noto il suo contenuto all'oblato il quale, dopo l'accettazione, potrà ritenersi vincolato alla proposta solo nei termini in cui questa gli è stata presentata.

In ordine a questo principio, relativamente, ad esempio, alla conclusione dei contratti di trasporto con l'amministrazione ferroviaria o con altre amministrazioni di trasporti pubblici - conclusione che importa l'uso di uno speciale documento scritto, il biglietto, in cui le condizioni di trasporto non possono materialmente essere indicate per esteso – il vettore ha il dovere di richiamarle, indicando il modo con cui possa prendersene completa visione e conoscenza. In questo particolare caso le condizioni di cui è parola, in quanto specificamente richiamate, si intendono come notificate all'interessato qualora il modo indicato per venirne a conoscenza sia alla portata di ogni persona di normale diligenza[\[23\]](#) (*Thompson v. London, Midland and Scottish Rail C.* [1930]).

Tale principio di diritto inglese richiama l'art. 1341, primo comma c.c. secondo cui "Le condizioni generali di contratto predisposte da uno dei contraenti sono efficaci nei confronti dell'altro, se al momento della conclusione del contratto questi le ha conosciute o avrebbe dovuto conoscerle usando l'ordinaria diligenza."

La suddetta norma prevede una situazione nella quale le clausole disposte unilateralmente restano “interne” e non vengono a far parte di un contesto contrattuale da accettare espressamente; pertanto essa appare una palese eccezione alla regola dettata dall’art. 1322, primo comma in materia di libertà di fissare il contenuto del contratto[\[24\]](#). La norma è, evidentemente, opportuna per le esigenze di traffico.

Le condizioni generali costituiscono un vero regolamento contrattuale che una parte può predisporre e che per legge diviene efficace solo perché esiste, anche senza un richiamo, richiesto invece dal diritto inglese (*Thompson v. London, Midland and Scottish Rail C.* [1930]).

Nel diritto italiano, lo sforzo di diligenza - per espresso dettato legislativo - non è a carico del predisponente il quale non è tenuto a rendere conoscibili le clausole alla controparte.

L'accettazione nel diritto inglese deve essere comunicata; l'accettazione “mentale” o la mera acquiescenza, senza nulla più, non costituiscono accettazione. Una tacita formazione dell'intenzione, ci dice Anson, non è sufficiente. Ma anche a fronte di un atto manifesto o di una espressione verbale che forniscono la evidenza di tale intenzione il diritto inglese stabilisce che, in aggiunta, l'accettazione non sia completa a meno che - e fino a che - non sia comunicata all'offerente. Usando le parole di Lindley L.J. si può affermare quanto segue: “*Unquestionably, as a general proposition, when an offer is made, it is necessary in order to make a binding contract, not only that it should be accepted, but that the acceptance should be notified*”[\[25\]](#).

In sintesi, l'accettazione deve essere comunicata al proponente: il mero silenzio non vale a presumere alcuna accettazione. La regola trova, altresì, applicazione nel caso *Felthouse v. Bindley* (1862).

Anche in Italia si discute se il mero silenzio sia sufficiente a configurare dichiarazione tacita: la tesi maggioritaria ritiene necessario che si tratti di silenzio circostanziato, cioè accompagnato da precise circostanze quali, ad esempio, l'onere per la parte di fare una dichiarazione all'assenza della quale la legge o le parti ricollegano la produzione di un preciso un effetto.

La Corte di cassazione (sez. civile III) con la nota sentenza del 14/05/2014 n° 10533, in tema di formazione del contratto, ha accertato che l'accettazione non può essere desunta dal mero silenzio serbato su una proposta, pur quando questa faccia seguito a precedenti trattative intercorse tra le parti, delle quali mostri di aver tenuto conto, assumendo il silenzio valore negoziale soltanto se, in date circostanze, il comune modo di agire o la buona fede, nei rapporti instauratisi tra le parti, impongano l'onere o il dovere di parlare, ovvero se, in un dato momento storico e sociale, avuto riguardo alla qualità dei contraenti e alle loro relazioni di affari, il tacere

di uno possa intendersi come adesione alla volontà dell'altro. (Nella specie, in applicazione dell'enunciato principio, si è ritenuto che il silenzio di un istituto di credito, seguito ad una proposta transattiva formulata da un correntista mediante una missiva, non avesse i caratteri di accettazione della proposta, di cui agli artt. 1326, co. 1 e 1335 c.c.).

#### **4. Termine temporale dell'accettazione**

L'offerta, se non è revocata o rifiutata, perde la sua efficacia per il decorso del tempo. Può darsi tuttavia che nell'offerta non sia fissato il tempo entro il quale essa possa ritenersi operante.

Per questa ipotesi nel sistema giuridico inglese vige il principio (analogo a quello contenuto nelle norme del codice civile ex art. 1326, 2° comma c.c.) che l'offerta perde la sua efficacia decorso un periodo di tempo ragionevole relativamente alla natura della stessa offerta ed alle circostanze inerenti alla costituzione del rapporto: così, ad esempio, poche ore possono essere un periodo di tempo sufficiente nel caso di una offerta di vendita di azioni (*Ramsgate Victoria Hotel Co v. Montefiore* [1886]), mentre parecchie settimane o alcuni mesi possono non bastare nel caso di una offerta (di vendita o di acquisto) di un grande complesso immobiliare (*Manchester Diocesan Council for Education v. Commercial and General Investments Ltd* [1969]).

*“An offer lapses when a) the person to whom it is made fails to accept it within the time or in the manner prescribed by the offeror, or, if no time or manner is prescribed, within a time or in a manner reasonable under the circumstances*[\[26\]](#)*, b) the offeree communicates his refusal of the offer, or makes a counter-offer*[\[27\]](#)*, c) either party dies*[\[28\]](#)*. [29]*

#### **5. Controproposta**

L'accettazione deve essere conforme alla proposta vigendo anche nel diritto inglese il principio accolto dall'art. 1326, 5° comma c.c. per cui “una accettazione non conforme alla proposta equivale ad una nuova proposta”. L'accettazione deve essere, pertanto, definitiva.

Secondo un orientamento giurisprudenziale dei Giudici italiani un'accettazione non conforme (la c.d. controproposta) non impedirebbe però all'oblato di accettare, in un successivo momento, la proposta originaria (nel senso che questo sarebbe possibile solo qualora si dimostri la perdurante volontà di tenere ferma l'originaria proposta anche dopo il rifiuto dell'accettazione (v. Cass. 19.11.1983 n. 6891).

