

ПРАВНО ОБВРЗУВАЧКА ПОНУДА КАЈ ТРГОВСКИТЕ ДОГОВОРИ ЗА ПРОДАЖБА

Филип Ристески

Докторанд, Универзитет “Кирил и Методиј”-Скопје

Правен факултет “Јустинијан Први”

risteskifilip@hotmail.com

Апстракт

Во рамките на овој труд, се разработува значењето кое го има понудата како иницијален акт при склучувањето на договорот за продажба во секојдневието. Правното регулирање на понудата придонесува за подинамично и пофлуидно настанување на договорните односи и склучување на договорите за продажба. Предмет на интерес во овој труд е правното уредување на понудата кај договорите за продажба на стоки, односно правната поставеност на елементите и обележјата на правно обврзувачка понуда. Притоа, истражувањето се спроведува со цел за аназила на позитивните законски норми кои ја регулираат понудата во домашното законодавство во корелација со норми кои ја регулираат понудата во одредени меѓународни извори на правото, определување на нивната меѓусебна поставеност и анализирање на потребата од евентуални измени и дополнувања на одредбите кои ја регулираат понудата во домашното законодавство. Основната хипотеза при разработката на овој труд е дека регулацијата на понудата во домашните и меѓународните извори на правото подлежи на исти принципи и нема потреба од радикални промени на нормативното уредување на понудата во домашното законодавство.

Со цел за структурирана разработка на централната идеја на овој труд, првично се запознаваме со минимум елементите кои се неопходни за постоење на понуда, а потоа ги разработуваме специфичните карактеристики и обележја на понудата. Во рамките на заклучните согледувања вршиме сублимација и извлекување заклучоци од анализираното во рамките на трудот.

Клучни зборови: *понуда, договор, продажба, понудувач, елементи*

LEGAL BINDING OFFER IN TRADE CONTRACTS FOR SALE

Filip Risteski

PhD Candidate, “Ss. Cyril and Methodius” University in Skopje,
Faculty of Law “Iustinianus Primus” – Skopje

risteskifilip@hotmail.com

Abstract

This paper elaborates the meaning that an offer has as an initial act in concluding a contract of sales in everyday life. The legal regulation of an offer allows for more dynamic and more fluid development of contractual relations and concluding of contract of sales.

The main area of research in this paper is the legal regulation of an offer in contracts of sale of goods, i.e. the legal settings of the elements and characteristics of a legally binding offer. Therefore, the purpose of this research is to analyze the actual legal norms that regulate an offer in the domestic legislation in relation to norms that regulate an offer in certain international sources of law, determining their mutual setup and analyzing the need of potential amendments of the norms that regulate an offer in the domestic legislation. The main hypothesis during this research is that the regulation of an offer in the domestic and the international sources of law is based on the same principles and there is no need for radical changes of the legal regulation of an offer in the domestic legislation.

Aiming to achieve a structural research of the subject of interest in this paper, firstly we get familiar with the minimum elements required for constitution of an offer and afterwards we elaborate the specific characteristics and distinctions of an offer. The concluding chapter is dedicated to sublimation and generating conclusions of the analyzed matters in this research paper.

Keywords: *offer, contract, sale, offeror, elements*

Вовед

Значењето на договорите во модерното општество е непроценливо. Тие придонесуваат за постоење на кохезивен развој на општеството и основан стремеж кон компактно општество во кое би постоело ред и функционален опстанок.

Во рамките на денешното општество кое се карактеризира со развиено стоковно производство и трговија, договорите, а особено договорот за купопродажба е од огромно значење. Истите претставуваат метод за минимална регулација на облигационите односи помеѓу договорните страни. Притоа, волјата за исполнување на обврските на договорните страни е основниот минимум предуслов кој е потребен за постоење на договорот. Така, законодавецот, во рамките на член 442 од Законот за облигацините односи, договорот за продажба го дефинира како договор во кој продавачот се обврзува предметот што го продава да му го предаде на купувачот така што купувачот да стекне право на сопственост, а купувачот се обврзува да му ја плати на продавачот цената. Притоа, ставот 2 од овој член го уредува преносот на права, при што определува

дека продавачот на некое право се обврзува на купувачот да му го прибави продаденото право, а кога вршењето на тоа право бара држење на предметот и да му го предаде предметот.

Еден од иницијалните чекори при склучувањето на договорите за купопродажба на стоки е постоењето на понуда, кое нешто е предмет на разработка на овој труд. Во рамките на секојдневните активности, понудата делува како своевидна презентација, односно израз на волја на една од договорните страни за условите под кои таа страна би била спремна да стапи во договорен однос. Притоа, нејзините елементи и законски обележја кои ја дефинираат како понуда во правна смисла детално се разработуваат во понатамошниот тек на трудот.

Овој труд е составен од два дела кои се занимаваат со разработка на понудата кај договорите за купопродажба на стоки.

Во првиот дел, ќе се задржиме на разработка на поимното определување на понудата и нејзините елементи согласно законското дефинирање на понудата во Законот за облигационите односи.¹ Притоа, во разработката на понудата во овој труд, акцент ќе ставиме и на нејзината уреденост во рамките на меѓународната продажба на стоки.

Вториот дел од овој труд ќе го посветиме на разработка на понудата од аспект на обележјата и карактеристиките на понудата кои не се инкорпорирани во законското дефинирање на понудата и нејзините базични елементи. Тука ќе се запознаеме со значењето на формата на понудата, дејството на понудата и значењето на определеноста на рокот на понудата.

За крај во рамките на заклучокот, ќе бидат изнесени заклучни согледувања за она што е предмет на разработка на овој труд, односно за понудата и значењето и поставеноста на нејзиното уредување во договорното право во домашното и меѓународното законодавство, односно ќе извршиме сублимација и извлекување заклучоци на анализираното во рамките на трудот.

