

THE LEGAL EFFECTS OF THE OFFER AND ACCEPTANCE AS INITIATIVES FOR CONCLUDING A CONTRACT

Robert Dauti

Struga, Republic of North Macedonia, robertdauti@outlook.com

Anita Dauti

Ministry of Finance, Republic of North Macedonia, anitadauti7@gmail.com

Abstract: Contracts as bilateral legal acts and a source of obligation are an expression of the free will of the parties in terms of their occurrence, content, form and identity of the issuer of the statement. The conclusion of agreements is the most common result of previously conducted negotiations. It is no coincidence that we say "most common", because agreements can be made independently of the conduct of negotiations, through the filtering of special types of statements that reflect the will of the contracting parties at the level of a single contact - making an offer and accepting.

The process of globalization, innovations in information technology and the progressive increase of the needs in the economy for dynamic and mass turnover undoubtedly impose the questions about the offer as a legal institute, the characteristic of obligation in terms of its content and acceptance. The offer and the acceptance of the offer (acceptance) are an essential segment, pivotal stages in the process of creating the contracts. That is why their definition is of particular importance. In the focus of closer determination of the general „concept of the offer” and the „acceptance of the offer”, subject of interest of this paper, it is necessary to specifically identify their key elements and essential differences for qualitative differentiation in relation to other initiatives for concluding a contract (memorandum of cooperation, call for bids, preliminary negotiations, etc.) However, what distinguishes the offer and the acceptance in relation to the other actions that also aim at concluding a certain contract in the later stages are their seriousness and specificity. Special emphasis is placed on the questions about the content of the offer, the form, its obligation, the possibility of revocation and the acceptance as its desired consequence. Through the results obtained from the method of qualitative analysis, the author's goal is to try to point out the central features that are relevant to the subject matter. Especially at a time when the offer and the acceptance are gaining more importance due to the more frequent court proceedings in which the subject of dispute is the proving of the fact whether the agreement has been concluded, as well as whether the parties are in a committed relationship or it is about one of the initial acts for concluding the contracts. In that part, the author will present the existing solutions in the national legislation with all disputable issues, critical remarks and practical consequences that may occur in the application of individual provisions on offer and acceptance, but also examples from the system of case law which abounds in positive and unusual cases from court practice.

Keywords: offer, obligation, seriousness, acceptance, contract

ПРАВНИТЕ ДЕЈСТВА НА ПОНУДАТА И АКЦЕПТОТ КАКО ИНИЦИЈАТИВИ ЗА СКЛУЧУВАЊЕ НА ДОГОВОР

Роберт Даути

Струга, Северна Македонија, robertdauti@outlook.com

Анита Даути

Министерство за финансии, Северна Македонија, anitadauti7@gmail.com

Резиме: Договорите како двострано правни дела и извор на облигации претставуваат израз на слободната волја на страните во поглед на нивното настанување, содржина, облик и идентитет на давателот на изјавата. Склучувањето на договорите е најчест резултат на претходно водени преговори. Не случајно кажуваме „најчесто”, бидејќи договорите можат да настанат независно од водењето на преговори, преку филтерот на посебни видови изјави кои ја рефлектираат волјата на договорните страни на ниво на единствен контакт-давање на понуда и нејзино прифаќање односно акцептирање.

Процесот на глобализација, иновациите во информатичката технологија и прогресивното зголемување на потребите во стопанството за динамичен и масовен промет недвојбено ги наметнуваат прашањата за понудата како правен институт, карактеристиката на обврзаност во поглед на нејзината содржина и акцептот. Понудата и прифаќањето на понудата (акцептот) претставуваат есенцијален сегмент, стожерни фази во процесот на настанувањето на договорите. Токму затоа нивното дефинирање е од особена важност.