In particolare, la Corte di Cassazione nella citata sentenza ha statuito che l'accettazione non integralmente conforme alla proposta, equivalendo a rifiuto di accettazione della proposta originaria, oltre a dare luogo a nuova proposta deve ritenersi idonea a rendere inefficace e non

più vincolante per il proponente la proposta originaria caducandola, senza necessità o possibilità che la stessa debba o passo essere più revocata; “*salvo, ovviamente, che non risulti dimostrata la perdurante volontà del proponente di tenere ferma la sua proposta originaria anche dopo che la sua accettazione è stata rifiutata dal rispettivo destinatario*”

Nel diritto inglese trova applicazione solo la regola generale prevista dal codice civile italiano ex art. 1325, 5° comma c.c.; senza che sia possibile – a fronte di una controproposta – ricercare una “*perdurante volontà del proponente di tenere ferma la sua proposta originaria*”.

In un caso molto famoso (*Hyde v. Wrench* [1840]), *Wrench* offre ad *Hyde* un immobile al prezzo di 1000 sterline. *Hyde* risponde che accetta, ma al prezzo di 950 sterline. *Wrench* chiede un po' di tempo per riflettere, poi rifiuta. Ecco allora che *Hyde* dice di accettare per 1000 sterline. *Wrench* rifiuta. Nasce una controversia, in cui *Hyde* sostiene di aver concluso con la sua accettazione per 1000 sterline un *contract* e di aver diritto di vedersi consegnare l'immobile. Il giudice decide che la controproposta per 950 sterline inizialmente manifestata da *Hyde* aveva posto nel nulla la proposta iniziale, quindi la successiva accettazione per 1000 sterline non aveva nessun valore, e *Wrench* non aveva nessun obbligo di consegna dell'immobile.

La Corte inglese ha così deciso: “*Under the circumstances in this bill, I think there exists no valid binding contract between the parties for the purchase of the property. The Defendant offered to sell it for £1000, and if that had been at once unconditionally accepted, there would undoubtedly have been a perfect binding contract; instead of that, the Plaintiff made an offer of his own, to purchase the property for £950, and he thereby rejected the offer previously made by the Defendant. I think that it was not afterwards competent for him to revive the proposal of the Defendant, by tendering an acceptance of it; and that, therefore, there exists no obligation of any sort between the parties....*”

In buona sostanza, l'accettazione nel diritto inglese è la manifestazione di volontà di colui che riceve la proposta, la quale fondendosi con la proposta dà luogo all'accordo base del rapporto di *contract*.

Dal punto di vista descrittivo è l'atto di adesione dell'oblato all'offerta. Per essere valida accettazione, e determinare così la conclusione del *contract*, deve essere una manifestazione di volontà speculare rispetto alla proposta, cioè ad essa esattamente conforme, al di là delle parole o della forma utilizzata. Quindi non vi è accettazione quando la manifestazione di volontà dell'oblato inserisce degli elementi ulteriori rispetto a quelli indicati dalla proposta. Vale in altre parole la *mirror image rule*, cioè la regola dell'immagine speculare.

Quando la manifestazione di volontà aggiunge elementi ulteriori è una controproposta, che comporta il rifiuto della proposta originaria.

In applicazione dell'art. 1326, 5° comma la giurisprudenza italiana (tra le altre, Cass. civ. sezioni unite n. 1283/1989) ha accertato che un accordo telefonico od uno scambio di lettere non può segnare il perfezionamento del contratto qualora fra le parti sia intervenuta successiva corrispondenza, con una nuova proposta ed una nuova accettazione, sì da evidenziare il loro intento di assegnare ai precedenti contatti il valore di mere trattative preliminari.

In particolare è stato accertato che "*qualora le trattative procedano attraverso uno scambio di corrispondenza, per stabilire quando il contratto è concluso deve avversi riguardo all'ultima proposta ed all'ultima accettazione (cfr SU 25.5.1976 n. 1877)...*".

Infine, analogamente a quanto previsto nel diritto italiano, nel sistema giuridico inglese la controproposta non è da confondere con la semplice richiesta di informazioni o chiarimenti, la quale, a differenza della prima, non importa di per sé un rifiuto dell'offerta, che anzi si mantiene ferma nella completezza dei suoi termini (*Stevenson v. McLean* [1880]).

## **6. Esecuzione prima della risposta dell'accettante.**

Ai sensi dell'art. 1327 c.c. “*1. Qualora, su richiesta del proponente o per la natura dell'affare o secondo gli usi, la prestazione debba eseguirsi senza una preventiva risposta, il contratto è concluso nel tempo e nel luogo in cui ha avuto inizio l'esecuzione. 2. L'accettante deve dare prontamente avviso all'altra parte della iniziata esecuzione e, in mancanza, è tenuto al risarcimento del danno.*”

Ciò accade, ad esempio, perché il proponente ha urgenza nell'ottenere la prestazione e preferisce non attendere la risposta dell'accettante. L'avviso deve essere dato poiché altrimenti il proponente potrebbe ritenersi non vincolato e, ad esempio, cercare altrove la prestazione.

Si pensi all'appaltatore che, di fatto, inizia a compiere le opere commissionate, assecondando tutte le richieste del committente/proponente.

La norma si discosta dalla regola secondo la quale il contratto è concluso nel momento in cui chi ha fatto la proposta giunge a conoscenza dell'accettazione dell'altra parte (v. art. 1326 c.c.). Infatti, nel caso in cui vi sia l'esigenza di prontezza della prestazione, il destinatario della

proposta contrattuale può eseguire la prestazione prima di comunicare la sua accettazione al proponente [30].

Secondo Cass. civ. n. 13103/1995, la clausola “pronta consegna” in una proposta contrattuale contiene la richiesta, da parte del proponente, che il destinatario esegua la prestazione immediatamente, senza preventiva risposta. Si pensi al caso in cui Tizio ha interesse a ricevere molto presto un libro per cui ordina al libraio di spedirglielo senza attendere la risposta. In tal caso, il contratto è concluso nel tempo e nel luogo in cui ha avuto inizio l'esecuzione.

È frequente nella giurisprudenza italiana l'affermazione secondo la quale l'inizio di esecuzione equivale ad un'accettazione tacita, o per comportamento concludente, ovvero ad una manifestazione tacita di consenso o di adesione alla proposta; in altri casi si è inoltre argomentato in termini di conclusione o stipulazione *per facta concludentia*.

Parimenti, nel diritto anglosassone, con riguardo ai *bilateral contracts*, il cui ordinario schema di scambio prevede la assunzione reciproca di prestazioni da parte dei contraenti, la accettazione può essere fatta, a scelta dell'oblato, con una dichiarazione espressa o con un comportamento concludente (*acceptance by conduct*).

