

347.441.14:347.4/.5(497.7)

М-р Елена Стојанова ЗлатеваФакултет за правни науки, Меѓународен Славјански Универзитет
Република Северна Македонија

ПРЕГОВОРИ ВО СКЛУЧУВАЊЕТО НА ДОГОВОРИ

АПСТРАКТ: Договорите ги склучуваме секојдневно и со истите сме опкружени насекаде, но не за секој договор е потребно да се водат преговори, па да се состави понуда, која ќе треба да се прифати да би се склучил договорот

КЛУЧНИ ЗБОРОВИ : Договор, Преговори, Склучување на договор, Закон за облигациони односи, Република Северна Македонија

NEGOTIATIONS IN CONCLUSION OF CONTRACTS

ABSTRACT: We conclude contracts every day and we are surrounded by them everywhere, but not every contract requires negotiations, so an offer must be drawn up, which will have to be accepted in order to conclude the contract.

KEY WORDS: Contract, Negotiations, Conclusion of contract, Obligation Relations Act, Republic of North Macedonia

ВОВЕД

Современиот живот не може да се замисли без договорот како инструмент или правен институт. Ние секојдневно со конклюдентни дејствија склучуваме договори, па од наше идење во продавница за да купиме чоколадо и млеко до плаќање на карта за превоз во автобус додека идеме на работа, сето тоа е начин на склучување на договор за кој ние несвесно го правиме. Кога би сакале да дадеме пример за хаотична состојба односно релативно голем неред, најдобро би било да замислиме еден ден во урбана средина на еден милионски град (а да не зборуваме за поголеми мегалополиси и држави), без постоење на договори и договорно право.¹ Договорот е волев акт на самите субјекти на облигациониот однос, со кој може да се заснова нов облигационен однос, да се измени постојниот (во својот предмет, страни, содржина или да се замени со друг) или со него да престане постојниот облигационен однос.²

Мислењето дека договорите бараат понуда и прифаќање е еден од последните преостанати бастиони на класичното договорно право. Кога ќе размислиме, зачудувачки е колку лошо парадигмата понуда и прифаќање одговара на големи области од практиката на склучување договори; едноставно не е вистина дека сите или дури и повеќето договори се формирани со помош

¹ Влегувањето во облигационите односи на секој човек станува рефлексно, како и фактот дек не можеме да опстанеме без да дишеме воздух. Меѓутоа, еднакво како што не сме свесни за постојаното дишење на воздухот, ние (безмалку рефлексно) постојано стапуваме во голем број облигациони односи без да сме свесни за тоа. Купуваме храна, облека, дневен печат (при што не велите: сега стапав во договорен облигационен однос, јас сум страна купувач – должник во однос на цената и доверител во однос на стварта, додека трговецот е страна на продавачот и сл.), се возиме со јавен превоз или со такси (договор за превоз) изнајмуваме DVD, користиме услуги за фризер, шивач, хемиско чистење, поправка на обувки и сл, сосема несвесни за облигационо-правните односи во кои сме постојано. Свеста за дишењето допира до нашиот мозок, ако неколку секунди или минути не остават без воздух.

² Галев, Г., Дабовик-Анастасовска, Ј., (2021). Облигационо право. (додипломски студии). Универзитет „Св. Кирил и Методиј“. Скопје. стр.302

на истакната или дури препознатлива понуда проследена со слично истакнато прифаќање. Наместо тоа, договорите се формираат на различни начини како што одговараат на различните околности на договорните страни. На пример, страните може истовремено да потпишат заеднички документ, да се ракуваат, да користат низа сè произвесни вербални знаци за да покажат дека веруваат дека се обврзани или да дозволат трето лице или компјутерска технологија цврсто да ги усогласи една со друга.³

1. ПРЕГОВОРИ

За да дојдат определени лица до склучување на определено правно дело тие согласно секојдневната брза размена на стоки и услуги, пред да влезат во определен однос и да истиот да го склучат, потребно е да се запознаат. Понекогаш во определени случаи во еден момент можат да се постигнат сите согласности околу преговорите и понудата помеѓу понудувачот и понудениот, но постојат и случаи кога е потребно да помине време, да се испитаат условите, деловното работење, солвентноста, меѓусебното запознавање пред да се прифати понудата, а сето тоа преку праќање и размена на предлози, противпредлози, барања, образци и сл. На тој начин лицата ги изнесуваат своите ставови во поглед на договорот кој во иднина би го склучиле, со тоа што секоја страна настојува своите ставови да бидат прифатени од другата страна и воедно да се задоволат желбите и побарувањата на спротивната страна, притоа водејќи сметка за тоа што претставува заеднички интерес на двете преговарачки страни. Преговорите немаат задолжителен карактер туку се од диспозитивна природа. Страните во пракса најчесто ги користат преговорите како подготвителна фаза кога договорот што сакаат да го склучат (главниот договор) е со сложена содржина од аспект на елементите што треба да се уредат со него.⁴

