

Trgovinsko zastupanje

- **TRGOVINSKO ZASTUPNIŠTVO**
- **I - POJAM I ZAKLJUČIVANJE UGOVORA O TRGOVINSKOM ZASTUPANJU**
- **1. Pojam ugovora**
- U ekonomskom smislu posao trgovinskog zastupanja sastoji se u tome što specijalizovani subjekt, trgovinski zastupnik, trajno djelujući u interesu svoga nalogodavca, komitenta, istražuje tržište i nastoji obezbijediti poslovne partnere koji će sa komitentom zaključivati ugovore. Ukoliko ima ovlaštenje komitenta, trgovinski zastupnik može i sam zaključivati ugovore u ime i za račun komitenta. Suštinu trgovinskog zastupstva, dakle, predstavlja trajno posredovanje za jednog nalogodavca. Radnje zastupnika određuju se: ugovorom, dispozitivnim propisima, opštim uslovima poslovanja koje donose sami zastupnici ili njihove asocijacije, te uzansama i poslovnim običajima.
- Postoji veliki broj razlika između trgovinskog zastupanja i srodnih poslova pružanja usluga u prometu robe. Trgovinsko zastupstvo se od posredništva razlikuje u dva bitna momenta: trajnosti djelovanja i mogućnosti da se punomoćstvo uključi u poslovni odnos kao njegov integralni dio. Za razliku od komisiona, trgovinsko zastupstvo može postojati i bez davanja izjava volje za komitenta. No, ukoliko su i one uključene u nalog zastupnika, onda ih zastupnik daje u ime i za račun komitenta. Komisionar izjave volje, međutim, uvijek čini u svoje ime, a za račun komitenta. Iste razlike postoje i u odnosu na špediciju.

- Trgovinsko zastupništvo kao samostalan posao ima svoje korijene u anglosaksonskom institutu “agency”. Otuda se ovaj posao često naziva i “agencijom” ili “agenturom”. U kontinentalnim sistemima se dugo vremena ovaj posao obavljao u pravnom režimu naloga i punomoćstva. Sredinom pedesetih godina ovog vijeka ulazi i u zakonodavstva velikih kontinentalnih sistema (Njemačka 1953, Francuska 1958). U bivšoj SFRJ trgovinsko zastupstvo je najprije bilo uređivano u propisima o domaćoj i vanjskoj trgovini. Materijalnopravnu regulativu ugovora o trgovinskom zastupanju donosi Zakon o obligacionim odnosima 1978. godine.
- Istorijsko nasljeđe određuje stanje izvora prava u Bosni i Hercegovini. Vanjskotrgovinski režim trgovinskog zastupstva sadržan je u Zakonu o vanjskotrgovinskom poslovanju i Uredbi o zastupanju stranih lica u Republici Bosni i Hercegovini. Zakon o trgovini svrstava trgovinsko zastupanje u poslove trgovinskih usluga. Definicija u članu 14 ima komercijalni, a ne pravnikarakter: “Uslugama zastupanja smatra se naročito obavljanje trgovinskih usluga u ime i za račun trgovca, kao i obavljanje servisne službe i drugih tehničkih usluga u vezi s održavanjem i opravkom proizvoda”. Ovakvo rješenje dozvoljava da se u daljim izlaganjima zadržimo samo na Zakonu o obligacionim odnosima.

