

DOI: 10.5937/MegRev2004107P

Pregledni naučni članak

Primljen 06.06.2020.

Odobren 30.07.2020.

MODALITETI MEĐUNARODNIH UGOVORA U TRGOVINSKOM PROMETU ROBE – PRAVNI OSVRT**

Sažetak: *Predmet rada jeste da ukaže na dejstvo modaliteta ugovora o prodaji robe u međunarodnoj trgovini, obzirom da je u savremenim uslovima poslovanja usled procesa globalizacije, deregulacije i liberalizacije tržišta spoljna trgovina dostigla u svetu ogromne razmere, kako bi se sagledala geneza ovih trgovinskih poslova, razvoj društvenih i poslovnih odnosa, obzirom da oni, u savremenim uslovima poslovanja i kroz razvoj multinacionalnih i transnacionalnih kompanija dovode do ogromnog proširenja lepeze roba koje postaju predmet privrednog prometa pa time i ugovaranja obzirom da ugovor o prodaji ima i ekonomsko i pravno dejstvo. Danas se sve više uspostavljaju i komentarišu savremene regulative i odnosa kupoprodaje, te je stoga cilj i da se prikaže osvrt na modalitete ugovara u međunarodnim trgovinskim poslovima kako bi se u savremenim imperativnim i kauzalnim normama mogla praviti što bolja geneza, uporedna analiza i ustanovi shvatanje neophodnosti uključenja i drugih naučnih disciplina prilikom donošenja regulativnih normi i izučavanju ove oblasti, sagledavajući sve aspekte njihovih dejstava.*

Ključne reči: *modaliteti, međunarodni ugovori, roba, dejstvo, osvrt.*

* Pravni fakultet, Megatrend univerzitet, Beograd; rpavlovic@megatrend.edu.rs

** Ovaj rad je napisan u okviru trogodišnjeg Projekta Pravnog fakulteta Megatrend Univerziteta, Beograd, broj: 2044/20 od 01.10.2020. pod nazivom „Bezbednosni izazovi savremenog društva“ (FPBISD).

1. Uvod

U savremenim uslovima poslovanja usled procesa globalizacije, deregulacije i liberalizacije tržišta spoljna trgovina je dostigla u svetu ogromne razmere. Upravo iz tih razloga kupoprodajni ugovori u međunarodnoj trgovini imaju danas veoma veliki značaj. Takođe razvitak industrije i privrede kao i razvoj multinacionalnih i transnacionalnih kompanija doveo je do ogromnog proširenja lepeze roba koje postaju predmet privrednog prometa pa time i ugovaranja obzirom da ugovor o prodaji ima i ekonomsko i pravno dejstvo. Sa ekonomskog aspekta prodaja predstavlja proces razmene, odnosno, posao prometa robe u zamenu za novac. Sa pravnog stanovišta posao prodaje obuhvata ukupnu pravnu regulativu ekonomskog odnosa obe strane koje učestvuju u razmeni te je u privrednom životu ugovor o prodaji rezultat sporazuma stranaka na koji se nadovezuju i brojni drugi poslovi i ugovori i kao takvi predstavljaju jedinstveni sistem u razmeni roba. Razne vrste roba uslovljavaju i različite metode zaključivanja ugovora.

Ugovor o kupovini i prodaji je najeklatniji primer čiju fizionomiju u svakom posebnom slučaju formiraju određeni uslovi. Ti uslovi utiču na različito regulisanje odnosa između ugovornih strana. Obaveze prodavca i kupca, način zaključivanja i izvršenja ugovora pokazuju veća ili manja odstupanja od pravila koja za to važe u slučaju kada je reč o osnovnom, klasičnom obliku ugovora o prodaji.

Ugovor o kupoprodaji je uvek bio više ili manje predmet interesovanja i obrade u našoj pravnoj nauci. Zato se nametala potreba da se najvažnija pitanja o pravnim problemima ugovora o kupoprodaji podrobno i produbljeno obrade prema sadašnjem stanju i pravne nauke, i pravne prakse i zakonodavstava. A sve to bi imalo da bude od velike koristi za našu svakodnevnu privrednu i pravnu praksu i na unutrašnjem i na međunarodnom pravu.

Može se reći da je pojam vrste kupoprodaje, po svojoj sadržini i domenu primene, širi od pojma njenih modaliteta. U odnosu na vrste, modaliteti kupoprodaje pojavljuju se samo kao njihova konkretizacija u pravno – tehničkom smislu. Drugim rečima, svaka od pojedinih vrsta kupoprodaje može da se manifestuje kroz više modaliteta kao najpogodnijih oblika u kojima se može zaključiti ugovor o kupovini i prodaji u svakom određenom slučaju.

Razlikovanje vrsta i modaliteta ugovora o kupovini i prodaji nema samo pravno – tehnički značaj, kako bi to moglo da se zaključi ako se posmatra samo njihov međusobni odnos. Ono ukazuje i na različit istorijski razvoj i suštinu ovih pojmova, koji su drukčiji kako po svome poreklu, tako i po cilju kome treba da posluže. Tako, dok vrste kupoprodaje označavaju oblast društvene aktivnosti u okviru koje se kupoprodaja vrši, modaliteti kupoprodaje ukazuju na njene konkretne oblike u kojima se ona, u svakoj od tih oblasti, može pojaviti.

Pri tome, valja imati u vidu i činjenicu da se društveni značaj pojedinih vrsta odnosno modaliteta ugovora o kupovini i prodaji menja. Promena njihovog značenja zavisi od sistema društvenih odnosa, običaja koji vladaju u određenoj

društvenoj sredini i vremena u kome se ugovor o kupovini i prodaji zaključuje. Tako, jedan i isti modalitet kupoprodaje u različitim momentima može biti predmet veće ili manje pažnje zakonodavca, pa se to odražava i na način zakonskog regulisanja tog modaliteta. A ono što određuje stepen pažnje zakonodavca u tom smislu je, nesumnjivo, učestalost primene nekog od modaliteta kupoprodaje, kao i stepen mogućnosti njegovog uklapanja u tok razvoja određene oblasti društvenih odnosa.

Društveni značaj, poreklo i suština svakog od modaliteta međunarodne kupoprodaje, kao i cilj kome treba da posluže kao konkretne manifestacije pojedinih vrsta kupoprodaje, uzeti su u obzir prilikom izrade ovog rada. Pri tome se naročito ima u vidu značaj pojedinih modaliteta kupoprodaje u domaćem pravu, kao i u međunarodnom.

