

UGOVOR O PRODAJI SA POSEBNIM OSVRTOM NA ZNAČAJ TRETMANA CENE: PRAVNO-EKONOMSKI OSVRTI, DILEME I PERSPEKTIVE**

Sažetak: *U savremenim uslovima poslovanja usled procesa globalizacije, deregulacije i liberalizacije prodaja je dostigla u svetu ogromne razmere. Upravo iz tih razloga ugovori o prodaji 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 ali i različitih kolizi- onih normi, dilema i tretmana. Imajući u vidu značaj cene u svim segmentima poslovanja i da je spoljna trgovina je dostigla u svetu ogromne razmere, ugovori o prodaji u međuna- rodnoj 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 ugovor o prodaji ima i ekonomsko i pravno dejstvo ali i različite tretmane i dejstva bitnih elemenata ugovora o prodaji u prav- noj nauci, pojedine kolizije tretmana predmeta i cene, različita gledišta.*

Ključne reči: *ugovor o prodaji, pravno-ekonomski aspekti, cena, osvrti, dileme.*

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

** Ovaj rad je rezultat projekta FPBPS Budućnost poslovanja u Srbiji. Projekat je pokre- nut sporazumom Pravnog fakulteta sa Unijom poslodavaca Srbije i projekta FPSBPS Budućnost poslovanja u Srbiji, koji je pokrenuo Fakultet za poslovne studije u saradnji sa Pravnim fakultetom

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 prodaji 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 prodaje, 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 kao i cene kao elementa 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 prodaje označavaju oblast društvene aktivnosti u okviru koje se prodaja vrši, modaliteti ugovora o prodaji 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, kao i cena i njen tretman 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 i cene. 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 ugovora o prodaji i tretmana cene kao u domaćem tako i u inostranom pravu, kao i cilj kome treba da posluže kao konkretne manifestacije pojedinih vrsta ugovora o prodaji, uzeti su u obzir prilikom izrade ovog rada. Pri tome se naročito ima u vidu značaj različitih tretmana ugovora o prodaji i cene kao njegovog elementa u domaćem pravu, kao i u međunarodnom.

Centar pažnje u ovom radu je usredsređen na ona dejstva ugovora o prodaji i različitih tumačenja istih, koji, s obzirom na društvena shvatanja, potrebe prometa, običaje i pravna pravila, danas predstavljaju najviše formirane odnosno najčešće primenjivane načine prodaje. Različiti tretmani i dejstva bitnih elemenata ugovora o prodaji u pravnoj nauci, pojedine kolizije tretmana predmeta i cene, različita gledišta i ekonomski i međunarodni aspekti su predmet analize u ovom radu, primenjeni u poslovnom pravu, je u oblasti trgovinske prodaje cene koja je tek intenzivnijim razvojem prometa dobara dobila određene specifičnosti.

2. Ugovor o prodaji

2.1. Pojam i značaj ugovora o prodaji

Ugovor o kupovini i prodaji robe je centralni i najvažniji posao u robnom prometu. To je osnovni posao u trgovini, bez koga se ona ne može zamisliti i s kojim stoje u vezi svi ostali poslovi robnog prometa. On ima veliku ulogu ne samo u unutrašnjem nego i u spoljnotrgovinskom prometu.¹

Po svojoj ekonomskoj funkciji ugovor o prodaji je najvažniji od svih ugovora prometa dobara, jer se pomoću njega kao pravnog instrumenta sprovodi najveći deo i obim tog prometa. On dolazi na prvo mesto ne samo po svojoj važnosti, nego i po svojoj učestalosti u praksi i to kako unutar pojedinih država u okvirima određenih pravnih sistema, tako i u međunarodnoj razmeni, kao sredstvo prometa dobara između pojedinih država, kada dolazi u doticaj i nužno trpi uticaj različitih pravnih sistema koji ga regulišu. S obzirom na posebni značaj ovog ugovora ovog ugovora u praktičnom životu ljudi, građanski zakonici – kako oni

¹ Kapor, V., Carić, S., *Ugovori robnog prometa*, IDP Naučna knjiga, Beograd, 1990., str. 103.

tradicionalni tako i oni novijeg datuma – posvećuju ovom ugovoru posebnu pažnju i nastoje da ga što potpunije, preciznije i detaljnije regulišu.²

Istorijski gledano ugovoru o prodaji prethodi ugovor o trampici. Trampica je primitivan oblik razmene dobara. Sa pojavom viška proizvoda započinje i delovanje zakona vrednosti pod čijim se dejstvom vrši razmena po principu jednaka vrednost za jednaku vrednost. Pojavom novca, kao merila vrednosti roba, nastaje novi instrument na tržištu koji omogućava razmenu dobara (upotrebnih vrednosti) posredstvom novca, a to je ugovor o prodaji. Rimsko pravo ovaj instrument naziva “kupovina – prodaja” (*emptio – venditio*). Mnogi pravni sistemi prihvatili su ga pod sličnim nazivom: kupoprodaja, ugovor o kupovini i prodaji, a naše pravo pod nazivom prodaja.³

Putem ugovora o prodaji obavlja se metamorfoza vrednosti. Po modelu ovog ugovora su izgrađeni svi ostali ugovori, a to zbog toga jer se u suštini putem ugovora obligacionog karaktera u osnovi uvek nešto prodaje: pravo svojine, usluga ili neko imovinsko pravo.⁴

Dve su strane koje pretpostavlja ugovor o prodaji. S jedne strane je kupac kao dužnik, a s druge strane je prodavac kao poverilac, gde su kupac i prodavac subjekti prodajnog odnosa, a ne elementi ugovora o prodaji, a između njih se putem ugovora zasniva dužničko – poverilački odnos.

Ugovor o prodaji je definisan kao ugovor kojim se jedna strana, prodavac, obavezuje da drugoj strani kupcu preda stvar tako da kupac stekne pravo svojine, a kupac se obavezuje prodavcu da plati cenu u novcu i preuzme stvar.⁵ ZOO je, po pravilu, na jedinstven način regulisao prodaju između strana u građanskom odnosu i privrednom (trgovinskom odnosu). Odredbe ZOO koje se odnose na ugovore, naime, primenjuju se na sve vrste ugovora, osim ako za ugovore u privredi nije izričito drugačije određeno (član 25., ZOO).⁶ Međutim, predmet prodaje može biti i neko pravo. Tada se prodavac obavezuje da kupcu pribavi prodato pravo, a kad vršenje tog prava zahteva i državinu stvari da mu i tu stvar preda.⁷ Kad pro-

² Krulj, V., *Dejstva ugovora o kupoprodaji – svojina, predaja, rizik, cena*, Institut za uporedno pravo, Beograd, 1972., str. 5.

³ Spirović-Jovanović, L., *Trgovinsko (privredno) pravo sa osnovama prava*, II deo, Ekonomski fakultet Beograd, 2001., str. 115.

⁴ Vidi: Legardić, R., *Nauka privrednog prava*, II dio, Beograd, 1968., str. 8-9.

⁵ *Zakon o obligacionim odnosima*, („Sl. list SFRJ“, br. 29/78, 39/85, 45/89 – odluka USJ i 57/89, „Sl. list SRJ“, br. 31/93 i „Sl. list SCG“, br. 1/2003 – Ustavna povelja), čl. 454. stav 1., Jankovec, I., *Privredno pravo*, Službeni list SRJ, Beograd, 1996., str. 341., Antonijević, Z., *Privredno pravo*, Savremena administracija, Beograd, 1976., str.258., Vasiljević, M., *Privredno pravo*, Savremena administracija, Beograd, 1995., str. 395., Velimirović, M., *Ugovori u privredi*, Poslovna politika, Beograd, 1994., str. 54.