Во фокусот на поблиско определување на општиот „концепт на понуда“ и „акцептот на понуда“, воедно предмет на интерес на овој труд, неопходно се наметнува потребата од посебно утврдување на нивните клучни елементи и суштинските разлики, а заради квалитативно разграничување во однос на останатите иницијативи за склучување на договор (меморандум за соработка, повик да се направи понуда, прелиминарни преговори и сл.) Меѓутоа, она што ги разликува понудата и акцептот од останатите дејствија кои исто така имаат за цел склучување на одреден договор во подоцнежните фази се нивната сериозност и одреденост. Посебен акцент се става на прашањата за содржината на понудата, формата, нејзината обврзаност, односно можноста за отповикување и акцептот како нејзина посакувана последица. Преку добиените резултати од методот на квалитативна анализа целта на авторот е да се обиде да ги предочи централните обележја кои се од значење за предметната проблематика. Особено во време кога понудата и акцептот добиваат се повеќе на актуелност поради се почестите судски постапки во кои предмет на спор е токму докажувањето на фактот дали договорот е склучен, односно дали страните се наоѓаат во обврзан однос или станува збор за некој од иницијалните акти за склучување на договорите. Во тој дел, авторот ќе ги презентира постоечките решенијата во националното законодавство со сите спорни прашања, критички примедби и практичните последици кои можат да настанат при примена на поединчните одредби за понудата и акцептот, но и примери од системот на прецедентно право кој избилува со позитивни и несекојдневни случаи од судската практика.

Клучни зборови: понуда, обврзаност, сериозност, прифаќање, договор

1. ШТО ПРЕТСТАВУВА ПОНУДАТА?

Во правната теорија понудата се дефинира како еднострана изјава на волја, акт на определено лице (понудувачот) насочено кон друго лице (понудениот) со моќ да создаде договорен однос со определена содржина меѓу страните. Професорот *Dražkić* во тој правец ќе потенцира: „Понудата за склучување на договор како акт на слободната волја има три карактеристики: таа е почетна, еднострана и упатена односно адресирана”.⁴¹ Понудата мора да ја манифестира сериозната волја и намера на понудувачот со нејзино прифаќање од страна на понудениот да создаде нов однос-договор според одредени услови. За да може понудата, во правна смисла, да биде квалификувана како таква во неа треба да се содржани сите есенцијални елементи на идниот договор. Оваа посебност ја разликува понудата од останатите дејствија кои што се превземаат заради склучување на конкретен договор (пр.повик за разговор, прелиминарни преговори и сл). Понудата во македонското законодавство согласно чл. 24 ст.1 од Законот за облигационите односи (во понатамошниот текст: ЗОО) се дефинира како *предлог за склучување на договор направен за определено лице кој ги содржи сите суштествени состојки на договорот*.⁴² Но, и небитните, споредни точки на договорот (*naturalia negotii i accidentalia negotii*), можат да постанат битни за волјата на страните: „Ако договорните страни по постигнатата согласност за суштествените состојки на договорот оставиле некои споредни точки за подоцна, договорот се смета за склучен, а споредните точки, ако самите договарачи не постигнат согласност за нив, ќе ги уреди судот водејќи сметка за претходните преговори, утврдената практика меѓу договарачите и обичаите.”⁴³ Посебен вид на понуда претставува општата понуда која законот во чл.25, ст.1 ја определува како *предлог за склучување договор направен за неопределен број лица, што ги содржи суштествените состојки на договорот, за чие склучување е наменет*. Тоа не значи дека испраќањето на каталози, ценовници, тарифи или друг вид на медиумско претставување на одредени производи ќе се смета односно претставува понуда, туку само покана да се направи понуда под објавените услови. Овде не станува збор за општа понуда, бидејќи недостигаат битните елементи на договорот кои се клучно обележје на понудата. За понудата е карактеристично постоењето на волја понудувачот да биде врзан за својата понуда што во овој случај тоа отсуствува.

Понудата мора да биде адресирана кон точно определено лице, независно дали е присутно или отсутно, а може да биде дадена и на однапред неодреден број на лица во вид на општа понуда. Со Новелата на ЗОО од 2008 година без никакви особености (оставајќи го нивното попрецизно дефинирање во Законот за податоците во електронски облик и електронски потпис) е предвидено дека понудата направена со

⁴¹ Ponuda i prihvata ponude, Maturski radovi, retrieved from: <https://www.maturskiradovi.net/forum/Thread-ponuda-i-prihvata-ponude>

⁴² Станува збор за нецелосно прецизна одредба која упатува единствено на постоењето на суштествените елементи на договорот како доволни за негово склучување без притоа поблиску да ги прецизира или да ја потенцира волјата (*animus contrahendi*) на понудувачот да се обврзе во случај на прифаќање на понудата.