1. Поимно определување и елементи на понудата

Во модерното динамично општество се склучуваат огромен број на договори за купопродажба на стоки на дневно ниво. Понудата, како едно од иницијалните дејствија за склучување на договорот има круцијално значење во договорното право. Во договорното право *понудата* главно е дефинирана како „израз на волја на едно лице за склучување на договор, направена на начин што од лицето спрема кого истата е насочена, оправдано може да заклучи дека неговото прифаќање на истата ќе резултира со склучување на договор“.² Понудата е акт на едно лице, насочен кон друго лице, со моќ да создаде

¹ Закон за облигационите односи (ЗОО), Службен весник на Р. Македонија, бр. 18/01, 78/01, 04/02, 59/02, 05/03, 84/08, 81/09, 161/09, 23/13 и 123/13.

² O’Gorman D. P., *Redefining Offer in Contract Law*, Mississippi Law Journal Vol.82, 2013, p. 1056.

договорни односи помеѓу нив.³

Иницијативата на една од договорните страни е неопходен елемент при склучувањето на договор. Меѓутоа, значајно е да се напомене дека не секоја иницијатива на една од договорните страни претставува понуда за склучување на договор. Во секојдневието се среќаваме со голем број на рекламирања преку испраќање на каталози, ценовници, тарифи итн. кои не претставуваат понуда, туку едноставно само покана за да се направи понуда.

Исто така, често пати целта на иницијативата е започнување на преговори со другата страна, односно да се информира таа страна за условите под кои иницијаторот е подготвен да склучи договор.⁴ Во овој случај, иницијаторот не изразува волја да биде обврзан со својот предлог, туку единствено волја за преговарање при што дополнително би биле утврдени условите под кои би бил склучен договорот, па следствено, таквиот предлог на иницијаторот ги нема обврзувачките елементи на понудата кои ќе ги анализираме во овој труд.

1.1. Елементи на понудата

Понудата, како институт на договорното право, подлежи на законска регулација и познава определени законски услови кои го детерминираат нејзиното постоење.

Како што наведовме претходно, не секој акт, иницијатива за склучување на договор од едната страна претставува понуда за склучување на договор. Иницијалниот акт на понудувачот треба да содржи одредени законски елементи како истиот би можел да биде дефиниран како понуда. Во домашното законодавство, односно во Законот за облигационите односи, понудата се дефинира како предлог за склучување на договор направен за определено лице кој ги содржи сите суштествени состојки на договорот.⁵

1.1.1. Волја за склучување на договор од страна на понудувачот

Определен иницијален акт, за да може да биде квалификуван како понуда, покрај другите услови кои треба да бидат исполнети, потребно е во истиот, на јасен начин да е содржана намерата и волјата на понудувачот да се обврзе во определен договорен однос.⁶ Понудувачот својата изјава на волја мора да ја дава сериозно, слободно и непоколебливо и да постои намера да се влезе во договорен однос со лицето спрема кое е насочена понудата. Покрај цврсто изразената волја, лицето треба да биде способно да ја направи понудата.

³ Анастасовска Дабовиќ Ј.; Галев Г., *Облигационо право*, Центар за европско применето право и економија (ЦЕППЕ), Скопје, 2009, стр. 453

⁴ Radišić J., *Obligaciono pravo*, Savremena administracija, 1992, стр. 79

⁵ Член 24 од Закон за облигационите односи (ЗОО), Службен весник на Р. Македонија, бр. 18/01, 78/01, 04/02, 59/02, 05/03, 84/08, 81/09, 161/09, 23/13 и 123/13.

⁶ Тушевска Б., *Меѓународно правни аспекти на понудата*, Скопје, 2009, стр. 65.

Доколку станува збор за физичко лице, треба да се забележи дека истото треба да е деловно способно како би можело даде обврзувачка понуда.⁷ Разбирливо, тука се прави исклучок во случаите кога предмет на договорот е купопродажба на предмет од мала вредност (списанија, храна, училишни материјали и сл.). Во случаите кога станува збор за правно лице, понудата се прави преку застапникот по закон на правното лице или друго лице овластено со статутот, друг пропис или полномошно дадено во соодветна форма.⁸

Како што можеме да забележиме, при дефинирањето на понудата во член 24 од Законот за облигационите односи, законодавецот не предвидел категоричен и јасен услов на постоење на *волја за склучување на договор од страна на понудувачот* како би можело да се зборува за понуда во правна смисла. Законодавецот користел пообјективен критериум со тоа што предвидел дека треба да постои предлог за склучување на договор кој ги содржи сите суштествени состојки на договорот. Меѓутоа, и покрај ваквото дефинирање на понудата, неминовно се наметнува постоењето на субјективниот елемент, односно постоењето на волја за склучување на договор, бидејќи речиси невозможно е да постои предлог за склучување на договор во кој се содржани сите суштествени состојки на договорот, а да не постои волја за склучување на договорот кај понудувачот. Ваквиот став е широко прифатен во теоријата и во меѓународно правните извори. Конвенцијата на ООН за договорите за меѓународна продажба на стоки, во член 14, става поголем акцент на значењето на волјата на понудувачот за склучување на договор како услов за постоење на понудата, односно предвидува дека за да постои понуда, прдлогот треба да ја изразува волјата на понудувачот да се смета за врзан за истата во случај на прифаќање.⁹

Ваквиот начин на дефинирање на понудата се забележува и во UNIDROIT начелата на меѓународните трговски договори. Притоа, во член 2.1.2. од начелата, исто како и во Конвенцијата на ООН за договорите за меѓународна продажба на стоки, предвидено е дека за да постои понуда, предлогот треба да ја покажува намерата на понудувачот да биде обврзан во случај на нејзино прифаќање.¹⁰

Со оглед на фактот дека во овие два меѓународно правни извори не е предвиден начинот на кој треба да се изрази волјата на понудувачот да се смета врзан за својата понуда, можеме да забележиме дека секој кој доставил предлог

⁷ Đurović R.; Stakić B., *Prirucnik za zakljucivanje spoljnotrgovinskih ugovora sa oglednim primerima ugovora*, Eksportpres, Beograd, 1988, стр. 17.