A tal proposito in *Brodgen v. Metropolitan Ry Co* [31] è stato accertato quanto segue: “*I have always believed the law to be this, that when an offer is made to another party, and in that offer there is a request express or implied that he must signify his acceptance by doing some particular thing, then as soon as he does that thing, he is bound. If a man sent an offer abroad saying: I wish to know whether you will supply me with goods at such and such a price, and, if you agree to that, you must ship the first cargo as soon as you get this letter, there can be no doubt that as soon as the cargo was shipped the contract would be complete, and if the cargo went to the bottom of the sea, it would go to the bottom of the sea at the risk of the orderer...*”.

Pertanto, la corrispondenza all'originaria offerta dell'accettazione può desumersi dal contegno dell'oblato che risulti oggettivamente ed inequivocabilmente incompatibile con una diversa volontà (*acceptance by conduct*).

“*The communication of an offer takes place when it is brought to the knowledge of the person to whom it is made (Taylor v. Laird [1856]). An offer may be communicated either by words spoken or written or it may be inferred from the conduct of the parties, or partly by words and partly by conduct (Hart v. Mills [1846])* [32]”.

Un'altra modalità per verificare l'effettiva, concorrente volontà delle parti di concludere un *contract* consiste nell'esame congiunto che la Corte può compiere del documento scritto leggendolo in una prospettiva tendenzialmente conservativa del *contract*. Il caso *Hillas v. Arcos* (1932) costituisce un precedente molto seguito (cfr altresì, *Trollope & Colls Ltd v. Atomic Power Construction Ltd* [1962][\[33\]](#)).

Ne caso *Hillas* la Corte ha ritenuto di dare applicazione all'antica massima di diritto inglese, che trova sponda nel principio di conservazione del contratto ex art. 1367, 1424 c.c., secondo cui "*verba ita sunt intelligenda ut res magis valeat quam pereat*"; salvo però precisare che la massima (così tradotta: Where a clause is ambiguous a construction which will make it valid is to be preferred to one which will make it void) non significa che il Giudice si debba sostituire alla volontà delle parti e "costituire" un contratto a beneficio delle stesse, o debba andare oltre le parole usate dai contraenti.

La Corte ha, così, voluto dare applicazione al principio essenziale per cui i negozi giuridici (*dealing of men*) debbano essere preservati (*treated as effective*) e la legge non debba considerarsi causa, essa stessa, di inefficacia di contratti (*destroyer of bargains*).

Secondo altra regola (anch'essa presente nel codice civile italiano, art. 1326 c.c., 4° comma), tuttavia, se il proponente ha specificamente richiesto che la accettazione venga fatta in una forma determinata, il rispetto di questa forma è essenziale per la rilevanza della stessa accettazione (*Eliason v. Henshaw* [1819]; *Holwell Securities Ltd v. Hughes* [1974]).

La giurisprudenza inglese ha accertato quanto segue: "*If the parties to a contract have agreed that their contract is to be put into a particular form, it is a question of fact in each case whether they intend that no obligation shall arise until the contract is put into such form. The mere fact that the parties have so agreed does not prevent them from being bound, if they intended to be so, and if they are at one as regards the terms of the proposed contract* (*Chinnock v. The Marchioness of Ely* (1865); *Rossiter v. Miller* (1878); *Lloyd V. Nowell* [1895])[\[34\]](#)".

Nel diritto inglese l'offerta, che di solito viene fatta per iscritto o con una dichiarazione orale, può risultare anche da un diverso comportamento concludente, come è il caso di chi organizza la vendita di determinati prodotti con macchine automatiche nelle quali l'inserimento della moneta richiesta costituisce accettazione dell'offerta; o anche quello del gestore di un autoparcheggio che consente l'ingresso di macchine a chi, col pagare un compenso, ritiri un ticket da un distributore automatico[\[35\]](#) (*Thornton v. Shoe Lane Parking Ltd* [1971]; *Mendelssohn v. Normand Ltd* [1969][\[36\]](#)).

## **7. Proposta irrevocabile.**

Nel sistema giuridico italiano ai sensi dell'art. 1328 c.c. la proposta può essere revocata finché il contratto non sia concluso. Tuttavia, se l'accettante ne ha intrapreso in buona fede l'esecuzione prima di avere notizia della revoca, il proponente è tenuto a indennizzarlo delle spese e delle perdite subite per l'iniziata esecuzione del contratto[\[37\]](#). L'accettazione può essere revocata, purché la revoca giunga a conoscenza del proponente prima dell'accettazione.

Nel diritto inglese la proposta può essere revocata dal suo autore in qualsiasi momento prima che essa sia accettata dal destinatario, come già previsto nel lontano precedente *Payne v Cave* (1879), giacché si ritiene che fino ad allora non vi sia alcuna obbligazione vincolante, la quale sorgerebbe solo nel caso in cui l'offerente si impegnasse, con un accordo separato munito di *consideration*, a tenere ferma la propria proposta per un tempo determinato secondo la logica del patto di opzione di cui all'art. 1331 c.c. (*Routledge v. Grant [1828]*)[\[38\]](#).

Perché la proposta possa essere resa irrevocabile occorre ricorrere, quindi, alla cosiddetta *option*, cioè ad un vero e proprio *contract* con il quale da un lato il proponente si impegna a mantenere ferma la proposta per un certo periodo di tempo e in cambio riceve una *consideration*, che normalmente è una somma di denaro.

Se abbiamo l'*option*, abbiamo la *standing offer*, ovvero il caso in cui l'offerta è irrevocabile per un certo periodo di tempo.

La possibilità alternativa, in assenza di *option*, è quella di fare una proposta ed impegnarsi a mantenerla nella veste di *deed*[\[39\]](#).

“A valid option to purchase” – si legge nella sentenza *Mountford v Scott [1975]* – *constitutes an offer to sell irrevocable during the period stated, and a purported withdrawal of the offer is ineffective. When therefore the offer is accepted by the exercise of the option, a contract for sale and purchase is thereupon constituted, just as if there were then constituted a perfectly ordinary contract for sale and purchase without a prior option agreement*”.

Nel diritto italiano la revocabilità della proposta fino alla conclusione del contratto talora nella pratica si dimostra dannosa nell'interesse della chiarezza dei rapporti, intralciando lo sviluppo degli affari. Perciò la legge italiana riconosce la proposta irrevocabile, impegnativa, che avrà maggior valore e sarà presa in maggiore considerazione della proposta libera.

Essa può risultare da un impegno unilaterale o da un contratto. L'impegno unilaterale è la proposta ferma (art. 1329 c.c.). E' previsto anche un contratto – il patto di opzione – in cui le parti

convengono che l'una di esse rimane vincolata alla propria dichiarazione e l'altra ha la facoltà di accettarla o meno (art. 1331 c.c.).

