

**Boris Ljubanović, redoviti student
Pravnog fakulteta u Osijeku**

SKLAPANJE UGOVORA

Raspravljanje teme o sklapanju ugovora počet će izlaganjem o sklapanju ugovora općenito, a zatim o pregovorima kao o fazi koja prethodi sklapanju ugovora. Slijedi razmatranje o ponudi, prihvaćanju ponude, kada je ugovor sklopljen, te o vremenu i mjestu sklapanja ugovora. Na kraju, na temelju svega što je izloženo, daju se odgovarajući zaključci.

1. OPĆENITO O SKLAPANJU UGOVORA

Ugovor je dvostrani pravni posao koji nastaje očitovanjem volje najmanje dviju strana. On je sklopljen ako se ponuda i prihvaćanje ponude međusobno podudaraju. Temeljno načelo kod sklapanja ugovora jest načelo autonomije volje stranaka. Po tome načelu, stranke su slobodne u odlučivanju da li će sklopiti ugovor, s kim će ga sklopiti, kakav će biti sadržaj ugovora i u kojem će obliku sklopiti ugovor.¹ Međutim, navedena sloboda nije neograničena. Stranke ne mogu uređivati obvezne odnose suprotno Ustavu Republike Hrvatske, prisilnim propisima i moralu društva (čl. 10. ZOO).

Sklapanju ugovora često prethodi faza (stadij) pregovora. Stranke nastoje postići suglasnost u pogledu sadržaja budućeg ugovora i zato pregovaraju.

2. PREGOVORI KAO FAZA (STADIJ) KOJI PRETHODI SKLAPANJU UGOVORA

Sklapanje ugovora je, najčešće, rezultat prethodnih pregovora. Kažemo "najčešće" jer ugovor može nastati i bez pregovora koji mu prethode. Moguće je, naime, da se kontakti između stranaka sastoje isključivo u ponudi i prihvaćanju koji su suglasni po svom sadržaju. U tom slučaju, dakako, prethodnih pregovora nema.

Prof. Barbić zastupa mišljenje, koje valja prihvatiti, da je irelevantno da li je ponuda rezultat pregovora ili se pregovori vode na temelju ponuda, u kojem je slučaju ponuda povod pregovorima.² Suprotno tome, neki pisci smatraju "da se u slučaju pregovora ponuda daje nakon pregovora".³ Prema prof. Barbiću "pregovori nisu isključeni ni onda kada se ugovor sklapa na temelju općih uvjeta poslovanja ili formuliranih ugovora, odnosno s pozivom na klauzule i termine uobičajene u trgovini".⁴ Pregovori se ne moraju sastojati samo u neposrednom komuniciranju stranaka; oni uključuju i pismeno prometovanje i sastavljanje različitih dokumenata kao

¹ Barbić, str. 6.

² Vidjeti o tome Barbić, str. 10.

³ Tako S. Perović. Vidi Barbić, str. 10, bilj. 5.

⁴ Barbić, str. 10.

što je npr., osobito u međunarodnoj trgovini, "pismo o namjeri" (letter of intent) ili "pismo o razumijevanju" (letter of understandings). Zajednički dokumenti o kojima je riječ, kao sastavni dio pregovora, sklapanjem ugovora u pravilu gube neposredan učinak na odnos među strankama.⁵ Zbog toga oni nemaju karakter predugovora, koji stranke neposredno obvezuje.

U pregovorima stranke razmjenjuju podatke u svezi s konkretnim poslom, bonitetom, stručnim mogućnostima i sl. Pri tome su se dužne pridržavati načela savjesnosti i poštenja (čl. 12. ZOO). Povreda te dužnosti može imati za posljedicu nastajanje zahtjeva za naknadu štete, samostalno ili povezano sa zahtjevom za naknadu štete zbog kasnijeg neispunjenja ugovora.

Pregovori što prethode sklapanju ugovora ne obvezuju i svaka ih strana može prekinuti kad god hoće (čl. 30. st. 1. ZOO). To je opće pravilo od kojega, međutim, postoje dvije iznimke.

Prva iznimka predviđena je u čl. 30. st. 2. ZOO: "Ali, strana koja je vodila pregovore bez namjere da sklopi ugovor odgovara za štetu nastalu vođenjem pregovora". Ovdje se radi o delikatnoj odgovornosti (culpa in contrahendo), o civilnom deliktu, za koji je predviđena subjektivna pretpostavka odgovornosti - namjera da se ne sklopi ugovor.⁶