⁶ Babić, I., *Ugovori građanskog prava*, Javno preduzeće „Službeni glasnik“, Beograd, 2006., str. 23.

⁷ Vidi: Perić, Ž., *Ugovori o prodaji i kupovini*, Beograd, 1920., Goldštajn, A., *Pravo međunarodne kupoprodaje I i II*, Zagreb, 1963. i 1965, Draškić, M., *Zaključivanje ugovora*

daju zaključuju između sebe trgovinska (privredna) društva, banke, zadruge, preduzetnici itd., ona ima za predmet prodaju robe. Od svih ugovora u obligacionom pravu prodaja je najznačajniji ugovor.⁸

S obzirom da je ugovor o prodaji ugovor kojim se jedna strana, prodavac, obavezuje drugoj strani, kupcu, da stvar preda tako da prenese pravo svojine na njoj, a kupac se obavezuje prodavcu da za to plati cenu, ali i preuzme stvar, u pravnoj teoriji postavljeno je pitanje da li se pravo svojine prenosi momentom zaključenja ugovora o prodaji ili je za sticanje prava potreban i akt predaje. Naše pravo se opredelilo za ovo drugo stanovište.⁹

Ugovor o prodaji je konsenzualan (neformalan), imenovan, dvostranoobavezan, teretan, kauzalan, komutativan, sa trenutnim ili trajnim izvršenjem obaveza, sa sporazumno određenom sadržinom ili po pristupu.¹⁰ Dakle, ugovor o prodaji spada u red imenovanih ugovora kome je zakon odredio naziv (ime); u red neformalnih ugovora, osim kada ga same strane dogovorno učine formalnim ili ako je predmet ugovora nepokretna stvar; u red dvostrano – teretnih ugovora, jer se vidi razlog nastanka obaveza i u red ugovora ili sa trenutnom ili sa trajnom prestacijom.

U našem pravu ugovor o prodaji regulisan je Zakonom o obligacionim odnosima.¹¹ Opšte uzanse za promet robom iz 1954. godine ostaju kao izvor prava ako su njihovu primenu strane izričito ugovorile, a pritom Zakon o obligacionim odnosima nije preuzeo uzanse i regulisao ih svojim odredbama. Pored ovog zakona i Opštih uzansi u izvore prava spadaju još posebne uzanse o prometu robe na malo, opšti uslovi poslovanja i poslovni običaji.¹²

Ovaj ugovor nije samo značajan kao ugovor unutrašnjeg prava. On je isto tako značajan i kao pravni instrumenat međunarodne razmene tj. kao međunarodni ugovor. Njegova važnost kao međunarodnog ugovora je postajala sve očiglednija u meri i u sledstvu intenziviranja i sve većeg obima i porasta međunarodne razmene dobara, koja je posebno u poslednjim decenijama dobila gigantske razmere.

o prodaji, Beograd, 1986., Krulj, V., *Dejstva ugovora o kupoprodaji – svojina, predaja, rizik, cena*, Institut za uporedno pravo, Beograd, 1972., Kapor, V., *Ugovor o kupovini i prodaji robe prema Opštim uzansama za promet robom*, Beograd, 1960.

⁸ Boulton, H., *The making of business contract*, Sweet – Maxwell, London, 1972., str. 15.

⁹ Vidi: Perović, S., *Obligaciono pravo*, Beograd, 1973., str. 365-366.

¹⁰ Babić, I., *Ugovori građanskog prava*, Javno preduzeće „Službeni glasnik“, Beograd, 2006., str. 24., Perić, Ž., *O ugovoru o prodaji i kupovini*, NIU „Službeni list SFRJ“, Beograd, 1986., str. 24., Blagojević, B., *Građansko – pravni obligacioni ugovori*, Naučna knjiga, Beograd, 1952., str. 21.

¹¹ Zakon o obligacionim odnosima, (“Sl. list SFRJ”, br. 29/78, 39/85, 45/89 - odluka USJ i 57/89, “Sl. list SRJ”, br. 31/93, “Sl. list SCG”, br. 1/2003 - Ustavna povelja i “Sl. glasnik RS”, br. 18/2020)

¹² Spirović-Jovanović, L., *Trgovinsko (privredno) pravo sa osnovama prava*, II deo, Ekonomski fakultet Beograd, 2001., str. 116.

Pravno dejstvo ugovora o međunarodnoj prodaji robe ostvaruje se u relaciji odnosa koji postoje između međunarodnog prodavca i međunarodnog kupca robe. Tom prilikom u većini država savremenog sveta dejstvo ugovora o međunarodnoj prodaji robe je obligacionog, a ne stvarno – pravnog karaktera. Shodno tome, na osnovu zaključenog ugovora o međunarodnoj prodaji robe, na strani međunarodnog prodavca nastaje obaveza isporuke robe i prenosa prava svojine na toj robi. Drugim rečima, na osnovu zaključenog ugovora o međunarodnoj prodaji robe kupac ne postaje vlasnik te robe, već stiće pravo da od međunarodnog prodavca zahteva isporuku robe, kao uslova za sticanje prava svojine na toj robi. Na taj način, validan ugovor o međunarodnoj prodaji robe predstavlja samo pravni osnov (*iustus titulus*), dok predaja robe predstavlja način sticanja (*modus acquirendi*) prava svojine na određenoj robi. Pravna posledica ovakvog rešenja je da međunarodni kupac, kao poverilac, iz obligacionog odnosa (ugovora o međunarodnoj prodaji robe), stiće samo pravo da od međunarodnog prodavca, kao dužnika, zahteva (po potrebi sudskim putem) izvršenje njegove obligacione obaveze – isporuku robe. Pravo svojine prenosi se sa međunarodnog prodavca na međunarodnog kupca tek u momentu isporuke robe, odnosno predaje stvari.¹³

2.2. Bitni elementi ugovora o prodaji

Kako bi ugovor bio zaključen, neophodno je da se postigne saglasnost ugovornih strana po pitanju bitnih elemenata ugovora, odnosno sastojaka koji su bitni po prirodi posla. Bitni elementi određenog ugovora predstavljaju uslov nastanka i validnosti tog pravnog posla, jer ukoliko se ne postigne saglasnost volja ugovornih strana po pitanju bitnih elementa ugovora, nema ugovornog odnosa, a analogno tome ni nastanka prava i obaveza ugovornih strana. Kada se govori o bitnim elementima „po prirodi posla”, bitni elementi mogu biti svojstveni samoj prirodi ugovora, a kada se govori o „zakonom određenim bitnim elementima”, mogu biti propisani pravnim aktom (najčešće zakonom) kojim se uređuje ta oblast. Tako je članom 26. ZOO određeno da je ugovor zaključen onda kada su se ugovorne strane saglasile o bitnim sastojcima ugovora.