⁴³ Види чл. 24, ст.3 од ЗОО

комуникациско средство се смета за понуда меѓу отсутни лица. Законската одредба е поопределена во однос на условите за тоа во кои ситуации се смета дека понудата дадена со комуникациско средство е направена меѓу присутни лица *ако во конкретниот случај може веднаш да се даде одговор на понудата, се смета дека понудата дадена со комуникациско средство е направена меѓу присутни лица, освен ако со посебен закон поинаку не е определено.*⁴⁴

2. ПЕРФЕКТНОСТ И ОБВРЗАНОСТ НА ПОНУДАТА

Понудата го обврзува понудувачот, освен ако истиот експлицитно ја исклучил обврската да ја одржи својата понуда. Понудата обврзува само во однос на оние елементи за кои е дадена и само тие ќе ја сочинуваат содржината на договорот, доколку прифаќањето биде дадено безрезервно. Со оглед дека правните системи имаат различен пристап по повод прашањето за врзаноста на понудувачот со условите на својата понуда, македонскиот законодавец во духот на земјите на германското право ја прифатил тн. *цврста понуда* според која понудувачот е врзан со еднаш дадената понуда и не може да ја отповика откако истата ќе почне да дејствува спрема понудената страна.⁴⁵ Понудувачот е врзан со содржината на понудата од моментот кога понудениот ја добил и секоја изјава за прифаќање на понудениот ќе резултира со склучување на договор.⁴⁶ Понудата мора да биде сочинета во посебна форма, доколку законот тоа го бара за односниот вид на договор (пр. кај договорот за градење, договорот за заедничка градба и сл.) Законското решение согласно чл. 30 од ЗОО а *contratio*, упатува дека понудата која не е дадена во согласност со формата на договорот не ги обврзува ниедна од страните: *„Понудата на договорот за чие склучување со закон е утврдено посебна форма го обврзува понудувачот само ако е направена во таа форма“*. Но, веќе во наредниот член 30-а од законот законодавецот очигледно се обидува да не го формализира дополнително процесот на склучување на договорите и поради тоа предвидува еден исклучок во кој се наведува: *„Лисмената понуда го обврзува понудувачот иако не е потпишана од овластено лице само кога е дадена на деловна хартија (меморандум) со која тој се служи во деловното работење и е потпишана на вообичаен начин, се однесува на дејноста со која тој редовно се занимава и е во нејзиниот редовен обем и ако понудениот не знаел ниту можел да знае дека понудата е потпишана од неовластено лице“*.

Во македонскиот ЗОО не се содржани одредби кои прецизно го дефинираат моментот од кога понудата дејствува спрема понудениот. Претпоставка е дека истата дејствува од моментот кога е дадена на начин што понудениот може непосредно да се запознае (меѓу присутни лица) односно од моментот кога таа е доставена до понудениот (меѓу отсутни лица). Тоа е воедно и моментот кога понудата правно го обврзува понудениот. Надвор од ова општо прифатено становиште понудувачот може во понудата да определи рок со кој тој се обврзува себеси со понудата која ја упатува во вид на однапред соопштена волја за условите на престанок на неговата волја да понуди: *„Понудата во која е определен рокот за нејзино прифаќање го обврзува понудувачот до истекот на тој рок“* (чл.29,ст.1 од ЗОО). Рокот мора да биде одреден или одредлив доколку понудата содржи доволно елементи за поблиско одредување. Постојат бројни варијации и можности со кои понудата може да биде испратена, имајќи ги предвид иновациите во облиците на комуникација (е-маил, социјални интернет платформи и сл), но законот единствено не упатува на случаите кога: *„Понудувачот со писмо или во 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 на пошта. Ако писмото не е датирано, рокот за прифаќање на понудата тече од моментот кога писмото е предадено на пошта“*.⁴⁷ 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, овој да ја разгледа, да одлучи за неа и одговорот за прифаќањето да стигне до понудувачот (чл. 29, ст.4 од ЗОО).

Исклучоци од правилата на обврзаност на понудата се можни во неколку прилики. Согласно начелото на слободно уредување на облигационите односи, понудувачот ја исклучил својата обврска да ја одржи понудата, ако тоа исклучување произлегува од околностите на работата поврзани со трговската практика и деловните релации помеѓу страните како и во ситуација кога понудениот го примил отповикот пред приемот на понудата или истовремено со него. Во англосаксонската судска пракса среќаваме несекојдневен пример кој најдобро ја отсликува правната перфектност и обврзноста на понудата. Имено компанијата *Carbolic*

⁴⁴ Чл.24, ст.2 од ЗОО

⁴⁵ За означување на обврзувачкиот карактер на понудата види: Тушевска, Б. (2015). Оправданоста на англосаксонскиот концепт на обврзаност на понудата во меѓународната продажба на стоки, *Годишник на Правниот факултет „Јустинијан Први“, Том 52*, Скопје, стр. 469

