



# **Ugovorno poslovno pravo**

**Doc.dr. Meliha Frndić Imamović**

**1. Predavanje**

# Obrađene tematske jedinice

## Ugovor o prodaji

- Pojam i vrste ugovora o prodaji
- Karakteristike ugovora
- Dejstva ugovora
- Faze u zaključivanju ugovora o prodaji
- Posebne tehnike zaključivanja
- Bitni i nebitni elementi ugovora

# Uvod

**Ekonomski posmatrano**, PRODAJA je neposredni izraz procesa razmjene, ona je osnovni posao prometa robe i sastoji se u **razmjeni robe za novac.**

**Pravno posmatrano**, PRODAJA predstavlja posao kojim se **normativno uređuje i pod zaštitu države stavlja razmjena robe za novac.**

# Pojam ugovora o prodaji

**Ugovor o prodaji** je rezultat sporazuma stranaka kojim se prodavac obavezuje da određenu stvar povodom koje posao nastaje preda, isporuči kupcu i da mu prenese najjače svojinsko pravo na njoj, a kupac se obavezuje da prodavcu preda određenu sumu novca i da mu prenese najjače svojinsko pravo na njoj.

# Tri osnovna tipa ugovora o prodaji

## 1. Prodaja građanskog prava.

- Subjekti građanske prodaje su **fizička i pravna lica građanskog prava**, te subjekti **poslovnog prava** kada **oba djeluju izvan registrovanog predmeta djelatnosti**.
- Građanska prodaja se **zaključuje sporadično i neprofesionalno**, a njen osnovni cilj jeste **sticanje upotrebnih vrijednosti objekta**.
- **Predmet ove prodaje mogu biti i pokretne i nepokretne stvari**. ZOO u osnovu svog regulisanja postavlja građansku prodaju.

## 2. Prodaja poslovnog prava

- Subjekti poslovne prodaje su **subjekti poslovnog prava**.
- Da bi prodaja bila posao domaćeg poslovnog prava, **ugovor mora biti zaključen u okviru registrovane djelatnosti bar jednog subjekta** i mora biti sklopljen na području BiH.
- Poslovnopravna prodaja se **zaključuje masovno, trajno i profesionalno**, a njen osnovni cilj jeste **sticanje dobiti putem preprodaje** (prometnih vrijednosti stvari i dobiti).
- Predmet prodaje poslovnog prava može biti **samo pokretna stvar**.

### **3. Prodaja međunarodnog poslovnog prava.**

- Proizvodi **posljedice na području 2 ili više država;**
- **U sebi sadrži inostrani element** (inostrani element može biti u kupcu, prodavcu, predmetu prodaje, pravima i obavezama stranaka - mjesto izvršenja);
- **Pravna lica nemaju državljanstvo nego nacionalnu pripadnost**, što se određuje na osnovu sjedišta kompanije.

# Karakteristike ugovora o prodaji

**Teretan** – da postoji teret na obje strane. Teretnost se kod privredne prodaje pretpostavlja, tako da ugovor postoji i kada cijena NIJE određena;

**Dvostrano obavezan** – obje strane imaju obavezu;

**Komutativan** – da postoji direktna korelacija između prava i obaveza (ono što je obaveza jedne strane pravo je druge strane);

**Konsenzualan** – za njegov nastanak nije potrebna predaja stvari koja je predmet ugovora i može se zaključiti na bilo koji način (pismeno, usmeno, određenim radnjama, realnim činjenicama - pokretima).



# Dejstva ugovora o prodaji

Dejstvom ugovora nazivamo pravne posljedice koje on proizvodi.

Zaključivanjem ugovora:

1. Korak - **nastaje obligacioni odnos** (nastanak obaveze za isporuku stvari),
2. Korak - **predaja stvari** (prelazak svojine sa prodavca na kupca – sticanje prava vlasništva).

# Zaključivanje ugovora o prodaji

U pravnotehničkom smislu zaključivanje predstavlja niz radnji koje preduzimaju budući kupac i prodavac (kontraktori) u cilju nastanka budućeg ugovora o prodaji.

**Principi kojih se stranke moraju pridržavati pri zaključenju ugovora, sadržani su u Osnovnim načelima ZOO, a to su:**

- autonomija volje stranaka,
- savjesno i pošteno postupanje,
- zabrana stvaranja i iskorištavanja monopolističkog položaja.

Ugovor je zaključen kada su se ugovorne strane suglasile o bitnim elementima ugovora.

# Etape u zaključivanju ugovora o prodaji (postupak)

1. EVENTUALNA FAZA (nije neophodna, karakteristika je ugovora velikih vrijednosti npr. ugovor o isporuci investicione opreme).

Ova faza obuhvata:

- **Uspostavljanje kontakata** – direktno ili indirektno, nijedna strana nema nikakvu pravnu obavezu;
- **Pregovori** – kraći ili duži dvostrani kontakti sa izraženim ciljem utvrđivanja namjere učesnika. ZOO ne obavezuje stranke i svaka strana ih može prekinuti. *Pregovarači su odgovorni samo ako odustanu od namjere bez valjanog razloga i time drugoj strani prouzrokuju običnu (imovinsku) štetu, a ne i izgublenu dobit.* U pregovorima se formiraju punktacije - pismena saglasnost strana koja se tiče pojedinih dijelova ugovora;
- **Pripremni ugovor** – projekat ugovora do koga se došlo pregovorima. Daje osnovu za upućivanje čvrste ponude.

## 2. NUŽNE FAZE su davanje ponude i prihvata.

- **Ponuda** je jednostrani građanski posao, **izjava samo jednog subjekta koja stvara obavezu samo za njega**. Obaveza ponudioca se sastoji u tome da se ostane pri ponudi unutar perioda označenog u ponudi ili ako ga nema, u dispozitivnom propisu ostane pri ponudi.
- **Prihvata ili akcept** je jednostrana izjava volje kojom ponuđeni izjavljuje da prihvata ponuđeno. Te volje su se usaglasile i dolazi do zaključivanja ugovora. Prema ZOO ugovor može biti zaključen ŠUTNJOM ukoliko postoji stalna poslovna veza između ponudioca i ponuđenog i to po pitanju konkretne robe, a da se ponuđeni u određenom roku NIJE IZJASNIO da ponudu ODBIJA. KONKLUDENTNE RADNJE – prećutno zaključivanje ugovora (ne vraćanje robe “na probu”, raspolaganjem robe u svoje ime i za svoj račun ako primalac ne zna da je poslata u druge svrhe, promjena dokumenata na osnovu kojih se može raspolagati sa robom, a da ne zna da su dokumenta poslata u druge svrhe).