Centar pažnje u ovom radu je usredsređen na one modalitete i vrste ugovora koji, s obzirom na društvena shvatanja, potrebe prometa, običaje i pravna pravila, danas predstavljaju najviše formirane odnosno najčešće primenjivane modalitete kupoprodaje. Ovaj kriterijum za odabiranje modaliteta, čija je pravna struktura predmet analize u ovom radu, primenjen je u oblasti međunarodne trgovinske kupoprodaje koja je tek intenzivnijim razvojem prometa dobara dobila određene specifičnosti. Takođe, cilj je i da se prikaže osvrt na modalitete ugovora u međunarodnim trgovinskim poslovima kako bi se u savremenim imperativnim i kauzalnim normama mogla praviti što bolja geneza, uporedna analiza i ustanovi shvatanje neophodnosti uključenja i drugih naučnih disciplina prilikom donošenja regulativnih normi i izučavanju ove oblasti, sagledavajući sve aspekte njihovih dejstava.

2. Vrste ugovora u međunarodnom robnom prometu

2.1. Pojam i osnovna obeležja o međunarodnoj prodaji robe

Ugovor o prodaji je savremeni naziv koji je zamenio naziv ugovor o kupoprodaji gde se prodavac obavezuje da preda stvar ili isporuči robu kupcu a ovaj se obavezuje da mu plati cenu.¹

Ovi ugovori se smatraju i modernim ugovorima u privredi, odnosno, novim trgovinskim poslovima² iako ovi trgovinski poslovi egzistiraju od davnina i poprimaju nove dimenzije shodno razvoju kupoprodajnih odnosa, međunarodnih pravila...Imajući u vidu savremene tokove poslovanja koji su usledili povodom globalizacionih tokova, liberalizacije i deregulacije tržišta, razvojem mul-

¹ Prema: *Leksikon prava međunarodnih privrednih odnosa* (1982), Savremena administracija, Beograd, str.509.

² Jovanović-Spirović, L. (2001) *Trgovinsko (Privredno) pravo sa osovama prava, II deo*, Beograd, str.271.

tinacionalnih i transnacionalnih kompanija i razvoja međunarodne trgovine, ugovor o međunarodnoj prodaji zauzima jedno od najbitnijih bitnih stavki u međunarodnom poslovanju.

Ugovor o međunarodnoj prodaji robe u međunarodnom poslovnom pravu je takav obligaciono-pravni posao kojim se prodavac obavezuje da će predati kupcu određenu robu u njegovu svojinu, dok kupac stiče pravo svojine i obavezu isplate određene cene prodavcu. Dakle na osnovu ovog ugovora o međunarodnoj prodaji robe razmenjuje se roba za novac i po tome se ovaj ugovor razlikuje od nekog drugog ugovora, kao na primer, ugovora o razmeni gde se razmenjuje roba za robu.³

Iz navedene definicije može se uočiti da je ugovor o međunarodnoj prodaji robe dvostrano-pravni posao, teretan, imenovan, neformalan, kauzalan, adhezioni i komutativan. Bitni elementi se u suštini ne razlikuju od domaće pravne regulative i čine ih predmet i cena ali u međunarodnom poslovanju prilikom zaključivanja ugovora o prodaji mogu biti dodati i sledeći elementi u zavisnosti od volje stranaka zaključnica ugovora: uslov izvršenja, rok izvršenja, ambalaža, etiketiranje, označavanje, osiguranje, garancije, određeni zahtevi po pitanju dokumentacije ili bilo koji drugi element kod koje bar kod jedne strane zaključnice ugovora zavisi ispunjenje istog i u tom slučaju i takva stavka postaje bitan element ugovora.

Dakle, ugovor o prodaji smatra se zaključenim u momentu postizanja saglasnosti stranaka o predmetnom poslu, odnosno, o bitnim elementima ugovora. U svim kontinentalnim nacionalnim pravima (osim skandinavskih) bitni elementi su predmet i cena, kao što je već napomenuto, tj. da bi nastao ugovor dovoljno je da su stranke odredile ova dva elementa ili da su se bar saglasile o načinu njihovog određivanja. Prema anglosaksonskim pravima cena nije bitan element ugovora pa ako stranke ugovornice nisu odredile cenu, kupac će biti dužan da plati tzv. razumnu cenu. Ovakav stav je prihvaćen i u Jednoobraznom zakonu o zaključivanju ugovora o međunarodnoj prodaji materijalnih pokretnih stvari (1964) i Konvenciji Ujedinjenih nacija o ugovorima u međunarodnoj prodaji robe (1980), tzv. Bečka konvencija, s tim što se u prvom slučaju smatra da je kupac kao razumnu cenu dužan da plati cenu koju je prodavac redovno naplaćivao u vreme zaključivanja ugovora, odnosno, u drugom slučaju, cenu koja se u vreme zaključenja ugovora redovno primenjivala u odnosnoj grani trgovine za istu robu pod sličnim okolnostima. Slično rešenje je i u Principima međunarodnih komercijalnih ugovora UNI-DROIT-a (iz 1994, kao i u njihovoj najnovijoj verziji iz 2004. godine).⁴

³ Prema: Stanković, M; Stanković, S., *Međunarodno poslovno pravo*, Beograd, 2001, str. 371.

⁴ <https://www.unidroit.org/instruments/commercial-contracts/unidroit-principles-2004>, pristupljeno: 08.11.2020. UNIDROIT-ovi principi međunarodnih komercijalnih ugovora, prvi put objavljeni 1994. godine, a u drugom izdanju 2004. godine, zakonodavci širom sveta uzimaju kao model za reformu ugovornog prava i sve se više koristi u međunarodnoj ugovornoj i arbitražnoj praksi, kao i od sudova za tumačenje i dopunu važećeg domaće zakon.

U međunarodnoj trgovinskoj praksi su veoma bitne porudžbina i prihvatanje ponude. Primera radi, jedna od najboljih međunarodnih kupovina u istoriji dogodila se 30.03.1867. kada je od carske Rusije za samo 7,2 miliona kupljena Aljaska (1.518.776 kvadratnih kilometara), koja je 1912. godine postala 49. Država SAD-a-„Pregled” 31.03.2005). Brojni autori ovu vrstu međunarodne trgovine smatra poslom veka.

3. Modaliteti ugovora u međunarodnom robnom prometu

Modaliteti građanske kupoprodaje su najstariji tip o kupoprodaji i veoma je učestala njihova primena u praksi kao i broj sporova koji nastaju zbog neizvršenja ugovora o kupovini i prodaji u obliku nekog od modaliteta građanske kupoprodaje. Volja ugovornih strana je ograničena samo normama koje su postavljene zakonom u kontekstu stvari koje mogu biti predmet prometa. Što se tiče pravne prirode modaliteta, u teoriju preovlađuju stavovi da oni predstavljaju ograničenja svojine. Treba istaći da se treba imati u vidu u čijem interesu je konstituisano ograničenje svojine. U okviru ove grupe modaliteta kupoprodaje najčešće su se primenjivali:⁵

1. prodaja sa pravom preče kupovine,
2. prodaja sa pravom otkupa,
3. prodaja sa zadržavanjem prava svojine,
4. prodaja sa primanjem kapare.