Ugovor o prodaji punovažno nastaje i ako se strane ne sporazumeju o nebitnim sastojcima ugovora. Nebitni sastojci ugovora mogu biti prirodni (*naturalia negotii*) i slučajni (*accidentalialia negotii*).¹⁴

¹³ Kostić, D., *Međunarodno privredno pravo*, Fakultet za poslovne studije i pravo Univerziteta „Nikola Tesla“, Beograd, 2013., str. 188., Stanković, M., Stanković, S., *Međunarodno poslovno pravo*, Beograd, 2002., str. 373., Draškić, M., *Međunarodno privredno ugovorno pravo*, Beograd, 1990., str. 143-147., Vukićević, S., Velimirović, M., *Poslovno pravo*, Beograd, 2002., str. 342-343.

¹⁴ Babić, I., *Ugovori građanskog prava*, Javno preduzeće „Službeni glasnik“, Beograd, 2006., str. 27.

Dakle, osim bitnih elemenata ugovor o prodaji sadrži i niz nebitnih elemenata, odnosno činjenica i okolnosti sadržanih u ugovoru kojima se bliže uređuje ostvarivanje uzajamnih prava i obaveza ugovornih strana. Ovde je značajno naglasiti da ugovor postoji i ako nije postignuta saglasnost po pitanju ovih elemenata.

O ostalim sastojcima koji su po svojoj prirodi sporedni, kao što su vreme izvršenja obaveze, mesto isporuke, način plaćanja, prevoz i drugo, strane se mogu, ali i ne moraju dogovoriti. Ako se dogovore o ovim elementima vezuje ih dogovoreno. A ako se ne dogovore primenjivaće se dispozitivne norme Zakona o obligacionim odnosima, dopunske norme iz drugih izvora obligacionog prava i običaji koji vladaju u poslovnom svetu.¹⁵

Ugovor o prodaji je „model – kategorija za sve vrste obligacija”,¹⁶ zato što se uvek nešto prodaje. On se najčešće, radi sigurnosti ugovornih strana, zaključuje u pisanoj formi, a što je veći broj odredbi o pravima i obavezama, veća je i sigurnost. Tako Drakšić¹⁷ predlaže 20. tačaka koje ugovor o prodaji treba da sadrži kako bi se osiguralo potpuno uređivanje uzajamnih obaveza.

Na osnovu navedenog može se zaključiti da su bitni elementi ugovora o prodaji:¹⁸

- predmet (roba) i
- cena.

2.2.1. Predmet

Predmet ugovora o prodaji su stvari ili roba. Naš Zakon o obligacionim odnosima koristi termin “stvar” za označavanje predmeta ugovora o prodaji kao njegovog bitnog elementa, međutim termin “roba” je prihvatljiviji i precizniji kada se u privredno – pravnim poslovima određuje kao predmet ugovora o prodaji, jer ga određuje na nedvosmislen način.

Sadržinska razlika u određivanju pojmovnog značenja stvari u odnosu na robu ogleda se u tome da je pojam robe uži od pojma stvari. “Stvar se određuje kao materijalni deo prirode koji je podložan ljudskoj vlasti”.¹⁹ Pod robom u privrednom pravu se podrazumevaju stvari namenjene tržištu i podobne za tržište.²⁰ Time roba obuhvata samo telesne pokretne stvari, uključujući električnu energiju i slične energije poput gasa, vode, i pare, a isključuje nepokretnosti, hartije od

¹⁵ Spirović-Jovanović, L., *Trgovinsko (privredno) pravo sa osnovama prava*, II deo, Ekonomski fakultet Beograd, 2001., str. 117.

¹⁶ Legardić, R., *Nauka privrednog prava*, II dio, Beograd, 1968., str. 93.

¹⁷ Drakšić, M., *Elementi ugovora o prodaji – njihova sadržina*, Privredno – pravni priručnik, 1984/2.

¹⁸ Kostić, D., *Međunarodno privredno pravo*, Fakultet za poslovne studije i pravo Univerziteta „Nikola Tesla“, Beograd, 2013., str. 189.

¹⁹ Vukićević, S., Velimirović, M., *Poslovno pravo*, Beograd, 2002., str. 83.

²⁰ Kapor, V., Carić, S., *Ugovori robnog prometa*, IDP Naučna knjiga, Beograd, 1990., str. 107.

vrednosti iz razloga što se njihov promet reguliše posebno, kao i stvari koje su predmet ugovora o prodaji, a zabranjene su zakonskim propisima.

S obzirom je karakterno obeležje robe da služi za zadovoljenje čovekovih potreba, te da ima upotrebnu vrednost, može se izvesti i njeno prometno određenje, u smislu njene podobnosti da bude sredstvo prometa odnosno razmene i to, po pravilu, za novac, a izuzetno za drugu robu. S tim u vezi, uslov da bi se neka stvar smatrala robom, jeste da ista o kojoj se zaključuje ugovor o prodaji može biti u prometu, a ukoliko to nije slučaj, ugovor o prodaji je ništav.

Roba, po pravilu, mora biti realno postojeća u trenutku zaključenja ugovora o prodaji, čiji je predmet. Međutim, odredbama Zakona o obligacionim odnosima, kao i u međunarodnom pravu, punovažna je prodaja buduće stvari. To je stvar koja ne postoji u momentu zaključenja ugovora, već se treba izraditi ili proizvesti (član 458, stav 3. ZOO, član 3. stav 1. Konvencije UN o međunarodnoj prodaji robe).

Kako bi se zaključio ugovor o prodaji robe nije dovoljno da postoji samo saglasnost volja ugovornih strana o tome da izvesna roba bude predmet tog ugovora, već je neophodno izvršiti bliže određenje same robe, kao i precizirati njena kvalitativna i kvantitativna svojstva koje treba da sadrži, kako bi se ugovor o prodaji smatrao validnim.

Predmet prodaje može biti individualno ili generički (po rodu) određena stvar.²¹ Individualno određene stvari odnosno roba se izdvajaju od ostalih po nekom posebnom svojstvu čime se razlikuju (individualizuju) u odnosu na druge stvari iste vrste ili roba. Generički, odnosno stvari određene po rodu su one stvari koje se u pravnom prometu označavaju po vrsti, broju, količini. Značaj razlikovanja individualno u odnosu na po rodu određenih stvari se ogleda sa aspekta određivanja predmeta ugovora o prodaji, kao i po pitanju prelaska rizika sa prodavca na kupca u slučaju oštećenja ili propasti stvari.

Kod individualno određene stvari, samim ugovorom o prodaji je izvršeno utvrđivanje koja je stvar (roba) predmet ugovora o prodaji, i s tim u vezi, propast ili oštećenje takve stvari dovodi u pitanje izvršenje samog ugovora. U slučaju prodaje po rodu određene stvari, obaveza prodavca je po pravilu, da izvrši njihovu individualizaciju izdvajanjem određene količine tih stvari iz mase i da ih stavi na raspolaganje kupcu, a propast ili oštećenje stvari ne utiču tada na izvršenje obaveze prodavca, koji je dužan da isporuči u ugovorenoj količini druge stvari iste vrste (roda).

Kada je reč o količini robe kod ugovora o prodaji, to je masa stvari (robe) koju je prodavac dužan isporučiti kupcu. Količina se određuje prema mernim jedinicama, po pravilu unificiranim, može biti precizno određena (po komadu, težini, dužini i sl.), dopušteno je da bude određena na osnovu okolnosti poslovne prakse ili drugih odredbi ugovora da se izvrši njeno određenje, a takođe, dopu-

²¹ Babić, I., *Ugovori građanskog prava*, Javno preduzeće „Službeni glasnik“, Beograd, 2006., str. 28.