Irrevocabile è per legge la proposta di ogni contratto che importi obbligazioni a carico del solo proponente; essa è irrevocabile appena giunge a conoscenza della parte alla quale è destinata ai sensi dell'art. 1333, 1° comma c.c.

Chiara è la differenza circa la perfezione del contratto con obblighi di una sola parte e l'inizio di efficacia dell'atto unilaterale [40]: quest'ultimo (che naturalmente non richiede accettazione) diventa efficace nel momento in cui la dichiarazione perviene a conoscenza del destinatario (art. 1334 c.c.).

Nel diritto inglese, perché la revoca sia efficace, occorre che essa sia conosciuta dal destinatario, anche se non sia stata effettivamente comunicata. Questa regola emerge nel caso *Dickinson v. Dodds* del 1876. *Dodds* aveva offerto a *Dickinson* un suo appartamento, dandogli tempo per accettare la proposta di vendita fino ad una certa data. Il giorno prima della scadenza del termine per l'accettazione un tizio di nome *Berry* informa *Dickinson* che *Dodds* aveva venduto l'immobile ad un terzo di nome *Allan*. *Dickinson* si precipita ad accettare l'offerta, poi pretende da *Dodds* la consegna dell'appartamento. *Dodds* ovviamente non può consegnare. Nasce una causa, il giudice rigetta la domanda risarcitoria di *Dickinson* argomentando che *Dodds* era libero di revocare in quanto non aveva assunto alcuna *option*. Il fatto che *Dodds* avesse venduto ad *Allan* comportava una revoca implicita (non era necessaria comunicazione al destinatario della proposta). Il fatto che *Dickinson* fosse venuto a conoscenza tramite un terzo della revoca implicitamente operata dal proponente era sufficiente per far perdere alla proposta ogni efficacia.

## **8. Morte del proponente o del destinatario**

Nel caso di morte del proponente o del destinatario dell'offerta, due sicure regole di diritto inglese stabiliscono che sia la morte dell'offerente [41] conosciuta dall'oblato prima della sua accettazione, sia la morte del destinatario [42] dell'offerta intervenuta sempre prima della sua accettazione tolgono ogni efficacia alla proposta (*Coulthart v. Clementson* [1879]); *Reynolds v. Atherton* [1921] [43]).

Manca, invece, una precisa regola per il caso che l'oblato accetti l'offerta a lui fatta dopo la morte del proponente, ma prima che egli abbia notizia di essa [44].

La dottrina è orientata verso una duplice soluzione, ritenendo decisiva la particolare natura dell'offerta: se questa riguarda la costituzione di un rapporto in cui è essenziale la personalità dell'offerente non vi è dubbio che la sua morte, conosciuta o sconosciuta dall'oblato, fa cadere completamente la proposta; se invece l'offerta riguarda la costituzione di un contratto non strettamente vincolato alle qualità personali dell'offerente, essa mantiene la sua efficacia ed il contratto può ritenersi formato con l'accettazione dell'oblato all'oscuro della morte del proponente [45].

## **9. Conoscenza dell'offerta e dell'accettazione**

Nel caso di contratto concluso *inter absentes*, il momento di formazione del consenso costituisce un esempio delle divergenze storiche tra l'ordinamento inglese di *common law* e quelli italiano di *civil law*: nel primo la regola che ancora oggi risulta attuale è che il contratto è concluso nel momento della spedizione dell'accettazione – *mail-box rule*: “*acceptance of an offer is effective upon dispatch by the offeree*”.

Il nostro ordinamento adotta il principio della “cognizione” (effettiva o presunta), ovvero il principio della “ricezione”, in virtù del quale il contratto si conclude quando l'accettazione perviene all'indirizzo del proponente.

Più nello specifico si osserva che di regola nel diritto inglese l'efficacia dell'offerta ha inizio dal momento in cui il destinatario ha di essa effettiva conoscenza. “*The general rule is that an acceptance has no legal effect until it is communicated to the offeror*” (*Chitty on Contracts*, 29th edn, para 2-034). Tuttavia se l'offerta è inviata per posta, essa acquista efficacia per il proponente al momento della spedizione (*Taylor v. Jones* [1875]) e per il destinatario al momento della ricezione. Fa norma a questo proposito il precedente *Adams v. Lindsell* [1818].

L'offerta è efficace a partire dal momento in cui il proponente consegna al vettore postale il plico, anche se la busta impiega un po' di tempo o non arriva al destinatario.

*The postal rule established in Adams v Lindsell (1818) 1 B & Ald 681, as confirmed in Entores v Miles [1955] 2 QB 327 (CA), “that an acceptance by post is complete as soon as the letter is put into*

*the post-box”* [46]

*Lindsell* invia ad *Adams* una proposta di vendita di lana, con richiesta di inviare l'accettazione a stretto giro di posta. L'offerta viene inviata ad un indirizzo errato, quindi arriva con un certo ritardo. L'oblato appena ricevuta la missiva si precipita a rispondere positivamente.

Il proponente aveva aspettato un po' di tempo, poi visto che dalla controparte non arrivava alcuna notizia aveva deciso di rivolgersi ad un altro compratore, quindi aveva venduto la lana ad un'altra persona.

L'accettazione di *Adams* arriva il giorno dopo la vendita. Nasce una causa. La corte chiamata a decidere ritiene che il venditore sia responsabile di inadempimento contrattuale, in quanto la proposta era divenuta efficace non al momento del raggiungimento, bensì nel momento in cui il mittente aveva consegnato la busta al vettore postale. Pertanto il *contract* si era concluso, il venditore doveva consegnare la lana e pertanto era inadempiente.

La Corte inglese ha così motivato “*if the defendants were not bound by their offer when accepted by the plaintiffs till the answer was received, then the plaintiffs ought not to be bound till after they had received the notification that the defendants had received their answer and assented to it. And so it might go on ad infinitum. The defendants must be considered in law as making, during every instant of the time their letter was travelling, the same identical offer to the plaintiffs; and then the contract is completed by the acceptance of it by the latter. Then as to the delay in notifying the acceptance, that arises entirely from the mistake of the defendants, and it therefore must be taken as against them, that the plaintiffs' answer was received in course of post.*”

Nel nostro ordinamento vige una regola diversa per cui il contratto si considera concluso quando l'accettazione perviene a conoscenza del proponente (art. 1326, 1° comma c.c.), salvo la presunzione di conoscenza collegata alla recezione (art. 1335 c.c.).