Daljnja, druga iznimka, ustanovljena je čl. 30. st. 3. ZOO: "Odgovara za štetu i strana koja je vodila pregovore u namjeri da sklopi ugovor pa odustane od te namjere bez osnovanog razloga i time drugoj strani uzrokuje štetu". Ova se iznimka u teoriji i praksi, u odnosu na prvo navedenu iznimku, smatra mnogo važnijom te je stoga predmet širih razmatranja naših pravnih pisaca. Centralni je problem, bez sumnje, koji se razlog za odustajanje od namjere da se sklopi ugovor ima smatrati osnovanim (opravdanim). Smatra se da je osnovani razlog onaj koji je izazvan ekonomskim razlozima, što ne izuzima i druge razloge. Prema našoj literaturi, osnovani su razlozi: opasnost od gubitka koji bi nastao sklapanjem ugovora; ako je u međuvremenu došlo do promjena cijena, a druga strana to ne želi uzeti u obzir; pogoršanje novčarskog položaja druge strane ili naknadno saznanje o njezinom lošem novčarskom položaju; pogoršanje vlastite novčarske situacije radi čega postoji opasnost da se preuzete obveze ne bi

mogle izvršiti; neuredno ispunjenje obveza koje je druga strana preuzela prijašnjim međusobno sklopljenim ugovorom ili prema trećima; pojava povoljnije prilike za sklapanje ugovora s trećim osobama; zabrana uvoza, izvoza ili druge upravne mjere koje bi onemogućile izvršenje budućeg ugovora; nemogućnost postizanja sporazuma o onome o čemu se pregovara; prekomjerno otezanje vođenja pregovora; prestanak potrebe za onim što je trebalo da bude predmet ugovora.⁷

Osnovanim (opravdanim) razlozima za prekid pregovora približe se bavi naš autor Ž. Šmalcelj. Svoja razmatranja o tome pitanju on sažima ovako: "Ugrožavanje svakoga pravno-priznatog jednog interesa od pregovarača dovoljan je razlog za prekid pregovora. Na području ugovora u privredi pojam takvog opravdanog razloga je uži, u skladu s užim pojmom ugovora u privredi prema ugovorima općeg obveznog prava. Kako je u takvim ugovorima redovito glavni interes pregovarača materijalni, tako je i za opravdan prekid pregovora za sklapanje takvih ugovora potrebno da bude barem posredno ugrožen taj interes strane koja prekida pregovore".⁸

Zakon uređuje i pitanje troškova priprema za sklapanje ugovora i to na sljedeći način: "Ako se drukčije ne sporazumiju, svaka strana snosi svoje troškove oko priprema za sklapanje ugovora, a zajedničke troškove snose na jednake dijelove" (čl. 30. st. 4. ZOO). Riječ je npr. o putnim troškovima, troškovima sastavljanja ugovora, prepiske, registracije, pribavljanja odobrenja. Prof. Barbić upozorava da nije uvijek jednostavno razgraničiti troškove samo jedne strane od zajedničkih troškova. Po njemu, mjerodavni su karakter i svrha troškova, tj. da li su učinjeni u interesu samo jedne strane ili u zajedničkom interesu.⁹

3. SKLAPANJE UGOVORA

3.1. PONUDA

3.1.1. O POJMU PONUDE

Prema čl. 32. st. 1. ZOO: "Ponuda je prijedlog za sklapanje ugovora učinjen određenoj osobi, koji sadrži sve bitne sastojke ugovora tako da bi se njegovim prihvaćanjem mogao sklopiti ugovor".

⁵ Rečeno je "u pravilu" jer postoje izuzeci, kao što je npr. sporazum o snošenju troškova pregovora.

⁶ Barbić, str. 14. Šmalcelj, str. 899.

⁷ Barbić, str. 17. Šmalcelj, str. 900.

⁸ Šmalcelj, str. 903.

⁹ Vidi približe Barbić, str. 19-21.

Radi se o očitovanju volje kojom se inicira sklapanje ugovora. No da bi se očitovanje volje moglo smatrati ponudom potrebno je da su ispunjene određene pretpostavke.

Prvo, očitovanje mora biti upućeno određenoj osobi. To može biti jedna osoba ili više osoba, ali u svakom slučaju te osobe moraju biti određene.

Drugo, očitovanje mora sadržavati sve bitne sastojke ugovora (*essentialia negotii*). To su oni dijelovi ugovora koji ga čine određenim poslom, bez kojih on ne bi mogao postojati. Oni mogu biti određeni prirodom posla ili voljom stranaka. Po prirodi posla bitni su sastojci određeni propisom (kod imenovanih ugovora) ili su nastali u praksi (u autonomnom pravu). Bitnim sastojkom ugovora po volji stranaka smatra se svaki onaj sastojak od kojega makar i jedna stranka čini zavisnim sklapanje ugovora, a koji to inače nije po prirodi posla.¹⁰

No i nebitni sastojci ugovora (*naturalia negotii* i *accidentalia negotii*¹¹), koji se smatraju "sporednim točkama"¹², mogu postati bitnim o volji ugovornih strana. "Ako su ugovorne strane nakon postignute suglasnosti o bitnim sastojcima ugovora ostavile neke sporedne točke za kasnije, ugovor se smatra sklopljenim, a sporedne točke, ako sami ugovaratelji ne postignu suglasnost o njima, uredit će sud vodeći računa o prethodnim pregovorima, utvrđenoj praksi između ugovaratelja i običajima" (čl. 32. st. 2. ZOO).