3. PERFEKCIJA UGOVORA: Podrazumjevaju se pravila koja određuju mjesto i vrijeme njegovog nastanka. Ono se razlikuje po tome da li su stranke bile prisutne ili odsutne tokom zaključenja ugovora. Postoje razne teorije o tome kog trenutka je zaključen ugovor: **teorija izjave** – kada ponuđeni da izjavu, **teorija otpreme** – kada ponuđeni otpremi izjavu, **teorija prijema (naše pravo)** – kada je ponudilac primio izjavu ponuđenog, **teorija saznanja** – kada je ponudilac za nju saznao.

#### 4. INTERVENCIJA DRŽAVE U DOMENU NASTANKA UGOVORA

Ova faza je pravilo kod međunarodne prodaje.

5. POTPISIVNJE UGOVORA - može predstavljati njegovu etapu u tri slučaja:

- kada je prodaja po zakonu formalan pravni posao,
- kada je prodaja po sporazumu stranaka formalan pravni posao,
- ako su ugovorne strane predvidjele posebnu formu.

# Posebne tehnike zaključivanja ugovora o prodaji

## 1. Standardni ugovori o prodaji

Pošto poslovnopravnu prodaju obavljaju profesionalci, a najčešći predmeti su pokretne stvari određene po rodu i dovele su do tipizacije pojedinih elemenata i rješenja u ugovorima iste vrste. Standardni ugovori su **tipski i formularni obrasci i opšti uslovi poslovanja** koji se po tendenciji **primjenjuju jednako na sve učesnike u poslu.**

Sadrže unaprijed tipizirane nebitne elemente ugovora, a bitni se određuju u mjeri u kojoj je to moguće.

## 2. Zaključnica

**To je pismena potvrda o usmeno zaključenom ugovoru.**

- Daje se na unaprijed utvrđenom i odštampanom formularu ili na *ad hoc* sastavljenom obrascu.
- Zaključnica ne predstavlja pismenu formu ugovora, pa je ugovor prema tome punovažan i kada zaključnica nije izdata.
- U sadržaj zaključnice ulaze svi bitni elementi ugovora bez obzira da li su oni određeni zakonom, sporazumom stranaka ili prirodom posla.
- Sve što se nalazi iznad potpisa stranaka u tekstu ili na margini, obavezuje stranke.

- Sadržaj zaključnice mora biti identičan usmeno zaključenom ugovoru.
- Svaka stranka može od druge zahtijevati ispostavljanje ili potpisivanje zaključnice, sve dok druga strana nije ispunila ugovorene obaveze.
- Zaključnica se sastavlja u 2 primjerka, a nakon što oba primjerka budu predana kupcu na potpis, on ima rok od 3 dana za vraćanje zaključnice prodavcu.
- Ukoliko ne potpiše ili ne vrati zaključnicu, spor će se prvo odvijati mirnim putem, ukoliko ni to ne da rezultate, strana koja je potpisala zaključnicu ima pravo podnijeti tužbu sudu za dokazivanje postojanja ugovora.



### 3. Porudžbina

Porudžbina je komercijalni dokument koji može imati različit položaj u postupku zaključivanja i dokazivanja ugovora.

1. Ona predstavlja ponudu kada kupac njome izražava ozbiljnu namjeru da zaključi određeni ugovor definisan u dokumentu.

2. Ako kupac šalje porudžbinu na osnovu već primljene ponude prodavca, onda ona ima pravni karakter prihvata. Postoje li u porudžbini razlike u odnosu na ponudu, ona ima svojstvo kontraponude. Ponudilac postaje ponuđeni, a ponuđeni ponudilac.

3. Kada je ugovor već sklopljen, porudžbina ima svojstvo dokaznog sredstva i knjigovodstvenog dokumenta.

# Bitni elementi ugovora o prodaji

Bitni elementi ugovora su oni sastojci koji ugovoru daju, bilo osobine jednog definisanog tipa pravnog posla, bilo specifičan sadržaj i karakteristike koji odgovaraju zajedničkoj namjeri stranaka.

Bitni elementi ugovora o prodaji dijele se na:

- **propisane,**
- **ugovorene sporazumom stranaka ili**
- **po prirodi posla** (u ugovor ulaze na osnovu njegove ekonomske suštine).

Kod prodaje poslovnog prava bitni elementi su uvijek **predmet, stvar,** a pod određenim uslovima **cijena i količina.**

# Predmet ugovora o prodaji

Karakterističan predmet poslovne prodaje su **POKRETNE STVARI** (roba, energija, hartije od vrijednosti).