Ai sensi dell'art. 1335 c.c. “*La proposta, l'accettazione, la loro revoca e ogni altra dichiarazione diretta a una determinata persona si reputano conosciute nel momento in cui giungono all'indirizzo del destinatario, se questi non prova di essere stato, senza sua colpa, nell'impossibilità di averne notizia.*” Trattasi di presunzione relativa.

Questa regola si pone in contrasto con quella dettata dagli articoli 1326, 1° comma e 1334. La conoscenza si presume *iuris tantum* e la prova contraria deve essere data dal destinatario e deve prescindere dalla sua colpa (cfr *Cassazione civile, Sez. II, sentenza n. 4310 del 26 marzo 2002*, secondo cui “*la presunzione di conoscenza, ai sensi dell'art. 1335 c.c., di un atto recettizio in forma*

*scritta opera per il solo fatto oggettivo dell'arrivo di questo all'indirizzo del destinatario, in quanto non è necessario che il mittente ne provi la ricezione da parte del medesimo o di persona autorizzata a riceverlo ai sensi dell'art. 37 del regolamento di esecuzione del codice postale. Peraltro, la trasmissione e la consegna di un atto unilaterale recettizio al destinatario può essere dimostrata anche mediante elementi presuntivi, mentre è a carico del destinatario la prova di non averne avuto tempestiva notizia senza sua colpa (fattispecie concernente la diffida ad adempiere un contratto preliminare di vendita).*

La norma pone una presunzione di conoscibilità dell'atto, necessaria per porre un punto fermo nella problematica dell'effettivo momento di conoscenza di un atto da parte del suo destinatario. In tal modo essa favorisce l'autore dell'atto che è esonerato dalla prova, potenzialmente molto difficile, che il destinatario abbia effettivamente conosciuto l'atto.

## **10. Offerta al pubblico.**

L'offerta nel diritto inglese può essere fatta ad una specifica persona, ad una classe di persone o alla generalità; es. soci di un club o abitanti di un quartiere: l'accettazione può provenire da ciascuna di queste persone.

Nell'offerta al pubblico non vi sono limiti nella individuazione del destinatario: chiunque venga a trovarsi o a porsi nelle condizioni stabilite nell'offerta può accettarla.

Quest'ultimo tipo di offerta è di solito usato per la conclusione di contratti unilaterali: quando cioè l'offerente intende vincolare sé stesso (assumendo una obbligazione di dare, fare o non fare) solo se ed in quanto taluno del pubblico compia un determinato atto, come il fornire una informazione o il ritrovare una cosa, oppure venga a trovarsi in una determinata situazione (*Carlill v. Carbolic Smoke Ball Co [1893]*).

Nel diritto inglese, con riguardo al fatto che l'offerta deve essere espressione della intenzione dell'offerente di vincolarsi con il destinatario di essa, va anche precisato che la stessa offerta deve essere ben distinta da un invito a fare offerte o, in generale, da un invito a trattare (*invitation to treat*), che postula semplicemente la volontà del proponente di venire in contatto col relativo destinatario per l'eventuale conclusione di un contratto.

Gli inglesi considerano invito ad offrire l'invio di un catalogo (anche qualora le merci abbiano indicato il prezzo), l'esposizione di un prodotto in vetrina, l'annuncio pubblicitario, l'annuncio di un'asta (*Partridge v. Crittenden [1968]; Fisher v. Bell [1961]; Harris v. Nickerson [1873]*).

L'eventuale indicazione del prezzo dell'articolo serve a dare all'interessato l'esatta idea circa la somma che egli deve offrire in pagamento per la conclusione dell'affare.

La soluzione vale anche per le merci esposte in *self-service*: è il consumatore che, prendendo la merce dai banchi di esposizione e presentandola alla cassa, fa offerta di comprarla al prezzo segnato; il negoziante accetta l'offerta ricevendo il prezzo dell'acquisto (*Pharmaceutical Society of Great Britain v. Boots Cash Chemist, Ltd [1953]*)[\[47\]](#).

Inoltre, la stessa presentazione della merce da parte del venditore, nel corso della vendita, non è una offerta, ma un invito ad offrire (*Payne v. Cave [1789]*).

Diverso è invece il caso delle macchinette per la distribuzione automatica: trattasi di una vera e propria offerta che si realizza quando il proprietario della macchina distributrice la rende idonea a ricevere i soldi; l'accettazione ha luogo quando l'acquirente inserisce i soldi nella macchina. I termini dell'offerta sono contenuti nell'informativa che indica cosa si fornisce in cambio dei soldi (*Re Charge Card Services [1989] 417, 512; Thornton v. Shoe Lane Parking Ltd [1971]; Chapelton v. Barry UDC [1940]*).

Nel diritto italiano, ai sensi dell'art. 1336 c.c. “*1. l'offerta al pubblico, quando contiene gli estremi essenziali del contratto alla cui conclusione è diretta, vale come proposta, salvo che risulti diversamente dalle circostanze o dagli usi. 2. La revoca dell'offerta, se è fatta nella stessa forma dell'offerta o in forma equipollente, è efficace anche in confronto di chi non ne ha avuto notizia.*”

E' proposta l'offerta al pubblico che si configura, ad esempio, nel caso di merce in vendita esposta nella vetrina di un negozio con l'indicazione del prezzo (artt. 13 ss D.Leg. 05/206).

Se mancano questi elementi, non si ha proposta, ma invito a fare delle proposte (*invitatio ad offerendum*) che non costituisce un elemento concreto dell'accordo contrattuale. Esempio di offerta al pubblico: “vendo il fondo Corneliano per un milione”; esempio di *invitatio ad offerendum*: “vendo il fondo Corneliano al migliore offerente”.

L'offerta al pubblico non va confusa con la promessa al pubblico (ex art. 1989 c.c.) con la quale ha in comune solo l'indeterminatezza del destinatario.

Il criterio discrezionale riguarda il contenuto ed il momento della nascita del vincolo.

Nel caso di offerta, a differenza della promessa, si ha riguardo a comportamenti negoziabili, cioè a dire a prestazioni in senso tecnico; inoltre il vincolo consegue solo ad un successivo atto di accettazione, mentre nel caso di promessa si è in presenza di un negozio unilaterale cosicché

l'obbligazione nasce a prescindere dalla comunicazione di avveramento della situazione (1989, 2° comma).

Promessa al pubblico è promessa di una prestazione unilaterale che si farà in una determinata circostanza, senza che sia necessaria la formazione di un contratto; offerta al pubblico è invece la proposta *in incertam personam* a concludere un contratto[\[48\]](#).

L'offerta ha valore indefinito nel tempo ed è sempre revocabile (1336) la promessa conserva efficacia vincolante per un anno e prima della scadenza non può essere revocata senza una giusta causa (si veda anche l'art. 1991 c.c. sulla cooperazione di più persone).