Treće, očitovanje mora sadržavati namjeru ponuditelja za sklapanje ugovora. To proizlazi iz formulacije o upućivanju prijedloga za sklapanje ugovora, a za to je bitna pretpostavka da je izjava volje učinjena ozbiljno i usmjerena sklapanju ugovora kao konačnom cilju.

I, najzad, četvrto, ponuda mora biti učinjena u posebnoj formi, ako zakon zahtijeva posebnu formu za sklapanje toga ugovora (čl. 38. st. 1. ZOO). Tako npr. ugovor o građenju mora biti sklopljen u pismenoj formi (čl. 630. st. 2. ZOO), što znači da i ponuda za sklapanje toga ugovora, u smislu već spomenutog čl. 38. st. 1. ZOO, mora imati pismeni oblik.

3.1.2. OPĆA PONUDA

Opća ponuda je prijedlog za sklapanje ugovora učinjen neodređenom broju osoba koji sadrži bitne

sastojke ugovora čijem je sklapanju namijenjen, ako drukčije ne proizlazi iz okolnosti slučaja ili običaja (čl. 33. ZOO). Opću ponudu može prihvatiti jedna osoba ili više njih. Ona ne prestaje prihvaćanjem od strane jednog ili više ponudjenih. Vrijedi sve do vremena vezanosti ponuditelja ponudom koje se računa prema općim pravilima. Na temelju opće ponude može se sklopiti više ugovora istog sadržaja s različitim, ali i s istim ponudjenim.¹³

3.1.3. IZLAGANJE ROBE

Izlaganje robe je slučaj opće ponude koji je posebno normiran u čl. 34. ZOO. Po tom propisu: "Izlaganje robe s naznakom cijene smatra se kao ponuda ako drukčije ne proizlazi iz okolnosti slučaja ili običaja". Kod izlaganja robe (u izlogu, samoposluzi) radi se zapravo o stavljanju ponude neposrednim potrošačima za sklapanje ugovora o prodaji. Za prodaju se, po zakonu, traže dva bitna sastojka: predmet i cijena (čl. 454. st. 1, čl. 462. st. 1. ZOO). Stoga će izlaganjem robe ponuda biti valjana samo onda ako je uz nju navedena i cijena. Predmet je određen samim izlaganjem. Ponuda se ne odnosi samo na izloženu robu već i na istovrsnu robu i na istovrsnu robu u radnji ili u skladištu prodavatelja. Cijena ne mora biti naznačena neposredno uz robu već je moguće da se to učini i na nekom drugom vidljivom mjestu, npr. izlaganjem cjenika, u posebnoj publikaciji i sl. Ako cijena izložene robe nije naznačena, ne radi se o ponudi nego o pozivu za stavljanje ponude.¹⁴

Izlaganje robe s naznakom cijene neće biti ponuda ako to proizlazi iz okolnosti slučaja ili običaja. Tako osoba koja je izložila stanovitu robu može radnji izlaganja oduzeti svojstvo ponude izričitom izjavom, npr. da roba nije za prodaju, da je prodana, da služi samo u reklamne svrhe. Običaj koji odriče svojstvo ponude radnji izlaganja robe treba utvrđivati u svakom konkretnom slučaju.

U prodaji na veliko izlaganje robe ne treba smatrati ponudom, već pozivom na stavljanje ponude. Ovo zbog toga što se kupac mora izjasniti o količini robe koju kupuje i dinamici isporuke. Na taj način on stavlja svoju ponudu koju prodavatelj može prihvatiti ili odbiti.¹⁵

¹⁰ Usp. o ovome Barbić, str. 59, 60.

¹¹ Tj. prirodni sastojci i slučajni sastojci.

¹² Momčinović, str. 990

¹³ Barbić, str. 28.

¹⁴ Momčinović, str. 992, koji se u bilj. 10 poziva na druge autore (Draškića, Barbića, Perovića i Viznera).

¹⁵ Barbić, str. 33.

3.1.4. SLANJE KATALOGA I OGLASA

U čl. 35. st. 1. ZOO propisano je: "Slanje kataloga, cjenika, tarifa i drugih obavijesti te oglasi dani tiskom, lecima, radijom, televizijom ili na koji drugi način ne predstavljaju ponudu za sklapanje ugovora, nego samo poziv da se učini ponuda pod objavljenim uvjetima". Ovdje se ne radi o općoj ponudi zbog toga što nedostaju bitni sastojci ugovora, koji su ključno obilježje ponude. Za ponudu je karakteristično postojanje volje da ponuditelj bude vezan svojom ponudom, čega u ovom slučaju nema.¹⁶ Obračanje javnosti na način iz gore citiranog čl. 35. st. 1. ZOO ima karakter reklamiranja.¹⁷

Ali, i obraćanje javnosti preko kataloga, oglasa i sl. može imati značenje ponude upućene javnosti. To će biti onda kada takav katalog, oglas i sl. ima bitne elemente ponude, a iz sadržaja takvoga komuniciranja s javnosti i okolnosti pod kojima je ona dana proizlazi volja onoga tko se obraća javnosti da time bude vezan tako da izjavom prihvaćanja očekuje da bude sklopljen ugovor. To će u stvari biti izuzetak. U sumnji treba uvijek uzeti da se radi o pozivu za stavljanje ponude.¹⁸