⁸ *Ibid.*

⁹ Article 14 of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG), UNCITRAL, 1980.

¹⁰ Анастасовска Дабовиќ Ј.; Коевски Г.; Пепељугоски В.; Гавриловиќ Н., *Договори на автономната трговска практика*, Скопје, 2012, стр. 164.

кој ги содржи сите суштествени состојки на договорот, има волја за склучување на договор под тие услови.

Нацртот на општата референтна рамка од 2009 година, како еден од посериозните обиди за кодификација на Европското приватно право, користи поинаква терминологија од која произлегува неопходноста за постоење на волја на понудувачот за склучување на договор, како би можело да се зборува за понуда во правна смисла. Имено, таму е предвидено дека, предлогот може да се смета како понуда, доколку истиот е упатен со намера да резултира со договор, доколку понудената страна го прифати.¹¹ Притоа, иако волјата за склучување на договор кај понудувачот не е децидно наведена при дефинирањето на понудата како во другите меѓународни извори, јасно е дека е неопходно истата да постои, бидејќи невозможно е да постои предлог упатен до одредено лице со намера истиот да резултира со договор, а притоа да не постои волја кај понудувачот за склучување на договор.

Од наведеното, можеме да забележиме дека дефинирањето на понудата не секогаш е исто, односно истото се разликува. Меѓутоа, она што недвосмислено се наметнува, низ сите дефиниции, е неопходноста од постоење на волја за склучување на договор како би можело да се зборува за понуда во правна смисла.

1.1.2. Детерминираност на субјектот спрема кој е насочена понудата

Еден од условите кои речиси сите национални законодавства го пропишуваат како елемент на понудата е истата да биде упатена кон определено или определени лица. Понудата треба да биде испратена на адресатот како личност во однос на која постои намера за склучување на правното дело.¹² Ваквиот услов е јасно видлив и во домашното законодавство, односно членот 24(1) од Законот за облигационите односи предвидува дека предлогот за склучување на договор, меѓу другото, треба да биде направен за определено лице.

Потребата од определеноста на лицето спрема кое е упатена понудата, како услов за постоење на понуда постои и во меѓународната продажба на стоки. Конвенцијата на ООН за договорите за меѓународна продажба на стоки, во член 14, предвидува дека предлогот за склучување на договор треба да биде упатен до едно или повеќе определени лица.¹³

Понудата може да се направи на присутно и на отушно лице.¹⁴ Членот 24-а од Законот за облигационите односи ја познава и понудата направена со

¹¹ Article, 4:201, Book II, Chapter 4, Section II of the Draft Common Frame of Reference (DCFR), Study Group on a European Civil Code, 2009.

¹² Тушевска, *op.cit* стр. 81.

¹³ Article 14 of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG), UNCITRAL, 1980.

¹⁴ Член 24 (2) од Закон за облигационите односи (ЗОО), Службен весник на Р. Македонија, бр. 18/01, 78/01, 04/02, 59/02, 05/03, 84/08, 81/09, 161/09, 23/13 и 123/13.

комуникациско средство. Ваквиот вид на понуда е класичен вид на понуда направена помеѓу отсутни лица. Притоа, доколку при направена понуда со комуникациско средство, може веднаш да се даде одговор на понудата, се смета дека понудата даедна со комуникациско средство е направена меѓу присутни лица, освен ако со посебен закон не е поинаку определено.

1.1.2.1. Општа понуда

Позитвните законски прописи, како исклучок на претходнонаведеното, познаваат понуда и во случај кога предлогот за склучување договор не е упатен на определено лице. Овој тип на понуда, таканаречена општа понуда е регулиран во член 25 од Законот за облигационите односи каде е предвидено дека предлогот за склучување на договор, направен за неопределен број на лица, што ги содржи суштествените состојки на договорот за чие склучување е наменет, важи како понуда, доколку не произлегува поинаку од околностите на случајот или обичајот. Општоста на понудата се изразува во тоа што е упатена кон неодреден и неограничен број на лица.¹⁵

Во општите понуди, најчесто е определен рокот до кој понудувачот се смета за обврзан со истата. Меѓутоа, во случаите кога рокот не е определен, се смета дека таа обврзува се додека залихите на добра кои ги има понудувачот, а на кои се однесува понудата не бидат исцрпени, не престане неговата способност за давање на понудените услуги, односно не престане неговата способност да го пренесува или отстапува понуденото право.¹⁶

На меѓународно ниво, Конвенцијата на ООН за договорите за меѓународна продажба на стоки зазема поразличен став во однос на предлогот за склучување на договор направен кон неопределен број на лица. Во член 14(2) од Конвенцијата е определено дека секој предлог кој не е насочен кон едно или повеќе определени лица, претставува единствено повик за понуда, доколку спротивното не е јасно назначено во предлогот од страна на предлагачот. Видно од вака дефинираната одредба во Конвенцијата, се забележува дека истата наметнува поригорозни услови за постоење на понуда со што би се избегнале евентуални недоразбирања и дополнителни интерпретации во однос на тоа дали определен предлог упатен до неопределени лица претставува понуда и произведува обврзувачко дејство за предлагачот.