- Ugovor o trgovinskom zastupanju definisan je u članu 790. Zakona o obligacionim odnosima. Prema njemu, “ugovorom o trgovinskom zastupanju obavezuje se zastupnik da se stalno stara da treća lica zaključuju ugovore sa njegovim nalogodavcem, i da u tom smislu posreduje između njih i nalogodavca, a ovaj se obavezuje da mu za svaki zaključeni ugovor isplati određenu naknadu (proviziju)”. Na ovaj ugovor se primjenjuju najprije odredbe članova 790 - 812 ZOO. Pošto trgovinsko zastupanje spada u ugovore o nalogu i sadrži elemente punomoćstva, kao supsidijarni izvori mogu se primijeniti i članovi 749 - 770, odnosno 84 - 98.
- Karakteristike ovog ugovora su:
 - a) trajno djelovanje za komitenta,
 - b) preduzimanje pravnih i faktičkih radnji,
 - c) djelovanje u tuđe ime i za tuđi račun, tj. u interesu komitenta,
 - d) formalnost,
 - e) komutativnost,
 - f) u principu se preuzima samo obaveza rada, ne i rezultata,
 - g) relativna samostalnost agenta u djelovanju; on nije službenik nalogodavca,
 - h) postojanje posebnog odnosa povjerenja - fiduciae, što od ugovora čini posao intuitu personae.

- **2. Zaključivanje ugovora**

- Za razliku od ugovora o komisionu i posredovanju, ugovor o trgovinskom zastupanju je, po samome zakonu, formalan. On važi samo onda kada je “sklopljen u pismenoj formi” (član 791 ZOO). Za način na koji će ova forma biti ostvarena, važe opšta pravila obligacionog prava. Razlog za ovakvo rješenje leži u činjenici da se ugovorom o trgovinskom zastupanju stvara trajan poslovni i obligacioni odnos čije je najvažnije elemente potrebno unaprijed i na siguran način utvrditi.
- Okvirni karakter ugovora o trgovinskom zastupanju ne važi i za pojedinačne poslove koji se na osnovu njega i u granicama, koje su unaprijed određene, zasnivaju. Zbog toga se pojedinačni poslovi između agenta i njegovog komitenta mogu sklapati bilo putem naloga, bilo konkludentnim radnjama. Ako je pojedinačni nalog u skladu sa ugovorom o trgovinskom zastupanju, i šutnja agenta može se smatrati prihvatom.

- **II - BITNI ELEMENTI**

- **1. Ličnost trgovinskog zastupnika**

- Ličnost trgovinskog zastupnika, kao nalogoprimca je bitan element ugovora. Pored člana 753. ZOO, na ovakav stav upućuje karakter odnosa u koje stranke stupaju. Poslovima trgovinskog zastupnika bave se, uglavnom, trgovinska zastupništva (trgovinske agencije, agenture), dok se tim poslovima kao sporednom privrednom djelatnošću mogu baviti, kako posrednički biro, tako i druge privredne organizacije. Trgovinska zastupništva se mogu baviti kao sporednom privrednom djelatnošću trgovinskim posredovanjem i davanjem obavještenja o stanju na tržištu. Prema tome, po kriteriju djelatnosti ne postoji bitna razlika između posredničkih preduzeća i posredničkih biroa i trgovinskih agencija. I jedni i drugi mogu se baviti istim poslovima.
- Zastupništvo treba razlikovati od trgovinskog predstavništva, mada je sadržina poslovanja gotovo ista. Trgovinsko predstavništvo je organizaciona poslovna jedinica preduzeća, dok se zastupničkim poslovima bave samostalne privredne organizacije, najčešće agencije. Razlika je i u tome što zastupnik, ako drži robu zastupanog, čini to u režimu konsignacije, dok je roba koja se nalazi u predstavništvu roba preduzeća o čijoj se organizacionoj jedinici radi.