Modaliteti trgovinske kupoprodaje su za razliku od modaliteta građanske kupoprodaje relativno novijeg datuma a njihova pojava je tesno povezana sa dinamičnim razvojem trgovine, saobraćaja i industrije a karakteriše ih društvena motivisanost.

Kako bi se stekao uvid u vrste i modalitete ugovora o prodaji u daljem delu rada daće se kratak osvrt na posebne oblike ugovora o međunarodnoj prodaji i modalitete s obzirom na isplatu cene.

Novo izdanje Principa („UNIDROIT Principles 2010⁶“), koje je pripremila grupa stručnjaka iz celog sveta, uključujući predstavnike brojnih međunarodnih organizacija i arbitražnih centara, formalno je usvojilo Upravno veće UNIDROIT-a u proleće 2011. Pored nekih manjih modifikacija i ažuriranja komentara i ilustracija, UNIDROIT principi 2010 sadrže nove odredbe koje se bave: Restitucijom u slučaju neuspeha ugovora, Nezakonitost, Uslovi, Mnoštvo dužnika i obveznika (videti: <https://www.unidroit.org/publications/106-unidroit-publications/90-unidroit-principles-of-international-commercial-contracts-1994-and-2004> pristupljeno: 08.11.2020.

⁵ Torman, M. (1975) *Vrste i modaliteti ugovora o kupovini i prodaji*, Savremena administracija, Beograd., str.13

3.1. Posebni oblici ugovora u međunarodnoj prodaji robe prema predmetu ugovora

Postoje posebna pravila koja se odnose na slučajeve kada se radi da predmet ugovora u međunarodnoj prodaji robe u međunarodnom poslovnom pravu, čine određene posebne stvari. Takav je slučaj sa prodajom investicija, transportnih sredstava i električne energije.⁶

Međunarodna prodaja investicione opreme podrazumeva takav ugovor čiji predmet predstavljaju investiciona oprema i delovi investicione opreme.⁷ Kod ovih ugovora primenjuju se Opšti uslovi koje je donela Ekonomska komisija OUN za Evropu. Ovi ugovori zaključuju se u pismenoj formi a rizik za propast ili oštećenje stvari prelazi na kupca. Prodavac polaže pravo svojine do momenta isplate cene od strane kupca. Specifičnosti kod ovog ugovora ogledaju se u tome što se radi po tačno utvrđenim projektima, neophodan je specijalizovan i stručan kadar i dispozitivno su regulisana pravila o opštim uslovima za nabavku i montažu investicione opreme od strane Ženevske konvencije.

I kod ugovora o međunarodnoj prodaji robe transportnih sredstva postoje određena pravila kao što je garantni rok gde je prodavac obavezan da za vreme korišćenja transportnih sredstava otklanja nedostatke prodatih stvari, naročito u garantnom roku.

3.2. Posebni oblici ugovora u međunarodnoj prodaji robe prema sadržini ugovora

Kod ugovora o međunarodnoj prodaji robe prema sadržini ugovora postoji više oblika ugovora o kojima će se u daljem delu teksta dati kratak osvrt.

Međunarodna prodaja robe sa **fiksni otkupom** predstavlja takav ugovor kod koga se pod fiksnim otkupom smatra takav oblik ugovora o međunarodnoj prodaji gde se ispunjenje pojedenih ugovornih obaveza prodavca i kupca moraju izvršiti u tačno definisanom roku i gde se takav element ugovora smatra bitnim.⁸ Docnja dužnika povlači i specijalne posledice, odnosno ugovor se automatski raskida. Poverilac može ostati pri ugovoru ali mora hitno obavestiti dužnika i da zahteva ispunjenje obaveze a ima pravo i da traži naknadu štete zbog docnje ili neispunjenja.

Međunarodna **prodaja robe na kredit** je takav ugovor u međunarodnoj trgovini gde prodavac isporučuje robu kupcu a ovaj se obavezuje da plati cenu posle određenog roka. Kupac postaje odmah i vlasnik stvari a prodavac može tražiti samo isplatu cene ili eventualnu naknadu štete ukoliko bi kupac platio robu sa zakašnjenjem. Postoje slučajevi kod nekih zemalja gde je prodavac i dalje vlasnik stvari do momenta isplate cene a može tražiti i povraćaj stvari ako kupac ne izmiri obavezu.

⁶ Stanković, M; Stanković, S. (2001) *Međunarodno poslovno pravo*, Beograd, str. 413.

⁷ Đurović, R. (1974) *Međunarodno privredno pravo*, Beograd, str. 229.

⁸ U našem pravu ovakav ugovor se smatra fiksnim.

Pored navedenih, u literaturi se najčešće spominju i prenumeraciona prodaja, prodaja sa pravom ponovnog otkupa i ugovor o liferovanju.

3.3. Modaliteti ugovora u međunarodnom robnom prometu s obzirom na isplatu cene

Modaliteti ugovora u međunarodnoj prodaji s obzirom na isplatu cene formirali su se pod dejstvom raznih faktora kao što su pritisak tržišta radi boljeg plasmana robe, težnje društva da stimuliše neke društvene aktivnosti koje se smatraju suprastrukturu određene društvene zajednice. Kod ove grupe modaliteta izdiferencirala su se dva modaliteta o međunarodnoj prodaji robe s obzirom na isplatu cene:

1. prodaja sa obročnim otplatama cene, i
2. prodaja uz pretplatu.

Najizrazitiji predstavnik modaliteta prodaje nastalih pod pritiskom tržišta kako bi se stimulisao brži i bolji plasman roba je, svakako, prodaja sa obročnim otplatama. Međutim, kada je reč o modalitetima prodaje koji treba da stimulišu razvoj vanprivrednih delatnosti, posebno mesto zauzima prodaja uz pretplatu (prenumeraciona prodaja).⁹

Imajući u vidu uslove koji su uticali na formiranje modaliteta ugovora u odnosu na cenu kao i određena ograničenja volje ugovornih strana (kao što je već bilo spomenuto ranije), dalja izlaganja biće posvećena najizrazitijim modalitetima međunarodne prodaje s obzirom na cenu, i to modalitetima otplate sa obročnim otplatama cene i prodaje uz pretplatu.

3.3.1. Prodaja sa obročnim otplatama cene

Prodaja sa obročnim otplatama cene predstavlja jedan od najstarijih modaliteta i pominje se još u sistemima antičkog prava. Tokom vremena, sa rastom i razvojem društva i privrede i privrednih odnosa, struktura ovog ugovora se menjala kako u pogledu njegove svrhe, tako i u pogledu strukture tako da ovaj ugovor postaje instrument za unapređenje savremene trgovine i robnog prometa.