И покрај можните проблеми во утврдувањето на тоа дали определен предлог упатен до неопределен број лица претставува понуда согласно домашното право, постоењето на општата понуда има свои позитивни аспекти. Преку постоењето на општа понуда се овозможува склучување на договор под

¹⁵ Blagojević B.; Krulj V., *Komentar Zakona o obligacionim odnosima*, книга 1, Beograd, 1983, стр. 131.

¹⁶ Член 25(2) од Закон за облигационите односи (ЗОО), Службен весник на Р. Македонија, бр. 18/01, 78/01, 04/02, 59/02, 05/03, 84/08, 81/09, 161/09, 23/13 и 123/13.

еднакви услови со секое лице што ќе ја прифати понудата. Со општата понуда се овозможува брзо и ефикасно склучување на договори во масовниот промет на стоки.¹⁷

1.1.2.2. Излагање на стоки и испраќање на каталози и огласи

Излагањето на стоки со означување на цената се смета за понуда, доколку не произлегува поинаку од околностите на случајот или од обичајот.¹⁸ Излагањето на стока со назначување на цената претставува случај на посредно изразена волја, односно конклюдентно дејство насочено кон склучување на договор. Со други зборови, се работи за понуда направена премолчено.¹⁹

Доколку го анализираме членот 26 од ЗОО, ќе забележиме дека истиот поставува еден клучен услов поради кој излагањето на стоката има дејство како понуда, а тоа е означувањето на цената. Следствено, може да се заклучи дека доколку цената не е назначена во случај на излагање на стоки, од правен аспект не може да се работи за обврзувачка понуда, туку истото претставува само повик за разговори и повик за да се направи на понуда.

Притоа, тука може да се постави прашањето дали понудата се однесува само на изложената стока или на целокупната истородна стока која е складирана кај продавачот. Одговорот на ова прашање во домашното право го наоѓаме имплицитно преку толкување на член 25(2) од Законот за облигационите односи, каде е предвидено дека доколку во општата понуда не е предвиден рокот на нејзината обврзност, се смета дека таа обврзува се додека залихите на добра кои ги има понудувачот, а на кои се однесува понудата не бидат исцрпени, не престане неговата способност за давање на понудените услуги, односно не престане неговата способност да го пренесува или отстапува понуденото право. Врз основа на оваа одредба, се заклучува дека ЗОО го застапува становиштето дека понудата се однесува на целокупното количество залихи со кои располага продавачот.²⁰

Рестриктивен пристап кон ваквото становиште може да се има во однос на изложената стока, доколку на изложената стока биде назначено дека истата не е за продажба, односно истата служи само за рекламација.²¹ Во таков случај, понудата ќе се однесува само на залихите складирани кај понудувачот.

Наспроти решението содржано во домашното право, според *common law* системот излагањето на стока во излог не претставува понуда, туку повик да се

¹⁷ Поп-Георгиев Д., *Облигационо право*, Култура, Скопје, 1985, стр. 149.

¹⁸ Член 26 од Закон за облигационите односи (ЗОО), Службен весник на Р. Македонија, бр. 18/01, 78/01, 04/02, 59/02, 05/03, 84/08, 81/09, 161/09, 23/13 и 123/13.

¹⁹ Тушевска, *op.cit.* стр. 85.

²⁰ *Ibid.* стр. 86.

²¹ Член 26 од Закон за облигационите односи (ЗОО), Службен весник на Р. Македонија, бр. 18/01, 78/01, 04/02, 59/02, 05/03, 84/08, 81/09, 161/09, 23/13 и 123/13.

направи понуда. Исто така, излагањето на стока на полиците во продавниците не преставува понуда. Согласно *common law* системот, купувачот во продавницата ја прави понудата кога ќе ја однесе стоката на касата за плаќање, а продавачот одлучува дали ќе ја прифати или одбие.²²

Често, правните системи прават разлика помеѓу излагањето на стоките и испраќањето на каталози и огласи за што предвидуваат и различна регулација. Тоа е случај и во нашиот правен систем. Имено, член 27(1) од ЗОО предвидува дека испраќањето на каталози, ценовници, тарифи и други известувања, како и огласите направени преку печатот, со летоци, по радио телевизија или на некој друг начин не претставуваат понуда за склучување на договор, туку само покана да се направи понуда под објавените услови.

Ваквиот начин на нудење на стоката претставува метод за привлекување на купувачи во масовниот промет. Во овие ситуации, многу е тешко да се предвиди кога испратените каталози, огласи и сл. стигнуваат до потенцијалните купувачи, колку време изминало од печатење и испраќање на каталозите до прием на истите од потенцијалните купувачи и динамиката на продажба на таквиот тип на производи складирани кај продавачот. Наспроти, при излагањето на стоки продавачот може да има контрола на стоката која ја изложува, количините на залиха и истата може да ја повлече од излог по трошење на залихата. Поради тоа, сметаме дека оправдано е решенето на законодавецот, ваквиот вид на рекламирање и нудење на производи да не претставува понуда во правна смисла, туку само покана да се направи понуда.

Меѓутоа, доколку врз основа на испратените каталози и огласи биде направена понуда, а испраќачот на таквите покани без оправдани причини одбие прифаќање на понудата, ќе одговара за штетата што би ја претрпел понудувачот.²³ Професорот Поп Георгиев, основот за оваа одговорност го црпи од повредата на начелата на совесност и чесност и забраната за причинување на штета, како основни начела на облигационото право.²⁴

1.1.3. Определеност на суштествените состојки за склучување на договор

Доколку се навратиме на дефиницијата за понуда, определена во член 24(1) од ЗОО, забележуваме дека покрај останатите елементи, предлогот за склучување на договор за да може да биде дефиниран како понуда треба да ги содржи сите суштествени состојки на договорот. Тука се поставува прашањето за тоа кои се суштествените состојки на еден купопродажен договор.