- **2. Predmet ugovora**

- Karakteristična činidba kao bitan element ugovora, je složena. Predmet ugovora se sastoji iz dvije osnovne komponente; iz trajnog nastojanja trgovinskog zastupnika da promovira interese svoga nalogodavca sa ciljem učestalog sklapanja ugovora, i iz njegovog stalnog posredovanja za komitenta. Predmet ugovora su dakle, faktičke, a ne pravne radnje. To znači da ugovor o trgovinskom zastupanju može postojati i bez davanja izjava volje u ime i za račun nalogodavca. Neke faktičke radnje trgovinski zastupnik vrši u svoje ime i za svoj račun. One ne moraju da dovedu do zaključivanja ugovora, niti do njegovog izvršavanja. Stoga, trgovinski zastupnik preuzima obavezu rada, a ne rezultata. Pravni režim obaveze na isplatu provizije, sadržan u Zakonu o obligacionim odnosima, ne utiče na izloženo rješenje.
- Ovlaštenje na zastupanje komitenta može, ali ne mora, biti predmet ugovora. Iako je punomoćstvo u poslovnoj praksi uobičajeno, ono ulazi u predmet posla samo na osnovu posebnog i izričitog sporazuma stranaka. Ono može biti dato kao posebno ili kao generalno ovlaštenje (član 792). Generalna punomoć se, najčešće, uključuje u sam ugovor o trgovinskom zastupanju, dok se specijalna daje odvojeno. Do sada izložena rješenja odnose se na dvije situacije: zaključivanja ugovora i primanja ispunjenja ugovora (član 793 ZOO).

- Tehnologija poslovanja zahtijevala je, međutim, da se i u samom Zakonu predvide neke situacije u kojima je agent ovlašten na vršenje pravnih radnji, davanje izjava volje koje obavezuju nalogodavca. I bez posebnog davanja ovlaštenja, trgovinski zastupnik mora prihvatiti izjave trećih lica sa kojima je komitent sklopio ugovor djelovanjem zastupnika, ukoliko se one tiču nedostataka predmeta ugovora ili drugih momenata koji su relevantni za ostvarivanje ili očuvanje prava trećih lica prema komitentu (član 794 ZOO). I obrnuto, kada to zahtijevaju interesi nalogodavca, zastupnik je ovlašten da i bez posebne punomoći daje izjave potrebne za očuvanje ili osiguranje nalogodavčevih prava (član 795 i 796 ZOO).

- **3. Cijena**

- Cijena poslova iz ugovora o trgovinskom zastupanju se sastoji iz naknade (provizije) i troškova. Pri tome je pravni režim troškova dvostruk.
- Cijena se, najprije, određuje ugovorom. U okvirnom i formalnom ugovoru o trgovinskom zastupanju mogu biti date pojedinačne cijene ili elementi za njihovo utvrđivanje. Najčešće, to je određeni procenat od vrijednosti posla. Ovi kriteriji se definišu bilo kao nepromjenjivi, bilo kao osnova koja se može korigovati shodno uslovima konkretnog naloga. Ugovorom može i tarifa agenta biti prihvaćena kao mjerodavan izvor za visinu cijene, proviziju. Ako se provizija ne može utvrditi na osnovu ugovora ili tarifa, “zastupnik ima pravo na uobičajenu naknadu” (član 806 ZOO). Poslovni običaj se određuje u sjedištu zastupnika, u vrijeme davanja konkretnog naloga za izvršenje posla. Posebna naknada pripada zastupniku za naplatu komitentovih potraživanja (član 807 ZOO).
- Kao u ugovoru o komisionu i ovdje je moguća sudska intervencija u pogledu visine provizije. Sud će, na zahtjev nalogodavca, sniziti proviziju na pravičan iznos kada utvrdi da je ona “nerazmjerno velika prema učinjenoj usluzi” (član 806 ZOO). Agent nema pravo na istu vrstu zahtjeva kada je provizija nesrazmjerno malena u odnosu na učinjenu uslugu.
- Redovni, fiksni troškovi zastupnika uračunati su u proviziju. Njihovu posebnu naknadu može zastupnik zahtijevati samo kada je to izričito ugovorio. Posebni troškovi učinjeni na nalog ili u interesu nalogodavca odvojeno se namiruju u stvarnim iznosima (član 808 ZOO).

