

DIREKTORJI, POZNATE SVOJE OBVEZNOSTI?

Pri sklepanju pogodb pozornost ni odveč. Dobro je vedeti, da je lahko zavezujoča že samo poslana ponudba; še več, v nekaterih izjemah se utegne celo molk prejemnika šteti kot sprejetje ponudbe. | Kristijan Anton Kontarščak

Upravljanje tveganj pri pravnih poslih se začne pred sklenitvijo pravnega posla in traja, vse dokler niso izpolnjene vse obveznosti pogodbenih strank iz posameznega pravnega posla. Pri sklepanju poslov se direktor osredotoča na več faz, z ustrežno skrbnostjo pa mora ravnati že v postopku pogajanj. V skladu z 20. členom obligacijskega zakonika (OZ) pogajanja pred sklenitvijo pogodbe sicer ne zavezujejo in jih lahko vsaka stranka prekine, kadar koli hoče, vendar pa v primeru nepoštenega pogajanja nasprotni stranki. Nepošteno pa se stranka pogaja, kadar nima namena skleniti pogodbe ali pa je ta namen brez utemeljenega razloga opustila.

Primer: direktor družbe si pri drugem podjetju ogleduje določen stroj in se poizveduje o njegovih značilnostih, pri čemer pa ne izrazi namena, da želi navedeni stroj tudi kupiti. V tem primeru ne moremo govoriti o pogajanjih in direktor odškodninsko ne odgovarja, četudi stroja ne kupi. OZ sicer ne določa, kateri so utemeljeni razlogi za odstop od pogajanj, vendar lahko kot utemeljene razloge štejemo vse okoliščine, ki opravičujejo odstop od predhodne namere za sklenitev pravnega posla. Take okoliščine so na primer: boljša konkurenčna ponudba, pridobljene informacije o slabi plačilni sposobnosti nasprotne pogodbene stranke, stranka izve, da lahko najde izvajalca po ugodnejši ceni, stranka zaradi dodatnih zahtev nasprotne stranke ugotovi, da njeno blago ne ustreza ipd.

Povračilo škode za nepoštenje?

Če se direktor družbe pogaja nepošteno, odgovarja za škodo, ki jo je povzročil drugi stranki. Navedena škoda so lahko neposredni stroški v zvezi s pogajanjem (na primer: prevozni stroški, stroški sodelovanja pravnih svetovalcev ipd.), v določenih primerih pa bo družba lahko odgovorna nasprotni stranki tudi za škodo, ki presega »neposredne stroške v zvezi s pogajanjem«. Tako bo družba lahko odgovarjala nasprotni pogodbeni stranki tudi za škodo, ki je nasprotni pogodbeni stranki nastala zato, ker je utemeljeno pričakovala sklenitev posla na podlagi pogajanj, pa je nato ena stranka neutemeljeno odstopila od njih.

Primer: oseba A zagotovi družbi B, da bo od nje začela odkupovati določeno blago, če bo modernizirala proizvodno linijo. Glede na navedeno jamstvo osebe A oseba B modernizira proizvodno linijo in v to vloži znatna finančna sredstva, po modernizaciji te linije pa oseba A izjavi, da od osebe B ne bo začela odkupovati določenega blaga, ne da bi za to imela kakršen koli utemeljeni razlog. V tem primeru lahko oseba B terja od osebe A poleg stroškov, ki so neposredno povezani s pogajanjem (potni stroški, stroški svetovalcev ipd.), tudi nadaljnjo škodo, ki ji je nastala zaradi pričakovanja, da bo posel sklenjen (stroški modernizacije), pa nato ni bil zaradi neutemeljenega odstopa osebe B od pogajanj.

Ko je poslana ponudba že sklenjena pogodba

Med pogajanjem si stranke pogosto med sabo pošiljajo ponudbe in včasih že samo s sprejemom ponudbe velja, da je pogodba sklenjena. 22. člen OZ namreč določa, da je ponudba lahko dani predlog za sklenitev pogodbe, ki vsebuje vse bistvene sestavine pogodbe tako, da bi se z njegovim sprejemom pogodba lahko sklenila.

Primer: oseba A pošlje v postopku pogajanj osebi B ponudbo za nakup tovornjaka, v katerem navede ceno in način plačila, pri čemer pa ne navede, da je pogoj za nakup tovornjaka, da si družba A uredi ustrezno financiranje za njegov nakup. Oseba B kot naslovnik te ponudbe jo sprejme, s čimer je sklenjena pogodba o prodaji tovornjaka med B kot prodajalcem in A kot kupcem pod pogoji, kot so navedeni v ponudbi. Pogodba je brezpogojna, saj oseba A svojega pogoja glede financiranja ni napisala v ponudbo.