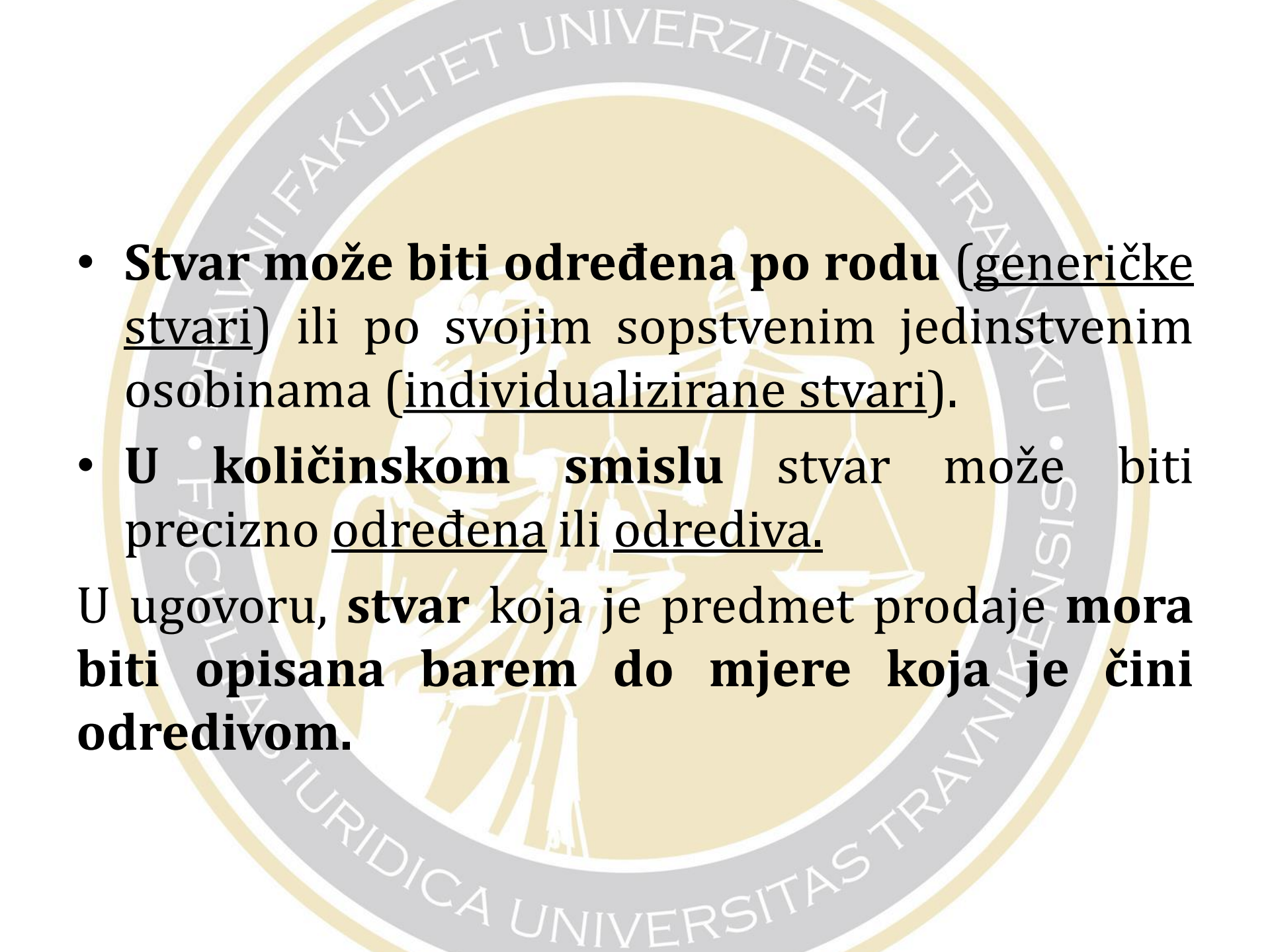
# Stvar kao predmet prodaje

**Stvar** je ograničeni dio prirode koji se može staviti pod ljudsku kontrolu i vlast, a predstavljaće i **predmet poslovnopravne prodaje** ukoliko je **faktički i pravno pokretan**.

- Da bi stvar bila predmet prodaje **mora se nalaziti u pravnom prometu (ograničenom ili neograničenom)**.

Ograničenja mogu biti trajna i privremena.

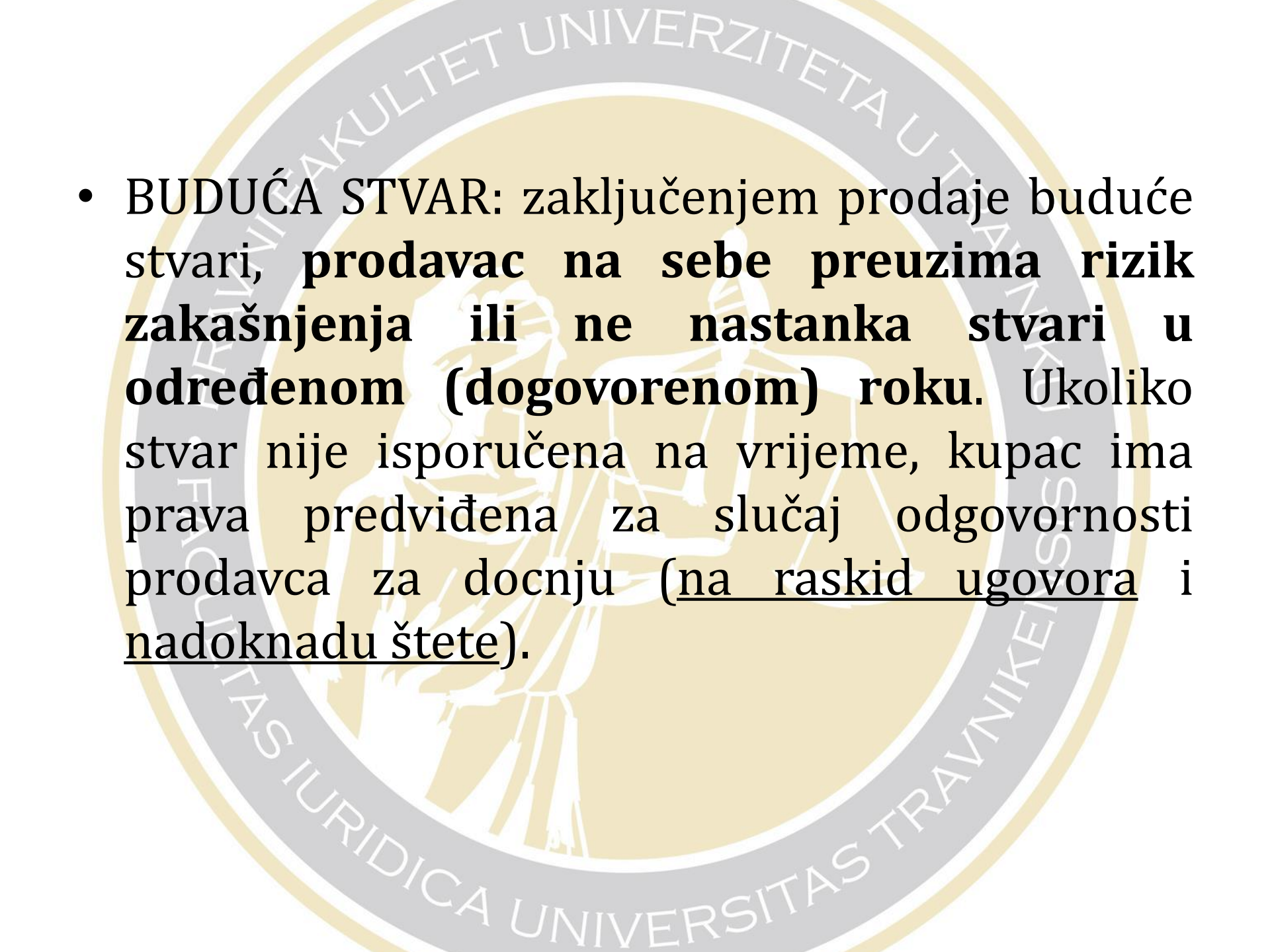
Privremena se uspostavljaju zakonima ili odlukama nadležnih organa zasnovanim na zakonu.