- **III - OBAVEZE I PRAVA STRANAKA**
- **1. Obaveze agencije**
- **1.1. Iznalaženje saugovarača**
- Glavna je obaveza agencije da se stara da se poslovanje njenog nalogodavca proširi, da istražuje i obrađuje tržište i da što više zainteresuje potencijalne poslovne partnere za djelatnost svoga nalogodavca, kako bi s njim stupili u ugovorne odnose. U tom cilju agencija stalno posreduje između organizacija i svoga nalogodavca da dođe do zaključenja ugovora među njima.
- Ovlašćenje, ni generalno ni posebno, za zaključenje ugovora u ime i za račun nalogodavca ne uključuje ni pravo, ni obavezu zastupnika da zahtijeva od druge strane ispunjenje ugovora, kao ni primanje ispunjenja. Ali ga nalogodavac može ovlastiti i na ove radnje (član 793 ZOO).

- **1.2. Učestvovanje u sklapanju poslova**
- Funkcija agencije se ne završava iznalaženjem eventualnog saugovarača nalogodavca. Agent je dužan da po uputstvima nalogodavca učestvuje pri zaključenju posla zastupajući interese nalogodavca i da nastoji da se sklopi povoljan ugovor. Kad je ugovoreno i da sklapa ugovore, odnosno, kad ima generalno ovlašćenje, onda je zastupnikova obaveza da ugovor sklopi za nalogodavca kao dobar stručnjak (član 798 ZOO).

- **1.3. Davanje obavještenja**
- Agent je dužan davati nalogodavcu obavještenja o stanju na tržištu, naročito o situaciji na tržištu robe i usluga za čiji se plasman stara. Posebno je dužan obavještavati o prilikama i stanju koji su od značaja za konkretni posao, koji mu je povjeren (član 797 ZOO).

- **1.4. Vođenje knjige ugovora**

- I zastupnik je, kao i posrednik, dužan da vodi knjigu u koju, po redu sklapanja poslova, upisuje ugovore koje je zaključio u ime nalogodavca sa podacima o njihovoj sadržini. Kad ugovor zaključi, sastavlja o tome zaključnicu, koju potpisuje i podnosi na potpis drugoj ugovornoj strani. Po jedan primjerak dobijaju nalogodavac i druga strana, a jedan ostaje agenciji. Pravni značaj i knjige ugovora i zaključnice je u tome što mogu poslužiti kao dokaz o sklopljenim ugovorima. Zaključnica nije ni ugovor ni potvrda o zaključenom ugovoru. Stoga, na punovažnost ugovora nema uticaja njeno potpisivanje. I ako bi saugovarač odbio da potpiše zaključnicu, ugovor važi.
- Zastupnik takođe vodi i posrednički dnevnik za poslove u kojima samo posreduje. Tada izdaje i izvode iz dnevnika (posrednički list).

- **1.5. Staranje o interesima nalogodavca**
- U svim poslovima koje preduzima za nalogodavca dužan je da nastoji da se ostvari rezultat što je moguće povoljniji za nalogodavca, da posao obavlja brižljivo, sa pažnjom dobrog stručnjaka. Kada mu je nalogodavac naredio kako će postupati, zastupnik je obavezan da se drži naloga i uputstava, ali uvijek vodeći računa o interesima nalogodavca. Ako smatra da su prilike na tržištu takve da bi postupanje po uputstvima išlo protiv nalogodavčevih interesa, dužan je da na to skrene pažnju nalogodavcu.
- U cilju zaštite interesa nalogodavca, agencija može zahtijevati preduzimanje potrebnih mjera obezbjeđenja. Ovo ovlaštenje je zasnovano na Zakonu, pa se ne mora posebno ugovarati (član 796 ZOO).