⁴⁶ Повеќе кај Визнер, Б., Капор, В., Царић, С. (1971). Уговори граѓанског и привредног права, Ријека, стр. 97

⁴⁷ Член 29, ст.2 и 3 од ЗОО

Smoke Ball дала оглас во весник во кој го промовирала својот најнов лек против грип, правејќи ја понудата дополнително атрактивна со тоа што гарантирајќи за неприкосновеноста на истоимениот лек понудила награда од 100 фунти за оној човек кој и покрај консумирањето на лекот три пати дневно за период од две недели, според упатството што било испечатено на пакувањето, сепак ќе се зарази од грип. Во понудата била истакната привлечната цена на лекот, од само 10 шилинзи, а како показател на искреноста на намерата во огласот стоело дека се депонирани 1000 фунти на сметка во Alliance Bank Regent's Street.⁴⁸ Тужителката Carlill во овој случај и покрај тоа што го користела лекот интензивно според упатството од 20 ноември 1891 до 17 јануари 1892, сепак се заболела од грип, па ја тужела компанијата за 100 фунти. Со оглед дека пристигнале повеќе вакви барања, компанијата се обидела да ја отфрли својата одговорност велејќи дека немале намера ова да се третира како склучување на некаков договор со целиот свет, бидејќи огласот бил адресиран до сите. Сепак судот заклучил дека огласот е валиден облик на понуда, бидејќи се претпоставува дека прилично голем дел од читателите би поверувале дека намерата на компанијата е да го оствари своето ветување, како еден од клучните елементи при нејзиното прифаќање.

2. ПОИМ НА ПРИФАЌАЊЕ НА ПОНУДАТА (АКЦЕПТ) КАКО НЕЈЗИНА ПОСАКУВАНА ПОСЛЕДИЦА

Исто како и самата понуда и прифаќањето на понудата (акцептот) како втор клучен елемент низ кој се филтрира склучувањето на договорите претставува соодветно дејствие или еднострана изјава на волја на понудениот кој понудата со неговата изјава за согласување (потврдување) ја трансформира во конкретен договор. Содржината на изјавата за прифаќање на понудата мора во целост да одговара на содржината на понудата. Понудата како што претходно елабориравме често има и елементи кои не се битни, туку се од споредна природа. Акцептирањето на понудата не се однесува на споредните елементи и тие можат да се одредуваат и по прифаќање на понудата. Тоа е тн. комплементарност помеѓу понудата и акцептот. Идентичност се бара само во поглед на елементите на договорот, а не и во поглед на начинот на изразување на прифаќањето.⁴⁹ Со Новелата на ЗОО од 2008 година, акцептот е непотребно изоставен во дел од дефиницијата на понудата содржана во чл. 24, ст.1 од законот. Единствено се констатира кога понудата се смета за прифатена. Така според чл.31, ст.1 и 2 од ЗОО: „Понудата е прифатена кога понудувачот ќе ја прими изјавата од понудениот дека ја прифаќа понудата“, исто такво дејство на прифаќање имаат и конклюдентните дејствија „кога понудениот ќе го испрати предметот или ќе ја плати цената, како и кога ќе стори некое друго дејствие кое врз основа на понудата, практиката утврдена меѓу заинтересираните страни или обичајот, може да се смета како изјава за прифаќање“. Меѓутоа, законските одредби се однесуваат на ситуациите на прифаќањето на понуда направена помеѓу отсутни лица. Во секој случај, кога понудата е доставена на присутно лице таа треба да биде прифатена во целост, без одлагање, затоа што во спротивност ќе се смета за одбиена. Со оваа понуда изедначена е и понудата доставена преку различните средства за комуникација (телефон, факс, интернет и радио врска и др).