Преговарањето за договор е процес на дискусија, предлагање и прилагодување на условите на договорот додека не се постигне верзија за која сите страни можат да се согласат да ја потпишат, па кога две страни преговараат за договор, и двете се обидуваат да ги добијат најдобрите услови во замена за минимални трошоци и ризик. Успешното преговарање резултира со договор кој е фер и корисен за сите вклучени, а ова вклучува спој на вешта комуникација, разбирање на перспективата на едната страна и да се биде јасен за потребите и ограничувањата на другата страна.⁵

Преговорите за договор може да бидат фрустрирачки и да одземаат многу време, а проблемот е што многу правни тимови одат во преговори за договор без јасна визија за нивните цели и приоритети, па тој недостаток на фокус води до непотребни циклуси на договори, погрешна комуникација со договорните страни и неоптимални резултати.⁶ Вистинското време да се преговара за договор е кога двете страни се соодветно информирани, подготвени и спремни да се вклучат во отворен и конструктивен дијалог, а познавањето на оптималниот тајминг може значително да влијае на исходот од преговорите за договор.⁷ По правило, треба

3 Bayern,J.C.,(2015). Offer and Acceptance in Modern Contract Law: A Needless Concept., 103 CAL. L. REV. 67,p.68, достапно на: <https://ir.law.fsu.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1039&context=articles> [посетено на : 28.01.2022 г.]

4 Галев,Г.,Дабовиќ-Анастасовска,Ј.,(2021).Облигационо право.(додипломски студии).Универзитет „Св. Кирил и Методиј“Скопје.стр.331

5 <https://www.concord.app/guide/contract-negotiation/> [посетено на : 18.02.2025 г.]

6 <https://ironcladapp.com/journal/contract-process/contract-negotiation/> [посетено на : 18.02.2025 г.]

7 <https://www.concord.app/guide/contract-negotiation/> [посетено на : 18.02.2025 г.]

да се очекува дека кога преговорите успешно ќе завршат, ќе дојде и до склучување на договорот за кој и се водени преговори, а тоа е и разбирливо ако се знае дека секоја од страните треба да води сметка и за интересот на другата страна.⁸ Кога станува збор за преговорите, тие не ги обврзуваат страните, освен ако тоа не е изречно предвидено во законот и преговорите можат да бидат прекинати во секој момент. Во таа насока е и Законот за облигационите односи⁹ кој предвидува дека преговорите кои претходат на склучувањето на договорот не обврзуваат и секоја страна може да ги прекине секогаш кога сака. Сепак ова дадено правило има и определени одговорности бидејќи страната која водела преговори без намера да склучи договор одговара за штетата која е настаната со водењето на тие преговори. Одговара за штетата и страната што водела преговори со намера да склучи договор, па се откаже од таа намера без основана причина и со тоа на другата страна и предизвика штета.¹⁰

Она што секогаш треба да се има предвид е: дека договорот, воопшто, е документ којшто станува особено важен не во ситуација кога работите одат добро и волјата на договорните страни се остварува, туку тогаш кога ќе настане определен проблем и кога работите одат лошо. По правило треба да се очекува дека преговорите успешно ќе завршат, ќе дојде до склучување на договорот за кој и се водени преговори. Имајќи го предвид ова, но и правилата на облигационото право за преговарањето, во правната теорија и во судската практика се среќаваат неколку, скоро типизирани должности за преговарачките страни. Во основа тие можат да се сведат на следниве должности:¹¹

1. Должности за сериозно однесување, што може да се каже дека значи забрана на страната да започне ии да продолжи со преговорите доколку нема сериозна намера со другата страна да склучи договор,
2. Должности за воздржување од измама, што значи дека страните се должни да се однесуваат чесно и лојално кон преговорите и кон другата страна, а не на измамнички начин,
3. Должности за известување, што значи дека страните се должни меѓусебно да се известат за сите околности релевантни за склучувањето на договорот,
4. Должности за давање совети, што значи дека секој учесник во преговорите, кој по сопствено наоѓање или по барање на другата страна дава определени совети, должен е тоа да го чини со највисоко внимание што е соодветно за него,
5. Должности да се преземат сите мерки на заштитата, што значи дека страните во текот на преговорите ќе создадат услови со кои ќе се оневозможи оштетеување на имотот и другите добра на која било од страните.