- **1.6. Primanje izjava od saugovarača**
- Druga strana može izjave koje se tiču nedostataka predmeta ugovora, kao i druge izjave u vezi s tim ugovorom, umjesto saugovaraču, činiti agenciji. Takve izjave, koje se tiču ugovora zaključenog posredstvom agencije ili ugovora koji je zaključila agencija za nalogodavca, punovažne su. Njima je saugovarač sačuvao prava iz ugovora koja bi bila vezana za te izjave. Agencija je obavezna da primi te izjave i da postupi kako je propisano ili ugovorom predviđeno.

- **1.7. Poslovna tajna**

- Sve što bude saznao u vezi s poslom koji mu je povjerio nalogodavac agent mora čuvati kao poslovnu tajnu. Agencija naročito odgovara ako ma kakve podatke do kojih je došla radeći na povjerenom joj poslu otkrije trećem licu. Trgovinski zastupnik ne smije podatke koje je saznao u toku ugovora ni sam koristiti. Ova zabrana važi i poslije prestanka ugovora o trgovinskom zastupanju. Ona ima trajan karakter (član 799 ZOO).

- **1.8. Vraćanje stvari primljenih od komitenta**
- Ugovorom o trgovinskom zastupanju nastaje trajan i složen odnos između agenta i nalogodavca. Da bi trgovinski zastupnik mogao uspješno da promoviše interese svog partnera, neophodno je da mu ovaj dostavi niz stvari potrebnih za navedenu svrhu. To mogu biti uzorci, alati za servisiranje, tehnička uputstva, reklamni materijal, kancelarijska oprema i slično. Po prestanku ugovora, agent mora sve primljene stvari vratiti u stanju u kome se one nalaze (član 800 ZOO). Rok u kome to valja učiniti nije preciziran, pa ga treba utvrđivati prema prirodi stvari i okolnostima posla.

- **1.9. Polaganje računa**
- Obaveza polaganja računa zasnovana je na opštim pravilima ugovora o nalogu (član 754 ZOO) i na prirodi posla. Ona postoji kako za konkretan nalog, tako i za ugovor u cjelini. Razlikuje se samo vrijeme u kome se dužnost polaganja računa mora izvršiti: po završetku konkretnog posla, periodično ili nakon prestanka ugovora u cjelini. U svakom slučaju, račun se mora položiti bez odugovlačenja. Nalogodavac je gospodar posla. Zbog toga on može zahtijevati da mu trgovinski zastupnik podnese izvještaj i položi račun i prije završetka poslova po konkretnom nalogu, odnosno uvijek u toku trajanja ugovora (član 755).

- **1.10. Trpljenje odbijanja posla**
- Pošto agencija radi za račun nalogodavca, jasno je da nalogodavac može pripremljeni posao sa trećim licem prihvatiti ili odbiti. Nalogodavac je, međutim, dužan da o svojoj odluci bez odlaganja obavijesti trgovinskog zastupnika. Odbijanjem prihvatanja pripremljenog posla od strane nalogodavca može trećim licima biti prouzrokovana šteta. Obaveza njene naknade pada na nalogodavca. Pretpostavka za to je da je agent djelovao dužnom pažnjom i da je treće lice bilo savjesno.

- **2. Obaveze komitenta**
- **2.1. Predaja materijala potrebnih agentu**
- Ekonomska suština zastupničkog posla, vidjeli smo, ponekad zahtijeva da nalogodavac stavi agentu na raspolaganje određene stvari. Ako je to slučaj, komitent, već po zakonu, ima obavezu da zastupniku prenese posjed određenih predmeta (član 802). Vrsta stvari, vrijeme i način predaje, te drugi modaliteti određuju se ili samim ugovorom ili po prirodi stvari, odnosno prema logici poslovnog odnosa u koji stranke stupaju.