Danas se prodaja sa obročnim otplatama cene smatra modalitetom trgovinske kupoprodaje koji je ustanovljen pretežno u interesu kupca ali zakonom su predviđene i mogućnosti da se prodavac obezbedi od posledica tih rizika. Ove mogućnosti pruža sama struktura ovog pravnog instituta koja obezbeđuje uravnoteženu i maksimalnu zaštitu obe ugovorne strane.

⁹ Kod ove prodaje kupac se obavezuje da unapred plati kupovnu cenu a prodavac obavlja isporuku robe kada u celosti primi kupovnu cenu. (Prema: Stanković, M; Stanković, S.(2001) *Međunarodno poslovno pravo*, Beograd., str. 416).

Valja ukazati na činjenicu da baš te mogućnosti često opredeljuju kupce da, ne vodeći računa o svojim materijalnim mogućnostima zakluče ovakvu vrstu ugovora. Kao posledica toga javlja se prekomerno zaduživanje i stvaranje velikih rizika za prodavce. Međutim, uzimajući u obzir ovu činjenicu, neki autori smatraju da je prodavac taj koji treba da odluči da li će sa odnosnim kupcem da zakluči ovakav ugovor, obzirom da nema nikakvu obavezu za zaključenje istog, onda on treba sam i da snosi rizik.¹⁰

Kada je reč o zakonskom regulisanju ove materije valja ukazati na danas jasno izraženu težnju da se odnosi koji nastaju na bazi izvršenja ugovora o prodaji robe na kredit što detaljnije regulišu zakonom, naročito određivanjem predmeta i cene i onih bitnih sastojaka ugovora koji se ne mogu zakonom predvideti.

Pojam prodaje sa obročnim otplatama cene

Prodaja sa obročnim otplatama cene je ugovor o kupovini i prodaji pokretnih stvari kojim se prodavac obavezuje da preda kupcu stvar koja je predmet ugovora pre nego što mu kupac plati cenu. Kupac, koji je kod ovog modaliteta prodaje uvek samo pojedinac, obavezuje se da isplati prodavcu cenu u obrocima i u roku predviđenom ugovorom. Ovako određen pojam sa obročnim otplatama cene ukazuje na tri osnovne specifičnosti ovog modaliteta trgovinske prodaje:

1. predmet ugovora,
2. momenat predaje stvari i isplate cene,
3. svojstva ugovornih strana.

Predmet prodaje sa obročnim otplatama mogu biti samo pokretne stvari. Pojedine pravne regulative različitih zemalja regulišu predmet na različite načine: da ima duži vek trajanja, do određene vrednosti, neupotrebljavane stvari... U našem zakonodavstvu ne postavljaju se nikakva dopunska ograničenja osim visine potrošačkih kredita industrijskih proizvoda u cilju zaštite domaće proizvodnje i podsticanja kupovine domaćih proizvoda, što svakako ima svoju opravdanost u kontekstu ekonomskog rasta nacionalne ekonomije i povećanja životnog standarda.

Momenat predaje stvari i isplate cene su vremenski distancirani pa je predaja stvari i osnov za prenos svojine sa prodavca na kupca bez obzira što cena nije plaćena, osim ako se ne primenjuje princip zadržavanja svojine prodavca. Što se tiče dejstva ovih modaliteta ugovora prema trećim licima, ona se odražavaju kroz odgovornost prodavca, odnosno kupca za pravne i fizičke nedostatke stvari i kroz isticanje zadržanog prava svojine. Kada je reč o momentu predaje stvari postoje dve koncepcije. Po prvoj koncepciji prodavac je dužan da preda stvar kupcu tek pošto mu ovaj isplati poslednju ratu ugovorene cene. Treba istaći da ova koncepcija ima jako mali broj pristalica. Prema drugoj koncepciji stvar

¹⁰ Videti opširnije: Loza, B. (1970) *Obligaciono pravo-posebni dio*, Sarajevo, str. 39.

treba biti predata kupcu pre nego što mu cena bude isplaćena. Ova koncepcija je priznata danas i u našoj pravnoj teoriji.¹¹

Kada je reč o svojstvima ugovornih strana a imajući u vidu da je jedan od ciljeva ovog modaliteta ugovora o prodaji zaštita interesa kupca, da je reč isključivo o potrošačkom kreditu, jasno je što je postavljeno pravilo da se u ulozi kupca kod ovog ugovora može pojaviti samo fizičko lice. Prema tome, u slučajevima kada treba da se zaključi ugovor o kreditu koji nije namenjen potrošnji nego investiranju ne primenjuju se odredbe koje se odnose na ugovor o prodaji sa obročnim otplatama cene.

Pravo na obročne otplate i njegovi elementi

Jedna od osnovnih komponenata ovog modaliteta kupoprodaje sa obročnim otplatama cene je pravo kupca da cenu isplati u ratama. Međutim, kada je reč o pravu kupca da cenu isplati u ratama postavlja se nekoliko pitanja koja se tiču elemenata iz kojih se ovo pravo sastoji. Jedno od njih je pitanje da li su prodavac i kupac nečim ograničeni prilikom ugovaranja ukupnog iznosa koji će se isplaćivati u ratama. Drugo pitanje je u kojim granicama se može kretati iznos pojedinih rata i, u vezi s tim, koliki treba da bude njihov broj. Treće pitanje tiče se rokova u kojima te rate treba da se isplaćuju prodavcu. Četvrto pitanje koje ovde zaslužuje određenu pažnju je pitanje kamate koja se dodaje na kupovnu cenu i čini sastavni deo otplate i, najzad, kao peto, postavlja se pitanje da li kupac, u slučaju kada je ugovorio sa prodavcem da će isplatiti cenu u ratama, ima pravo da isplati cenu u potpunosti i pre roka koji je ugovorom predviđen i kakve posledice to ima po sam ugovorni odnos između njega i prodavca.

Pitanje ograničenja ukupnog iznosa kredita sastoji se iz dve komponente. Jedna od njih tiče se određivanja maksimalnog iznosa kredita u okviru svih odnosno jedne privredne grane. Druga komponenta ovog pitanja odnosi se na utvrđivanje ukupnog iznosa kredita koji mogu prodavac i kupac ugovarati u određenom slučaju. Ova problematika reguliše se propisima javnopravnog karaktera i ima za cilj ograničenje potrošačkog kredita u okviru kreditne politike određene društveno-političke zajednice.