²² Тушевска, *op.cit.* стр. 85.

²³ Член 27(2) од Закон за облигационите односи (ЗОО), Службен весник на Р. Македонија, бр. 18/01, 78/01, 04/02, 59/02, 05/03, 84/08, 81/09, 161/09, 23/13 и 123/13.

²⁴ Поп-Георгиев, *op.cit.* стр. 149.

Следствено, неминовно се наметнува прашањето за дефинирањето на договорот за купопродажба во домашното право. Членот 442(1) од ЗОО предвидува дека „**со договорот за продажба продавачот се обврзува предметот што го продава да му го предаде на купувачот така што купувачот да стекне право на сопственост, а купувачот се обврзува да му ја плати на продавачот цената**“.

Анализирајќи го овој член, јасно се согледува дека постоењето на договорот за купопродажба е врзан со постоење на два битни елементи, и тоа, предмет и купопродажна цена. Без постоењето на овие два елементи не би можеле да зборуваме дека се работи за договор за купопродажба. Сепак, договорните страни можат да го условат постоењето на договорот и со наметнување на некоја споредна состојка како суштествена состојка на договорот. Тоа, може да се однесува на време, место начин на испорака на предметите и плаќање на цената и слично. Следствено, при дефинирање на предлогот како понуда, би можеле да кажеме дека начелото на слободно уредување на облигационите односи доаѓа до израз во целсот. Се што понудувачот посакува да биде дел од содржината на договорот треба да го уреди во понудата.²⁵

Овие суштествени состојки на понудата се препознаваат и во договорите за меѓународна продажба на стоки. Притоа, Виенската Конвенција на ООН за договорите за меѓународна продажба на стоки, при дефинирање на условите за постоење на понуда, оди чекор понатаму. Согласно Конвенцијата, предлогот за склучување на договор треба да е доволно дефиниран, а истиот е доволно дефиниран доколку, покрај другото, *ја определува стоката и изречно или имплицитно определува, или предвидува начин за определување на количината и цената.*²⁶ Преку ваквото дефинирање на понудата може да забележиме дека Конвенцијата не поставува едноставен услов на постоење на суштествените состојки на договорот во самиот предлог, како истиот би можел да се смета за понуда, туку предвидува дека за понуда во правна смисла се смета и предлогот во кој не е изречно определена цената и количината на стоката доколку количината и цената може имплицитно да се определат, односно постои механизам за определување на количината и цената.

Количеството може да биде наведено на било кој начин, со тоа што не е неопходно директно да се наведе конкретен износ, туку доволно е и само во понудата да биде предложен начин како би можело тоа да се утврди. Ова е евидентно и од одлуката на еден германски суд. Француска компанија испратила телефакс до германска компанија со кој предложила продажба на 20 камиони полни со конзерзи со домати пире. Купувачот го прифатил предлогот. Сепак, наместо 20, до купувачот бил испорачан само еден камион, по што тој

²⁵ Тушевска, *op.cit.* стр. 71.

²⁶ Article 14 of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG), UNCITRAL, 1980.

изјавил дека го раскинува договорот и поднел тужба пред надлежниот суд. Судот не ги прифатил наводите на продавачот дека не бил склучен договор помеѓу страните. Според судот телефаксот испратен до купувачот претставувал доволно определена понуда во однос на видот, цената и количеството на стоката и со него била изразена намерата на понудувачот да биде обврзан. Конкретно во однос на количеството, повикувањето на изразите „конзерви со домати“ и „полни камиони“ претставувало доволна определеност, со оглед на тоа што страните се повикале на количество кое што им било добро познато со оглед на нивната инволвираност во конкретниот трговски сектор.²⁷

Од досега изнесеното, можеме да забележиме дека Виенската Конвенција се стреми да постави минамални критериуми неопходни за склучување на договор, односно во Конвенцијата се забележува тенденција на фаворизирање на постоење правно валидна понуда и склучен продажен договор при прифаќање на понуда и во случај на недостаток на стриктно определени услови во ситуација кога постои механизам за нивно определување.

И покрај предвидувањето на минимум претпоставки за постоење на понуда согласно член 14, односно предлогот да ја определува стоката и изречно или имплицитно определува, или предвидува начин за определување на количината и цената, ќе забележиме дека во праксата се случува да постои понуда и во случај кога цената не е определена ниту постои метод за определување на истата во предлогот.

Ваквата појава ја влече својата основа од член 55 од Конвенцијата, кој предвидува дека **„кога договорот е валидно склучен, но ниту изречно, ниту имплицитно не ја одредува цената, ниту пак содржи одредби врз основа на кои би можела да се утврди, ќе се смета, ако не е спротивно наведено, дека страните имплицитно се согласиле за цената што во моментот на склучувањето на договорот редовно се наплатувала во односната струка за такви стоки продадени под слични околности.“**

Тука, можеме да забележиме една неконзистентност и контрадикторност на Конвенцијата која од една страна бара определување, или барем постоење на метод за определување на цената во самата понуда за да може да се склучи договор и да постои валидна понуда, а од друга страна предвидува одредба каде се зборува за постоење на валиден договор без да постои метод за определување на цената во истиот.