Отсуство на намерата за почеток на преговорите е општо прифатена во споредбеното право како основ за одговорност и „се смета за карактеристичен

8 Галев, Г., Дабовиќ-Анастасовска, Ј., (2021). Облигационо право. (додипломски студии). Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ Скопје. стр. 331-332 Галев, Г., Дабовиќ-Анастасовска, Ј., (2021). Облигационо право. (додипломски студии). Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ Скопје. стр. 331-332

9 Закон за облигациони односи. Издавач: Сл. весник на Р.С.М бр. 18/2001, 4/2002, 5/2003, 84/2008, 81/2009, 161/2009, 215/2021

10 Член 22 став 3 од Закон за облигациони односи

11 Галев, Г., Дабовиќ-Анастасовска, Ј., (2009). Облигационо право. Центар за европско применето право и економија (цеппе). Скопје. стр. 442-443

случај за несовесност“. Дека на крајот на преговорите ќе дојде со склучување на договор е нешто на што се надеваат двете преговарачки страни, но тоа има смисла само доколку кај нив постои цврста волја да се дојде до договор воопшто. Недостиг на таа волја се изразува како недостиг на намера за склучување на договор, односно постоење намера за нешто друго, на пример, да се нанесе штета на другата страна. Вториот случај на постоење вина на едниот од преговарачите се состои во без основаното откажување од преговорите. Ова значи дека на почетокот на преговорите страните имале намера (волја) договорот да биде склучен, но во текот на нивното водење таа отпаднала.¹² Доколку се дојде до ситуација на водење на преговори без намера, односно прекинување на преговори без основана причина, тогаш надоместувањето на штетата треба да ги отстрани последиците од штетното дејствие врз имотот на оштетениот, а тоа е лицето што би останало во преговорите.¹³

Преговорите за договор се важни бидејќи им помагаат на страните да ги усогласат очекувањата, да ги ублажат ризиците од договорот и да создадат взаемна вредност, па со ефективно преговарање за договори, бизнисите можат да се погрижат нивните договори не само што ќе се корисни, туку и прилагодливи на променливите околности. Една од клучните причини зошто преговорите за договор се од витално значење е нивната улога во разјаснувањето на условите. Оваа јасност спречува недоразбирања и спорови, заштедувајќи време, пари и ресурси, така што добро договорените договори јасно ги опишуваат улогите, одговорностите и очекувањата, намалувајќи ја нејаснотијата на договорите што може да доведе до конфликти по патот.¹⁴

ЗАКЛУЧОК

Денешниот начин на живот не можеме да го замислиме без правниот институт договор. Во нашето секојдневие ние без размислување склучуваме најразлични договори за кои можеби поради не строгата форма за склучување и самите не сме свесни дека сме влегле во определен облигационен однос. Секојдневните договори од мала вредност ги склучуваме несвесно, со конклюденти дејствија, рефлексно, без потреба на строги формалности во текот на целиот ден, без знаење дека ние ги имаме елементите на понуда за склучување на тој вид на договор, прифаќање на понудата, давање изјава дека го склучуваме договорот. Преговорите се од диспозитивна природа и за истите страните најчесто ги користат како подготвителна фаза кога договорот што сакаат да го склучат е со сложена содржина од аспект на елементите што треба да се уредат со него, па кога преговорите успешно ќе завршат, ќе дојде и до склучување на договорот за кој и се водени преговори.

Преговорите за договор им овозможуваат на двете страни да ги приспособат договорите за да одговараат на специфичните потреби и ситуации, па секоја деловна интеракција е единствена, а пристапот кој одговара на сите често не успева да одговори на специфичните цели, а преку преговори, страните можат да ги приспособат договорите за да одговараат на нивните уникатни барања, поставувајќи економичен работен однос.

12 Галев, Г., Дабовиќ-Анастасовска, Ј., (2021). Облигационо право. (додипломски студии). Универзитет „Св. Кирил и Методиј“. Скопје. стр. 336

13 Според нашето право во делот на преддоговорна одговорност, се надоместува целокупната штета: обичната штета и испуштена корист.

14 <https://www.concord.app/guide/contract-negotiation/> [посетено на : 18.02.2025 г.]

КОРИСТЕНА ЛИТЕРАТУРА

1. Bayern, J.C., (2015). Offer and Acceptance in Modern Contract Law: A Needless Concept., 103 CAL. L. REV
2. Галев, Г., Дабовиќ-Анастасовска, Ј., (2009). Облигационо право. Центар за европско применето право и економија (цеппе). Скопје
3. Галев, Г., Дабовиќ-Анастасовска, Ј., (2021). Облигационо право. (додипломски студии). Универзитет „Св. Кирил и Методиј“. Скопје
4. Закон за облигациони односи. Издавач: Службен весник на Република Северна Македонија бр. 18/2001, 4/2002, 5/2003, 84/2008, 81/2009, 161/2009, 215/2021
5. <https://www.concord.app/guide/contract-negotiation/>
6. <https://ironcladapp.com/journal/contract-process/contract-negotiation/>