Pitanje rokova u okviru kojih kupac treba da otplaćuje cenu koju je ugovorio sa prodavcem za robu koja mu je isporučena u tesnoj vezi je sa pitanjem utvrđivanja iznosa pojedinih otplata. Naime, što je veći iznos ovih otplata, to će i rokovi za isplatu potpune cene biti kraći.

Kada je reč o kamati kod prodaje sa obročnim otplatama cene valja odmah istaći da ni teorija ni zakonodavstvo ne poklanjaju ovom pitanju naročitu pažnju u tom smislu što ugovaranje kamate ne predviđaju kao uslov za punovažnost ugovora. Ugovaranje kamate prilikom zaključenja ugovora o prodaji na kredit prepušteno je volji ugovornih strana, osim ako zakonom nije drukčije određeno.

¹¹ Milošević, LJ. (1972) *Obligaciono pravo*, Beograd, str. 281

Dejstva ugovora sa obročnim otplatama cene

U trenutku zaključenja ugovora sa obročnim otplatama cena nastaju i njegova dejstva, koja se manifestuju kroz izvršenje određenih obaveza prodavca i kupca. Izvršenje ovih obaveza u toku ugovornog odnosa odvija se po određenom redu. Naime, odmah po zaključenju ugovora prodavac je dužan da preda stvar kupcu, s tim da ovaj, u ugovorenom roku, počne sa njenim otplaćivanjem. U trenutku kada kupac primi stvar od prodavca on postaje njen vlasnik i prodavac, po pravilu, ne može više tražiti stvar natrag, za razliku od situacije koja postoji u slučaju prodaje sa zadržavanjem svojine. Međutim, ako u trenutku zaključenja ugovora odnosno u toku njegovog trajanja postoji opravdana sumnja da će kupac biti u mogućnosti da isplati cenu, prodavac može, ulaganjem prigovora u tom smislu, odbiti da preda stvar kupcu pre isplate cene odnosno tražiti obezbeđenje naplate. Predajom stvari kupcu prodavac mu više ništa ne duguje, izuzev uobičajene garancije za kvalitet stvari.

Za razliku od obaveze prodavca koja se izvršava jednokratno, obaveze kupca kod prodaje sa obročnim otplatama cene razlikuju se i po broju i po trajanju. Prva obaveza kupca po prijemu stvari je isplata početne otplate. Na primer u belgijskom pravu smatra se da ova vrsta ugovora nije ni zaključena sve dok kupac ne isplati početnu otplatu.¹² Isplatom početne otplate, međutim, za kupca nastaje i niz obaveza u vezi sa isplatom ostalih otplata, sve do potpune isplate cene. Kada kupac otplati poslednju ratu tada nastaje prestanak ugovornog odnosa tj. zaključeni ugovor se gasi jer je ostvaren cilj zbog koga se ugovor zaključio.

Kao što je poznato, jedan od uslova za raskid svakog obligacionog ugovora, pa i ugovora o prodaji na kredit je nepoštovanje rokova za izvršenje obaveze. Ono se manifestuje u docnji kupca pri isplati početne odnosno pojedinih otplata. S tim u vezi postavlja se pitanje da li je svaka docnja kupca kod prodaje sa obročnim otplatama cene dovoljan osnov za prodavca da raskine ugovor. Primera radi da li docnja u isplati samo jedne rate može da ima za posledicu raskid ugovora. Po ovom pitanju u praksi su zabeleženi brojni slučajevi. U kojima su prodavci koristili svoje pravo na raskid ugovora.

U našem pravu pravilo prema kome docnja kupca predstavlja osnovni razlog za raskid ugovora o prodaji sa obročnim otplatama cene ne sadrže pravilo koje bi izrično propisivalo da je docnja kupca razlog za raskid ugovora o prodaji na kredit i akcenat je da se što detaljnije utvrdi razlog docnje i ograniči njeno dejstvo. Ali uz definisane vremenske rokove koji su normativno uređeni. Prodavac je najjači u pravu da raskine ugovor onda kada mu kupac ne položi početnu otplatu. U tom slučaju neplaćanje otplate može se smatrati kao manifestovanje namere kupca da odustane od ugovora. Inače u slučajevima kada je reč o neplaćanju ostalih otplata, zakon postavlja dopunske uslove.

Raskid ugovora uopšte, pa i ugovora o prodaji na kredit je krajnja posledica docnje kupca pri isplati pojedinih otplata cene. A u slučaju kada do raskida ipak

¹² Limpens, J. (1960) *la vente du droit belge*, Bruxelles, str. 482.

dode, postavlja se, kao najvažnije pitanje uzajamnih obaveza prodavaca i kupaca koje nastaju posle raskida ugovora.

Međutim, valja odmah istaći da ovo pitanje nije specifično za ugovor sa obročnim otplatama cene. Ono se u potpunosti može rešavati po opštim principima koji važe u oblasti obligacionog prava. A, kao što je poznato, jedno od osnovnih pravila u oblasti ugovornih odnosa je da u slučaju raskida ugovora svaka od ugovornih strana vraća drugoj ono što je u toku izvršenja ugovora do trenutka njegovog raskida primila.

S obzirom na to da se pitanje uzajamnih obaveza prodavaca i kupaca koje nastaju posle raskida ugovora može u potpunosti rešavati po opštim principima koji važe u oblasti obligacionog prava, ono uglavnom i nije predmet zakonskog regulisanja u uporednom pravu. Izuzetak u tom pogledu čine, na primer, italijansko i mađarsko pravo. Prema italijanskom Građanskom zakoniku ako se raskid ugovora vrši zbog neispunjenja od strane kupca, prodavac je dužan da vrati isplaćene rate, izuzev prava na pravednu naknadu za korišćenje stvari i naknadu štete. Ukoliko je ugovoreno da plaćene rate ostaju prodavcu na ime odštete, sud može, shodno okolnostima, smanjiti ugovorenu naknadu štete. Isto tako, i mađarski Građanski zakonik propisuje da je u slučaju kada prodavac odstane od ugovora kupac dužan da plati nagradu za korišćenje, a osim toga dužan je da naknadi štetu čiji iznos prevazilazi obim smanjenja vrednosti koje je vezano za upotrebu stvari shodno njenoj nameni.

3.3.2. Prodaja uz pretplatu

Prodaja uz pretplatu je, kao što je već istaknuto, jedan od modaliteta trgovinske kupoprodaje koji se razlikuje od drugih s obzirom na način isplate cene. Još od prvog svog pojavljivanja ovaj modalitet kupoprodaje nosio je obeležja jednog instrumenta za olakšavanje privrednog poslovanja i, po svojoj prirodi, nije se nikad mogao transformisati u instrument za preuzimanje zelenaških poslova.