Според проф. Шлехтрим само во исклучителни, ретки случаи, кога цената во понудата без одредена или одредлива цена е важен елемент на договорот, а толкувањето на договорот не упатува ниту на изречно, ниту на имплицитно утврдена цена и страните не ја манифестирале својата согласност со исполнување на договорот или пак, каде што и покрај постоењето на согласност за другите

²⁷ Appellate Court Hamburg, 1 U 143/95 and 410 O 21/95, 4 July 1997, Germany, достапно на <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970704g1.html> [ден на пристапување: 10.06.2020]

работи, цената не може да биде утврдена согласно членот 55, може да се заклучи дека поради недостаток на согласност не дошло до склучување на договор.²⁸

UNIDROIT начелата на меѓународните трговски договори предвидуваат дека предлогот за склучување на договор се смета за понуда доколку е dostatно определен.²⁹ Тука забележуваме еден поопшт пристап на дефинирање на понудата, каде имплицитно треба да се определат состојките на предлогот кои се неопходни како истиот би се сметал за понуда. Согласно коментарот кон овој член од начелата, можеме да забележиме дека се прифаќа пофлексибилен пристап кон определеноста на суштествените состојки од договорот во самата понуда. За постоење на понуда, доволно е предметот и цената да бидат определливи, односно истите не мора да бидат децидно определени во понудата.

Нацртот на општата референтна рамка од 2009 година, постоењето на понудата го дефинира преку постоење на предлог кој содржи доволно определени услови за склучување на договор.³⁰ Следствено, со оглед на тоа дека предметот и цената се минимум неопходни услови за склучување на договор, може да се заклучи дека Нацртот на општата референтна рамка од 2009 година бара определеност на предмет и цена во предлогот како истиот би можел да се смета за понуда.

2. Обележја и карактеристики на понудата

Во досегашниот тек на овој труд ги разгледаваме елементите од кои е составена понудата согласно нејзиното законско дефинирање, односно сите минимум неопходни елементи за постоење на понуда.

Во вториот дел од овој труд, ќе обрнеме внимание на останатите обележја и карактеристики на понудата, како што се нејзината форма, нејзиното обврзувачко дејство и рокот до кој истата обврзува.

2.1. Форма на понудата

Во однос на прашањето за форма на понудата, значајно е да се осврнеме на правната регулација за формата на договорите согласно позитивните законски прописи. Како основен принцип во договорните облигациони односи се јавува неформалноста на истите. Членот 59 од ЗОО, кој ја регулира материјата за формата на договорите, предвидува дека договорот може да биде склучен во било која форма, освен ако со закон поинаку не е определено.

Помеѓу договорот и понудата постои меѓусебна зависност и многу тесна врска. Договорот претставува акт кој се јавува како последица на постоењето на

²⁸ Schlechtriem P.; Schwenger I., *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods*, Second edition, Oxford University Press, 2005, p. 196.

²⁹ Article 2.1.2 of the UNIDROIT principles of international commercial contracts, UNIDROIT, 2016.

³⁰ Article, 4:201, Book II, Chapter 4, Section II of the Draft Common Frame of Reference (DCFR), Study Group on a European Civil Code, 2009.

понудата. Понудата претставува акт на изјава на волја, па следствено принципот на неформализам (освен доколку законодавецот поинаку не определил) се однесува и на понудата.³¹

Формата на договорот го претставува начинот на кој страните ја изразуваат својата волја. Согласно член 20(1) од ЗОО, волјата за склучување на договор може да се изјави со зборови, вообичаени знаци и друго однесување од кое со сигурност може да се заклучи за нејзиното постоење, содржина и идентитетот на давачот на изјавата.

Сепак, и покрај тоа што преовладува принципот на неформализам кај понудата, во одредени случаи, кога тоа е предвидено со закон или со договор, задолжително е почитување на формата, како предлогоот би се сметал за понуда.

Члену 30 од ЗОО предвидува дека понудата на договорот за чие склучување со закон е утврдена посебна форма го обврзува понудувачот само ако е направена во таа форма. Законот за облигационите односи предвидува задолжителна писмена форма кај договорот за продажба на недвижни предмети³², договорот за дар³³, договорот за градење³⁴ итн.

Начелото на неформализам кај договорите, а следствено и кај понудата е застапено и кај договорите за меѓународна продажба на стоки.

Виенската Конвенција за договорите за меѓународна продажба на стоки предвидува дека не е задолжително договорот за продажба на стоки да биде склучен во писмена форма и не подлежи на постоење на други било какви обврски од аспект на формата.³⁵ Ваквата одредба, уште еднаш го потврдува генерално застапениот став за неформалноста кај договорите и понудата.

И UNIDROIT начелата на меѓународните трговски договори го прифаќаат начелото на неформализам. Членот 1.2. од начелата предвидува дека *ништо од начелата не бара договор, изјава или било кое дејствие да биде направено или потврдено во определена форма. Истите можат да се докажуваат со било кои средства, вклучувајќи сведоци.*

2.2. Обврзувачко дејство на понудата

Прашањето во однос на обврзувачкото дејство на понудата е регулирано во членот 28(1) од Законот за облигационите односи, кој предвидува дека понудувачот е врзан со понудата, освен ако ја исклучил својата обврска да ја одржи понудата или ако тоа исклучување произлегува од околностите на работата.

³¹ Гушевска, *op.cit.* стр. 75.

³² Види ЗОО, член 443.

³³ Види ЗОО, член 556.

³⁴ Види ЗОО, член 649.

³⁵ Article 14 of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG), UNCITRAL, 1980.

Од ваквото дефинирање на дејството на понудата, можеме да забележиме дека основното правило е дека понудата предизвикува обврзувачко дејство за понудувачот, односно дека понудувачот е обврзан да склучи договор доколку понудениот ги прифати условите определени во понудата.³⁶

Меѓутоа, она што не е детално уредено во законот е прашањето за моментот од кој понудата произведува обврзувачко дејство за понудувачот. Притоа, тоа може да биде моментот на испраќање на понудата или моментот на прием на понудата од страна на понудениот.