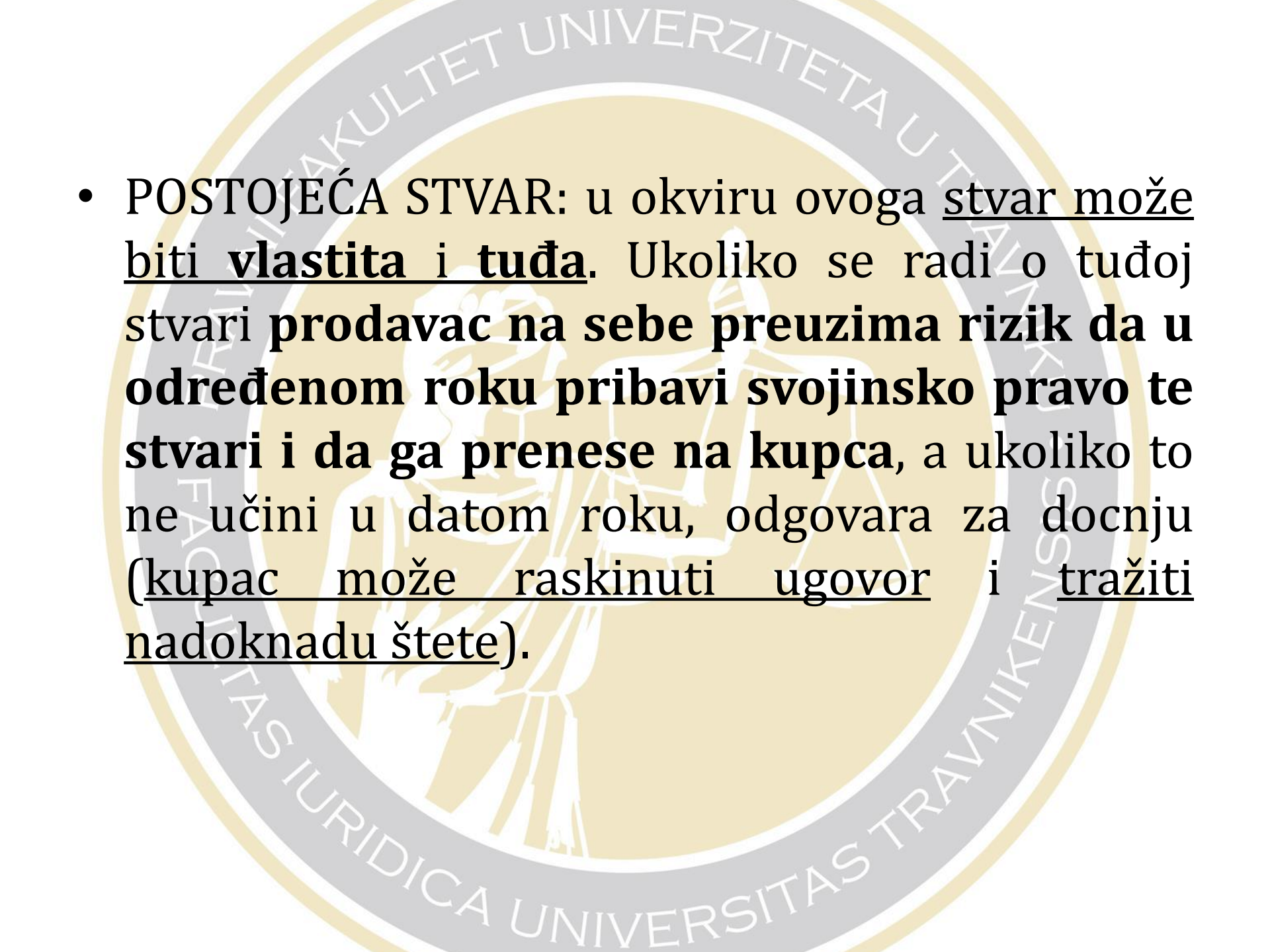
- 
- **Stvar može biti određena po rodu** (generičke stvari) ili po svojim sopstvenim jedinstvenim osobinama (individualizirane stvari).
  - **U količinskom smislu** stvar može biti precizno određena ili odrediva.

U ugovoru, **stvar** koja je predmet prodaje **mora biti opisana barem do mjere koja je čini odredivom.**

## Prema kriteriju egzistencije predmet prodaje može da bude:

- **PROPALA STVAR:** Kod propale stvari ugovor je ništavan ako je stvar bila propala u času zaključenja ugovora. Dejstvo djelimične propasti zavisi od poslovnih običaja i od toga da li je svrha ugovora ugrožena ili nije. U principu, kupac može da bira da li će ugovor raskinuti ili će ugovor ostati na snazi uz srazmjerno smanjenje cijene. **Ugovor po sili zakona ostaje na snazi, ako djelimična propast ne šteti svrsi ugovora, kupac tada može tražiti samo sniženje cijene.**

- 
- **BUDUĆA STVAR:** zaključenjem prodaje buduće stvari, **prodavac na sebe preuzima rizik zakašnjenja ili ne nastanka stvari u određenom (dogovoren) roku.** Ukoliko stvar nije isporučena na vrijeme, kupac ima prava predviđena za slučaj odgovornosti prodavca za docnju (na raskid ugovora i nadoknadu štete).

- 
- **POSTOJEĆA STVAR:** u okviru ovoga stvar može biti vlastita i tuđa. Ukoliko se radi o tuđoj stvari **prodavac na sebe preuzima rizik da u određenom roku pribavi svojinsko pravo te stvari i da ga prenese na kupca**, a ukoliko to ne učini u datom roku, odgovara za docnju (kupac može raskinuti ugovor i tražiti nadoknadu štete).