šteno je da bude određena aproksimativnim odredbama („od-do”, „približno”, „cirka” i sl.). U poslednjem slučaju se smatra da je obaveza isporuke robe uredno izvršena kupcu od strane prodavca ako je količina isporučene robe u okvirima aproksimativnog određenja.

Kada se govori o kvalitetu robe kod ugovora o prodaji, reč je o skupu svojstava koje roba treba posedovati u trenutku njene isporuke. Određivanje kvaliteta robe ne predstavlja bitan elemenat ugovora. „Ugovor će se smatrati zaključenim iako stranke u ugovoru nisu odredile kvalitet robe, jer Zakon o obligacionim odnosima predviđa kako će se postupiti u takvom slučaju”. Kvalitet robe ne mora biti određen ugovorom, s obzirom da u robnom prometu postoje pravila na osnovu kojih se u takvom slučaju kvalitet može odrediti.²²

Inače, utvrđivanje kvantiteta i kvaliteta robe, kao i njene saobraznosti sa ugovorom o prodaji, vrši se, po pravilu, prilikom isporuke robe, odnosno preuzimanja robe od strane kupca.²³

2.2.2. Cena

Osnovna obaveza kupca je da isplati cenu. Cena je novčani ekvivalent za stvar koju prodavac prodaje kupcu i mora biti izražena u novcu.²⁴ Dakle, cena robe je novčana naknada za kupljenu robu i ukoliko cena nije novčano izražena, već se izražava u jednoj ili više stvari između ugovornih strana, tada nije zaključen ugovor o prodaji, već neimenovan ugovor. Tako na primer, u tom slučaju, prema odredbama člana 552. ZOO, reč je o ugovoru o razmeni, a prema odredbama člana 576. ZOO reč je o ugovoru o zakupu.

Kao što je napomenuto, cena predstavlja bitan sastojak ugovora. Ukoliko je cena ugovorim izričito određena, reč je o određenoj ceni. Ukoliko ugovor sadrži dovoljno podataka pomoću kojih se ona može odrediti, reč je o određivoj ceni. U slučaju da cena nije određena ili određiva, kupac je dužan da plati prodavcu cenu koju je prodavac redovno naplaćivao u vreme zaključenja ugovora, a u nedostatku ove razumnu cenu, kako je određeno članom 462. stav 2. ZOO. Pod razumnim cenom podrazumeva se tekuća cena u vreme zaključenja ugovora, a ukoliko ni ova ne može da se utvrdi, tada će cenu odrediti sud prema okolnostima slučaja.

Odredbom člana 465. ZOO, određivanje cene može biti povereno trećem licu, a ukoliko isto neće ili ne može da je odredi, a ugovarači se ne slože naknadno o određivanju cene niti ugovor raskinu, tada se smatra da je ugovorena razumna cena.

Odredbom člana 464. ZOO definisano je da u situaciji kada kupac i prodavac utvrde tekuću cenu, tada kupac duguje cenu utvrđenu zvaničnom evidencijom

²² Kapor, V., Carić, S., *Ugovori robnog prometa*, IDP Naučna knjiga, Beograd, 1990., str. 108-109.

²³ Kostić, D., *Međunarodno privredno pravo*, Fakultet za poslovne studije i pravo Univerziteta „Nikola Tesla“, Beograd, 2013., str. 192.

²⁴ Marković, L., *Obligaciono pravo*, NIU „Službeni list SRJ“, Beograd, 1997., str. 419.

na tržištu mesta prodavca u vreme kada je trebalo da usledi ispunjenje, a u odsustvu evidencija tekuće cena se određuje na osnovu elemenata pomoću kojih se prema običajima tržišta utvrđuje cena.

Odredbom člana 463. ZOO ukoliko je ugovorena veća cena od propisane, tada kupac duguje samo iznos propisane cene, a ukoliko je isplatio ugovorenu cenu, ima pravo da mu se povrati razlika. U slučaju da je cena niža od propisane, onda je prodavac ovlašćen zahtevati iznos propisane cene. Dakle cena kod ugovora o prodaji mora biti ozbiljna i realna (pravična), u cilju zaštite ravnopravnosti strana i ekvivalentnosti potraživanja (zaštita zakona vrednosti)²⁵.

2.3. Prava i obaveze ugovornih strana

S obzirom da sadržinu svakog ugovora čine prava i obaveze, tako i ugovor o prodaji robe sadrži prava s jedne strane, i obaveza sa druge strane. Pošto su prodavac i kupac učesnici u obligacionom odnosu između kojih se zasniva ugovorni odnos, sa aspekta prava i obaveza ugovornih strana prilikom zaključenja ugovora o prodaji neophodno je osvrnuti se na obaveze i prava prodavca i kupca.

2.3.1. Obaveze prodavca

Osnovne obaveze prodavca, kada je u pitanju ugovor o prodaji su:²⁶

- Predaja stvari (isporuka),
- Garancija da stvar (roba) nema materijalnih nedostataka i
- garancija da stvar (roba) nema pravnih nedostataka.

a) Obaveza predaje odnosno isporuke stvari (robe)

Kada se radi o predaji odnosno isporuci stvari (robe), to pitanje je regulisano Opštim uzansama za promet robe i Zakonom o obligacionim odnosima.

Predaja, prema članu 467. Zakona o obligacionim odnosima, podrazumeva uručenje stvari kupcu ili predaju isprave kojom se stvar može preuzeti. S obzirom na to da su veoma često prodavac i kupac prostorno razdvojeni, na prodavcu je, kako bi izvršio svoju osnovnu obavezu predaje stvari, da preduzme niz radnji. Takođe je obaveza kupca da preduzme niz radnji kako bi predaja bila moguća. U praksi je usvojen izraz isporuka umesto predaje, a u zakonima uručivanje. Kupcu je prodavac dužan isporučiti stvar (robu) u ispravnom stanju zajedno sa njenim

²⁵ Dorđević, Ž., *Problem ekvivalentnosti u obligacionom pravu*, Beograd, 1958., Dorđević, Ž., *Načelo jednake vrednosti davanja prema ZOO*, Anali Pravnog fakulteta, Beograd, 1978/3-4.

²⁶ Vidi: Legardić, R., *Nauka privrednog prava*, II dio, Beograd, 1968., Jankovec, I., *Privredno pravo*, Službeni list SRJ, Beograd, 1996., Antonijević, Z., *Privredno pravo*, Savremena administracija, Beograd, 1976., Goldštajn, A., *Privredno ugovorno pravo*, Zagreb, 1967., Draškić, M., *Zaključivanje ugovora o prodaji*, Beograd, 1986., Slavnić, J., *Privredno pravo*, Beograd, 1984., Vasiljević, M., *Trgovinsko pravo*, Beograd, 1993.

plodovima kao i druge koristi od te stvari. Pri tome, isporuka podrazumeva sve neophodne radnje koje proističu iz ugovora i prirode samog posla kako bi kupac primio stvar odnosno predmet ugovora. Dakle, pored osnovnih obaveza, prodavac i kupac imaju i sporedne obaveze koje moraju ispuniti bilo da su ugovorene ili proizilaze iz prirode samog posla, a koje počivaju na zakonskim odredbama, ugovornim odredbama, uzansama, trgovinskim običajima i načelima poslovnog morala.