Со цел за одговарање на ова прашање, треба да се анализираат и толкуваат останатите одредби од ЗОО, да се утврди интенцијата на законодавецот и да се разгледаат становиштата застапени во правната теорија.

Законот за облигациониите односи предвидува дека понудата може да се отповика само ако понудениот го примил отповикот пред приемот на понудата или истовремено со неа.³⁷ Видно од овој член е дека законодавецот имал намера обврзноста на понудата да ја поврзи со примот на истата од страна на понудениот, поради што предвидел дека истата може да се отповика доколку понудениот го примил отповикот пред приемот на понудата, па дури и истовремено со неа. Одговорот на ова прашање може да го бараме и преку анализа на член 31 од ЗОО кој го уредува прифаќањето на понудата. Видно, од овој член, како момент од кога започнува правното дејство на прифаќањето, односно понудата се смета за прифатена, е земен моментот на прием на прифаќањето од страна на понудувачот. Ова значи дека во нашиот Закон во поглед на прифаќањето на понудата е прифатена теоријата на прием. Доколку го примениме ова правило по аналогија, произлегува дека понудата почнува да произведува обврзувачко дејство во моментот кога понудениот ќе ја прими понудата.³⁸ Од тој момент па натаму, се вели дека понудата почнува да произведува правно дејство, односно станува перфектна.³⁹

Ваквиот став е генерално застапен и во договорите за меѓународна продажба на стоки. Член 15 од Конвенцијата на ООН за договорите за меѓународна продажба на стоки предвидува дека понудата почнува да произведува дејство, односно истата има ефект од оној момент кога истата ќе биде примена од страна на понудениот. Дополнително, исто така предвидува дека понудата, дури и во случај истата да биде неотповиклива, може да биде отповикана доколку отповикот пристигне до понудениот пред прием на понудата или истовремено со приемот на понудата.

И во UNIDROIT начелата на меѓународните трговски договори, член 2.1.3. ја среќаваме истата уреденост на ова прашање. Таму се предвидува

³⁶ Radišić, *op.cit.* стр. 84.

³⁷ Види ЗОО, Член 28(2).

³⁸ Barbić J., *Sklapanje ugovora po Zakonu o obveznim odnosima*, Informator, Zagreb, 1980, стр. 46. ³⁹ Тушевска, *op.cit.* стр. 93.

дека понудата произведува правно дејство кога ќе пристигне до понудениот. Притоа, понудата, дури и кога е неотповиклива, може да биде повлечена доколку повлекувањето пристигне до понудениот пред понудата или заедно со неа. Видно, од досега изнесеното произлегува заклучокот дека обврзувачкото дејство на понудата за понудувачот започнува од моментот на прием на понудата од страна на понудениот.

2.3. Рок на обврзување на понудата

Прашањето за временското важење на понудата е во непосредна врска со правната сила на понудата, односно со нејзината можност да се трансформира во договор.³⁹

Логично и правично е понудата да има обврзувачко дејство ограничен временски период. Неправедно и оптоварувачки за понудувачот би било упатена понуда да има неограничено времетраење, па следствено да произведува обврска за понудувачот во неограничено времетраење. Во ситуација кога јасно е дека понудата мора да има определено временско времетраење, значајно е да го анализираме определувањето на временската рамка на траењето на понудата. Во понатамошниот тек, ќе ги разгледаме можните временски рамки до кои е понудата има обврзувачко дејство за понудувачот.

2.3.1. Определен рок

Понудата, во својата содржина, може да содржи рок до кој истата трае, односно самиот понудувач може да определи рок до кој истата обврзува. Понудата во која е определен рокот за нејзино прифаќање го обврзува понудувачот до истекот на тој рок.⁴⁰ Понудувачот има целосна слобода во определувањето на должината на рокот до кој понудата обврзува. Меѓутоа, тука треба да се забележи дека понудувачот би требало да остави на понудениот доволно време, односно разумен рок за разгледување на понудата во зависност од она што е предмет на понудата, како понудувачот би можел да одлучи и цврсто и непоколебливо да ја изјави својата волја согласно начелото на совесност.

Ако понудувачот во писмо или телеграма го определил рокот за прифаќање, ќе се смета дека тој рок започнал да тече од датумот означен во писмото, односно од денот кога телеграмата е предадена во пошта.⁴¹ Во случај писмото да не е датирано, рокот за прифаќање на понудата тече од моментот кога писмото е предадено на пошта.⁴²

³⁹ Ibid., стр. 103.

⁴⁰ Види ЗОО, Член 29(1).

⁴¹ Види ЗОО, Член 29(2).

⁴² Види ЗОО, Член 29(3).

2.3.2. Неопределен рок

Често пати се случува во понудата да не е определен рокот до кој истата обврзува. Притоа, во тие ситуации законодавецот прави разлика на понуда упатена кон присутни и понуда упатена кон отсутни лица.

Во современата правна теорија утврдувањето дали станува збор за понуда направена помеѓу присутни лица не зависи од географските критериуми, односно од просторната одалеченост помеѓу понудувачот и понудениот, туку од тоа дали тие се наоѓаат во непосредна врска, па така, ако понудениот дознае за понудата непосредно од понудувачот и ако е во можност за неа непосредно и веднаш да се изјасни, станува збор за понуда помеѓу присутни лица.⁴³

Во случаите кога понудувачот не го определил рокот за прифаќање на понудата, а понудата е направена помеѓу присутни лица, примена наоѓа членот 32 од Законот за облигационите односи. Членот 32 од ЗОО предвидува дека понудата направена на присутно лице се смета одбиена ако не е прифатена без одлагање, освен ако од околностите произлегува дека на понудениот му припаѓа извесен рок за размислување. Понуда, во која не е определен рокот, исто така може да биде дадена и на отсутно лице. Член 29(4) од Законот за облигационите односи предвидува дека понудата направена за отсутно лице во која не е определен рокот за прифаќање, го врзува понудувачот за времето кое е редовно потребно понудата да стигне до понудениот, тој истата да ја разгледа, да одлучи за неа и одговорот за прифаќањето да стигне до понудувачот.

