

AVTALESKOLEN

DEL 2

BINDENDE
KRAFT



ADVOKATHUSET
SERJEN LEGAL



Når foreligger en bindende avtale?

Betegnelser som "kontraktsrett" og "avtaleloven" skaper umiddelbart forestillinger om at det er en tosidig avtale, av typen "jeg tilbyr - jeg godtar", som er det grunnleggende begrep innen faget.

En slik tosidig avtale består midlertid av to forskjellige utsagn, ett løfte og en aksept, som hver for seg skaper rettigheter og plikter for partene.

Den juridiske fagterminologien for denne typen utsagn er "dispositive utsagn".

En avtale består for de fleste praktiske formål av to dispositive utsagn: Et tilbud og en aksept.



Når foreligger en bindende avtale?

For å si det enkelt er det som skaper bindende kraft, eller kanskje enda enklere, det som gjør at en avtale blir til, at minst ett dispositivt utsagn blir gitt.

Som vi kommer tilbake til vil veldig mange avtaler og avtaletyper bestå av en kombinasjon av to eller flere dispositive utsagn.



Dispositivt utsagn:

Som et utgangspunkt kan vi si at et dispositivt utsagn er et utsagn som gir uttrykk for at avgiveren gir fra seg rettigheter eller påtar seg plikter.

Utsagnet kan gjelde noe avgiveren eier, rettigheter han har mv.

Andre betegnelser man kan møte på er "viljeserklæring" og "rettshandel".

Da avtaler og kontrakter, som nevnt, vanligvis består av en sammenkobling av flere, ulike, dispositive utsagn, skal vi se litt nærmere på de vanligste utsagnstypene.



Løfte:

Ved løfter menes disposisjoner som går ut på å skape en rett for adressaten og en forpliktelse for avgiveren.

Når et løfte inngår som ledd i en gjensidig bebyrdende avtale, vil avgiveren normalt bare bli endelig bundet dersom den andre parten aksepterer.

Hvis et løfte er av en slik art at det forutsetter en aksept, kalles det som regel for tilbud.

Dette er en avtalekonstruksjon vi alle er borte i daglig. Noen tilbyr oss noe som vi enten aksepterer eller ikke aksepterer. Aksepterer vi, er vi bundet til å oppfylle vår del av avtalen. For en forbruker er dette typisk snakk om å betale en sum med penger



Påbud:

Dette er utsagn som tar sikte på å skape en rett for avgiveren og plikt for adressaten.

Dette kan f.eks. være å bringe til opphør en rett denne har.

Et viktige type påbud er aksept.



Reklamasjon:

Et annet dispositivt utsagn som de aller fleste kjenner til er reklamasjon.

Det ligner på påbudet, ved at det tar sikte på å bedre avgiverens rettsstilling.

Forskjellen er at der et påbud normalt tar sikte på å legge en ny plikt på mottakeren, tar en reklamasjon sikte på å bevare en rett som allerede eksisterer. Og da typisk i kraft av en avtale som allerede er inngått mellom partene.

Det er spesielle regler for reklamasjon, som kan være greie å vite om. Derfor vil det på et senere tidspunkt bli laget et eget innlegg i Avtaleskolen om temaet.



Aksept:

En aksept har forøvrig både løfte- og påbudsvirkning.

Når man aksepterer et løfte, vil aksepten skape en plikt for tilbydereren til å stå ved sitt tilbud, f.eks. kan han ikke selge tingen tilbudet gjaldt til noen andre etter aksept er gitt.

På den annen side er aksepten også et løfte. Et svært praktisk eksempel er et løfte om å betale kjøpesummen.



Fullmakt:

Fullmakt, som jo også er et begrep vi alle kjenner til, er en type dispositivt utsagn som faller i kategorien kompetansetildelinger.

Sagt litt enklere gir du ved utstedelse av fullmakten noen lov til (rettslig kompetanse til) å gjøre noe på dine vegne, som du ellers normalt bare ville hatt rett til å gjøre selv.

Det kan være fullmakt til å innhente informasjon, fullmakt til å uttale seg på dine vegne, eller for eksempel en fremtidsfullmakt, noe som har blitt mer og mer vanlig å opprette de siste årene.



ADVOKATHUSET
SERJEN LEGAL

Neste gang:

I neste innlegg i serien Avtaleskolen, skal vi gå nærmere inn på når et løfte er bindende.

Har du behov for juridisk bistand innenfor avtale- og kontraktsrelaterte spørsmål, ta kontakt:

Telefon:

412 94 069

Epost:

kontakt@serjenlegal.no

Adresse:

Kvaløygata 3, 5537 Haugesund

(Nordsjø Kontorpark)