# Količina

Količina predstavlja fizičko, prostorno i kvantitativno određivanje stvari koja je predmet prodaje. Količina je uvijek sastavni dio predmeta prodaje.

## Količina je bitan element ugovora:

- ako je tako **izričito ugovoreno**,
- ako na to **upućuje priroda stvari** i
- kada to **zahtijevaju specifične okolnosti** konkretnog posla.

## U protivnom je nebitan element.

Količina se uvijek određuje ugovorom. Da bi ugovor uopšte postojao, **količina mora biti barem određiva.**

## Količina se određuje:

1. **Numeričkim preciziranjem** (metarsko-decimalni sistem, može i neki drugi ukoliko to stranke izričito navedu). Ako količina nije bitan element i **ako se ne utvrđuje prema broju komada**, odstupanje od ugovorene količine za 2% smatra se urednom isporukom. Preciziranje količine može se postići i upotrebom tehničkih termina (vagon = 10.000 kg bruto, cisterna = 10.000 kg neto).

2. **Kod približnog određivanja** količine gdje je uz naznaku količine naveden izraz “**circa**” (**cca**) i sl. Tolerancija u količini iznosi 5 %, (od – do ili najmanje i najviše) svaka količina unutar ovog raspona je uredna isporuka.

3. **Kod izraza štature, kako padne ili viđeno-odobreno** količina robe koja treba da se dobije odnosno isporučiti je **ona koja je viđena na lokalitetu prodaje.**

# Cijena

**Cijena je novčani izraz predmeta prodaje.**

Ekonomski posmatrano, cijena je vrijednosna naknada za ustupljenu stvar i preneseno svojinsko pravo na njoj. U pravnom smislu, cijena je bitan element ugovora koji predstavlja pretežno novčanu protuvrijednost predmeta prodaje i svojinskog prava na njemu.

- **Za prodaju poslovnog prava** karakteristično je iskazivanje cijene isključivo u novcu.
- **U građanskoj prodaji** cijena može biti većim dijelom izražena u novcu, a manjim dijelom u stvarima.

Ako je cijena isključivo i većim dijelom izražena u stvarima, onda je to ugovor o razmjeni, a ne o prodaji.

**Struktura cijene (u cijenu ulazi):**

- novčana protuvrijednost neto težine robe (eventualno i ambalaže),
- troškovi robnog prometa (porezi, takse, vozarine),
- ako je prodavac izvoznik, izvozne takse,
- ako je prodavac uvoznik, uvozne takse.

Ugovor poslovnog prava postoji i kada u njemu nije određena cijena, no **cijena treba biti bar odrediva.**

**Načini određivanja cijene su:**

1. Prinudnim putem;
2. Ugovorom;
3. Dispozitivnim propisom.

# 1. Određivanje cijena prinudnim putem

Iako privredna društva u principu cijene formiraju prema uvjetima tržišta, za kontrolu cijena nadležna je Federacija koja zbog ekonomske politike i sprečavanja monopola donosi ZKC (Zakon o kontroli cijena).

Mjere kontrole cijena propisuje **Vlada Federacije** i ona može odrediti:

- **fiksne cijene,**
- **najviše cijene,**
- **zaštitne cijene,**
- **strukturu cijena,**
- **zadržavanje cijena na određenom nivou,**
- **marže u trgovini,**
- može propisati **davanje svoje saglasnosti na cijene** i obavještanje o promjeni cijena.

- **Ukoliko cijena nije naznačena ugovorom, važit će fiksna cijena** koja je predviđena aktom nadležnog organa. Bude li naknadno ugovorena veća ili manja cijena, kupac duguje samo iznos propisane cijene.
- **Ako je Vlada FBiH umjesto fiksne odredila maksimalnu cijenu**, a u ugovoru cijena nije navedena, onda se **podrazumijeva da su stranke htjele najvišu cijenu**. Za minimalnu cijenu važi isto.
- Bude li cijena prinudnim propisom određena intervalno (od...do), **tada će biti valjana svaka cijena koja se nalazi u tom intervalu**.