- **2.2. Obavješćavanje o relevantnim momentima**
- Dužnost komitenta da o relevantnim momentima obavješćava svoga agenta takođe proističe iz prirode njihovog odnosa i iz načela poštenja i savjesnosti. Zakon o obligacionim odnosima je u članu 803. posebno apostrofirao dva slučaja: odbijanje prihvatanja pripremljenog posla i smanjenje obima poslovanja.
- Dešava se da nalogodavac, iz raznih razloga, smanji proizvodnju robe za čiju se prodaju stara agencija, ili da se proizvedena roba mnogo traži pa je nema dovoljno za prodaju, ili da su kapaciteti za pružanje usluga prenapregnuto iskorišteni i da je, stoga, smanjena potreba za prodajom usluga i sl. Trebalo bi, stoga, da i agencija smanji svoju preduzimljivost, jer nalogodavac neće moći da prihvati sve ponude za sklapanje ugovora, niti da ispuni ugovore koje agencija bude sklopila. Nalogodavac je, u tom slučaju, dužan da blagovremeno obavijesti agenciju o potrebi da svede na manju mjeru svoje aktivnosti, da djeluje ispod nivoa koji je ona mogla osnovano očekivati kad je sklapala ugovor o agenturi. Ako to nalogodavac ne učini, odgovara agenciji za pretrpljenu štetu.

- **2.3. Plaćanje cijene**

- Plaćanje cijene je osnovna obaveza nalogodavca. Ukoliko nije ugovorom regulisano, primijeniće se dispozitivne odredbe člana 805 - 808 ZOO.
- Obaveza plaćanja postoji i onda kada nije izričito ugovorena. Provizija, kao element ukupne cijene usluge, se plaća za: ugovore sklopljene posredovanjem agenta, ugovore koje je agent sklopio sa trećim licima (ukoliko je za to bio ovlašten), ugovore koje sa trećim licem nađenim od agenta sklopi sam nalogodavac i ugovore koje bilo ko sklopi sa bilo kojim trećim licem, ukoliko se radi o isključivoj agenciji. Pravo na posebnu naknadu od naplaćene svote ima agent koji ju je naplatio po ovlaštenju komitenta.

- Vrijeme plaćanja posebno je regulisano. Obaveza nalogodavca dospijeva “kad ugovor bude izvršen” (član 805). Dakle, kao i kod posredovanja i ovdje je momenat sticanja prava nalogoprimca na naknadu pomjeren za jedan dalji korak u odnosu na izvršenje njegove osnovne obaveze: dovođenje stranaka u vezu, odnosno zaključivanje ugovora. Izloženo pojačavanje pozicije nalogodavca, ipak, trpi i neka zakonska ograničenja. Najprije, agent ima pravo na proviziju iako ugovor nije izvršen, “ako je do toga došlo iz uzroka koji je na strani nalogodavca” (član 805 ZOO). I drugo, u slučaju neizvršenja ugovora koji je sklopljen sa trećim licem, agent odgovara samo ako je za to posebno jamčio (del credere zastupništvo) (član 801). Dakle, neizvršenje ugovora od strane trećeg lica ne predstavlja ujedno i neizvršenje ugovora o trgovinskom zastupanju od strane zastupnika.
- Troškovi koji nisu uračunati u proviziju posebno se plaćaju. Ova obaveza izvršava se shodno ugovoru ili prema opštim pravilima o izmirenju novčanih dugova.

- **2.4. Trpljenje agentovih prava zaloge, pridržaja i prvenstva naplate**
- Radi obezbjeđenja naplate svojih potraživanja koja su nastala u vezi s ugovorom o zastupanju, agencija ima pravo zaloge i pridržaja na svim nalogodavčevim stvarima koje je u vezi s ugovorom primila od nalogodavca, kao i na onim stvarima koje je u vezi s tim ugovorom primila od nekog drugog. Ono što vrijedi za zalogu uopšte, vrijedi i za zalogu kod agencije. Ona ima založno pravo na stvarima dok se nalaze kod nje, ili kod nekog drugog ko ih drži za agenciju. Ima založno pravo takođe i na stvarima za koje ima u rukama dokument pomoću koga može raspolagati tim stvarima (član 809 ZOO).
- Za svoja dospjela potraživanja, koja su nastala u vezi s ugovorom, agencija ima pravo zaloge i na novcu koji je naplatila za nalogodavca po njegovom ovlaštenju. Kao i uvijek, pravo se može konstituisati na stvarima i na novcu samo ako se do njih dođe legalnim putem.