Kada se govori o obavezi predaje (isporuke) stvari (robe) značajna su tri pitanja i to: mesto, vreme i način isporuke.

Mesto predaje (isporuke) stvari (robe) nije bitan element ugovora o prodaji, određuju ga ugovorne strane, a ukoliko ga ne odrede sporazumno, onda se primenjuju dispozitivno – dopunske mere.

Ukoliko se nije dogovorilo mesto isporuke (predaje) stvari (robe) između strana, mesto je prebivalište prodavca u momentu zaključenja ugovora, a u nedostatku prebivališta mesto je boravište prodavca. Ukoliko je prodavac zaključio ugovor u vršenju svoje redovne privredne delatnosti, onda je to mesto njegovog sedišta (član 471. ZOO). Ako prodavac ima više poslovnih jedinica onda je to mesto iz kojeg je poslao ponudu odnosno u kome je izvršio prihvatanje ponude. Ako prodavac i kupac imaju sedišta u istom mestu, mesto predaje (isporuke) je skladište prodavca. Ako je sedišta prodavca i kupca različita, predaja (isporuka) se vrši na utovarnoj stranici (železnica), ili na pristaništu prodavca) rečni prevoz ili u luci ukrcanja (pomorski prevoz). Ako su ova mesta udaljena više od 10.000 km od skladišta prodavca, onda je mesto prodaje (isporuke) skladište prodavca. Ako strane ništa ne ugovore, a znaju gde se stvar (roba) nalazi ili gde će biti proizvedena, predaja (isporuka) se vrši u tom mestu (član 471, stav 2., ZOO). Ako je ugovorom predviđen prevoz stvari, stvar se smatra predatom (isporučenom) kada je prodavac uručio prevozniku ili špediteru ugovorenu stvar (robu).

Kada se govori o vremenu isporuke, prodavac je dužan da izvrši predaju (isporuku) u vreme koje je predviđeno ugovorom, a ukoliko to nije slučaj primenjuju se dispozitivno – dopunske norme, jer vreme nije bitan element ugovora, sadržane u Zakonu o obligacionim odnosima, Opštim uzansama za promet robom i pravilima poslovne prakse, odnosno poslovnim običajima.

Vreme predaje podrazumeva rok u kome kupac može zahtevati predaju (isporuku) stvari (robe). Tako, na primer, izrazi “odmah”, “hitno”, “prompt”, “brzo” označavaju 8 dana od dana zaključenja ugovora. Ukoliko nije određen niti je odrediv datum predaje, onda se podrazumeva razuman rok od momenta zaključenja ugovora, a koji zavisi od slučaja do slučaja.

Momenat predaje (isporuke) stvari (robe) je od pravnog značaja iz razloga što predstavlja momenat izvršenja obaveze, kao i momenat prelaska rizika sa prodavca na kupca.

Način predaje (isporuke) stvari (robe) podrazumeva niz neophodnih radnji koje je prodavac izvršava kako bi kupac došao u posed istih. Određuje se dogovorno, odnosno voljom strana, a ukoliko strane nisu odredile ugovorom način

predaje (isporuke), onda se koriste posebni propisi i posebne uzanse. Način isporuke se razlikuje u odnosu na činjenicu da li se radi o generičnoj robi (po rodu određene stvari) ili individualno određenoj stvari ili o tehničkoj robi.

b) *Odgovornost prodavca za materijalne nedostatke stvari*

S obzirom da kod ugovora o prodaji se prodavac obavezuje da preda ugovorenu stvar kupcu, a kupac se obavezuje da prodavcu plati odgovarajuću cenu za istu, između vrednosti stvari i cene mora postojati ekvivalent, a to iz razloga zato što pravila obligacionog ugovornog prava imaju za cilj da štite delovanje zakona vrednosti i da obezbede ravnotežu između primljenog i datog. S tim u vezi prodavac odgovara kupcu za materijalna svojstva stvari, jer on duguje vrednost stvari koja je adekvatna novčanom iznosu te vrednosti tj. ceni. Dakle, stvar ne sme imati materijalne odnosno fizičke nedostatke tj. mane robe.

Prema članu 479. ZOO, postoje četiri slučaja kada postoji materijalni nedostatak stvari: prvi, ako stvar odnosno roba nema potrebna svojstva za njenu upotrebu ili promet; drugi, ako stvar nema potrebna svojstva za naročitu upotrebu za koju je kupac nabavlja, a što je bilo poznato prodavcu ili mu je moralo biti poznato; treći, ako stvar nema svojstva koja su izričito ili prećutno dogovorena ili su zakonom propisana i četvrti slučaj, ako stvar nije saobrazna uzroku ili modelu, na osnovu kojih je ugovor zaključen.

Prema našem zakonodavstvu su predviđeni i nedostaci za koje prodavac neće odgovarati.

U prvom slučaju, prodavac neće odgovarati ukoliko se radi o neznatnom materijalnom nedostatku, koji je neznatan, zanemarljiv.

U drugom slučaju, prodavac neće odgovarati za one nedostatke koji su kupcu bili poznati ili su mu mogli biti poznati, a to se odnosi na nedostatke koji su bili vidljivi ili oni koje bi prosečan kupac kao brižljivo lice mogao opaziti uobičajenim pogledom. Takođe, prema članu 480. ZOO, prodavac će odgovarati ako je izjavio da stvar nema nedostatke, ili ako je tvrdio da stvar ima određena svojstva koja nema zapravo.

U trećem slučaju, ukoliko je stvar prodana na javnoj prinudnoj prodaji prodavac neće odgovarati za nedostatke stvari, a to iz razloga što je prodaja prinudna te zakon vrednosti ne deluje na metamorfozu vrednosti, pa samim tim ne mora postojati ekvivaletnost između primljenog i datog.

U četvrtom slučaju, ako stvar nema potrebna svojstva za redovnu upotrebu ili za promet, ili nema svojstva koja su izričito ili prećutno ugovorena, odnosno propisana, a u času zaključenja ugovora je kupac znao ili je to mogao znati.

U petom slučaju, prema odredbi člana 482. stav 2. ZOO, ukoliko se nedostaci pokažu po proteku 6. meseci od momenta prodaje stvari, prodavac ne odgovara, osim ukoliko je određen duži rok ugovorom.

Dakle, da bi prodavac odgovarao za materijalne nedostatke neophodno je da budu ispunjena dva uslova i to prvi, da je materijalni nedostatak postojao u momentu prelaska rizika sa prodavca na kupca ili da se nedostatak pojavio nakon prelaska rizika kao skrivena mana, i drugi, da je u roku kupac ostvario svoja prava prema prodavcu.