Kada je reč o primeni ovog modaliteta kupoprodaje valja odmah istaći da se on ne koristi samo prilikom kupovine robe. On se primenjuje i prilikom pružanja usluga i u tom svom vidu baš danas je našao i nalazi široku primenu. Kod ovog ugovora korisnici unapred plaćaju određenu sumu novca za usluge koje će se koristiti u određenom vremenskom periodu.

Pojam ugovora o prodaji uz pretplatu

Prodaja uz pretplatu ili, kako je neki autori nazivaju, prenumeraciona prodaja¹³ je ugovor o kupovini i prodaji stvari odnosno o pružanju određenih usluga kojim se kupac obavezuje da isplati prodavcu odnosno davaocu usluge cenu pre nego što primi stvar odnosno dobije uslugu. Ovaj ugovor ima tri osnovne specifičnosti.

¹³ Ripert, G. (1954) *Traite elementarie de droit comercial*, Paris, str. 915.

Jedna od tih specifičnosti sastoji se u tome što kod ovog ugovora kupac kreditira prodavca prilikom proizvodnje predmeta ugovora. Druga specifičnost proizilazi iz prve i sastoji se u pravu prodavca da ne isporuči predmet ugovora sve do momenta dok mu kupac ne isplati cenu u potpunosti, ako je tako ugovoreno. I, najzad, treća specifičnost je nepostojanje kamate kao jednog od elemenata ugovora. Ugovor o prodaji uz pretplatu je poseban modalitet ugovora o prodaji sa specifičnostima koje ga izdvajaju od ostalih modaliteta ovog ugovora. Te specifičnosti se, kao što je već pomenuto, tiču prvenstveno isplate cene, ali i predmeta ugovora. Jer, to je, između ostalog, i ugovor „koji se može smatrati jednom varijantom prodaje buduće stvari”.¹⁴

S obzirom na te specifičnosti, uspostavljena su i posebna pravila koja se tiču posebnog regulisanja odnosa koji su posledica tih specifičnosti. Inače, u pogledu rešavanja svih ostalih pitanja primenjuju se pravila koja važe za prodaju sa obročnim otplatama cene. Jer, i u jednom i u drugom slučaju reč je o ugovoru o prodaji na kredit. Samo, u slučaju prodaje sa obročnim otplatama cene prodavac daje novčani kredit kupcu, dok u slučaju prodaje uz pretplatu kupac kreditira prodavca. Ako tako može da se kaže, u ovom drugom slučaju „kreditira se predmet kupoprodaje i radi se o robnom kreditu”.¹⁵

Plaćanje cene i isporuka predmeta ugovora

Kao što je o tome već bilo reči, osnovna specifičnost ugovora o prodaji uz pretplatu je isplata cene pre isporuke stvari. Pri tome, „cena može biti isplaćena u potpunosti unapred ili isplaćivana sukcesivno prema tome kako se vrši isporuka stvari”.¹⁶ S obzirom na to, vremenom su se formirale dve varijante ugovora o prodaji uz pretplatu.

Jedna od tih varijanti postoji u slučaju kada kupac isplati u potpunosti cenu za stvar koju će mu tek posle toga isporučiti prodavac. A to se odražava kako na samo zaključenje ugovora tako i na njegovo izvršenje odnosno na prava i obaveze kupca. Jer, uslovljenost isporuke robe potpunom isplatom cene unapred kod ove varijante ugovora o prodaji uz pretplatu je vrlo jasna i dosledna.

Druga varijanta ovog ugovora postoji u slučaju kada kupac isplaćuje cenu unapred sukcesivno, prema količini isporučene robe. I to ima uticaja na zaključenje i na izvršenje ugovora o prodaji uz pretplatu. Samo, u poređenju sa prvom varijantom ovog ugovora, može se reći da je ova varijanta povoljnija za prodavca utoliko što mu ona pruža više mogućnosti za saobražavanje ukupne cene robe uslovima tržišta. Jer, struktura ove varijante ugovora o prodaji uz pretplatu omogućava da prodavac prilikom svake sledeće isporuke koriguje ukupnu cenu predmeta isporuke.

Ove varijante predstavljaju, u stvari, dve različite mogućnosti koje stoje na raspolaganju ugovornim stranama u slučaju kada nameravaju da zaključe ugo-

¹⁴ Cardahi, Ch. (1968) *La vente en droit compare occidental et oriental*, Paris, str. 340.

¹⁵ Vizner, B. (1969) *Građansko pravo u teoriji i praksi*, Rijeka, str. 1067.

¹⁶ Hemard, J., (1953) *Les contrats commerciaux – Les ventes commerciales*, Paris., str. 110.

vor o prodaji uz pretplatu. Ali prilikom opredeljenja za jednu od pomenutih varijanti može biti od uticaja i priroda predmeta ugovora. Tako, dok je prodaja uz pretplatu sa potpunom isplatom cene unapred karakteristična za prodaju knjiga, publikacija, novina i sl., prodaja uz pretplatu sa sukcesivnom isplatom cene više odgovara uslovima prodaje životnih namirnica i pružanja određenih usluga.

U slučaju prodaje uz pretplatu sa potpunom isplatom cene unapred kupac – pretplatnik prima za određeno vreme, u utvrđenim vremenskim razmacima knjige, časopise, dnevne listove. Međutim, odmah valja istaći da se ovaj modalitet kupoprodaje može ugovoriti i prilikom prodaje ostalih vrsta robe, pa se njome koriste čak i proizvođači cveća koji su se obvezali da redovno snabdevaju cvećem određene ustanove, preduzeća i pojedince.

Inače, ovaj ugovor o kupoprodaji zaključuje se na isti način kao i ostali ugovori. A to znači da se pretpostavlja da je zaključenju ugovora prethodila ponuda prodavca i prihvatanje kupca. Međutim, kada je reč o ponudi i njenom prihvatanju kod ovog oblika prodaje uz pretplatu valja ukazati na jednu specifičnost po kojoj se ovaj ugovor razlikuje od ugovora o običnoj prodaji. Naime, kao što je poznato, u slučajevima prodaje uopšte dostavljanje robe jednom licu koje to nije tražilo ne stvara nikakve obaveze za njega. Međutim, u slučaju prodaje uz pretplatu ovo pravilo može da se primeni onda kada je pomenuto dostavljanje moglo da bude obnavljano u dužim ili kraćim vremenskim razmacima. Inače, isto kao kod obične prodaje, lice koje primi stvari koje su mu dostavljene bez njegovog zahteva nije dužno da ih vrati. Ovom pravilu utoliko pre ima mesta u slučaju prodaje uz pretplatu s obzirom na prirodu njenog predmeta. Na primer, ako su predmet ove prodaje dnevni listovi, oni vrlo brzo gube svoju pravu vrednost, pa je bespredmetno vraćati ih pošiljaocu.