- **IV - ODGOVORNOST STRANAKA**

- **1. Odgovornost trgovinskog zastupnika**

- Odgovornost trgovinskog zastupnika može, kao i kod ostalih vršilaca usluga na osnovu naloga, biti administrativna i kaznenopravna. Imovinska odgovornost se ravna prema opštim pravilima. Imovinska odgovornost ugovornog je karaktera, subjektivna i podložena opštim pravilima o popravljaju štete za neizvršenje nenovčanih obaveza. U ZOO postoje i dva posebno uređena slučaja.
- Prvi se tiče otkrivanja poslovne tajne. Specifičnost postoji u pogledu trajanja obaveze, a ne s obzirom na pravila o odgovornosti i naknadi (član 799 ZOO). Drugi je “poseban slučaj odgovornosti”, tj. davanje posebnog pismenog jemstva komitentu da će treće lice ispuniti obaveze na osnovu ugovora koji bude sklopljen djelovanjem agenta (del credere trgovinsko zastupstvo). Tada zastupnik odgovara solidarno sa trećim licem. To znači da u slučaju neispunjenja ili neurednog ispunjenja ugovora od strane trećeg, nalogodavac može da se obrati agentu odmah i da traži ispunjenje i naknadu štete ili, pod zakonskim uslovima, raskid ugovora. Samo se po sebi razumije da agent tada nema pravo ni na proviziju.

- **2. Odgovornost nalogodavca**
- Odgovornost nalogodavca se ravna prema opštim pravilima obligacionog prava. Pri tome treba razlikovati slučajeve neizvršenja novčanih od nenovčanih obaveza.

- **V - POSEBNE VRSTE TRGOVINSKOG ZASTUPANJA**
- **1. Podjela poslova**
- Trgovinsko zastupanje je pravna forma kroz koju se mogu zadovoljavati različite vrste poslovnih potreba. Ta činjenica dovodi do niza podjela od kojih nisu sve podjednako pravno interesantne.
- Obim ovlaštenja je jedno od pravnih mjerila za podjelu ovih poslova. Ako svoga komitenta mogu zastupati u svim njegovim aktivnostima, agenti se smatraju generalnim. Ukoliko je aktivnost ograničena na jednu ili više određenih struka ili vrsta poslova, trgovinsko zastupstvo je specijalno. Istovrsna podjela je moguća i prema obimu ovlaštenja na zastupanje.
- Pravno su najinteresantnije podjele trgovinskog zastupstva po vezanosti i odgovornosti.

- **2. Neisključiva i isključiva agencija**

- Neisključiva agencija postoji onda kada bilo nalogodavac, bilo agent mogu na istom području za istu vrstu poslova imati više poslovnih partnera. Isključiva agencija postoji onda kada su oba ili jedan partner vezani samo za jednu osobu.
- Preduzeću komitentu je stalo da ima što veći promet robe i usluga. Upravo zbog toga Zakon polazi od neisključive agencije kada je u pitanju nalogodavac. On “može imati na istom području za istu vrstu poslova više zastupnika” (član 790. st. 2 ZOO). Suprotno se može ugovoriti.
- Kada je u pitanju agent, važi zakonska pretpostavka isključive agencije. “Jedan zastupnik ne može bez pristanka nalogodavca preuzeti obavezu da na istom području i za istu vrstu poslova radi za drugog nalogodavca” (član 790. st. 3 ZOO).

