

ACCEPTANCE THE OFFER AS AN ESSENTIAL ASSUMPTION TO CONCLUDE A SALE CONTRACT

Goce Veleski

”St. Kliment Ohridski” University Bitola, Faculty of Law - Kichevo, Republic of North Macedonia,
goceveleski@yahoo.com

Aleksandra Patoska

”St. Kliment Ohridski” University Bitola, Faculty Law - Kichevo, Republic of North Macedonia,
aleksandra.patoska@uklo.edu.mk

Abstract: Contemporary life may not exist without the contract as an instrument in the law circulation. The Contract for Selling is the basic economical - juridic institute which regulates the immediate juridical relationships among the subjects at the law traffic.

The contracts are legal acts that arise as an expression of the freely expressed will of the contracting parties. In bilateral-binding agreements, each of the contracting parties undertakes to give something to the other side, or to do something, or not to do something or suffer something in its favor, and the other contractual side accepts that obligation as its right.

Making the Contract is an expression of a free will of the two parts. A condition for the conclusion of a valid contract is that the freely stated wills of the contracting parties are aligned. It is realized by equating the wishes and aims which the parties want to achieve, by concluding the contract.

The process of concluding the contract is a process of harmonizing the wills of the contracting parties. Usually, a contract is concluded when one party makes an offer and the other party accepts the offer. This sequence of actions taken during the conclusion of the contract is also provided for in the obligations relationships Law.

The initiative of making the Contract for Selling as a free expressed will may be given by the seller as well as by the buyer. That initiative is named as "an offer" in the law literature. The Contract for Selling is finally made when the buyer has accepted the seller's offer. The acceptance of the offer represents a unilateral declaration of will from the offeree addressed to the offeror, expressing his agreement with the offer made.

The statement of acceptance of the seller's offer should be made at a time of importance of the offer, in the form the law prescribes or in the usual manner and addressed to the offeror. The statement of acceptance of the offer should also concern all elements of the offer itself.

There are the questions which we are trying to answer in our written text: about, coordinating the wills of the two parts which goes to make the contract, and acceptance the seller's offer as mark that Contract for Selling is concluded.)

Keywords: sales agreement, offer, acceptance the offer concluding a contract,

ПРИФАЌАЊЕ НА ПОНУДАТА КАКО ПРЕТПОСТАВКА ЗА СКЛУЧУВАЊЕ ДОГОВОР ЗА ПРОДАЖБА

Гоце Велески

Универзитет „Св. Климент Охридски“, Правен факултет – Кичево, Република Северна Македонија
goceveleski@yahoo.com

Александра Патоска

Универзитет „Св. Климент Охридски“, Правен факултет – Кичево, Република Северна Македонија,
aleksandra.patoska@uklo.edu.mk

Резиме: Современиот живот не може да се замисли без договорот како инструмент во правниот промет. Договорот за продажба е основен економско-правен институт што ги регулира непосредните правни односи меѓу субјектите во правниот промет.

Договорите се правни дела кои настануваат како израз на слободно изјавена волја на договорните страни. Кај двострано-обврзувачките договори, секоја од договорните страни се обврзува дека на другата страна нешто ќе и даде, или ќе стори нешто, или нема да стори нешто или ќе трпи нешто во нејзина корист, а другата договорна страна таа обврска ја прифаќа како свое право.

Склучувањето на договорот и израз на слободно изразена волја на двете договорни страни. Услов за склучување на полноважен договор е да се слободно изјавените волји на договорните страни да се

усогласат. Тоа се постигнува преку изедначување на желбите и целите што договорните страни, со склучувањето на договорот, сакаат да ги постигнат.

Процесот на склучување на договорот е процес на усогласување на волјите на договорните страни. Вообичаено договор се склучува кога едната страна да стави понуда, а другата страна ја прифати дадената понуда. Овој редослед на дејствијата што се преземаат при склучувањето на договорот е предвиден и во Законот за облигационите односи.