Što se tiče prava kupaca po osnovu odgovornosti prodavca za materijalne nedostatke stvari, kupac ima pravo na opravku stvari, ukoliko to nije moguće onda ima pravo na zamenu. Ukoliko zadrži stvar sa nedostatkom ima pravo na sniženje cene. Ukoliko su navedena prava neostvariva tada ima pravo na raskid ugovora. Posmatrajući navedene slučajeve, može se uočiti da u svima kupac ima pravo na naknadu štete, odnosno ima pravo na dovršetak metamorfoze, odnosno da zahteva izvršenje ugovora, a ako ne uspe u tome, ima pravo na raskid ugovora.

c) *Odgovornost prodavca za pravne nedostatke stvari*

Kada je reč o odgovornosti prodavca za pravne nedostatke stvari, prodavac je dužan da garantuje kupcu da stvar nema pravnih mana, odnosno prodavac odgovara ako na prodatoj stvari postoji pravo trećeg lica, a koje isključuje, umanjuje ili ograničava pravo kupca, a da pritom kupac nije obavešten i nije pristao da uzme stvar sa takvim opterećenjem. Dakle, „prodavac je dužan kupcu da prenese pravo svojine ili prodato pravo tako da mu obezbedi mirno uživanje stvari”.²⁷

2.3.2. Obaveze kupca

Kod ugovora o prodaji postoje dve osnovne obaveze kupca, to su da plati cenu i da preuzme stvar. Pored ove dve osnovne obaveze postoje i niz drugih obaveza koje proističu iz prirode ugovora, važećih propisa, običaja, poslovnog morala.

Kupac je obavezan da isplati za pruzetu stvar cenu, koja predstavlja novčani izraz vrednosti ugovora o prodaji, u mestu i u vreme kako je to ugovorom predviđeno. Ukoliko se strane nisu o tome dogovorile, cena se plaća u vreme i u mestu vršenja isporuke.

Ukoliko ugovorom nije drugačije definisano, troškove pripreme isporuke snosi prodavac, a troškove oko prijema kupac.

Isplata cene se u robnom prometu vrši na osnovu fakture koju prodavac ispostavlja kupcu i cena se može platiti unapred – abonman, istovremeno sa isporukom ili posle isporuke – poček, kredit.

²⁷ Babić, I., *Ugovori građanskog prava*, Javno preduzeće „Službeni glasnik“, Beograd, 2006., str. 37.

Najčešće se plaćanje cene između kupca i prodavca vrši bezgotovinskim putem, odnosno virmanom, a može se vršiti plaćanje i putem akreditiva, gde važe posebna pravila, uz otkup skladišnih dokumenata (skladišnica, konosman i sl.). Ukoliko se plaćanje vrši bezgotovinskim putem, to znači da će se plaćanje vršiti preko kupčeve banke.²⁸

Kada je reč o roku isplate, Opšte uzanse dozvoljavaju rok od 8 dana od momenta prijema robe. Prema odredbi člana 518. ZOO, ukoliko je rok određen izrazom „odmah” ili „prompt”, tada se cena plaća prvog radnog dana po prijemu fakture, odnosno prijema robe ukoliko je roba stigla pre fakture. Ukoliko su isporuke sukcesivne, odnosno uzastopne, cena se plaća za svaku isporuku u času prijema.

Pravni značaj isporuke i prijema robe je u momentu prelaska rizika sa prodavca na kupca. ZOO je odredio da rizik prelazi sa prodavca na kupca momentom predaje stvari, iz čega se zaključuje da naše pravo priznaje pravo svojine ne samo kada je zaključen ugovor o prodaji, već je potrebno i da se izvrši isporuka odnosno preuzimanje stvari. Prema članu 456. ZOO do predaje (isporuke) stvari (robe) rizik slučajne propasti ili oštećenja snosi prodavac, a nakon predaje kupac.

3. Uloga i značaj cene kao bitnog elementa ugovora o prodaji – pravni tretman, ekonomski značaj – dileme i perspektive

Kao što je napomenuto bitni elementi ugovora o prodaji po prirodi posla su, prema tradicionalnom shvatanju, predmet i cena, pri čemu predmet obaveze uvek mora biti određen ili odrediv, dok se taj zahtev u pogledu cene u uporednom pravu ne postavlja svuda. Tako, na primer, u anglosaksonskim pravima strane ugovornice ne moraju u momentu zaključenja ugovora da odrede cenu niti elemente na osnovu kojih će ona moći naknadno da se utvrdi, dok je u francuskom pravu i većem broju kontinentalnih prava to neophodno da bi ugovor bio punovažno zaključen.

Neka prava, koja cenu određuju kao bitni sastojak ugovora o prodaji, predviđaju izuzetak u tom pogledu kada su u pitanju trgovačke prodaje²⁹ pa se u tim

²⁸ Sudska praksa: „Isplata duga izvršena posredstvom banke, ili druge organizacije kod koje se vodi račun poverioca može se dokazivati samo izvodom organizacije preko koje je izvršeno plaćanje, a ne i analitičkom karticom dužnika“ (Presuda VPS Pž. 1300/99 od 18.3.1999., objavljena u *Biltenu* broj 2/99 VPS, str. 44.)

²⁹ Trgovačke prodaje karakterišu i druge specifičnosti, na primer: od strana ugovornica očekuje se pojačan stepen pažnje prilikom izvršenja ugovora; rokovi za prigovore na mane isporučene stvari kao i rokovi za zastarelost potraživanja su obično kraći zbog potrebe za brzinom odvijanja trgovinskog prometa i pravnom sigurnošću; zaključenje ugovora se često nudi putem opšte ponude učinjene neodređenom broju lica, itd. Pored toga, sporovi koji proizađu iz trgovačkih ugovora o prodaji raspravljaju se pred specijalizovanim, trgovinskim sudovima i na te prodaje se primenjuju i posebni izvori prava.

slučajevima ugovor može zaključiti i bez naznačenja cene jer će se ona odrediti u skladu sa dispozitivnim zakonskim odredbama.³⁰ Razlikovanje ugovora o prodaji na građanske i trgovačke se, uobičajeno, vrši primenom dva kriterijuma: subjektivnog ili objektivnog.³¹

U rimskom pravu prodavac je zadržava pravo svojine na stvari sve dok roba ne bi bila isporučena kupcu. U rimskom pravu kupovina i prodaja odvijale su se putem dva jednostrana obećanja, odnosno dva odvojena sporazuma: prodavac se obavezuje da prenese svojinu na kupca, dok se kupac obavezuje da za to plati cenu. Neispunjenje bilo koje od ovih obaveza nije uticalo na obavezu druge strane.

Ugovor o prodaji sam po sebi, dakle, ne proizvodi stvarnopravno dejstvo, već će pravo svojine na robu biti preneto na kupca tek po njenoj isporuci.³²

Ovo pitanje veoma je aktuelno baš kod ugovora o međunarodnoj prodaji robe zbog postojanja zaštitnih, imperativnih propisa o uvozu i izvozu robe kojima države štite svoje nacionalne ekonomije³³ (na primer, carinski i devizni zakoni kao i drugi propisi koji imperativnim normama neposredno ili posredno

³⁰ Ovo rešenje predviđa, na primer, domaće pravo (član 462. stav 2. Zakona o obligacionim odnosima), a sreće se i u pravima Engleske (član 8(2) Sale of Goods Act), SAD (§2-305 Jednoobraznog trgovačkog zakonika), Švedske (član 5. Zakona o trgovini i razmeni dobara iz 1905) itd.

³¹ Tako se trgovačkim smatra svaki posao koji odgovara objektivnim zakonskim zahtevima za takvu kvalifikaciju, bez obzira da namenjeni sticanju dobiti, ili pravni poslovi koji su trgovački po svojoj formi, kao na primer menica. S druge strane li ga je preduzelo lice koje ima status trgovca ili ne. To mogu biti pravni poslovi koji su trgovački po svojoj prirodi zato što su, subjektivni kriterijum kvalifikovanja jednog pravnog posla trgovačkim stavlja akcenat na subjekte koji taj posao zaključuju. Tako se trgovačkim smatraju prvenstveno lica poslovi koje zaključuju koja obavljaju trgovačku delatnost. Ova koncepcija prihvaćena je, na primer, u nemačkom pravu u kome §343-344 Trgovačkog zakonika (HGB) predviđaju da se trgovačkim smatraju «svi poslovi koje zaključi trgovac za potrebe svoje trgovine». *von Ziegler, Jette H. Ronoe, Charles Debattista i Odile Plébat-Kerrault*, Kluwer Law International i International Chamber of Commerce, Hag, 1999, str. 161.