## **11. Il ruolo della buona fede.**

Nel sistema giuridico italiano, il principio di buona fede riveste un'importanza significativa nella regolamentazione degli accordi negoziali, di talché i soggetti contraenti devono valutare attentamente le condotte da mantenere prima, durante e dopo la formazione del sinallagma nonché nella fase interpretativa della volontà negoziale.

La buona fede oggettiva, intesa quale regola di comportamento, viene difatti invocata in numerose disposizioni del codice civile tra le quali si ricordano a titolo esemplificativo gli [\*\*articoli 1175, 1337, 1338, 1366 e 1375 c.c.\*\*](#)

Nel diritto inglese non si rinviene un generale principio di buona fede oggettivo.

In particolare, sebbene nell'ordinamento inglese la legge imponga espressamente il rispetto della buona fede in particolari contesti contrattuali (quali ad esempio i contratti di lavoro subordinato, di agenzia e quelli conclusi con i consumatori), certamente non si può sostenere che la *good faith* rappresenti un principio generalmente riconosciuto nel sistema giuridico del Regno Unito.

Nel diritto inglese dei contratti, a differenza di quanto accade in Italia con l'art. 1337 c.c., non sussiste un principio generale di buona fede nello svolgimento delle trattative e nella formazione del contratto.

*The general view among commentators appears to be that in English contract law there is no legal principle of good faith of general application* (Chitty on Contract Law (31st Ed), Vol 1, para 1-039).

I principi di “*fairness and reasonableness*” vengono applicati in particolari contesti non sussistendo un obbligo generale di “*correttezza*” o di “*ragionevolezza*” nella formazione e nella esecuzione del contratto.

In *Interfoto Picture Library Ltd v Stiletto Visual Programmes Ltd* (1989), Lord Justice Bingham ha dichiarato quanto segue: “*In many civil law systems, and perhaps in most legal systems outside the common law world, the law of obligations recognises and enforces an overriding principle that in making and carrying out contracts parties should act in good faith. This does not simply mean that they should not deceive each other, a principle which any legal system must recognise; its effect is perhaps most aptly conveyed by such metaphorical colloquialisms as "playing fair", "coming clean" or "putting one's cards face upwards on the table". It is in essence a principle of fair and open dealing....English law has, characteristically, committed itself to no such overriding principle but has developed piecemeal solutions in response to demonstrated problems of unfairness. Many examples could be given. Thus equity has intervened to strike down unconscionable bargains. Parliament has stepped in to regulate the imposition of exemption clauses and the form of certain hire purchase agreements. The common law also has made its contribution, by holding that certain classes of contract require the utmost good faith, by treating as irrecoverable what purport to be agreed estimates of damage but are in truth a disguised penalty for breach, and in many other ways.”*

In buona sostanza nella citata sentenza è stato accertato che la legge inglese fa uso di diversi principi (*particular doctrines*) al fine di dare riposte a problemi che, in altri ordinamenti, verrebbero risolti facendo applicazione del principio di buona fede.

La sentenza *Interfoto* è importante perché sottolinea l’assenza di un principio generale di buona fede nel diritto inglese, nonché l’esistenza di specifiche *doctrines* e specifici obblighi che suppliscono all’assenza di un principio onnicomprensivo.

I Giudici inglesi hanno statuito non solo che non sussiste un obbligo implicito (*implied duty*) di negoziare in buona fede, ma che un formale accordo (*express agreement*) contenente l’impegno di osservare l’obbligo di buona fede manca dei requisiti della specificità e della certezza (*Walford v. Miles* [1992][\[49\]](#), 138; *Courtney & Fairbairn Ltd v. Tolaini Brothers (Hotels) Ltd* [1975]).

Come segnalato da Bingham LJ nel caso *Interfoto*, il principio generale di buona fede di derivazione romanistica è entrato, però, a far parte della legislazione inglese attraverso la normativa europea.

Per esempio, nel *Consumer Rights Act 2015* (con cui è stata data applicazione ad una direttiva europea) il legislatore inglese usa il concetto di buona fede allorquando viene definito il significato di clausola contrattuale abusiva.

Inoltre, nella nota sentenza *Yam Seng PTE Ltd v International Trade Corporation Ltd* [2013], è stato affermato che il dovere di buona fede è implicito nella legge inglese che disciplina alcuni contratti quali quelli di lavoro o i contratti che si fondano su vincoli fiduciari (i cosiddetti *relational contracts* tra cui si annoverano gli accordi di joint-venture, distribuzione, franchising, etc) ma non in quelli commerciali[\[50\]](#).

Nella sentenza è stata poi rigettata l'argomentazione secondo cui il dovere di esecuzione del contratto in buona fede apparirebbe troppo incerto.

Dall'altro lato, alcuni principi enucleati nella pronuncia sopra menzionata sono stati disattesi da successivi orientamenti giurisprudenziali.

Si consideri, a tal proposito, la sentenza “*Mid Essex Hospital Services NHS Trust v Compass Group UK and Ireland Ltd*” avente ad oggetto l'interpretazione di un complesso meccanismo di valutazione nell'ambito di un contratto di catering.

## **Bibliografia.**

Contract Law, Richard Taylor & Damian Taylor, Oxford University Press 2019, 7th Edition).

Contract Law, Chen-Wishart, Oxford University Press 2018.

Dialoghi con Guido Alpa. A cura di Giuseppe Conte, Andrea Fusaro, Alessandro Somma, Vincenzo Zeno-Zencovich. RomaTre Press 2018.

Diritto Comparato Lezioni e Materiali. [Ajani Gianmaria; Francavilla Domenico; Pasa Barbar.](#)  
Editore: Giappichelli, 2018

Contract Law. Text, Cases and Materials, McKendrick, Oxford University Press 2018.

Obbligazioni e contratti, Francesco Gazzoni, Edizioni Scientifiche Italiane 2018

The Law of Contract, O'Sullivan J and Hiliard J, Oxford University Press 2018.

Contract Law, An Introduction to the English Law of Contract for the Civil Lawyer. John Cartwright, Oxford and Portland, Oregon 2016.

Il *contract* in Inghilterra, Lezioni e Materiali. Carlo Marchetti e Rossella Esther Cerchia. Giappichelli Editore, Torino, 2012.

Nuova Introduzione allo studio del diritto inglese, Mario Serio, Le Fonti, Milano, 2016;

Studi comparativi sulla responsabilità civile, Mario Serio, Torino, 2007.