Иницијативата за склучување на договорот за продажба како слободно изјавена волја може да ја поведе како продавачот, така и купувачот. Таа иницијатива во правната литература е позната под името понуда. Договорот е дефинитивно склучен кога понудениот ја прифати понудата на понудувачот. Прифаќањето на понудата претставува еднострана изјава на волја од понудениот упатена кон понудувачот со која ја искажува согласноста со направената понуда.

Изјавата за прифаќање на понудата на продавачот треба да биде дадена во време на важност на понудата, во форма што законот ја пропишува или на вообичаен начин и да биде упатена до понудувачот. Исто така, изјавата за прифаќање на понудата треба да се однесува на сите елементи на самата понуда.

И тука се поставуваат прашањата на кои во овој труд ќе се обидеме да дадеме одговор: усогласувањето на волјите на двете страни што конечно доведува до создавање на договорот прифаќањето на понудата како знак дека договорот за продажба е склучен.

Клучни зборови: договор за продажба, понуда, прифаќање на понудата, склучување договор

1. ВОВЕД

Договорот е двострано правно дело кое настанува со согласност на волјите на две страни насочена кон создавање на правни работи кои со закон се дозволени, а со кои се создава, престанува или се менува некој правен однос. (Pavlović. M., 2022, стр.447) Договорот за продажба е централен и најважен договор во стоковиот промет. По својата економска функција, договорот за продажба е најважен од сите договори за промет со стоки, затоа што со негова помош, како правен инструмент, се обавува најголемиот дел од прометот со стоки. Тој е на прво место не само заради неговото значење, но и заради неговото често склучување во правната практика. Со оглед на поесбното значење на договорот за продажба во практичниот живот на луѓето, граѓанските законици, како традиционалните, така и оние од понов датум, на договорот за продажба му посветуваат посебно внимание и се обидуваат што попрецизно и подетално да го уредат. (Pavlović. R., 2021, стр.171-172). Склучувањето на договорот за продажба (како и склучувањето на договорите воопшто) е извршување на интелектуална работа. Склучувањето на договорот како и неговата содржина е одраз на волјата на договорните страни. Процесот на склучување на договорот е процес на усогласување на волјите на договорните страни. Вообичаен и со закон пропишан начин на склучување на договор за продажба е едната страна (купувачот или продавачот) да стави понуда за негово заклучување, а другата страна да ја прифати дадената понуда. Овие две правни дејствија се сукцесивни и комплементарни. Договорот се смета за склучен кога понудениот во целост ќе ја прифати дадената понуда, што значи дека волјите на двете страни што го склучуваат договорот во целост меѓусебно се совпаѓаат.

2. ПРИФАЌАЊЕ НА ПОНУДАТА

Прифаќањето на понудата (акцептот) е еднострана изјава на волја на понудениот со која тој се согласува (потврдува) дека ја прифатил понудата упатена до него од страна на понудувачот. Врз основа на оваа согласност, всушност, настанува и самиот договор. Кога ќе дојде до тоа страните повеќе не можат еднострано да ги отповикаат правните дејства на своите изјави (на понудата, од една страна, и на нејзиното прифаќање, од друга). (Галев, Г. & Дабовиќ-Анастасовска, Ј., 2021, стр.341). Тие, во иднина, се обврзани со договорот и мора да ги почитуваат правилата на договорното право: можат да се ослободат од договорните обврски само од причини предвидени со правилата на договорното право. Изјавата за прифаќање на понудата за склучување на договор по својата содржина мора да се однесува на битните елементи на договорот кој се склучува – предметот и цената на продажбата. Притоа, понудениот изјавата за прифаќање на понудата може да ја даде изрично или прмолчно или на било кој друг начин од кој со сигурност може да се заклучи дека понудениот ја прифаќа понудата.