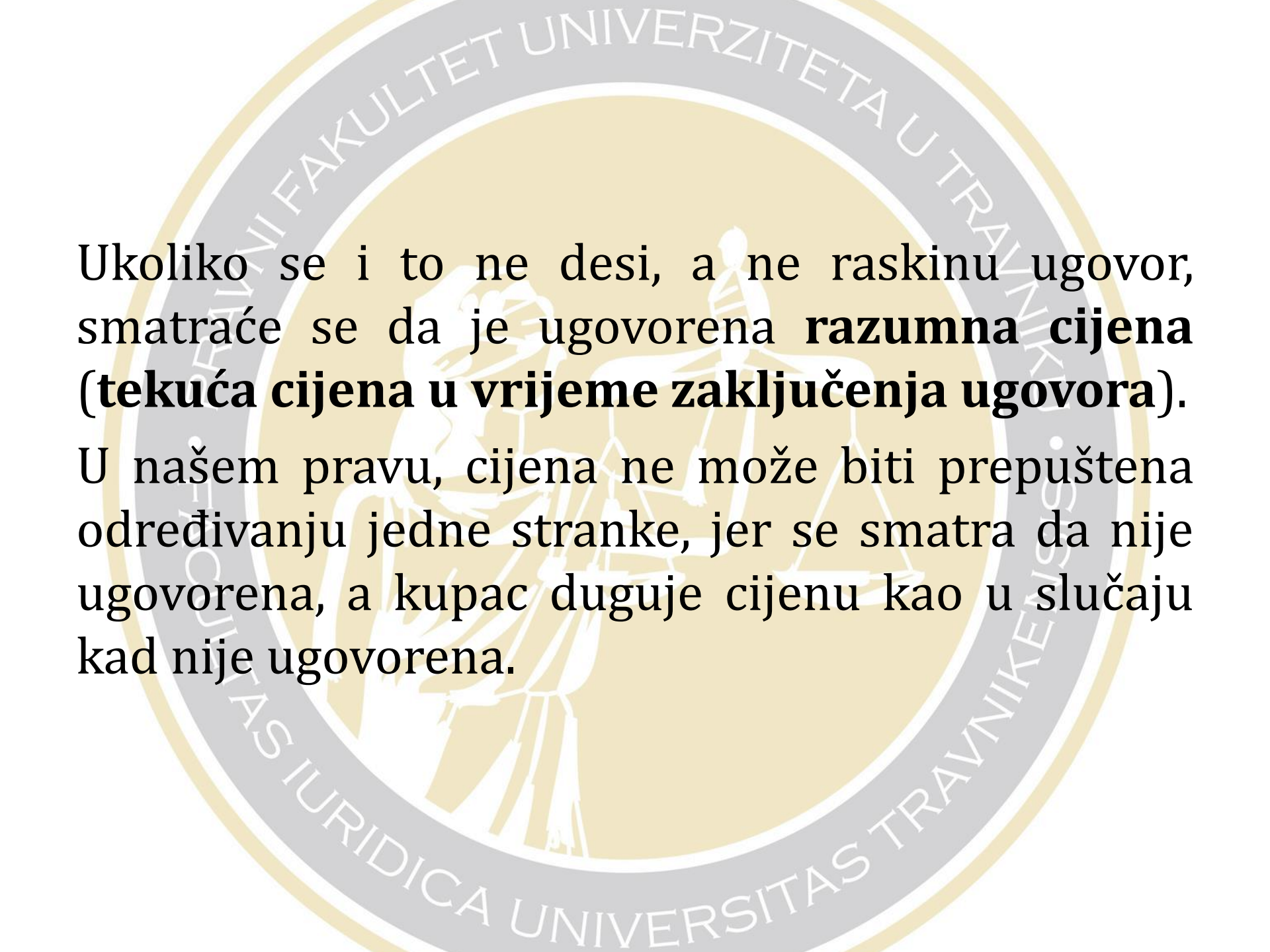
## 2. Određivanje cijena ugovorom

To je najčešći slučaj u praksi. Primjenjuje se u onim sektorima gdje nema intervencije države. Veoma je važno da cijena **mora biti tačno određena ili bar određiva**. Cijena je određiva kada ugovor ima dovoljno podataka da se ona može odrediti.

Cijenu **mogu odrediti prodavac i kupac zajedno**, kao i to da **mogu imenovati treće lice** da odredi cijenu.

Ako **treće lice** neće ili ne može da odredi cijenu, **strankama se ostavlja da je oni naknadno odrede**.





Ukoliko se i to ne desi, a ne raskinu ugovor, smatraće se da je ugovorena **razumna cijena (tekuća cijena u vrijeme zaključenja ugovora)**.

U našem pravu, cijena ne može biti prepuštena određivanju jedne stranke, jer se smatra da nije ugovorena, a kupac duguje cijenu kao u slučaju kad nije ugovorena.

## Postoje tri tehnike kojima se određuje cijena:

1. Individualno ugovaranje cijene (slobodna procjena stranaka);
2. Obračunavanje cijene prema izvađenom uzorku – vadi se više uzoraka i uzansa 163. predviđa da je za cijenu svake partije robe mjerodavan uzorak koji je iz nje izvađen, ukoliko nije izričito navedeno da se kao mjerodavan uzorak uzima prosječan kvalitet svih uzoraka;
3. Upotrebom trgovačkih termina i to :

- **Tekuća cijena** je cijena utvrđena službenom evidencijom (privredne komore ili neke tržišne institucije, a ako ne postoji onda prema običajima tržišta) na tržištu prodavca u vrijeme kada je trebalo da uslijedi isporuka.
- **Berzanska cijena** označava kotiranu berzansku cijenu (vuna, bakar, aluminij), ukoliko nije navedeno na koju se berzu misli, onda je to najbliža berza prodavca.
- **Cijena konkurencije** je cijena po kojoj istu robu prodaje lojalni konkurent.
- **Fabička cijena** je cijena po kojoj fabrika prodaje robu u prodaji na veliko.
- **Cijena koštanja** obuhvata ukupne troškove prodajnog mjesta za pripremanje robe bez uračunavanja dobiti.

### **3. Određivanje cijena dispozitivnim propisima**

Ako cijena u ugovoru nije određena niti određiva, prema pravilima građanskog prava ugovor ne bi bio pravno valjan, dok je međutim ugovor poslovnog prava valjan i ima se primjeniti dispozitivno pravilo (rezervno rješenje):

**1. Kupac je dužan platiti cijenu prodavcu koju je on redovno naplaćivao – u trenutku zaključenja ugovora (redovna cijena – misli se da je prodavac zaključivao ugovore i sa drugim kupcima tog dana ili u kraćem vremenskom periodu, za približno istu količinu, isti ili sličan kvalitet i jednake, odnosno slične uslove ugovora).**

**2. Ako redovna cijena ne postoji uzima se razumna cijena** (tekuća cijena u vrijeme zaključenja ugovora). Razumna cijena je utvrđena službenom evidencijom u mjestu sjedišta prodavca u vrijeme zaključivanja ugovora.

**3. Ukoliko se ne utvrdi ni razumna cijena, sud donosi odluku o cijeni ukoliko je dobio inicijativu od stranaka koje se nalaze u sporu angažovanjem sudskog vještaka.** Ukoliko nastupi zastara, a sudu nije data inicijativa, smatra se da ugovor ne postoji.

# Promjena (korekcija) cijene

Pod promjenom cijene podrazumjevamo njeno naknadno, različito određivanje u odnosu na cijenu iz ugovora. Prodavac i kupac su u zakonskim granicama uvijek ovlašteni da svojim naknadnim sporazumom promijene cijenu, no postoje dva instituta koji mogu na osnovu zahtjeva samo jedne strane da dovedu do promjena cijena, raskida ili izmjena ugovora zbog:

1. **promijenjenih okolnosti** i
2. **prekomjernog oštećenja** (oštećenje preko 50% ne dolazi u obzir u poslovnom pravu).

**Stranke mogu i ugovorom predvidjeti promjenu cijene na dva načina:**

1. **Ugovaranje klizne skale** koja je u vidu matematičke formule gdje se promjenom cijene poluproizvoda mijenja ukupna cijena (u vojnoj industriji, kod isporuke uglja, itd.);
2. **Pomoću indeksne klauzule** (cijena se veže za neki zvaničan index - troškovi radne snage, života). Taj index mora biti ekonomski povezan sa predmetom ugovora.