- **3. Del credere zastupstvo**

- Zastupstvo sa jamstvom za ispunjenje obaveza trećeg lica ili del credere agencija postoji onda kada agent posebnim pismenim sporazumom preuzme obavezu jemčenja. U ovom slučaju, agent ima pravo i na veću proviziju (del credere provizija). Posebna naknada, koja se dodaje na redovni iznos provizije, služi, u stvari, kao premija za preuzeti rizik (ne)ispunjenja ugovora od strane trećeg lica.
- Prije donošenja Zakona o obligacionim odnosima važio je i kod nas trgovački običaj da se ugovaranje provizije dvostruko veće od uobičajene smatra ugovaranjem del credere zastupstva. Izričita odredba člana 801. st. 1 ZOO ukida ovo običajno pravilo. Kod nas se, dakle, del credere zastupstvo mora posebno pismeno ugovoriti.

- **VI - PRESTANAK UGOVORA**
- **1. Prestanak ugovora sklopljenih na određeno vrijeme**
- Vrijeme trajanja ugovora može biti određeno izričito ili prećutno, po prirodi samog posla. U prvom slučaju ugovor prestaje kada istekne rok na koji je zaključen. U drugom je potrebno analizom sadržaja posla utvrditi da li je ugovor prestao ili nije.
- Ugovori sklopljeni na određeno vrijeme mogu se prećutno produžiti. To se čini nastavljanjem ugovorenih radnji i nakon isteka roka njegovog važenja. U ovom slučaju se smatra da je novi ugovor sklopljen pod istim uslovima, ali na neodređeno vrijeme. Za prestanak ovako produženog ugovora potreban je otkaz.

- **2. Prestanak ugovora sklopljenih na neodređeno vrijeme**
- Kada je ugovor sklopljen na neodređeno vrijeme, on može prestati sporazumom stranaka ili jednostranom izjavom, tj. otkazom bilo koje strane. Uslovi pod kojima se otkaz može dati i način na koji to može biti učinjeno mogu se posebno urediti ugovorom. Ukoliko to nije slučaj, važiće dispozitivne odredbe ZOO. U njima su predviđene dvije osnovne situacije: raskid ugovora sa otkaznim rokom i bez njega.
- Ugovor se može raskinuti krajem svakog kalendarskog tromjesečja, a ne kada to pojedina stranka želi. Dužina otkaznog roka zavisi od vremena trajanja ugovornog odnosa. Ukoliko su stranke bile povezane ugovorom o trgovinskom zastupanju manje od tri godine, otkaz se mora dati najmanje mjesec dana prije isteka kalendarskog tromjesečja. Ukoliko je odnos trajao više od 3 godine, otkazni rok iznosi dva mjeseca. I ovdje se vrijeme računa unazad - od nastupanja tromjesečja sa čijim početkom ugovor prestaje da postoji. Ova rješenja stranke mogu i izmijeniti svojim sporazumom, ali otkazni rok ne smije ni u kom slučaju biti kraći od mjesec dana (član 810 ZOO).

- Svaka strana može raskinuti ugovor i onda kada za to ima ozbiljne razloge. Ugovor se, u tom slučaju, raskida bez otkaznog roka, ali je potrebno drugu stranu obavijestiti o razlozima raskida. Ako razlog raskida nije dovoljno ozbiljan, neće se uzeti da je to izjava o raskidu ugovora, nego će se smatrati izjavom o otkazivanju ugovora, pa je potrebno da protekne redovni otkazni rok da bi ugovor prestao. Strana koja je neosnovano dala otkaz, usljed koga je uslijedio raskid ugovora, obavezna je da naknadi štetu drugoj strani. Pored toga, strana koja je primila neosnovani otkaz može, ukoliko želi, i sama raskinuti ugovor bez davanja otkaznog roka (član 811 ZOO).

Literatura

Trifković, Simić, Trivun:

Poslovno pravo - ugovori, vrijednosni papiri i pravo konkurencije, Ekonomski fakultet u Sarajevu, Sarajevo, 2004.godine, str.125-135.