За да доведе до склучување на полноважен договор, изјавата за прифаќање на понудата треба да исполнува одредени услови: 1. Понудениот да ја поседува потребната способност и волја за склучување на договорот, затоа што прифаќањето на понуда од лице кое ја нема потребната способност за склучување договор, договорот го прави рушлив; 2. Со изјавата да биде прифатена понудата во целост. Изјавата со која делумно се прифаќа понудата или прифаќање на понудата но со предлог за измена или допонување, не се смета за прифаќање на понудата, ами се смета за одбивање на дадената понуда и истовремено давање на нова понуда;

3. Прифаќањето на понудата да биде направено благовремено – затоа што неблагоприятно прифаќање на понудата не води до склучување на договор, односно прифатена е понуда која всушност престанала; 4. Изјавата на понудениот да биде сериозна, со јасно и изречно изразена волја на понудениот, затоа што несериозна и нејасна изјава за прифаќање на понудата е правено нерелевантна; и, 5. Изјавата за прифаќање на понудата да биде упатена до понудувачот или до негов законски / договорен застапник, затоа што до склучување на договор не води изјавата за прифаќање на понудата доставена до трето лице кое не е страна на договорот.

Доколку изјавата за прифаќање на понудата е дадена под услов, или со резерва во однос на битните елементи на договорот определени во понудата, тогаш таквата изјава не може да се сфати како прифаќање на понудата, туку како потврда за прием на понудата или како нова понуда. Во последниот случај, настанува конверзија на улогите на понудувачот и понудениот, така што понудувачот станува понуден, а понудениот-понудувач. Ова е т.н. прифаќање на понуда со предлог да се измени (на пример, доколку понудениот се согласи со понудата за склучување договор за купопродажба, но предложи нова цена за стоката), уредено во чл.33 од Законот за облигационите односи.

Од прифаќањето на понудата, како и од прифаќањето на понудата со предлог таа да се измени или дополни, се разликува т.н. вкрстена понуда. Кај вкрстената понуда едната страна бара помал надомест за својата обврска, а другата нуди повеќе (на пример, кај договорот за продажба, доколку продавачот определи цена од 10 ден. за парче, а купувачот не знаејќи го тоа, понуди 15 ден. за парче). Во тој случај се смета дека договорот е склучен за еден среден износ.

3. ЗНАЧЕЊЕ (ДЕЈСТВО) НА ИЗЈАВАТА ЗА ПРИФАЌАЊЕ НА ПОНУДАТА

Дејството на изјавата на понудениот со која ја прифаќа понудата од понудувачот се гледа во настанувањето на договорот. Токму затоа се вели дека „прифатената понуда е договор“. Всушност, две еднострани изјави на волја, со својата средба, создаваат договор од кој произлегуваат права и обврски за давателите на тие изјави. Договорите во облигационото право се вид на правни работи кои физичките и правните лица ги склучуваат најчесто со оглед на објектот на договорот, а поретко со оглед на личноста со која договорот се склучува. Еднаш кога ќе се склучи, договорот за нив станува закон. Затоа договорните страни, после склучувањето на договорот, треба да си ги исполнат своите обврски или спогодбено да го раскинат договорот, а што се однесува до престанокот на договорот без согласност на договорните страни, тој е можен, но само во исклучителни случаи наведени во Законот за облигационите односи, што е во согласност со едно од основните начела на облигационото право – начелото *pacta sunt servanda*. (Подетално види Klasiček, D., 2022 стр.107)

4. КОГА СЕ СМЕТА ДЕКА ПОНУДАТА Е ПРИФАТЕНА?

Ако прифаќањето на понудата за склучување договор за продажба значи склучување на самиот договор, тогаш се поставува прашањето: кога се смета дека понудата е прифатена, односно кога се смета дека е склучен договорот за продажба?

Одговорот на ова прашање е различен, во зависност од тоа дали понудата е направена меѓу присутни или меѓу отсутни страни.

Законот за облигационите односи во чл.32 е јасен во врска со ова прашање дека понудата направена меѓу договорни страни кои се присутни истовремено во исто место, доколку веднаш не е прифатена, се смета за одбиена.