Времето кое е потребно понудата да стигне до понудениот е релативно лесно за утврдување. На пример, ако испораката се врши преку пошта се зема во предвид вообичаеното време на испораката преку тој вид на доставување. Она што е потешко да се определи е времето потребно на понудениот да ја разгледа понудата и да одлучи по истата. Тука е значајно да се има предвид предметот на понудата, бидејќи зависно од комплексноста на понудата, треба да се определи времето кое му е потребно на понудениот да ја разгледа понудата и да одлучи по истата.

Заклучок

Преку содржината разработена во овој труд се уверивме во неопходноста од регулација на понудата во модерното општество со оглед на нејзината комплексност, односно со оглед на значењето на постоењето на минимум предуслови за да може да се заборува за постоење на правно обврзувачка понуда.

Како и во речиси сите облигациони односи, автономноста на волја игра клучна улога во постоењето на понудата. За да може да се заборува за понуда во правна смисла, неминовно е постоење на цврсто изразена волја на понудувачот да пристапи кон склучување на договор под условите определени во понудата.

⁴³ Radišić, *op.cit.* стр. 85.

Сублимирајќи го обработеното во овој труд, забележавме дека начелото на автономија на волја е водечкото начело во формирање на правно обврзувачка понуда, како во домашното, така и во меѓународното право. Со оглед на тоа дека во овој труд се разработени и меѓународно правни аспекти, односно меѓународно правна уреденост на понудата кај договорите за купопродажба, можеме да заклучиме дека дефинираноста на понудата во домашното и меѓународното право подлежи на исти принципи, односно уредувањето на понудата во домашното право е во насока на потребите на општеството, меѓународните тенденции и развојот на договорното право.

И покрај тоа што забележавме дека одредени прашања имаат делумно различно уредување во домашниот правен систем и меѓународните извори на правото, сметаме дека не постои реална потреба од измени на одредбите во домашното право од причини што разликите кои се јавуваат генерално се однесуваат на стилска неидентичност, а не се работи за суштинска неусогласеност на одредбите. И домашните и меѓународните извори на правото ги препознаваат истите елементи кои ја дефинираат понудата, односно правно валидната понуда во сите разработени извори на правото наметнува постоење на волја за склучување на договор од страна на понудувачот, определеност на субјектот спрема кој е насочена понудата при што се јавуваат одредени исклучоци и определеност, односно определивост на суштествените состојки на договорот со одредени отстапувања. Притоа, имаат и генерално идентична уреденост во однос на останатите обележја и карактеристики на понудата кои се однесуваат на формата, обврзувачкото дејство и времето на обврзност на понудата. Можеме да забележиме дека нормите не инсистираат за одредена форма во која треба да е направена понудата како истата би била правно валидна. Притоа, согласно член 28 од Законот за облигационите односи, член 15 од Конвенцијата и член 2.1.3. од UNIDROIT начелата на меѓународните трговски договори забележуваме дека обврзувачкото дејство на понудата се врзува со моментот на прием на истата од понудениот и рокот кој е определен во истата доколку истата не биде претходно одбиена.

За крај, значајно е уште еднаш да забележиме дека постоењето на правно обврзувачка понуда е детерминирано од децидно определени предуслови чие постоење е неопходно за одржување на правната сигурност во динамичното трговско работење.

Користена литература

Книги

1. Анастасовска Дабовиќ Ј.; Галев Г., *Облигационо право*, Центар за европско применето право и економија (ЦЕППЕ), Скопје, 2009.
2. Анастасовска Дабовиќ Ј.; Коевски Г.; Пепељугоски В.; Гавриловиќ Н., *Договори на автономната трговска практика*, Скопје, 2012.

3. Barbić J., *Sklapanje ugovora po Zakonu o obveznim odnosima*, Informator, Zagreb, 1980.
4. Blagojević B.; Krulj V., *Komentar Zakona o obligacionim odnosima*, kniga 1, Beograd, 1983.
5. Đurović R.; Stakić B., *Prirucnik za zakljucivanje spoljnotrgovinskih ugovora sa ogleđnim primerima ugovora*, Ekspres, Beograd, 1988.
6. O’Gorman D. P., *Redefining Offer in Contract Law*, Mississippi Law Journal Vol.82, 2013.
7. Поп-Георгиев Д., *Облигационо право*, Култура, Скопје, 1985.
8. Radišić J., *Obligaciono pravo*, Savremena administracija, 1992.
9. Schlechtriem P.; Schwenzler I., *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods*, Second edition, Oxford University Press, 2005.
10. Тушевска Б., *Меѓународно правни аспекти на понудата*, Скопје, 2009.

Правни прописи

- Закон за облигационите односи, Службен весник на Р. Македонија, бр. 18/01, 78/01, 04/02, 59/02, 05/03, 84/08, 81/09, 161/09, 23/13 и 123/13.
- Draft Common Frame of Reference (DCFR), Study Group on a European Civil Code, 2009.
- United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, UNCITRAL, 1980.
- UNIDROIT principles of international commercial contracts, UNIDROIT, 2016.

Интернет страници

- <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970704g1.html> [ден на пристапување: 10.06.2020].