Diritto privato comparato: Istituti e problemi. Di Michael Joachim Bonell, Diego Corapi, Luigi Moccia, Vincenzo Zeno-Zencovich, Guido Alpa, Andrea Zoppini, 2012 Laterza.

Anson's Law of Contract. Oxford University Press, 2010.

Manuale di Diritto Privato Europeo. Carlo Castronovo e Salvatore Mazzamuto. Giuffrè Editore 2007.

“Il matrimonio nel diritto inglese”. Giuseppe Giaimo, CEDAM 2007.

Comparazione giuridica e Diritto europeo. Luigi MOCCIA, Giuffrè Editore 2005

I grandi sistemi giuridici contemporanei. René David Camille, Jauffret Spinosi, Curatore: R. Sacco, Editore: CEDAM, 2004.

Diritto civile: Il contratto. Cesare Massimo Bianca. Giuffrè, 2000

Concezione Dalia “L’invalidità del matrimonio in Italia e in Inghilterra” 1999. Università degli Studi di Salerno. Quaderni del Dipartimento diretti da Pasquale Stanzione.

Giovanni Criscuoli “Il contratto nel Diritto inglese” CEDAM 2001.

Introduzione al diritto comparato, Volume secondo, Paolo Gallo, G. Giappichelli Editore, 2001.

Il contratto nel common law inglese (a cura di Guido Alpa e Rossella Delfino) CEDAM 1997

J. Jackson in “The Law relating the formation and annulment of marriage”, 1951.

Digest of English civil law, Editor: Edward Jenks, 1921.

[1] Giovanni Criscuoli “Il contratto nel Diritto inglese” CEDAM 2001, p. 5

[2] Es. Companies Act 2006, Consumer Credit Act 1974, Consumer Protection Act 2015, Employment Rights Act 1996, Insurance Act 2015, Law of Property Act 1925, Law Reform (Enforcement of Contracts) Act 1954, Sale of Goods Act 1893, Human Rights Act 2005, Constitutional Reform Act 2005, Constitutional Reform And Governance Act 2010 etc...

**[3]** Diritto Comparato *Lezioni e Materiali* **AJANI Gianmaria; FRANCAVILLA Domenico; PASA Barbar**, Editore: Giappichelli, 2018 p. 87

**[4]** In tal senso letteralmente Giovanni Criscuoli in “Il contratto nel Diritto inglese” CEDAM 2001, p. 51

**[5]** Nella presente breve trattazione non verranno analizzati i provvedimenti che raccolgono la normativa a tutela del consumatore nei confronti del professionista, né i contratti del commercio on line.

**[6]** ANSON’S Law of Contract 25<sup>th</sup> Edition, p. 1, 2,22. Secondo Frederick Pollock “*every agreement and promise enforceable at law is a contract*”; secondo John Salmond “*a contract is an agreement creating and defining obligation between two or more persons by which rights are acquired by one or more to acts or forbearance on the part of others*”.

**[7]** “*A contract is an agreement which creates, or is intended to create, a legal obligation between the parties to it*” Digest of English civil law, Editor: Edward Jenks, 1921.

**[8]** In the case of a specialty contract, the promise is termed a covenant,” and the promisor and promisee are termed “ covenantor” and covenantee ” respectively. In the case of a bond, the corresponding terms are “obligor” and “ obligee.” (Jenks, Edward et al., A Digest of English Civil Law, London, Sydney, Calcutta, Winnipeg, Wellington 1921, paragraph 202).

**[9]** Anson’s Law of Contract, 25<sup>th</sup> Edition p. 5

**[10]** Vincenzo Roppo, “Il Contratto”, Seconda Edizione Giuffrè Editore p. 38-41

**[11]** Vincenzo Roppo, “Il Contratto”, Seconda Edizione Giuffrè Editore p. 38-41

**[12]** Ad esempio, nel contratto di compravendita di una casa da costruire il primo contraente è insieme debitore (per la costruzione della casa) e creditore (per il prezzo) così come il secondo è contemporaneamente in relazione allo stesso *contract* debitore per la somma e creditore per la casa.

**[13]** La *consideration* consiste in un diritto, interesse vantaggio o beneficio ricevuto da una parte ovvero in una tolleranza, in un sacrificio o in una perdita concessa, subita o sopportata dall'altra. Nel caso *Currie v. Misa* [1875] *consideration* è stata definita come “*some right, interest, profit, or benefit accruing to one party, or some forbearance, detriment, loss, or responsibility given, suffered or undertaken by the other*” which includes mutual promises (Chitty on Contracts at 4-008).

**[14]** Il contratto : problemi fondamentali trattati con il metodo comparativo e casistico. Gino Gorla. Milano : A. Giuffrè, 1954, v. 1 p. 447.

**[15]** Jenks, Edward et al., A Digest of English Civil Law, London, Sydney, Calcutta, Winnipeg, Wellington 1921.

**[16]** *The existence of a blood or marriage relationship between the parties is often described as “good consideration.” But this kind of consideration, though of importance in other branches of the law, is not recognized by the Law of Contract, which demands “valuable consideration”* (Jenks, Edward et al., A Digest of English Civil Law, London, Sydney, Calcutta, Winnipeg, Wellington 1921, paragraph 204).

**[17]** J. Jackson in “The Law relating the formation and annulment of marriage” 1951 p. 114, che raccoglie la definizione di Brett L.J.

**[18]** Concezione Dalia “L’invalidità del matrimonio in Italia e in Inghilterra” 1999. Università degli Studi di Salerno. Quaderni del Dipartimento diretti da Pasquale Stanzione. P. 20

**[19]** “Il matrimonio nel diritto inglese”. **Giuseppe Giaimo**, CEDAM 2007, p. 1.

**[20]** Francesco Gazzoni, Obbligazioni e contratti, Edizioni Scientifiche Italiane 2018.

**[21]** Digest of English civil law, Editor: Edward Jenks, 1921. cap. 186

**[22]** Giovanni Criscuoli “Il contratto nel Diritto inglese” CEDAM 2001, p. 77

**[23]** Giovanni Criscuoli “Il contratto nel Diritto inglese” CEDAM 2001, p. 78

**[24]** Compendio di Diritto civile (Istituzioni di diritto privato). Anna Costagliola, Lucia Nacciarone, 2014 Maggioli Editore, p. 473

**[25]** *Carlill v. Carbolic Smoke Ball Co* [1893]

**[26]** Baily’s case 1868

**[27]** Hyde v. Wrench 1840

**[28]** Dickinson v. Dodds (1876) at p. 475 (death of offeror); Duff’s Exors’ case (1886) (death of offeree)

**[29]** Jenks, Edward et al., A Digest of English Civil Law, London, Sydney, Calcutta, Winnipeg, Wellington 1921, paragraph 193.