Onaj koji se obraća javnosti preko kataloga, oglasa i sl. pozivajući na stavljanje ponude nije dužan sklopiti ugovor na temelju te ponude. Ovo zato jer bi, u suprotnom, pošiljatelj kataloga, oglasa i sl. morao imati toliko zaliha (roba, usluga) koliko bi zahtijevala moguća sklapanja ugovora sa svima onima od kojih bi poziv mogao doći. Budući da se poziv upućuje neodređenom krugu osoba, to ne bi bilo moguće provesti. Međutim, upućivanje poziva ipak izaziva stanovite pravne posljedice. Po čl. 35. st. 2. ZOO: "Ali će pošiljatelj takvih poziva odgovarati za štetu koju bi pretrpio ponuditelj ako bez osnovanog razloga nije prihvatio njegovu ponudu". Pošiljatelj poziva može, dakle, odbiti prihvaćanje ponude samo iz osnovanog razloga. Takav razlog postoji npr. ako ponuda nije dana točno prema uvjetima navedenim u pozivu; ako su u međuvremenu nastale promjene uvjeta na tržištu; ako je onaj tko je uputio poziv na stavljanje ponude već našao boljeg kupca; ako je u međuvremenu zabranjen uvoz robe u svezi s čijom prodajom se poziv upućuje; ako više nema robe za čiju je prodaju upućivao pozive da se stave ponude ili ako su mu zauzeti kapaciteti za pružanje usluga;

ako je već kupio robu za čiju kupnju je uputio poziv za stavljanje ponude. Radi se, uglavnom, o ekonomskim razlozima. Opravdanost razloga, kako to upućuje pisac Draškić, ne može se temeljiti na nejednakom postupanju s ponuditeljima.¹⁹

Pravo na naknadu ima samo onaj ponuditelj koji je stavio ponudu prema uvjetima objavljenim u pozivu. Naknada se negativni ugovorni interes, jer se radi i o odgovornosti za štetu nastalu u predugovornoj fazi (culpa in contrahendo).²⁰

3.1.5. UČINAK PONUDE

Hrvatsko je pravo prihvatilo tzv. čvrstu ponudu. Jednom dana ponuda, nakon što počne djelovati prema ponudbenome, ne može se opozvati. Pošto je dao ponudu, ponuditelj više ne može utjecati na to da se na temelju nje ugovor ne sklopi, jer od trenutka od kada ponuda djeluje pa sve do trenutka do kada djeluje ona je za njega obvezna i jedino je stvar ponudnoga da li će doći do ugovora. Navedeno stajalište proizlazi iz čl. 36. st. 1. ZOO u kojem stoji: "Ponuditelj je vezan ponudom..."

No od pravila o obvezatnosti ponude predviđene su, također u čl. 36. st. 1. ZOO, dvije iznimke.

Prva iznimka je kad ponuditelj svoju obvezu da održi ponudu isključi. On to po zakonu može učiniti. To je npr. slučaj kada ponuditelj u ponudi navede da prodaju robe nudi pod uvjetom da se ne promijene njegove mogućnosti isporuke.

Druga iznimka je kad isključenje obveze da se održi ponuda proizlazi iz okolnosti posla. Npr. ponuditelj je u ranijem poslovanju redovito zadržavao pravo na opoziv ponude i nakon zakonom predviđenog roka.

Ponuda se može opozvati samo ako je ponudeni primio opoziv prije primitka ponude ili istovremeno s njom (čl. 36. st. 2. ZOO). To će se dogoditi u slučaju kada se za opoziv upotrijebi brže sredstvo komuniciranja (npr. telefon) od onoga kojim je ponuda poslana (npr. poštom). Opoziv će biti bez učinka ako stigne ponudbenome nakon što stigne ponuda. Budući da ponuda proizvodi pravni učinak tek od njezina prispjeća ponudbenome, u slučaju opoziva na izloženi način ona zapravo nikada nije ni učinjena. Radi toga opoziv ponude u smislu čl. 36. st. 2. ZOO predstavlja, u stvari, njezino povlačenje.²¹

¹⁶ I prema stavu sudske prakse, oglas na prikupljanju ponuda i slanje cjenika nemaju značenje ponude. Vidi Momčinović, str. 992.

¹⁷ Barbić, str. 33.

¹⁸ Barbić, str. 34, Draškić, str. 125.

¹⁹ Draškić, str. 125.

²⁰ Barbić, str. 35.

²¹ Draškić, str. 134.

Treba reći da ZOO ne sadrži propis o tome od kada ponuda djeluje prema ponudenicima. No opće je prihvaćen stav da ponuda djeluje tek od trenutka kad je tako izrečena da je ponudeni čuje (među prisutnima), odnosno kad je dostavljena ponudeno (među odsutnima). To je ujedno i trenutak kada ponuda počinje vezivati ponuditelja.²² Međutim, ponuditelj može u ponudi navesti da ona počne djelovati od nekog drugog trenutka koji je kasniji od trenutka usmenog priopćenja odnosno prispjeca.