³² „Prema sistemu BGB-a ugovor o prodaji je čisti obligacioni ugovor (*Schulvertrag*) koji samo stvara na teret ugovornih strana uzajamne obaveze – na teret prodavca obavezu predaje stvari i prenošenja svojine i na teret kupca obavezu plaćanja cene...Ove promene će se ostvariti tek kroz jedan translativni dispozicioni sporazum (*Verfeugungseschaert*) – jedan posebni od osnovnog posla (kupoprodaje) nezavisni tj. apstraktni stvarno-pravni (*dinglicher*) ugovor kojim se ugovorne strane saglašavaju da se pravo svojine prenese sa prodavca na kupca (tzv. *Ueberinigungsakt*) i jedan materijalni akt izvršenja kojim se sa prodavca na kupca prenosi državina. ... Prema tome, u nemačkom pravu, ugovorom o kupoprodaji se samo stvara jedan uzajamni dugovinski odnos koji je usmeren, s jedne strane na pribavljanje stvari, a s druge naplaćanje cene; raspolaganje je jedan samostalni akt, novi pravni posao.“ Krulj, V, op.cit, str. 58.

³³ O pojavi neoprotekcionizma, njegovim razlozima i procesu trgovinske liberalizacije, videti, sa upućivanjem: Dašić, D, *Principi internacionalne ekonomije*, Beograd, 2007, str. 116-117 i 131-143.

regulišu pitanja robne razmene sa inostranstvom), a koji uređuju taj ugovor i javnopravnog su karaktera.

U uporednom pravu, u radu smo pokazali da osnovne obaveze prodavca, koji je nosilac karakteristične prestacije u ovom ugovoru, u bitnoj meri zavise od toga da li se ugovoru priznaje stvarnopravno ili obligacionopravno dejstvo, pa je za njegovo definisanje od suštinske važnosti opredeljenje za neki od pomenutih koncepta o dejstvu ovog ugovora. Polazeći od stvarnopravnog dejstva ugovora o prodaji, osnovna obaveza prodavca je da izvrši predaju stvari kupcu s obzirom da je svojina prenet na njega već samim zaključenjem ugovora. S druge strane, koncept o obligacionopravnom dejstvu ugovora o prodaji podrazumeva da je na osnovu njega nastala obaveza prodavca da prenese svojinu na stvari na kupca, što će on učiniti odgovarajućim radnjama koje podrazumevaju predaju stvari. U oba slučaja obaveza kupca da plati cenu se podrazumeva.

Shodno izloženom, ugovor o prodaji se u uporednom pravu određuje na različite načine, bilo kao ugovor kojim se jedna ugovorna strana, prodavac, obavezuje da drugoj ugovornoj strani, kupcu, preda stvar koja je predmet ugovora, a ovaj se obavezuje da za to plati odgovarajuću cenu, ili kao ugovor u kome prodavac ima obavezu da kupcu prenese svojinu na stvari i izvrši njenu predaju, dok ovaj za to ima da plati cenu.

Imajući u vidu izloženo, može se zaključiti da cena ima različiti tretman u zavisnosti od zemlje u kojoj se primenjuje kao i od pravnih gledišta. S toga je neminovna saradnja i interdisciplinarnost više pravnih disciplina obzirom da se cena u ovom kontekstu ima različite tretmane u poslovnom pravu, obligacionom pravu, građanskom pravu, uporednom pravu, stvarno-pravnom pravu, međunarodno privatnom pravu, međunarodnom javnom pravu, sudskom pravu, međunarodnim konvencijama, sporazumima, uzansama... Ovo pre svega predstavlja aktuelno pitanje u savremenim uslovima poslovanja, pre svega u međunarodnoj prodaji gde se smatra da cena nije bitan element ugovora jer se ona podrazumeva *per se*. Ovo otvara brojna pitanja imajući u vidu značaj cene i valute u kojoj je ugovor zaključen, naročito ako se imaju u vidu brojne valutne manipulacije, varijabilnost u deviznim klauzulama, drugi instrumenti plaćanja (menica, ček, virtuelne valute...). Naime, prihvatajući međunarodne standarde usled otvorenosti tržišta, determinacija cene predstavlja izazov pred kojim stoji svaka zemlja, naročito male nerazvijene zemlje u kojima su devizni kursevi apresirani te izvoznici dobijaju znatno manje novca od realne vrednosti što vodi do destimulacije domaće proizvodnje i posledično rasta nacionalne ekonomije, naravno, posmatrano na dugi rok.

U Republici Srbiji, pomenuto dejstvo deviznih kurseva, takođe ima znatan uticaj i kod domicilnih ugovora koji se ugovaraju u stranoj valuti a plaćaju u RSD po kursu NBS. U tom slučaju, prodavac opet realno dobija manje novca od realnog te mu opada platežna moć i likvidnost. Ovde ne treba izostaviti i neke zakonske regulative i metodologije formiranja cena u zavisnosti od korpe valuta, inflacije, jedinstvene cene za pojedine proizvode jer to može dovesti do mani-

pulacije istom, „dogovorne ekonomije”, stvaranja kartela prilikom udruživanja, spajanja i pripajanja domaćih privrednih društava... Sve ovo nameće brojne probleme i izazove koji stoje ne samo pred pravnom naukom, već i ekonomskim i društvenim poretkom. Ovde se mogu voditi brojne reperkusije jer su pitanju odnosi razmene zasnovani na konstelaciji društvenih snaga.

Sa ekonomske tačke gledišta cena ima značajnu i neprikosnovenu ulogu u privrednom životu preduzeća i kao kupca i kao prodavaca jer zavisi od njene realne vrednosti novčane jedinice, kao i građana kao kupca koji u zavisnosti od domicilne vrednosti novčane jedinice i njene „jačine” može narušiti načelo pravičnosti, načelo jednake vrednosti davanja³⁴ i njegovu kupovnu moć što svakako nije vezano sa dogmom o društvenom i ekonomskom blagostanju.

Povezujući pravne i ekonomske postulate vezane za značaj cene u privrednom i društvenom životu i poslovnom pravu stiže se utisak o neophodnosti promene postojeće paradigme cene kao bitnog elementa ugovora i njene određenosti, stoje brojni izazovi u cilju interdisciplinarnosti i saradnje brojnih naučnih disciplina, sistemskog i sveobuhvatnog pristupa ovom problemu, uspostavljanju pravičnog i pravednog infrastrukturnog sistema svih učesnika u ovoj oblasti, što nije ni malo lak zadatak, kao i perspektive u domenu poslovanja preduzeća u budućnosti.

4. Zaključak

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 prodaji detaljno i produbljeno obrade prema sadašnjem stanju i pravne nauke, i pravne prakse i zakonodavstva. A sve to bi imalo da bude od velike koristi za našu svakodnevnu privrednu i pravnu praksu i na unutrašnjem i na međunarodnom pravu.