Притоа за да имаме непосредна понуда потребно е таа понуда да е разбрана од страна на понудениот, комуникацискиот сигнал во било кој формат да е успешно разбран. Акцептот може да се смета за даден доколку на понудувачот како и на било кој друг разумен човек што ќе застане на негово место му се чини дека намерата на понудениот е понудата да биде прифатена. Се разбира, може да се даде акцепт само доколку понудата е упатена до конкретното лице што го дава акцептот, а не до некоја трета страна. Оттука, прифаќањето на прелиминарни преговори или изјави кои се дадени без намера со нив да се создаде облигационен однос се правно ирелевантни. Со ова се изедначува и акцептот кој е даден без да му претходи било каква понуда поврзана со истиот. Последново упатува на констатацијата дека за да настане договорот, потребно е помеѓу страните да постои некаква комуникација. Целта на воспоставената комуникација помеѓу страните е другата страна да стане свесна дека и е упатена понуда која чека да биде прифатена. Откако понудата ќе биде упатена, таа подлежи на соодветно толкување, а тоа го подразбира принципот на објективна намера. Прецизна дефиниција на овој принцип дава J.R. Spencer: „Зборовите се толкуваат како што би биле разумно сфатени од страна на човекот кому му се упатени, а не онака како што ги сфаќа оној кој ги изговорил“.⁵⁰ Ова се прави со цел да се заштити понудениот од самоволието на понудувачот, кој би можел во секое време да се откаже, правдајќи се дека не го мислел она што го изговорил, односно дека имал поинаква намера, што би можело да биде непријатно изненадување за понудениот. Во прилог на ова

⁴⁸ Carlill vs. Carbolic Smoke Ball Co (1893)

⁴⁹ Ljubanović, B. (1995). Sklapanje ugovora, *Ekonomski Vjesnik* br. 1 (8): 105-112, Osijek, str.109

⁵⁰ O'Sullivan, J., & Hillard, J. (2006), *The Law of Contract, 2nd edition*, Oxford, p.13

оди случајот од судската практика на САД во кој во една прилика на господинот Moran му било испратено писмо од страна на Универзитетот во Салфорд во кое му понудиле работно место како професор по физиотерапија, кое работно место господинот го прифатил. Откако го испратил својот акцепт, подоцна му стигнало ново писмо од универзитетот во кое одговорните лица од управата тврделе дека тие немале намера да му понудат работа, туку писмото било испратено по грешка на службите на факултетот. Апелациониот суд пресудил во корист на господинот Moran, констатирајќи дека оваа понуда, изразена така јасно и концизно, не би можела да биде сфатена никако поинаку освен како понуда за работа, па со самото тоа не може да се истакне приговор за тоа дека истата е погрешно разбрана од страна на понудениот.⁵¹

4. НАЧИНИ НА ПРИФАЌАЊЕ НА ПОНУДАТА

Со прифаќањето на понудата (акцептот), понудениот ја комплетира перфектноста на договорот и страните неможат да ги отповикаат правните дејствија на своите изјави.⁵² Но, под одредени услови слично како и кај отповикувањето на понудата, еднаш извршеното акцептирање на понудата може да се отповика. Законското правило гласи дека акцептот може да се отповика, но само доколку ова дејствие биде извршено пред изјавата за прифаќање да стигне до понудувачот или најдоцна истовремено со неа. Доколку понудувачот го прифати акцептот, понудениот е врзан за својот акцепт од тој момент, па доследно на тоа е должен да му ја надомести предизвиканата штета од отповикувањето на својата изјава за прифаќање и држењето во заблуда на самиот понудувач дека договорот е склучен. Доколку во понудата е определен рок во кој понудената страна треба да ја прифати понудата, а таа задоцни со нејзино прифаќање во дадениот рок, ќе се смета дека таквото прифаќање е нова понуда што понудениот му ја направил на понудувачот. Во овој случај посебно треба да се потенцира дека нема да важат правилата за акцептот. Меѓутоа, понудата ќе се смета за прифатена, а со тоа договорот за склучен *ако изјавата за прифаќање на понудата е направена навремено, но стигнала до понудувачот по истекот на рокот за прифаќање, а понудувачот знаел или можел да знае дека изјавата е испратена навремено.*⁵³ Интенцијата на законодавецот тука е да се задоволи интересот на двете страни договорот да биде склучен без разлика на задоцнувањето. Сепак, дозволено е понудувачот да одлучи дали понудената страна се однесувала совесно во однос на тоа дали ја прифатила неговата понуда во предвидениот рок.⁵⁴