Prema čl. 37. st. 1. ZOO: "Ponuda u kojoj je određen rok za njezino prihvaćanje obvezuje ponuditelja do isteka tog roka". Rok mora biti određen ili odrediv ako ponuda sadržava dovoljno elemenata za određenje (npr. stavljanje ponude za otkup poljoprivrednih proizvodnog pogona, gdje će granica biti trenutak kada se zadovolji u ponudi navedena proizvodna potreba). Prof. Barbić navodi da rok vezanosti ponudom proizlazi i iz prakse između ugovaratelja, iz poslovnog običaja, a može se postaviti prešutno tako da proizlazi iz prirode posla.²³

Ako je ponuditelj u pismu ili telegramu odredio rok za prihvaćanje, smatrat će se da je taj rok počeo teći od datuma naznačenog u pismu, odnosno od dana kad je telegram predan pošti. Ako pismo nije datirano, rok za prihvaćanje ponude teče od dana kad je pismo predano pošti (čl. 37. st. 2. i 3. ZOO). Ponuda učinjena odsutnoj osobi u kojoj nije određen rok za prihvaćanje verzije ponuditelja za vrijeme koje je redovito potrebno da ponuda stigne ponudenom, da je on razmotri, o njoj odluči i da odgovor o prihvaćanju stigne ponuditelju (čl. 37. st. 4. ZOO).

Prigodom prijenosa sadržaja ponude mogu nastati pogreške, tako da ponuda stigne ponudeno u izmijenjenom sadržaju. S obzirom da je mjerodavna onakva ponuda kakvu je primio ponudeni, treba uzeti da ponuditelj snosi rizik za pogreške u sadržaju ponude. No ponuditelj može pobijati takav ugovor zbog zablude nastale u prijenosu ponude i prihvaćanja ako su ispunjene pretpostavke sadržane u čl. 61. ZOO.²⁴

3.2. PRIHVAĆANJE PONUDE

3.2.1. POJAM PRIHVAĆANJA PONUDE

Prihvaćanje ponude je očitovanje volje ponudeno ponuditelju kojim izjavljuje svoj pristanak na učinjenu ponudu.

Izjava o prihvaćanju ponude dovodi do nastanka ugovora ako su ispunjene sljedeće pretpostavke:

a) Očitovanje mora potjecati od ponudeno ili njegovog zastupnika;

b) Izjava o prihvaćanju ponude mora biti ozbiljna i nedvojbeno (npr. "prihvaćam ponudu", "suglasan u svemu" i sl.);

c) Sadržaj izjave o prihvaćanju ponude u cijelosti mora odgovarati sadržaju ponude. To je tzv. komplementarnost prihvaćanja s ponudom. Identičnost se traži samo u pogledu elemenata ugovora, ali ne i u pogledu načina izražavanja prihvaćanja;²⁵

d) Prihvaćanje ponude treba pravovremeno stići ponuditelju. Izraz "pravovremeno" znači da prihvaćanje ponude treba stići ponuditelju u roku koji je on sam odredio u svojoj ponudi, ili u zakonskom roku, ako taj rok nije bio određen u ponudi. Prihvaćanje ponude izvršeno sa zakašnjenjem smatra se kao nova ponuda od strane ponudeno (čl. 43. st. 1. ZOO). Ako je izjava o prihvaćanju učinjena pravovremeno, ali zbog stanovitih razloga stigne ponuditelju sa zakašnjenjem, ugovor je sklopljen ako je ponuditelj znao ili mogao znati da je izjava o prihvaćanju otposlana pravovremeno (čl. 43. st. 2. ZOO). Pa ipak, ugovor u takvom slučaju nije sklopljen ako ponuditelj odmah, a najkasnije prvoga idućeg radnog dana poslije primitka izjave ili i prije primitka izjave, a nakon proteka roka za prihvaćanje ponude, obavijesti ponudeno da se zbog zakašnjenja ne smatra vezanim svojom ponudom (čl. 43. st. 3. ZOO);

e) Prihvaćanje ponude treba biti učinjeno u posebnoj formi ako zakon izričito zahtijeva takvu formu za sklapanje ugovora (vidi čl. 38. st. 2. ZOO).²⁶

3.2.2. PRIHVAĆANJE PONUDE KONKLUĐENTNIM RADNJAMA

Po propisu čl. 28. st. 1. ZOO: "Volja za sklapanje ugovora može se izjaviti riječima, uobičajenim znacima ili drugim ponašanjem iz kojeg se sa sigurnošću može zaključiti o njezinu postojanju". Prema tome, ponuda se može prihvatiti i konkludentnim radnjama.

²⁵ Tako prema stajalištu sudske prakse, pitanje kupca u pismenom obliku kada može naručiti robu u pogledu koje mu je prodavatelj dostavio cijenu, ima značenje prihvaćanja ponude (Momčinović, str. 997).