Upravo prihvatanjem međunarodnih standarda, konvencija, uzansi i drugih međunarodnih normi i domaćih kolizionih normi oko tumačenja i razgraničavanja bitnih elementa ugovora o prodaji iziskuje neminovnost saradnje i interdisciplinarnosti više pravnih disciplina, naročito kada je u pitanju cena, obzirom da se cena u ovom kontekstu ima različite tretmane u poslovnom pravu,

³⁴ Zakon o obligacionim odnosima, (“Sl. list SFRJ”, br. 29/78, 39/85, 45/89 - odluka USJ i 57/89, “Sl. list SRJ”, br. 31/93, “Sl. list SCG”, br. 1/2003 - Ustavna povelja i “Sl. glasnik RS”, br. 18/2020), čl.15. st.1.

obligacionom pravu, građanskom pravu, uporednom pravu, stvarno-pravnom pravu, međunarodno privatnom pravu, međunarodnom javnom pravu, sudskom pravu, međunarodnim konvencijama, sporazumima, uzansama... Ovo pre svega predstavlja aktuelno pitanje u savremenim uslovima poslovanja, pre svega u međunarodnoj prodaji gde se smatra da cena nije bitan element ugovora jer se ona podrazumeva *per se*.

Sve ovo nameće brojne probleme i izazove koji stoje ne samo pred pravnom naukom, već i ekonomskim i društvenim poretkom. Ovde se mogu voditi brojne reperkusije jer su pitanju odnosi razmene zasnovani na konstelaciji društvenih snaga i odnosa. Povezujući pravne i ekonomske postulate vezane za značaj cene u privrednom i društvenom životu i poslovnom pravu stiže se utisak o neophodnosti promene postojeće paradigme cene kao bitnog elementa ugovora i njene određenosti, stoje brojni izazovi u cilju interdisciplinarnosti i saradnje brojnih naučnih disciplina, sistemskog i sveobuhvatnog pristupa ovom problemu, uspostavljanju pravičnog i pravednog infrastrukturnog sistema svih učesnika u ovoj oblasti, što nije ni malo lak zadatak, kao i perspektive u domenu poslovanja preduzeća u budnosti.

Literatura

- Antonijević, Z., *Privredno pravo*, Savremena administracija, Beograd, 1976.
- Babić, I., *Ugovori građanskog prava*, Javno preduzeće „Službeni glasnik“, Beograd, 2006
- Blagojević, B., *Građansko – pravni obligacioni ugovori*, Naučna knjiga, Beograd, 1952
- Blagojević, B., *Građansko – pravni obligacioni ugovori*, Naučna knjiga, Beograd, 1952
- Boulton, H., *The making of business contract*, Sweet – Maxwell, London, 1972
- Draškić, M., *Zaključivanje ugovora o prodaji*, Beograd, 1986
- Draškić, M., *Međunarodno privredno ugovorno pravo*, Beograd, 1990.
- Drakšić, M., *Elementi ugovora o prodaji – njihova sadržina*, Privredno – pravni priručnik, 1984/2
- Dašić, D, *Principi internacionalne ekonomije*, Beograd, 2007 Dašić, D, *Principi internacionalne ekonomije*, Beograd, 2007
- Đorđević, Ž., *Problem ekvivalentnosti u obligacionom pravu*, Beograd, 1958.
- Đorđević, Ž., *Načelo jednake vrednosti davanja prema ZOO*, Anali Pravnog fakulteta, Beograd, 1978/3-4.
- Goldštajn, A., *Pravo međunarodne kupoprodaje I i II*, Zagreb, 1963. i 1965,
- Jankovec, I., *Privredno pravo*, Službeni list SRJ, Beograd, 1996
- Kapor, V., *Ugovor o kupovini i prodaji robe prema Opštim uzansama za promet robom*, Beograd, 1960.

- Kapor, V., Carić, S., *Ugovori robnog prometa*, IDP Naučna knjiga, Beograd, 1990.
- Krulj, V., *Dejstva ugovora o kupoprodaji – svojina, predaja, rizik, cena*, Institut za uporedno pravo, Beograd, 1972.
- Kostić, D., *Međunarodno privredno pravo*, Fakultet za poslovne studije i pravo Univerziteta „Nikola Tesla“, Beograd, 2013
- Legardić, R., *Nauka privrednog prava*, II dio, Beograd, 1968.
- Marković, L., *Obligaciono pravo*, NIU „Službeni list SRJ“, Beograd, 1997.
- Perić, Ž., *Ugovori o prodaji i kupovini*, Beograd, 1920.
- Perić, Ž., *O ugovoru o prodaji i kupovini*, NIU „Službeni list SFRJ“, Beograd, 1986.
- Perović, S., *Obligaciono pravo*, Beograd, 1973.
- Stanković, M., Stanković, S., *Međunarodno poslovno pravo*, Beograd, 2002.
- Spirović-Jovanović, L., *Trgovinsko (privredno) pravo sa osnovama prava*, II deo, Ekonomski fakultet Beograd, 2001.,
- Slavnić, J., *Privredno pravo*, Beograd, 1984., Vasiljević, M., *Trgovinsko pravo*, Beograd, 1993
- von Ziegler, Jette H. Ronoe, Charles Debattista i Odile Plégat-Kerrault, Kluwer Law International i International Chamber of Commerce, Hag, 1999
- Vasiljević, M., *Privredno pravo*, Savremena administracija, Beograd, 1995.
- Velimirović, M., *Ugovori u privredi*, Poslovna politika, Beograd, 1994..
- Vukićević, S., Velimirović, M., *Poslovno pravo*, Beograd, 2002.
- Zakon o obligacionim odnosima, (“Sl. list SFRJ”, br. 29/78, 39/85, 45/89 - odluka USJ i 57/89, “Sl. list SRJ”, br. 31/93, “Sl. list SCG”, br. 1/2003 - Ustavna povelja i “Sl. glasnik RS”, br. 18/2020)
- Sudska praksa : „Isplata duga izvršena posredstvom banke, ili druge organizacije kod koje se vodi račun poverioca može se dokazivati samo izvodom organizacije preko koje je izvršeno plaćanje, a ne i analitičkom karticom dužnika“ (Presuda VPS Pž. 1300/99 od 18.3.1999., objavljena u *Biltenu* broj 2/99 VPS, str. 44.)

SALE CONTRACT WITH SPECIAL REFERENCE TO THE IMPORTANCE OF PRICE TREATMENT: LEGAL AND ECONOMIC REVIEWS, DILEMMAS AND PERSPECTIVES

Summary: *In modern business conditions, due to the process of globalization, deregulation and liberalization, sales have reached enormous proportions in the world. It is for these reasons that sales contracts in international trade are of great importance today. Also, the development of industry and economy, as well as the development of multinational and transnational companies, has led to a huge expansion of the range of goods that become the subject of economic trade and thus contracting, since the sales contract has economic and legal effects, but also different conflict norms, dilemmas and treatments. Given the increase in prices in all business segments and the fact that foreign trade has reached enormous proportions in the world, sales contracts in international trade are of great importance today. Also, the development of industry and economy as well as the development of multinational and transnational companies has led to a huge expansion of the range of goods that become the subject of economic transactions. treatment of items and prices, different points of view.*

Keywords: *sales contract, legal and economic aspects, price, reviews, dilemmas.*