Ponudba je zavezujoča in njen sprejem lahko povzroči sklenitev pogodbe. Ponudnik se mora zato zavedati, da bo s sprejemom njegove ponudbe sklenjena pogodba, če pa tega ne želi, mora v ponudbi izrecno navesti, da ni zavezujoča. Po posredovanju zavezujoče ponudbe ima namreč zelo omejene možnosti, da »prepreči« sklenitev določene pogodbe. Ponudnik ima zgolj možnost umika ponudbe, a le, če je naslovnik prejel umik, preden je prejel ponudbo, ali sočasno z njo. Izjava o umiku mora tako priti do naslovnika, preden pride do njega ponudba, ali hkrati s ponudbo.

Če pa družba želi poslati zgolj ponudbo, ne da bi imela namen skleniti pogodbo (na primer: posreduje informativno ponudbo), je treba to v sami ponudbi izrecno in določeno navesti in s tem izključiti obveznost, da ostane pri ponudbi. Da sprejem ponudbe povzroči sklenitev določene pogodbe, mora izpolnjevati naslednje pogoje:

- ponudba mora biti dana določeni osebi ali več določenim osebam. Predlog, ki je naslovljen nedoločenemu številu oseb, namreč ni ponudba, ampak se šteje kot vabilo k dajanju ponudb, če iz okoliščin ne izhaja drugače;
- iz ponudbe mora izhajati volja ene stranke, da z drugo stranko sklene pogodbo določene vsebine;
- predlog mora vsebovati vse bistvene sestavine pogodbe, tako da se s sprejemom ponudbe ta lahko sklene. Katere so bistvene sestavine določene pogodbe, določa že sam OZ, ko opredeljuje posamezno pogodbo (o.p. 435. člen OZ tako določa, da se s prodajno pogodbo prodajalec zavezuje, da bo stvar izročil kupcu tako, da bo ta pridobil na njej lastninsko pravico, kupec pa se zavezuje, da bo prodajalcu plačal kupnino. Iz navedene določbe tako izhaja, da

Kristijan Anton Kontarščak, univ. dipl. prava je avtor priročnika Osebnih odgovornosti direktorjev – pregled in ukrepi za zmanjšanje tveganj, ki je tudi vir tega članka.

so bistvene sestavine prodajne pogodbe: stvar, količina in kupnina.), določene sestavine pa so lahko bistvene po volji pogodbenih strank (na primer: ponudnik v ponudbi navede, da je bistvena sestavina pogodbe, da se žito dobavi do setve).

Če sta pogodbeni stranki po doseženem soglasju o bistvenih sestavinah pogodbe pustili kakšne stranske točke za kasneje, se šteje pogodba za sklenjeno, stranske točke pa uredi, če sama pogodbenika ne dosežeta soglasja o njih, sodišče, ki pri tem upošteva prejšnja poganjanja, prakso, postavljeno med strankama, in običaje.

Zavezujoči roki

Za direktorja je pomembno, da se zaveda, do kdaj ponudba veže. Čas vezanosti nanjo je odvisen od tega, ali je dana prisotni ali odsotni osebi in ali je postavljen rok ali tega ni:

- v ponudbi je določen rok, do katerega mora biti ponudba sprejeta: v tem primeru ponudnika veže njegova ponudba do izteka tega roka. OZ pa rešuje tudi vprašanje, kdaj začne teči rok, ki ni opredeljen datumsko (npr. ponudba veže do 15. aprila), ampak je naveden v dneh, mesecih ali letih. Rok za sprejem, ki ga je določil ponudnik v telegramu ali pismu, začne teči od dneva, ki je označen v pismu, če v pismu ni datuma, od datuma, ki je na pisemski ovojnici, oziroma od datuma, ko je bil telegram oddan na pošto. Če pa je bil rok za sprejem določen po telefonu, telefaksu ali z drugim neposrednim sredstvom sporočanja, začne teči rok od trenutka, ko naslovnik prejme ponudbo,
- če ni določen rok za sprejem, je vezanost ponudbe odvisna od tega, ali je dana odsotni osebi ali pa ustno. Če je ponudba dana odsotni osebi, veže ponudnika toliko časa, kolikor je običajno potrebno, da ponudba prispe do te osebe, da jo ta preuči, da o njej odloči in da odgovor o sprejemu prispe do ponudnika. Če je ponudba ustna, se šteje za zavrnjeno, če ni sprejeta takoj, razen če iz okoliščin izhaja, da ima naslovnik nekaj časa za premislek,
- v vsakem primeru pa ponudba preneha, če v roku, ki je določen za sprejem, ponudniku prispe izjava o zavrnitvi ponudbe.