Акцептот мора да биде целосен и безусловен. Ако понудата се прифаќа под некој услов или истовремен предлог да се измени или дополни, тогаш се смета дека понудениот од своја страна ја одбил понудата и направил нова понуда до својот поранешен понудувач. Новата понуда од страна на понудениот и квалитативно е дел од преговарачкиот процес, а не и конечен предлог за склучување на договор.⁵⁵ Во секојдневниот говор за оваа правна ситуација често се користи терминот контра-понуда по англискиот *counter-offer*. Од друга страна, молчењето на понудениот како начин на давање на акцепт во начело не значи прифаќање на понудата. Тоа е општоприфатено правило во правната теорија и законодавства кое отстапува од старата римска флоскула според која оној кој молчи се смета дека прифаќа. Дотолку повеќе што ако истите бидат предвидени како посебна клаузула во понудата нема да произведат правно дејство.⁵⁶ Понудувачот не смее на било каков начин еднострано да го обврзува понудениот на прифаќање на својата понуда со поставување услови или давање рокови. Правилото дека молчењето на понудениот не значи негово согласување со понудата, сепак нема апсолутно важење. Постојат случаи во кои на молчењето кое на прв поглед ништо не открива му се придава значење на изјава на одредена волја. Причината за тоа се лоцира во фактот што околностите на даден случај допуштаат тоа така да се толкува. Со други зборови, во

⁵¹ *Moran v. University of Salford (1993)*

⁵² Галев, Г., & Анастасовска, Д. Ј. (2009). Облигационо право, *Книга прва*, Второ изменето и дополнето издание, Скопје, стр.458

⁵³ Чл. 35, ст.2 од ЗОО

⁵⁴ „Договорот од став (2) на овој член не е склучен ако понудувачот веднаш, а најдоцна првиот нареден работен ден по примањето на изјавата, или пред примањето на изјавата, а по истекот на рокот за прифаќање на понудата, го извести понудениот дека поради задоцнување не се смета врзан со својата понуда”, чл.35, ст.3 од ЗОО.

⁵⁵ Гавриловић, Н., & Анастасовска, Д. Ј. (2017). Понуда за заклучење уговора у пројекту Граѓанске кодификације Републике Македоније, *Право и привреда*, vol. 55, бр. 7-9, Београд, стр.32

⁵⁶ На пример одредбата со која ако не ја одбие понудата во определениот рок или ако испратениот предмет на кој му се нуди договор не го врати во определениот рок и слично, Чавдар, К. (2001). Закон за облигационите односи: Коментари, објаснувања, практика и предметен регистар, Академик, Скопје, стр.91

присуство на дадени околности од понудениот се бара да реагира на дадената понуда, доколку не сака да се смета дека тој на истата се согласил односно ја акцептирал.⁵⁷ Такви исклучоци предвидува чл. 34 ст.3 од ЗОО, според кој молчењето има значење на прифаќање на понудата доколку кумулативно се исполнети неколку претпоставки: а) понудениот да се наоѓа во постојана деловна врска со понудувачот во поглед на определени стоки, б) понудата да се однесува на иста таква стока, в) понудениот да не ја одбил понудата веднаш или во определениот рок.

ЛИТЕРАТУРА

- Boskoski, M. (n.d.). MG Legal Blog, Понудата и акцептот (според ЗОО и Европските начела) retrieved from: <https://martinboskoski.wordpress.com/aboutme/>
- Ljubanović, B. (1995). Sklapanje ugovora, *Ekonomski Vjesnik br. 1 (8): 105-112*, Osijek, 109
- Mijačić, M. (1977). Prihvatanje ponude čutanjem ponuđenog, *Zbornik radova Pravnog fakulteta u Nišu*, 282
- O'Sullivan, J., & Hillard, J. (2006). The Law of Contract, 2nd edition, Oxford, 13
- Ponuda i prihvatanje ponude, Maturski radovi, retrieved from: <https://www.maturskiradovi.net/forum/Thread-ponuda-i-prihvat-ponude>
- Визнер, Б., Капор, В., & Царић, С. (1971). Уговори граѓанског и привредног права, Ријека, 97
- Гавриловић, Н., & Анастасовска, Д. Ј. (2017). Понуда за заклучење уговора у пројекту Граѓанске кодификације Републике Македоније, *Право и привреда*, vol. 55, бр. 7-9, Београд, 32
- Галев, Г., & Анастасовска, Д. Ј. (2009). Облигационо право, *Книга прва*, Второ изменето и дополнето издание, Скопје, 458
- Тушевска, Б. (2015). Оправданоста на англосаксонскиот концепт на обврзност на понудата во меѓународната продажба на стоки, *Годишник на Правниот факултет „Јустинијан Први“*, Том 52, Скопје, 469
- Чавдар, К. (2001). Закон за облигационите односи: Коментари, објаснувања, практика и предметен регистар, Академик, Скопје, 91

⁵⁷ Mijačić, M. (1977). Prihvatanje ponude čutanjem ponuđenog, *Zbornik radova Pravnog fakulteta u Nišu*, str. 282