# Nebitni elementi ugovora o prodaji

Nebitni elementi su oni sastojci ugovora **koji se u njemu ne moraju nalaziti niti po prirodi posla, niti radi sačinjavanja ugovora** shodno ključnim ciljevima stranaka.

Nebitnih elemenata ugovora ima izuzetno mnogo i čest su uzrok sporova.

Najčešće se u praksi sreću:


- **kvalitet,**
- **ambalaža i**
- **transportne klauzule.**



# Kvalitet

## Pojam

- Kvalitet je skup hemijskih, fizičkih, estetskih, funkcionalnih i dr. svojstava stvari koje je čine upotrebljivom bilo za svrhe za koje se uobičajeno koristi, bilo za posebne namjene koje proističu iz ugovora ili okolnosti posla, odnosno skup svojstava robe usljed kojih se ona može korisno upotrijebiti. Kvalitet će predstavljati bitan element posla ako je tako propisano ili ugovoreno, ako na to ukazuje priroda stvari ili okolnosti posla. U svim drugim slučajevima, on je nebitan element.



Za razliku od količine koja je određena samo ugovorom kvalitet može biti određen:

1. prinudnim propisima,
2. ugovorom i
3. dispozitivnim propisima.

# 1. Određivanje kvaliteta prinudnim propisom

Kvalitet se određuje prinudnim propisom **kada je on od posebnog značaja za širu okolinu (zdravlje, sigurnost, zagađenje i sl.)**. Kvalitet može biti propisan zakonom ili podzakonskim aktima.

- Neposredno prinudno može biti određen propisima o kvalitetu proizvoda i robe i bosanskohercegovačkim standardima.
- Posredno može biti propisan propisima o tehničkim normativima i o obaveznim proizvođačkim specifikacijama.

Bez obzira kako je određen, **propisani kvalitet je obavezan, pa se ne mora ni ugovarati.**

## 2. Određivanje kvaliteta ugovorom

Kvalitet se određuje ugovorom stranaka na više načina, **samostalno ili kombinovano**, pri čemu treba voditi računa, ukoliko se primjenjuje kombinovano da ne dođe do protivrječnosti i nejasnih rješenja.

Kvalitet se može odrediti i **alternativno**.

**Ako nije riješeno kome pripada pravo izbora, onda po pravilu ono pripada prodavcu kao dužniku.**

U ugovoru kvalitet se može odrediti:

1. **Opisno – riječima i/ili crtežom.** Kod robe koja nije tipizirana ako je kvalitet dat opisom prednost ima opis pa se smatra da je kupac htio takvu robu.

2. **Mustrom ili uzorkom.** To je manja količina robe koja je reprezent te robe. Isporučena roba mora biti saobrazna toj robi, odnosno uzorku. Autentični uzorak je onaj koji su odabrali kupac i prodavac ili treće lice od njih ovlašteno, zatim taj uzorak označili (potpisali etiketu) i ovjerili. Tipske mustre su mustre koje utvrđuju privredne asocijacije i ustanove, često pod posebnim komercijalnim nazivom.

3. **Modelom** – model je tehničko tijelo industrijske ili zanatske proizvodnje. Roba mora biti saobrazna modelu osim u slučaju kada je model dat kupcu radi približnog određivanja osobina stvari.

4. **Tipom** – svojstva robe u prometu poznata širem krugu potrošača ili uobičajna na tržištu (vlašički sir). Od tipa treba razlikovati tehničku oznaku pojedine robe poznata užem krugu stručnjaka. Manja količina robe koja predstavlja tip često se čuva kod nadležnih tržišnih ustanova (tržnica na veliko i berzi). Ona ujedno predstavlja i uzorak.

**5. Specifikacijom** – svaka odredba ugovora kojom se bliže određuju svojstva i asortiman robe. Odnosi se na robe za posebne namjene. Kvalitet mora zadovoljiti uobičajni kvalitet plus da odgovara specifičnim obilježjima. Ako kupac poslije zaključenog ugovora da specifikaciju, odnosno ako su zadovoljena oba uslova predstoji isporuka, a **ukoliko nije određena specifikacija kod naročitih prodaja:**

- a) prodavac može da raskine ugovor,
- b) prodavac može da odredi specifikaciju,
- c) prodavac može da isporuči robu srednjeg kvaliteta.

**6. Pozivom na standarde.** Standardi su pravila o organizaciji i načinu proizvodnje, te proizvodu kao njihovom rezultatu. Mogu biti međunarodni, nacionalni, granski i proizvođački. Ako posebnim propisom nije određeno, bosanskohercegovački standardi (BHS) nisu pravno obavezni, te se moraju ugovarati.

## **7. Primjenom tehničkih termina.**

- **Uobičajeni kvalitet** (znači ona svojstva stvari koja se u mjestu prodavca redovno traže u prometu takvom robom);
- **Kakva - takva** (znači da se roba sa određenog mjesta uzima bez prebiranja i izdvajanja);
- **Viđeno - odobreno** (kupac je pogledao robu).



### 3. Određivanje kvaliteta dispozitivnim propisom

Ako kvalitet nije propisan niti ugovoren, primjenit će se dispozitivni propisi (ZOO i Opšte uzanse).

- Ako prodavac ne zna namjenu generičkih stvari, dužan je isporučiti **stvari srednjeg kvaliteta** ili **stvari boljeg kvaliteta**.
- Ovim se poslovna pozicija prodavca poboljšava. Prodavac koji zna namjenu za koju će kupac koristiti stvar, dužan je dati **stvari odgovarajućeg kvaliteta**. Ovakvo rješenje pojačava poslovni položaj kupca, jer olakšava dokazivanje nepažnje i nesavjesnosti prodavca.

# Ambalaža

To je stvar, sredstvo pakovanja, ujedno i zaštitni omot robe i ima imovinsku vrijednost.

Pravno ambalažu dijelimo na **potrošnu i nepotrošnu** te **običnu i originalnu**.

**Originalno pakovanje osigurava** da se sadržaj pakovanja ne može izmijeniti, utrošiti, bez otvaranja ili oštećivanja pakovanja. Od ambalaže treba razlikovati zaštitu robe koja se ne prodaje.

**Ambalaža je bitan element ugovora samo ako je to propisano ili ugovoreno**, u svim ostalim slučajevima je nebitan elemenat.