Ако понудата е направена меѓу отсутни лица, момент на прифаќање на понудата (а со тоа и на склучување на договорот) се смета моментот кога понудувачот ја примил изјавата дека понудениот ја прифатил понудата или моментот кога понудениот ќе направи некоја друга активност до која со сигурност може да се заклучи дека ја прифаќа дадената понуда за склучување на договор. (чл.31 ст.1 и 2 од Законот за облигационите односи) Тоа значи дека Законот за облигационите односи ја прифатил теоријата на сознанието, која, настанувањето на договорот го врзува за моментот кога понудувачот дознал дека понудениот ја прифатил понудата. Предноста на ваквото законско решение е што и кај двете страни е присутно сознанието за прифаќање на понудата, а недостаток е моментот на субјективност, зашто не може секогаш со сигурност да се утврди во кој момент понудувачот дознал дека понудата е прифатена, па тој може да го избере моментот кој нему најмногу му одговара. (Галев, Г.& Дабовиќ-Анастасовска, Ј., 2021 стр.344)

Понудата го задолжува понудувачот до определен рок, така што задоцнувањето во прифаќањето на понудата, во принцип, не доведува до склучувањето на договор. Но, задоцнетата изјава за прифаќање на понудата се смета како нова понуда од страна на понудениот, така што понудувачот станува понуден, а

понудениот понудувач, со сите правни дејства што произлегуваат од понудата. Овде доаѓа ди конвергија од една правна работа во друга, како во ситуација кога понудата се прифаќа со истовремен предлог за промена на нејзината содржина, во целост или делумно.

Меѓутоа, доколку прифаќањето на понудата е направено благовремено, но поради некои причини тоа стигне до понудувачот со задоцнување, после исткот на рокот за прифаќање на понудата, се смета дека договорот е склучен ако понудувачот знаел или морал да знае според околностите на случајот, дека изјавата за прифаќање на понудата е испратена благовремено. Ова решение се заснова на барањето за правна сигурност и заштита на интересите на совесните страни. Според теоријата на прием (Галев, Г.& Дабовиќ-Анастасовска, Ј., 2021 стр.344), договорот се смета за заклучен во моментот кога понудувачот ја примил изјавата дека понудениот ја прифатил понудата, па доколку во тој моментот истекол рокот за нејзино прифаќање, договорот не се смета за склучен. Но, водејќи сметка за совесноста на понудениот и неговите интереси, поставено е правилото и задоцнетата изјава за прифаќање на понудата да може да доведе до склучување на договорот, но само под претпоставка ако понудувачот знаел или можел да знае дека изјавата за прифаќање на понудата е испратена благовремено. Дали понудувачот „знаел или можел да знае“ е фактичко прашање, што различно се цени во секој одделен случај, но утврдувањето на фактот дали понудувачот „знаел или можел да знае“ е од битно значење при проценката на правното дејство на задоцнетата изјава за прифаќање на понудата.

И под претпоставка на склучување договор во случај на задоцнета изјава за прифаќање на понудата, договорот не настанува, доколку понудувачот во определен рок не го извести понудениот дека понудата повеќе не го обврзува. Тоа значи дека договорот не настанува и кога понудувачот знаел дека задоцнетата позјава за прифаќање на понудата благовремено е испратена, доколку понудувачот во определен рок го му соопшти на понудениот, заради доцнењето повеќе не е за обврзан со дадената понуда. Ваквото известување понудувачот мора да го направи веднаш, а најдоцна првиот работен ден по приемот на изјавата за прифаќање на понудата или и пред приемот на истата, но по истекот на рокот за прифаќање на понудата. (Закон за облигационите односи чл.35)

Молчењето на понудениот не значи прифаќање на понудата, зашто на тој начин не е јасно и сериозно изјавена волјата на понудениот за нејзино прифаќање. На молчењето на понудениот, понудувачот не може да му даде значење на прифаќање на понудата дури ни тогаш кога во понудата ставил одредба дека молчењето на понудениот или некое друго пропуштање (на пример одбивање во одреден рок) ќе се смета за прифаќање на понудата. Ова од причина што понудата, како еднострано правно дело не може да го обврзува понудениот. Исклучок од ова правило е кога понудениот е во постојана деловна врска со понудувачот во поглед на определени стоки, во кој случај се смета дека понудата која се однесува на тие стоки понудениот ја прифатил доколку не ја одбие веднаш или во рокот определен во понудата, како и при склучување на договор за налог. (За молчењето на понудениот види член 34 од Законот за облигационите односи)