Što se tiče cene u slučaju prodaje uz pretplatu sa njenom potpunom isplatom unapred, ona je, po pravilu, niža od cene koja bi se određivala prilikom svake pojedinačne isporuke. Ovo pravilo motivisano je kako time što prodavac prima cenu unapred a ne srazmerno isporukama, tako i činjenicom da je on zainteresovan za obezbeđenje redovnih kupaca – pretplatnika. Zato se kod ove varijante ugovora o prodaji uz pretplatu cena ne može revidirati, osim u slučaju kada je to predviđeno ugovorom, a pretplatnik se tome ne protivi. Tako, na primer, u Francuskoj posle Drugog svetskog rata sindikati štamparskih preduzeća su odlučili, s obzirom na učestala poskupljenja sirovina, radne snage i poštanskih tarifa, da cena pretplate može da podleže reviziji u toku godine, s tim što pri tome valja striktno voditi računa o stvarnom uticaju poskupljenja na cenu koštanja. Istom ovom odlukom predviđena je mogućnost da sama ova preduzeća sasvim slobodno pristupe reviziji cene u momentu koji ona odaberu. Pri tome, revizija pretplatne cene može se izvršiti bilo izmenom broja i sadržine isporuka, bilo zahtevanjem doplate u novcu, bilo pomeranjem datuma isteka ugovora. Ova odluka uzimala se u obzir prilikom zaključenja ugovora sa pretplatnicima.¹⁷

¹⁷ Hemard, J. (1953) *Les contrats commerciaux – Les ventes commerciales*, Paris, str. 111.

U slučaju prodaje uz pretplatu sa sukcesivnom isplatom cene unapred kupac – pretplatnik prima redovno isporuku vode, gasa, električne energije, telefonskih usluga i sl., s tim da za to u određenim vremenskim razmacima vrši isplatu cene srazmerno potrošnji dobara koja su mu isporučena. Ova varijanta prodaje uz pretplatu i jeste tipična za isporuku pomenutih stvari.

Struktura ove varijante ugovora o prodaji uz pretplatu znatno je jednostavnija od prethodne, i to kako u pogledu načina zaključenja ugovora, tako i u pogledu utvrđivanja cene.

Tako, prilikom zaključenja ugovora uz pretplatu u obliku ove varijante ne dolaze do izražaja nikakve specifičnosti koje bi ovaj ugovor razlikovale od ugovora o prodaji odnosno o isporuci određenih proizvoda. Jer, kao što je poznato, pružanje pomenutih usluga pretpostavlja postojanje određenih instalacija koje to omogućavaju, a obaveza isporuke nastaje od momenta potpisivanja ugovora.

I u pogledu utvrđivanja i isplate cene situacija je jednostavnija nego u slučaju prodaje uz pretplatu sa potpunom isplatom cene unapred. Naime, s obzirom na to da se visina cene određuje za svaku pojedinačnu isporuku srazmerno potrošnji stvari koje su predmet ugovora, ukupna cena se i ne može utvrditi unapred. Ugovorom se utvrđuje samo način obračunavanja cene i redovne isporuke stvari kupcu – pretplatniku. Pri tome, pretplatnik se može obvezati na minimum obavezne godišnje potrošnje, čija je vrednost uračunata u pretplatu. Kao što je već pomenuto, u većini slučajeva ovakvi ugovori zaključuju se sa korisnicima komunalnih usluga, pri čemu cena predviđena u ugovoru može da se menja u toku pretplatničkog odnosa, a u skladu sa poskupljenjima koje propisuju državni organi.

Prema tome, s obzirom na strukturu ugovora o prodaji uz pretplatu zaključenog u obliku ove varijante, revizija cene je prirodna posledica takve strukture. Međutim, kao što je o tome već bilo reči, u slučaju prodaje uz pretplatu sa potpunom isplatom cene unapred mogućnost njene revizije se, kao izuzetak od pravila, mora naročito predvideti u ugovoru.

Dejstva ugovora o prodaji uz pretplatu

Dejstva ugovora o prodaji uz pretplatu u slučaju potpune isplate cene unapred tiču se, uglavnom, obaveza prodavca. Jer, kao što je već pomenuto, prodavac nije dužan da izvrši isporuku stvari koja je predmet ugovora sve dotle dok kupac ne isplati cenu u potpunosti.

Međutim, ako prodavac izvrši ovu svoju obavezu pre nego što mu je kupac isplatio cenu u potpunosti on sam snosi rizik za posledice koje mogu u takvom slučaju nastupiti. Jer, u tom slučaju raskid ugovora može zahtevati samo kupac – pretplatnik, s tim što je prodavac – isporučilac dužan da vrati deo cene koju je primio do trenutka isporuke stvari. U vezi sa vraćanjem cene u tom slučaju mogu nastati teškoće pri utvrđivanju njene visine. Jer, kao što je poznato, od ove varijante ugovora o prodaji uz pretplatu utvrđivanje cene je u tesnoj vezi sa

blagovremenošću isporuke stvari, koja vrlo brzo gubi svoju aktuelnost, a samim tim znatno se smanjuje i njena cena.

Za razliku od dejstva ugovora o prodaji uz pretplatu u slučaju potpune isplate cene unapred, dejstva ovog ugovora u slučaju sukcesivne isplate cene unapred tiču se obaveza obe ugovorne strane. Jer, kod ove varijante ugovora uz pretplatu neizvršenje ugovora može biti posledica postupanja obe ugovorne strane.

U slučaju kada je to posledica neizvršenja obaveza prodavca – isporučioaca da isporuči predmet ugovora kupcu – pretplatniku, ovaj može zahtevati raskid ugovora. Međutim, ako pretplatnik ne želi raskid ugovora, on može tražiti od prodavca naknadu štete koju trpi zbog neisporuke odnosno neuredne sukcesivne isporuke predmeta ugovora.

U slučaju kada je neizvršenje ugovora posledica neizvršenja obaveze kupca – pretplatnika da redovno plaća pretplatu, prodavac ima pravo na raskid ugovora odnosno na prinudnu naplatu cene čija visina odgovara izvršenim isporukama. Pri tome, prodavac ima pravo i da obustavi dalje isporuke, ali ugovorni odnos i dalje postoji u slučaju prinudne naplate. Jer, ne treba zaboraviti da kod prodaje uz pretplatu prodavac ugovara, pored obaveze isporuke i obavezu postavljanja i održavanja određenih instalacija koje omogućavaju ugovorenu isporuku kupcu – pretplatniku.