**[30]** Francesco Gazzoni, Obbligazioni e contratti, Edizioni Scientifiche Italiane 2018.

**[31]** I fatti sono i seguenti: tra due imprenditori, in rapporti contrattuali da tempo, uno invia all'altro una proposta contrattuale atta a disciplinare una fornitura di carbone. Questa proposta conteneva, fra le altre clausole, una serie di regole in ordine alle modalità di pagamento delle varie forniture. Il proponente non riceve alcuna accettazione, ma il destinatario accetta i pagamenti secondo le scadenze previste dalla proposta contrattuale. Il giudice - nel risolvere una controversia in ordine alla qualità del carbone - applica le regole previste dalla proposta contrattuale, dicendo che anche in assenza di accettazione espressa l'oblato, ricevuta la proposta ed accettati i pagamenti come la proposta prevedeva, aveva posto in essere una condotta che manifestava una volontà di accettazione.

**[32]** Digest of English civil law, Editor: Edward Jenks, 1921, par. 191.

**[33]** La Corte ha stabilito in *Trollope* che le clausole contrattuali, in virtù del principio di conservazione del contratto definito come “*business efficacy of the contract*”, debbano essere applicate retrospettivamente (“*there is no principle of English law which provides that a contract cannot in any circumstances have retrospective effect*”).

**[34]** Digest of English civil law, Editor: Edward Jenks, 1921, par. 200.

**[35]** Giovanni Criscuoli “Il contratto nel Diritto inglese” CEDAM 2001

**[36]** *The customer pays his money and gets a ticket. He cannot refuse it. He cannot get his money back. He may protest to the machine, even swear at it. But it will remain unmoved. He is committed beyond recall. He was committed at the very moment when he put his money into the machine. The contract was concluded at that time. It can be translated into offer and acceptance in this way: the offer is made when the proprietor of the machine holds it out as being ready to receive the money. The acceptance takes place when the customer puts his money into the slot. The terms of the offer are contained in the notice placed on or near the machine stating what is offered for the money. The customer is bound by those terms as long as they are sufficiently brought to his notice before-hand, but not otherwise. He is not bound by the terms printed on the ticket if they differ from the notice, because the ticket comes too late. The contract has already been made: see Olley v. Maryborough Court (1949 1 K.B. 532). The ticket is no more than a voucher or receipt for the money that has been paid (as in the deckchair case, Chapelton v. Barry U.D.C. ...1940 1 K.B. 532), on terms which have been offered and accepted before the ticket is issued.*

**[37]** I danni si sono limitati ai c.d. interessi negativi (spese e perdite subite per l'iniziata esecuzione). Si tratta, come noto, di responsabilità da atto lecito.

**[38]** La revoca acquista efficacia quando giunge a conoscenza del destinatario (cfr *Byrne & Co v. Leon Van Tienhoven & Co* [1880]): non verificandosi l'effettiva conoscenza della revoca dell'offerta da parte dell'oblato che abbia nel frattempo accettato la proposta, il *contract* deve ritenersi validamente concluso.

**[39]** *Beesly v. Hallwood Estates Ltd* 1961

**[40]** L'atto è unilaterale quando si tratta di dichiarazioni di volontà provenienti da una parte sola, cioè da un unico centro di interessi, come avviene per l'accettazione di eredità, la rinuncia, la ratifica, la disdetta, la procura. Si ritiene che la norma contenuta nell'art. 1334 c.c. debba essere riferita, quanto meno in via analogica, anche ad atti non negoziali (notificazioni, offerte, opposizioni, intimazioni, denunzie, avvisi, diffide).

**[41]** “The death of the offeror determines an offer only if the offer on its true construction so provides” (Beale, H. G.; Chitty, Joseph et al., *Chitty on Contracts*, Vol. 1, London 2004; 2-098)

**[42]** “Two cases have some bearing on the effect of the death of the offeree. In *Reynolds v Atherton* an offer to sell shares was made in 1911 to "the directors" of a company".... "The offer having been made to a living person who ceases to be a living person before the offer is accepted, there is no longer an offer at all. The offer is not intended to be made to a dead person or to his executors, and the offer ceases to be an offer capable of acceptance. ... In *Kennedy v Thomassen* acceptance by solicitors of the offeree in ignorance of her death was held ineffective on the grounds that their authority to act on her behalf had been revoked by her death and that they had acted under a mistake. Neither case supports the view that an offer can never be accepted after the death of the offeree. It is submitted that, where an offer related to a contract which was not "personal," it might, on its true construction, be held to have been made to the offeree or to his executors, and that such an offer could be accepted after the death of the original offeree". (Beale, H. G.; Chitty, Joseph et al., *Chitty on Contracts*, Vol. 1, London 2004; 2-099)

**[43]** “*The offer having been made to a living person who ceases to be a living person before the offer is accepted, there is no longer an offer at all. The offer is not intended to be made to a dead person or to his executors, and the offer ceases to be an offer capable of acceptance'*.

**[44]** Giovanni Criscuoli “Il contratto nel Diritto inglese” CEDAM 2001 p.89.

**[45]** Cheshire and Fiffots' Law of Contract Paperback 1992, by Burrows, Finn, Todd citato in Giovanni Criscuoli “Il contratto nel Diritto inglese” CEDAM 2001. P. 89.

**[46]** *Korbetis v Transgrain Shipping BV*, English High Court (Queen's Bench Division): Toulson J: [2005] EWHC 1345 (QB): 17 June 2005.

**[47]** Giovanni Criscuoli "Il contratto nel Diritto inglese" CEDAM 2001

**[48]** Si ritiene che il bando di concorso per l'assunzione di lavoratori sia offerta e non già promessa (Cass. n. 13922/2001 e 15336/2001), ma se chi bandisce si riserva insindacabilmente l'assunzione c'è invito (Cass. n. 9899/1992).

**[49]** "*The concept of a duty to carry on negotiations in good faith is inherently repugnant to the adversarial position of the parties when involved in negotiations....A duty to negotiate in good faith is as unworkable in practice as it is inherently inconsistent with the position of a negotiating party. It is here that the uncertainty lies*"

**[50]** "*Under English law a duty of good faith is implied by law as an incident of certain categories of contract, for example contracts of employment and contracts between partners or others whose relationship is characterised as a fiduciary one. I doubt that English law has reached the stage, however, where it is ready to recognise a requirement of good faith as a duty implied by law, even as a default rule, into all commercial contracts. Nevertheless, there seems to me to be no difficulty, following the established methodology of English law for the implication of terms in fact, in implying such a duty in any ordinary commercial contract based on the presumed intention of the parties*"