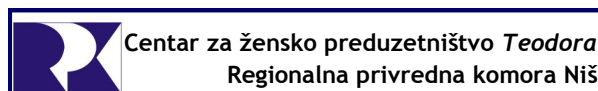


- ✓ Ugovor o prodaji u privredi je **srž (core subject) trgovinskog prava** jer se svi ostali poslovi, kako trgovinski (zastupanje, posredovanje komisijom, prevoz, kontrola, osiguranje i dr.) tako i bankarski poslovi (platni promet, uslužni, kreditni poslovi) zaključuju sa ciljem uspešnog izvršenja i obezbeđenja ugovora o prodaji.
- ✓ Ugovoru o prodaji istorijski prethodi ugovor o trampu, a putem ugovora o prodaji obavlja se metamorfoza vrednosti i obavlja razmena po principu jednaka vrednost za jednaku vrednost.
- ✓ Ugovor o prodaji je **model ugovor** za sve ostale ugovore jer se na osnovu ugovora o prodaji koncipiraju i svi ostali ugovori obligacionog prava, jer se, suštinski posmatrano, putem ugovora obligacionog prava uvek nešto kupuje ili prodaje: pravo svojine, usluga, razna činjenja, radovi ili neko imovinsko pravo.
- ✓ Ugovorne strane kod ugovora o prodaji (*Sale- Purchase Agreement, Sale Contract*) su **kupac (Purchaser) i prodavac (Seller)** i svaka od ovih strana javlja se i kao poverilac i kao dužnik u odnosu na razne obaveze koje rađa ugovor o prodaji, jer se radi o dvostrano obavezujućem ugovoru koji rađa obaveze za obe ugovorne strane.

SURVIVAL KIT

Tehnika zaključivanja ugovora o prodaji u privredi



Centar za žensko preduzetništvo *Teodora*
Regionalna privredna komora Niš

Dobrička 2, 18000 Niš
<http://www.rpknis.co.yu>
rpknis@rpknis.co.yu



<http://www.teodora.org.yu>
teodora@rpknis.co.yu

Tel: 018 510 999
Faks: 018 255 472



SURVIVAL KIT - Tehnika zaključivanja ugovora o prodaji u privredi

Koncepcija jedinstvenog uređenja obligacionih odnosa, koje prihvata domaće pravo podrazumeva da je osnovni izvor domaćeg prava za ugovor o prodaji Zakon o obligacionim odnosima iz 1978.god. čije se odredbe odnose na sve vrste ugovora, s tim što se za ugovor o prodaji koga zaključuju privredni subjekti u vršenju svoje registrovane delatnosti a radi sticanja dobiti (ugovor o prodaji u privredi) primenju određena posebna pravila. Pored toga, kao izvor domaćeg prava javljaju se i Opšte uzanse za promet robom iz 1954.god. koje predstavljaju skup kodifikovanih običaja za ugovore u privredi, ukoliko su su njihovu primenu stranke izričito ugovorile. U izvore prava spadaju i tzv. posebne uzanse o prometu robe na malo, opšti uslovi poslovanja koje donose privredni subjekti i poslovni običaji. Osnovni izvor prava za ugovore o prodaji koji se zaključuju u spoljnotrgovinskoj razmeni predstavlja tzv. Bečka Konvencija o prodaji telesnih pokretnih stvari iz 1980.god. koja je ratifikacijom postala i deo unutrašnjeg prava, pa time i osnovni izvor prava za međunarodnu prodaju.

Ugovor o prodaji je **neformalan ugovor**, osim kada je zakonom ili voljom ugovornih strana predviđeno da je obavezna određena forma, po pravilu pisana forma, što je uobičajeno kod ugovora o prodaji u međunarodnom trgovinskom pravu. Ugovor o prodaji smatra se zaključenim u trenutku kada su ugovorne strane postigle saglasnost o bitnim elementima ugovora, tj. prema pravilima domaćeg prava, u momentu kada ponudilac primi izjavu ponuđenog da prihvata ponudu koju mu je uputio ponudilac (teorija prijema).

Bitne elemente ugovora o prodaji predstavljaju predmet i cena i tako je kako u domaćem pravu tako i u svim kontinentalnim pravima (osim skandinavskog), dok prema anglosaksonskom pravu cena nije bitan element ugovora, pa će u slučaju da cena nije određena kupac biti dužan da plati razumnu cenu.

Predmet ugovora o prodaji predstavlja prvi bitan element (essentialia negotii) ugovora o prodaji u privredi i to može biti svaki objekat u pravu koji je podoban i dopušten da se promeće na tržištu (roba). To može biti postojeća ali i buduća stvar, i neophodno je odrediti: 1. vrstu stvari (robe) koja se prodaje, 2. količinu robe i 3. kvalitet robe



Cena kod ugovora o prodaji je novčani ekvivalent vrednosti predmeta ugovora o prodaji i ona mora biti određena ili učinjena odredivom. Cenu strane određuju sporazumno ili se može prepustiti trećem licu da odredi cenu. Prema pravilima domaćeg prava, jedna ugovorna strana ne može da odredi cenu a ako cena nije ni određena ni određiva, ugovor o prodaji građanskog prava nema pravno dejstvo, dok se kod ugovora o prodaji u privredi primenjuje cena koju je prodavac redovno naplaćivao u vreme zaključenja ugovora, a u njenom nedostatku to će biti razumna cena (ZOO, čl.462 st.2).

Sadržinu ugovora o prodaji čine prava i obaveze ugovornih strana. U **obaveze prodavca** spada 1. **obaveza isporuke stvari (predmeta ugovora)** 2. **garancija da stvar nema materijanih nedostataka** i 3. **garancija da stvar nema pravnih nedostataka**. Obaveza isporuke (predaje) stvari kao glavna obaveza prodavca određena je sa tri tzv. prirodna elementa ugovora o kojima se strane ne moradu sporazumeti, a u odsustvu toga sporazuma primenjuju se dispozitivna pravila iz ZOO. Ti elementi su a) mesto predaje (isporuke) stvari b) vreme predaje i c) način predaje stvari.

Prodavac odgovara za materijalne nedostatke koje je stvar imala u času prelaska rizika na kupca, ali i za nedostatke koji se pojave nakon prelaska rizika na kupca, ukoliko su ti nedostaci posledica uzroka koji je postojao pre prelaska rizika na kupca.

Kupac ima dve osnovne obaveze kod ugovora o prodaji i to su 1. **obaveza plaćanja kupovne cene** (avansno plaćanje, plaćanje u trenutku isporuke i kupoprodaja na kredit) i 2. **obaveza preuzimanja stvari**.

Radi regulisanja obaveze isplate cene razvile su se tehnike plaćanja i obezbeđenja plaćanja u unutrašnjem i međunarodnom pravu koje regulišu ugovor o prodaji, a ovim poslovima se bavi tzv. bankarsko pravo. Za drugu obavezu vezano je pitanje prelaska rizika i troškova sa prodavca na kupca i pravilo je da rizika prelazi u momentu prijema isporuke stvari, i ova pitanja kao i pitanja troškova prevoza regulišu se skraćenim i uobičajenim trgovinskim terminima (transportnim klauzulama) i na međunarodnom planu najpoznatije su tzv. klauzule INCOTERMS koje je