Современиот начин на живот, во правната практика вовеле нов начин на склучување на договорите – склучување на договор по електронски пат. Изразот „ново нормално“ колку и да се поврзува со предизвиците што пред нас ги стави Covid-19 пандемијата, тој израз може да се користи и за предизвиците кои пред нас ги става технологијата. Таа и тоа како влијае на традиционалните граѓанско-правни институти. На пример, субјектите во правото сè повеќе во своја сопственост имаат дигитални производи при што се поставува прашањето: што се случува со тие производи за време на живот, а посебно после смртта на сопственикот. Технологијата овозможува правните работи кои порано се преземаа *inter personas* сега да се преземаат *online*, без контакт меѓу лицата кои го создаваат правниот однос. (Klasiček D. 2021, како е цитирано во Klasiček, D., 2022 стр.107). Најчесто во електронска форма се склучуваат договорите за продажба, договорите за давање услуги или договорите за претплата со даватели на телекомуникациски и слични услуги. При склучување на овие договори покрај Законот за облигационите односи се применува и Законот за електронска трговија. Како и кај склучувањето на другите договори, така и при склучување на договор по електронски пат, потребни се понуда и прифаќање на понудата. (Petric.P., 2020). Според Законот за електронска трговија кога се склучува договор во електронски облик истиот се смета за склучен во моментот кога понудувачот ќе прими електронската порака со која понудениот ја прифаќа понудата или се согласува со содржината на понудениот договор (Закон за електронска трговија, чл.14)

Дадената изјава за прифаќање на понудата, според чл.31 ст.3 од Законот за облигационите односи може да се отповика, но само под услов отповикувањето до понудувачот да стигни пред или истовремено со изјавата за прифаќање на понудата. После овие два моменти, отповикувањето на изјавата за прифаќање на понудата не е можно, затоа што изјавата за прифаќање на понудата веќе стигнала до понудувачот и, во смисла на чл.31 ст.1 од Законот за облигационите односи, договорот се смета за склучен, а согласно општото правно правило дека прифаќањето на понудата значи склучување на договорот.

Смртта на понудениот не доведува до тоа понудата да го загуби тоа дејство, а тоа значи до нејзино престанување, зашто на местото на умрениот стапуваат неговите наследници. Ни неспособноста на понудениот не доведува до престанување на понудата, зашто неговите законски застапници можат да ја прифатат во негово име и за негова сметка (Поп Георгиев, 1985, стр.153).

Како и понудата, и изјавата за прифаќање на понудата може да се даде без присуство на определени, однапред утврдени форми. Како и секоја друга изјава на волја, и оваа изјава на волја може да се даде со активно или со пасивно однесување на понудениот. По правило, прифаќањето на понудата е неформално правно дело и може да се направи усно, писмено или со конклюдентно дејство. Но, можни се отстапувања од овој принцип и тогаш понудениот е должен изјавата за прифаќање на понудата да ја изрази во определена форма. Таквата обвска може да биде определена со закон или со волјите на договорните страни. Така, ако со прифаќањето на понудата доаѓа до склучување на формален договор (пример договор за продажба на недвижен имот), тогаш и изјавата за прифаќање на понудата треба да биде дадена во истата форма која е предвидена (со закон или по волја на договорните страни) за договорот. (Види член 31 ст.4 од Законот за облигационите односи)