Pogodba je sklenjena, ko ponudbo sprejme naslovnik. 28. člen OZ določa, da je ponudba sprejeta, ko ponudnik prejme izjavo naslovnika, da sprejema ponudbo. Tako ponudnik kot naslovnik ponudbe lahko voljo za sklenitev pogodbe izjavita na različne načine. Tako 18. člen OZ določa, da se volja za sklenitev lahko izjavi z besedami, z običajnimi znaki ali z drugačnim dejanjem, iz katerega se da zanesljivo sklepati, da obstaja. V tej zvezi 2. odstavek 28. člena OZ določa, da se poleg izrecne izjave o sprejemu šteje, da naslovnik ponudbe prejema ponudbo tudi, če naslovnik pošlje stvar ali plača ceno ali če stori kaj drugega, kar se na podlagi ponudbe, prakse, vzpostavljene med strankami, ali običaja lahko šteje za izjavo o sprejemu. Sprejem učinkuje v trenutku, ko je bilo dejanje storjeno, če je bilo storjeno v rokih, ko ponudba še veže.

Izjeme »zgovornega« molka

Če naslovnik molči, to ne pomeni, da sprejema ponudbo in je tudi brez učinka določilo v pogodbi, da bosta molk naslovnika ali kakšna druga njegova opustitev (na primer: če ne zavrne ponudbe v določenem roku ali če poslane stvari, za katero mu je dana ponudba, ne vrne v določenem času) veljala za sprejem ponudbe. Vendar tu veljajo tri izjeme, ko se kljub molku šteje, da je naslovnik ponudbo sprejel.

Prvič, ko je naslovnik glede določenega blaga v stalni poslovni

NE POZABITE



Foto: Dreamstime

- da družba lahko odškodninsko odgovarja, če se ne pogaja z resnim namenom skleniti določeno pogodbo oziroma če od tega resnega namena brez utemeljenih razlogov odstopi,
- da so ponudbe, ki vsebujejo vse bistvene sestavine pogodbe, zavezujoče, razen če se »trdnost« ponudbe izključi,
- da je iz razloga predvidljivosti smiselno vedno določiti določen fiksni rok za sprejem ponudbe,
- če rok za sprejem ponudbe ni določen, poslana ponudba veže toliko časa, kolikor je običajno potrebno, da ponudba prispe do te osebe, da jo ta preuči, o njej odloči in da odgovor o sprejemu prispe do ponudnika,
- da je s sprejetjem ponudbe sklenjena pogodba,
- da se izjava za sklenitev posla lahko izrazi tudi z ravnanjem, iz katerega se da zanesljivo sklepati, da obstaja volja za sklenitev pogodbe, in da je v določenih primerih pogodba lahko tudi sklenjena, če prejemnik ponudbe ne stori ničesar (torej, da molči), in da se v tem primeru lahko učinek sklenjene pogodbe prepreči zgolj s takojšnjo zavrnitvijo ponudbe.

zvezi s ponudnikom, se šteje, da je sprejel ponudbo, ki se nanaša na takšno blago, če je ni takoj ali v danem roku zavrnil. **Primer:** družbi A in B že več let sodelujeta, tako da družba A naroča blago pri družbi B, B pa nato blago dobavi. Pri enem naročilu družba A ugotovi, da blaga še ni prejela, čeprav je od posredovanja naročila poteklo že več kot dva tedna, zato preveri pri družbi B; ta izjavi, da ponudbe ne sprejema, ker ima zasedene vse proizvodne zmogljivosti. V tem primeru se šteje, da je bila pogodba sklenjena, saj bi morala glede na stalno poslovno zvezo družba B takoj sporočiti družbi A, da ponudbe ne sprejema, ne pa da je to storila šele čez dva tedna.

Drugič, ko se je naslovnik ponudil drugemu, da bo po njegovih naročilih opravljal določene posle. **Primer:** družba A in družba B imata sklenjeno pogodbo o dolgoročnem sodelovanju, v kateri je navedeno, da bo družba A naročala pri družbi B določeno blago, družba B pa ji ga bo dobavljala po vsakokratnem veljavnem ceniku. Če v tem primeru družba A naroči blago pri družbi B, družba B pa naročila oziroma sprejema ponudbe takoj ne zavrne, se šteje, da je bila sklenjena prodajna pogodba v trenutku, ko je naslovnik ponudbo oziroma naročilo dobil. Tretjič, če je dejavnost naslovnika izvrševanje takšnih naročil. ■