²⁶ I sudska praksa smatra da se usmenim prihvaćanjem ponude ne može sklopiti ugovor u slučaju kad je predviđena pismena forma ugovora (Momčinović, str. 997).

²² Tako pišu Barbić, str. 45, 46, Draškić, str. 133. i Vizner, str. 181.

²³ Poblže o tome Barbić, str. 47.

²⁴ Vidi detaljnije Barbić str., 44, 45.

Prema čl. 39. st. 2. ZOO ponuda je prihvaćena: a) kad ponudeni nakon primitka ponude pošalje stvar ili plati cijenu; b) kad ponudeni učini neku drugu radnju koja se na temelju ponude, prakse utvrđene između zainteresiranih strana ili običaja može smatrati kao izjava o prihvaćanju.

3.2.3. ŠUTNJA PONUĐENOGA KAO PRIHVAĆANJE PONUDE

Šutnja ponudnog ne znači prihvaćanje ponude (čl. 42. st. 1. ZOO). Međutim, stranke mogu obostrano izraženom voljom šutnji pridati i značenje prihvaćanja ponude. Ponuditelj to ne može učiniti jednostrano. Nema učinak odredba u ponudi da će se šutnja ponudnog ili neko drugo njegovo propuštanje (npr. ako ne odbije ponudu u određenom roku ili ako poslanu stvar u kojoj mu se nudi ugovor ne vrati u određenom roku i sl.) smatrati kao prihvaćanje (čl. 42. st. 2 ZOO). Takva odredba u ponudi je ništava, dok preostali dio ponude djeluje kao valjana ponuda.

Po čl. 42. st. 3. ZOO, šutnja ima značenje prihvaćanja ponude ako su kumulativno ispunjene sljedeće pretpostavke: a) da ponudeni stoji u stalnoj poslovnoj vezi s ponuditeljem u pogledu određene robe; b) da se ponuda odnosi na istu takvu robu; c) da ponudeni ponudu nije odmah ili u ostavljenom roku odbio.²⁷

Što se smatra "stalnom poslovnom vezom" faktično je pitanje. Takva veza ne postoji ako je između stranaka ranije bio sklopljen samo jedan posao. Ali, i sklapanje jednog ugovora može imati karakter stalne poslovne veze. Tako npr. kad se sklopi ugovor na duži rok s isporukama koje se ponavljaju. Stalnost veze treba se očitovati u pogledu određene robe, a za ocijenu što je određena roba mjerodavna su pravila struke i običaji koji vladaju u nekoj struci.²⁸

Ponudeni je dužan ponudu odbiti u "ostavljenom roku" ili "odmah" ako rok nije određen, i to na bilo koji način kojim se daje očitovanje volje. Propust roka ima za posljedicu nastanak prava i obveza na strani ponudnog.

U čl. 42. st. 4. ZOO propisano je: "Isto tako, osoba koja je ponudila drugom da izvršava njegove

naloge za obavljanje određenih poslova, a i osoba u čiju poslovnu djelatnost spada obavljanje takvih naloga, dužna je izvršiti dobiveni nalog ako ga nije odmah odbila". Ovdje se radi o tzv. šutnji na dobiveni nalog. U navedenom slučaju, ako ponuda odnosno nalog nije odbijen, smatra se da je ugovor sklopljen u trenutku kad je ponuda odnosno nalog stigao ponudnom (čl. 42. st. 5. ZOO).

Prihvaćanje ponude se može opozvati ako ponuditelj primi izjavu o opozivanju prije izjave o prihvaćanju ili istovremeno s njom (čl. 39. st. 3.

ZOO). Sve ono što je gore već izloženo o opozivu ponude vrijedi i za opoziv prihvaćanja ponude.

3.3. KADA JE UGOVOR SKLOPLJEN

3.3.1. SUGLASNOST STRANAKA O SASTOJCIMA UGOVORA

Ugovor je sklopljen kad su se ugovorne strane suglasile o bitnim sastojcima ugovora (čl. 26. ZOO). Bitni su sastojci ugovora (*essentialia negotii*) oni dijelovi ugovora koji ga čine određenim poslom, bez kojih on ne bi mogao postojati. Oni mogu biti određeni propisom, po prirodi posla ili voljom stranaka. Po volji stranaka smatra se bitnim onaj sastojak od kojeg makar i jedna stranka čini zavisnim sklapanje ugovora, a koji to inače nije po prirodi posla. Nebitni sastojci ugovora su oni koje stranke ne moraju već mogu ugovoriti. Ti se sastojci dijele na prirodne sastojke (*naturalia negotii*) koji su tipični i sadržani u dispozitivnim odredbama ZOO, te slučajne sastojke (*accidentalialia negotii*) koji nisu tipizirani i isključivo sporazumom stranaka ulaze u sadržaj ugovora.