Ako kupac – pretplatnik nije u mogućnosti da odgovori svojoj obavezi plaćanja pretplate zbog toga što je pao pod stečaj, naknada prodavcu se, prema pravilima koja se u tom slučaju primenjuju, utvrđuje se s obzirom na vrednost isporuka koje je on izvršio i visinu sume koju mu je kupac isplatio do momenta otvaranja stečaja nad njegovom imovinom. Na isti način utvrđuje se visina naknade i onda kada prodavac ili kupac zahtevaju raskid ugovora.

Zaključak

Uporednopravna analiza pojedinih modaliteta ugovora o kupovini i prodaji pokazale su, između ostalog, da je razlikovanje ovih modaliteta rezultat jednog veoma dugog procesa diferenciranja uslova u kojima se zaključuje ugovor. Ta različitost uslova u kojima su se ugovorne strane nalazile u trenutku zaključenja ugovora je spontano i uporno, u manjoj ili većoj meri, menjala fizionomiju osnovnog ugovora o kupovini i prodaji. Kroz manja ili veća odstupanja od osnovnih pravila koja važe za kupovinu i prodaju uopšte, sam život je stvarao nova pravila za pojedine modalitete ovog pravnog instituta.

Proučavanjem tih specifičnih pravila i analiza pravne strukture svakog pojedinačnog modaliteta ugovora o prodaji ukazalo je na spektar različitih mogućnosti rešavanja osnovnih pitanja koja se postavljaju kod svakog kupoprodajnog ugovora. Pri tome naročita pažnja je usmerena pitanjima kao što su: određivanje pojma svakog od modaliteta prodaje koji su bili predmet proučavanja u ovom radu, razgraničenje svakoga od njih od drugih sličnih pravnih instituta i dejstva ugovora.

Za razliku od prodaje po specifikaciji, prodaja sa obročnim otplatama cene predstavlja jedan od najstarijih modaliteta ugovora o prodaji. Pravna struktura ovog ugovora o prodaji obezbeđuje uravnoteženu i maksimalnu zaštitu interesa obe ugovorne strane, pa samim tim garantuje i realizovanje jednog šireg društvenog interesa. Zaštita ovih interesa obezbeđena je predviđanjem i preduzimanjem niza mera koje se tiču izvršenja ugovora, a primenjuju se u slučaju docnje, odnosno, insolventnosti kupca. S obzirom na to da se prodaja na kredit danas najčešće primenjuje u slučajevima prodaje pokretnih stvari koje tek osvajaju tržište a njihova vrednost je znatna u nekim zemljama prilikom predviđanja uslova prodaje takve robe predviđaju se i uslovi otplaćivanja kredita. Međutim, prodaja uz pretplatu kao jedan od modaliteta kupoprodaje nastao je znatno kasnije od prodaje sa obročnim otplatama cene. Osim toga, za razliku od ovog modaliteta, prodaja uz pretplatu je još od samog početka nosila obeležja jednog instrumenta za olakšavanje privrednog poslovanja i, po svojoj prirodi, nije se nikada mogla transformisati u instrument za preduzimanje zelenaških poslova. Kada je reč o primeni ovog modaliteta prodaje, karakteristično je da se on ne koristi samo prilikom kupovine robe, nego i prilikom pružanja raznih usluga, a naročito prilikom prodaje knjiga, časopisa i ostalih publikacija. Zato se prodaja uz pretplatu, između ostalog, može smatrati i posebnim stimulansom za razvoj određenih vanprivrednih delatnosti, kao, što je, na primer, izdavačka delatnost.

Imajući u vidu navedeno, osvrt na modalitete ugovora u međunarodnim trgovinskim poslovima ima veliki značaj kako bi se u savremenim imperativnim i kauzalnim normama mogla praviti što bolja geneza, uporedna analiza i ustanovi shvatanje neophodnosti uključenja i drugih naučnih disciplina prilikom donošenja regulativnih normi i izučavanju ove oblasti, sagledavajući sve aspekte njihovih dejstava, kao i neizostavno uključivanje normi, konvencija, sporazuma brojnih međunarodnih organizacija i normi inostranih država sa kojima se trguje, obzirom da oni diktiraju uslove u svojim zemljama i kroz razne vidove konvencija, sporazuma, zakona, što nekada može biti na uštrb slabije razvijenih zemalja, zemalja koja se nalaze u kriznim uslovima, pre svega kroz cenovni i tehnološki aspekt.

Literatura

- Cardahi, Ch. (1968): *La vente en droit compare occidental et oriental*, Paris.
- Đurović, R. (1974): *Međunarodno privredno pravo*, Beograd
- Jovanović-Spirović, L.: (2001) *Trgovinsko (Privredno) pravo sa osovama prava, II deo*, Beograd.
- Hemard, J. (1953): *Les contrats commerciaux – Les ventes commerciales*, Paris
- *Leksikon prava međunarodnih privrednih odnosa* (1982): Savremena administracija, Beograd.

- Limpens, J. (1960): *La vente du droit belge*, Bruxelles.
- Loza, B. (1970): *Obligaciono pravo-posebni dio*, Sarajevo.
- Milošević, LJ. (1972): *Obligaciono pravo*, Beograd.
- Ripert, G. (1954): *Traite elementarie de droit comercial*, Paris.
- Stanković, M; Stanković, S. (2001): *Međunarodno poslovno pravo*, Beograd.
- Torman, M. (1975): *Vrste i modaliteti ugovora o kupovini i prodaji*, Savremena administracija, Beograd.
- Vizner, B. (1969): *Građansko pravo u teoriji i praksi*, Rijeka.
- <https://www.unidroit.org/instruments/commercial-contracts/unidroit-principles-2004>,
- <https://www.unidroit.org/publications/106-unidroit-publications/90-unidroit-principles-of-international-commercial-contracts-1994-and-2004> pristupljeno: 08.11.2020.

DOI: 10.5937/MegRev2004107P

Review Scientific Article

Received 17.07.2020.

Approved 04.09.2020.

MODALITIES OF INTERNATIONAL CONTRACTS IN TRADE OF GOODS – LEGAL REVIEW

Abstract: *The subject of the paper is to point out the effect of the modality of the contract on the sale of goods in international trade, given that in modern business conditions due to globalization, deregulation and market liberalization, foreign trade has reached enormous proportions in the world. and business relations, given that they, in modern business conditions and through the development of multinational and transnational companies lead to a huge expansion of the range of goods that become the subject of economic turnover and thus contracting given that the contract of sale has both economic and legal effect. Today, modern regulations and relations of purchase are being established and commented on, and therefore the goal is to present a review of the modalities of contracts in international trade in order to make the best possible genesis, comparative analysis and understanding of necessity in modern imperative and causal norms. Inclusion of other scientific disciplines in the adoption of regulatory norms and the study of this field, considering all aspects of their actions.*

Keywords: *Modalities, International agreements, Goods, Effect, Review.*