Според чл.20 ст.1 од Законот за облигационите односи „Волјата за склучување на договор може да се изјави со зборови, вообичаени знаци или друго однесување од кое со сигурност може да се заклучи за нејзиното постоење, содржина и идентитетот на давачот на изјавата“. Според тоа, понудата може да се прифати и со конклюдентно дејствие. Во прилог на овој заклучок е и одредбата од чл.31 ст.2 од Законот за облигационите односи според кој понудата е прифатена и кога понудениот ќе го испрати предметот или ќе ја плати цената, како и кога ќе стори некое друго дејствие од кое со сигурност може да се констатира дека понудениот ја прифатил понудата. Но, ако понудениот преземе некое конклюдентно дејствие од кое може да се заклучи дека ја прифаќа понудата за склучување на договор, а тој не сака тоа дејствие да се сфати како прифаќање на понудата, во тој случај треба со своја изричита изјава да го одземе тоа дејство на конклюдентното дејствие. Таква изјава обично се нарекува протест, резерва и сл. Протестот мора да се даде пред или истовремено со преземањето на конклюдентното дејствие. Протестот направен по преземањето на конклюдентното дејствие нема никакво правно значење. (Милошевиќ, 1966, стр.49)

5. ЗАКЛУЧОК

Договорот како двострано правно дело, се смета за склучен кога договорните страни ќе ги усоласат своите волји за битните елементи на договорот. Процесот на склучување на договорот е процес на усогласување на волјите на договорните страни. Вообичаен начин за склучување на договор за продажба е едната страна да стави понуда, а другата страна да ја прифати дадената понуда. Притоа, воопшто не е важно дали понудата за склучување на договорот за продажба ја дава продавачот или купувачот. Да се прифати понуда за склучување на договор значи понудениот да даде изјава со која во целост ја прифаќа дадената понуда. За да доведе до склучување на полноважен договор, изјавата за прифаќање на понудата треба да исполнува одредени услови: 1. Понудениот да ја поседува потребната способност и волја за склучување на договорот; 2. Со изјавата да биде прифатена понудата во целост. 3. Прифаќањето на понудата да биде направено благовремено; 4. Изјавата на понудениот да биде сериозна, со јасно и изречно изразена негова волја; и, 5. Изјавата за прифаќање на понудата да биде упатена до понудувачот или до негов законски / договорен застапник.

По правило, прифаќањето на понудата е неформално правно дело кое може да се направи во усна или писмена форма или со конклюдентно дејствие, освен во ситуација кога се склучува формален договор, па и изјавата за прифаќање на понудата мора да биде дадена во истата форма која е предвидена за договорот.

Изјавата за прифаќање на понудата, под определени услови предвидени во Законот за облигационите односи, може да биде и отповикана.

ЛИТЕРАТУРА

- Галев, Г., & Дабовиќ-Анастасовска, Ј. (2021). Облигационо право (додипломски студи), УКИМ Скопје
- Klasiček, D. (2021). „Declarations of Will in the Digital Environment and Wrap Contracts“, Zbornik radova Pravnog fakulteta u Nišu 92
- Klasiček, D. (2022). “Sloboda volje ugovornih strana u kontekstu adhezijskih ugovora, s naglaskom na ugovore sklopljene putem informatičke mreže”, Filozofska istraživanja, Vol.42 No.1
- Милошевиќ, Љ. (1966). Облигационо право, Наша Књига, Београд
- Pavlović, M. (2022). “Opći i posebni pravni učinci ugovora”, Zbornik radova Pravnog fakulteta u Splitu, god.59, 2/2022, str. 445-481

- Pavlović, R. (2021). "Ugovor o prodaji sa posebnim osvrtom na značaj tretmana cene: pravno-ekonomski osvrti, dileme i perspective", Megatrend revija – Megatrend Review, Vol.18, No.4
- Petric, P. (2020). Sklapanje ugovora u elektonickom obliku i pametni ugovori
- Поп Георгиев, Д. (1985). Облигационо право, Култура, Скопје
- Закон за облигационите односи, „Службен весник на РМ“, бр. 18/01, 78/01, 04/02, 59/02, 05/03, 84/08, 81/09, 161/09, 23/13, 123/13
- Закон за електронска трговија, „Службен весник на РМ“, бр.133/2007, 17/11, 104/15, 192/15 и 31/20