3.3.2. TRENUTAK SKLAPANJA UGOVORA

Ugovor je sklopljen onog trenutka kad ponuditelj primi izjavu ponudnog da prihvaća ponudu (čl. 31. st. 1. ZOO). Spomenuto se pravilo primjenjuje kako na ugovore koji se sklapaju među prisutnima, tako i na ugovore koje sklapaju odsutne osobe. Izjava ponudnog o prihvaćanju ponude mora stići ponuditelju prije isteka vremena vezanosti ponudom; u protivnom sklapanje ugovora nema učinka.

U slučaju da ugovor sklapaju odsutne osobe, dovoljno je da je prihvaćanje stiglo ponuditelju na njegovu adresu. Na taj način mu je omogućeno da sazna njegov sadržaj. Nije, dakle, potrebno da

²⁷ Prema stajalištu sudske prakse, ovo pravilo se primjenjuje i na sporazumni raskid ugovora; kad prodavatelj obavijesti kupca s kojim je u stalnoj vezi da neće isporučiti robu pa kupac u primjerenom roku ne obavijesti prodavatelja da ne prihvaća raskid ugovora, prodavatelj osnovano može zaključiti da je kupac prihvatio raskid ugovora (Momčinović, str. 999).

²⁸ Momčinović, str. 999.

ponuditelj sazna sadržaj ugovora koji mu je ponudeni uputio.²⁹

Ako je ponuda prihvaćena konkludentnom radnjom (čl. 39. st. 2. ZOO) ugovor treba smatrati sklopljenim u trenutku poduzimanja radnje koja se po svom značenju izjednačuje s izjavom o prihvaćanju.³⁰ Ako je ponuda prihvaćena šutnjom ponudenoga (čl. 42. st. 3. i 4. ZOO), smatra se da je ugovor sklopljen u trenutku kad je ponuda odnosno nalog stigao ponudnome (čl. 42. st. 5. ZOO).

3.4. MJESTO SKLAPANJA UGOVORA

Smatra se da je ugovor sklopljen u mjestu u kojem je ponuditelj imao svoje sjedište odnosno prebivalište u trenutku kad je učinio ponudu (čl. 31 st. 2. ZOO). No ugovor se može sklopiti i u drugom mjestu; u tom slučaju kao mjesto sklapanja ugovora valja uzeti ono mjesto u kojem je stvarno postignuta suglasnost volje, a ne mjesto sjedišta odnosno prebivališta ponuditelja.³¹

4. ZAKLJUČAK

Na temelju svega što je gore izloženo o našoj temi, možemo sažeti zaključke ovako:

1. Hrvatsko pravo, u čl. 30. ZOO, normira pregovore kao fazu koja prethodi sklapanju ugovora.

Opće pravilo, sadržano u čl. 30. st. 1. ZOO, glasi: "Pregovori što prethode sklapanju ugovora ne obvezuju i svaka ih strana može prekinuti kad god hoće." Od toga pravila postoje dvije iznimke. Prva je predviđena u čl. 30. st. 2. ZOO ("Ali, strana koja je vodila pregovore bez namjere da sklopi ugovor odgovara za štetu nastalu vodenjem pregovora"), a druga u čl. 30. st. 3. ZOO ("Odgovara za štetu i strana koja je vodila pregovore u namjeri da sklopi ugovor pa odustane od te namjere bez osnovanog razloga i time drugoj strani uzrokuje štetu"). Pitanje troškova priprema za sklapanje ugovora zakon rješava na sljedeći način: "Ako se drukčije ne sporazumiju, svaka strana snosi svoje troškove oko priprema za sklapanje ugovora, a zajedničke troškove snose na jednake dijelove" (čl. 30. st. 4. ZOO).

2. Ponuda je očitovanje volje kojom se inicira sklapanje ugovora. Zakonska definicija ponude je ova: "Ponuda je prijedlog za sklapanje ugovora

učinjen određenoj osobi, koji sadrži sve bitne sastojke ugovora tako da bi se njegovim prihvaćanjem mogao sklopiti ugovor" (čl. 32. st. 1. ZOO). Očitovanje volje može se smatrati ponudom ako su ispunjeni ovi uvjeti: a) očitovanje mora biti upućeno određenoj osobi; b) očitovanje mora sadržavati sve bitne sastojke ugovora (*essentialia negotii*); c) očitovanje mora sadržavati namjeru ponuditelja za sklapanje ugovora; d) ponuda mora biti učinjena u posebnoj formi, ako zakon zahtijeva posebnu formu za sklapanje toga ugovora.

Opća ponuda je prijedlog za sklapanje ugovora učinjen neodređenom broju osoba koji sadrži bitne sastojke ugovora čijem je sklapanju namijenjen, ako drukčije ne proizlazi iz okolnosti slučaja ili običaja (čl. 33. ZOO). Ona vrijedi sve do vremena vezanosti ponuditelja ponudom koje se računa prema općim pravilima.

Slučaj opće ponude, koji je posebno nominiran u zakonu, izlaganje je robe. "Izlaganje robe s naznakom cijene smatra se kao ponuda ako drukčije ne proizlazi iz okolnosti slučaja ili običaja" (čl. 34. ZOO).

Međutim, kod slanja kataloga, oglasa i sl. ne radi se o općoj ponudi, jer nedostaje važno obilježje ponude - bitni sastojci ugovora. No i obraćanje javnosti preko kataloga, oglasa i sl. može imati značenje ponude; to će biti onda kada takav katalog, oglas i sl. ima bitne elemente ponude, a iz sadržaja takvoga komuniciranja s javnosti i okolnosti pod kojima je ona dana proizlazi volja onoga tko se obraća javnosti da time bude vezan tako da izjavom prihvaćanja očekuje sklapanje ugovora.

Naše je pravo prihvatilo tzv. čvrstu ponudu. To proizlazi iz propisa čl. 36. st. 1. ZOO u kojem stoji: "Ponuditelj je vezan ponudom..." Od pravila o obvezatnosti ponude postoje dvije iznimke: prva, kad ponuditelj svoju obvezu da održi ponudu isključi i, druga, kad isključenje obveze da se održi ponuda proizlazi iz okolnosti posla. (čl. 36. st. 1. ZOO).

3. Prihvaćanje ponude je očitovanje volje ponudenoga ponuditelju kojim izjavljuje svoj pristanak na učinjenu ponudu. Izjava o prihvaćanju ponude dovodi do nastanka ugovora ako postoje ove pretpostavke: a) očitovanje mora potjecati od ponudenoga; b) izjava o prihvaćanju ponude mora biti ozbiljna i nedvojbeno; c) sadržaj izjave o prihvaćanju ponude u cijelosti mora odgovarati sadržaju ponude; d) prihvaćanje ponude treba pravovremeno stići ponuditelju; e) prihvaćanje ponude treba biti učinjeno u posebnoj formi ako zakon izričito zahtijeva takvu formu za sklapanje ugovora.

²⁹ Barbić, str. 66. Draškić, str. 121.

³⁰ Draškić, str. 122.

³¹ Momčinović, str. 1001. 1002.

Ponuda se može prihvatiti i konkludentnim radnjama, što proizlazi iz čl. 28. st. 1. ZOO.

Šutnja ponudenog ne znači prihvaćanje ponude (čl. 42. st. 1. ZOO). No stranke mogu obostrano izraženom voljom šutnji pridati i značenje prihvaćanja ponude. Šutnja ima značenje prihvaćanja ponude ako su kumulativno ispunjeni ovi uvjeti: a) da ponudeni stoji u stalnoj poslovnoj vezi s ponuditeljem u pogledu određene robe; b) da se ponuda odnosi na istu takvu robu; c) da ponudeni ponudu nije odmah ili u ostavljenom roku odbio (čl. 42. st. 3. ZOO). Na tzv. šutnju na dobiveni nalog odnosi se čl. 42. st. 4. ZOO. Po tom propisu "osoba koja je ponudila drugom da izvršava njegove naloge za obavljanje određenih poslova, a i osoba u čiju poslovnu djelatnost spada obavljanje takvih naloga, dužna je izvršiti dobiveni nalog ako ga nije odmah odbila".

4. Ugovor je sklopljen kad su se ugovorne strane suglasile o bitnim sastojcima ugovora (čl. 26. ZOO).

Ugovor je sklopljen onog trenutka kad ponuditelj primi izjavu ponudenog da prihvaća ponudu (čl. 31. st. 1. ZOO). Ako je ponuda prihvaćena konkludentnom radnjom, ugovor treba smatrati sklopljenim u trenutku poduzimanja radnje koja se po svome značenju izjednačuje s izjavom o prihvaćanju. Ako je ponuda prihvaćena šutnjom ponudenog, smatra se da je ugovor sklopljen u trenutku kad je ponuda odnosno nalog stigao ponudenome (čl. 42. st. 5. ZOO).

5. Smatra se da je ugovor sklopljen u mjestu u kojem je ponuditelj imao svoje sjedište odnosno prebivalište u trenutku kad je učinio ponudu (čl. 31. st. 2. ZOO). Međutim, razumije se, ugovor se može sklopiti i u drugom mjestu.

LITERATURA:

1. Barbić = Jakša Barbić, Sklapanje ugovora po Zakonu o obveznim odnosima (suglasnost volja), 1980.

2. Draškić = M. Draškić u B. Blagojević - V. Krulj, Komentar Zakona o obligacionim odnosima, I, 1983.

3. Momčinović = Hrvoje Momčinović, Sklapanje ugovora i oblik (forma) ugovora, Naša zakonitost br. 9-10/88.

4. Šmalcelj = Želimir Šmalcelj, Nepažnja u pregovorima za sklapanje ugovor (Culpa in contrahendo), Naša zakonitost br. 8/85.

5. Vizner = B. Vizner, Komentar Zakona o obveznim (obligacionim) odnosima, Knjiga I, 1978.

6. ZOO = Zakon o obveznim odnosima, redakcijski pročišćeni tekst, priredila: Tanja Tumbri, 1992.