Po dispozitivnim propisima **obezbjeđenje ambalaže i pakovanje je obaveza prodavca.**

- Ambalaža može biti određena prinudnim propisima, a osnov je **Zakon o standardizaciji**. Kogentan i strog režim karakterističan je za ambalažu koja ima sanitarni značaj **(pakovanje hrane, radioaktivne supstance i sl.)**
- Drugi izvor pravila o ambalaži je konkretan ugovor opisom, upotrebom tehničkih termina ili pozivom na posebne uzanse.

Ukoliko u ugovoru nije naznačeno pitanje ambalaže Opšte uzanse zahtijevaju da prodavac obezbijedi uobičajenu ambalažu.

**Ukoliko i ovo nije ispunjeno tada važi sljedeća Opšta uzansa, a to je da:**

- ambalaža mora da učini robu sposobnom za prevoz bez oštećenja (ugovoreni način prevoza) i
- ambalaža mora biti takva da obezbjeđuje primjenu najnižeg podvoznog stava na izabranim načinima transporta.

Ako je uz ambalažu stavljeno “*gratis*”, “*fanco ambalaža*”, “*ambalaža izgubljena*” i sl., **znači da se ambalaža ne mora vratiti.**

Prema sudskoj praksi **ambalaža manje vrijednosti i jednokratna ambalaža** se takođe ne moraju vraćati.

Vrijednija ambalaža i ambalaža za višekratnu upotrebu treba biti vraćena ako je to naznačeno.

Trajnu ambalažu treba vraćati i kada to nije naznačeno.

# Transportne klauzule

Transportne klauzule su **tehnički trgovački termini** kojima se prodavac i kupac na skraćen način dogovaraju o nizu pitanja od značaja za izvršavanje ugovora o prodaji:

- organizacija isporuke,
- organizacija transporta,
- snošenje troškova isporuke i transporta,
- transportno osiguranje,
- prelaz rizika sa prodavca na kupca,
- plaćanje carine,
- pribavljanje dozvola i sl.

Najvažnije transportne klauzule kodifikovala je **Međunarodna privredna komora u Parizu 1936. godine INCOTERMS pravilima (International Commercial Terms)**. Kasnije je izvršena revizija INCOTERMS akta nekoliko puta (1953., 1967., 1976., 1980., 2000.).

INCOTERMS sadrži samo pravila o tumačenju pojedinih transportnih klauzula u međunarodnoj prodaji.

Inače INCOTERMS 2000 se sastoji od 13 pravila razvrstanih u 4 grupe – E,F,C,D.

**Gruppu E** čini klauzula EXW koja ukazuje na polazak robe iz mjesta isporuke, s time da prijevoz i osiguranje nisu plaćeni odnosno da te troškove snosi kupac (uvoznik).

**Gruppu F** čine klauzule FAS, FCA i FOB koje ukazuju na to da glavni prijevoz i osiguranje nisu plaćeni, odnosno da prodavatelj plaća prijevoz i osigurava robu samo do luke, odnosno do predaje robe prijevozniku kojeg odredi kupac (uvoznik) na naznačenom mjestu.



**Gruppu C** čine klauzule CFR, CIF, CIP i CPT koje ukazuju na to da je glavni prijevoz platio prodavatelj (izvoznik), a kod klauzula CIF i CIP da je prodavatelj (izvoznik) platio i prijevoz i osiguranje do imenovanog odredišta.

**Gruppu D** čine klauzule DAT, DAP i DDP koje ukazuju na isporuku robe na imenovano odredište na trošak i rizik prodavatelja (izvoznika).

**Izraz franko** uz naznaku fabrika, rudnika, skladišta znači da je prodavac dužan u ugovorenom roku staviti kupcu robu na raspolaganje na mjestu na kome ste treba izvršiti isporuka.

## **Klauzule (pravila) koje se koriste za bilo koji način prijevoza:**

- EXW ( Ex works - Franko tvornica, imenovano mjesto isporuke);
- FCA ( Free carrier - Franko prijevoznik, imenovano mjesto isporuke);
- CPT (Carriage paid to - vozarina plaćena do, imenovano mjesto odredišta);
- CIP (Carriage and insurance paid to - Vozarina i osiguranje plaćeni do, imenovano mjesto odredišta);
- DAT (Delivered at terminal - isporučeno na terminalu, naznačen imenovani terminal u luci ili mjestu odredišta);
- DAP (Delivered at place - Isporučeno na mjesto);
- DDP (Delivered duty paid - Isporučeno ocarinjeno, naznačeno imenovano mjesto odredišta).

## **Klauzule (pravila) koje se koriste za prijevoz morem i unutarnjim vodama:**

- FAS (Free Alongside Ship - franko uz bok broda);
- FOB (Free on Board - franko brod);
- CFR (Cost and freight - cijena i vozarina, naznačena luka odredišta);
- CIF (Cost, Insurance, Freight - cijena, osiguranje i vozarina).

- Pri izmjeni klauzula treba biti veoma oprezan. I najmanja izmjena u skraćenici koja označava pojedinu klauzulu može značajno da promjeni smisao, sadržaj odnosa koji je inače tipičan za dati slučaj. Transportne klauzule se ne smiju primjenjivati rutinski, jer složenost poslova može da rezultira rješenjima koje stranka ili stranke nisu željele.
- U domaćoj prodaji važenje ovih pravila je diskutabilno s obzirom da su **Opšte uzanse za promet robom regulisale istu materiju**. S obzirom da pretpostavka o pristanku stranaka na Opšte uzanse za promet robom ne postoji, a da su **INCOTERMS značenja u sve široj upotrebi, može se smatrati važenje INCOTERMS-a i u domaćem prometu.**

# Zaključna razmatranja

- Ugovor o prodaji je rezultat sporazuma stranaka kojim se prodavac obavezuje da određenu stvar povodom koje posao nastaje preda, isporuči kupcu i da mu prenese najjače svojinsko pravo na njoj, a kupac se obavezuje da prodavcu preda određenu sumu novca i da mu prenese najjače svojinsko pravo na njoj.
- U praksi postoje tri vrste ugovora o prodaji: prodaja građanskog prava, prodaja poslovnog prava i prodaja međunardnog poslovnog prava.



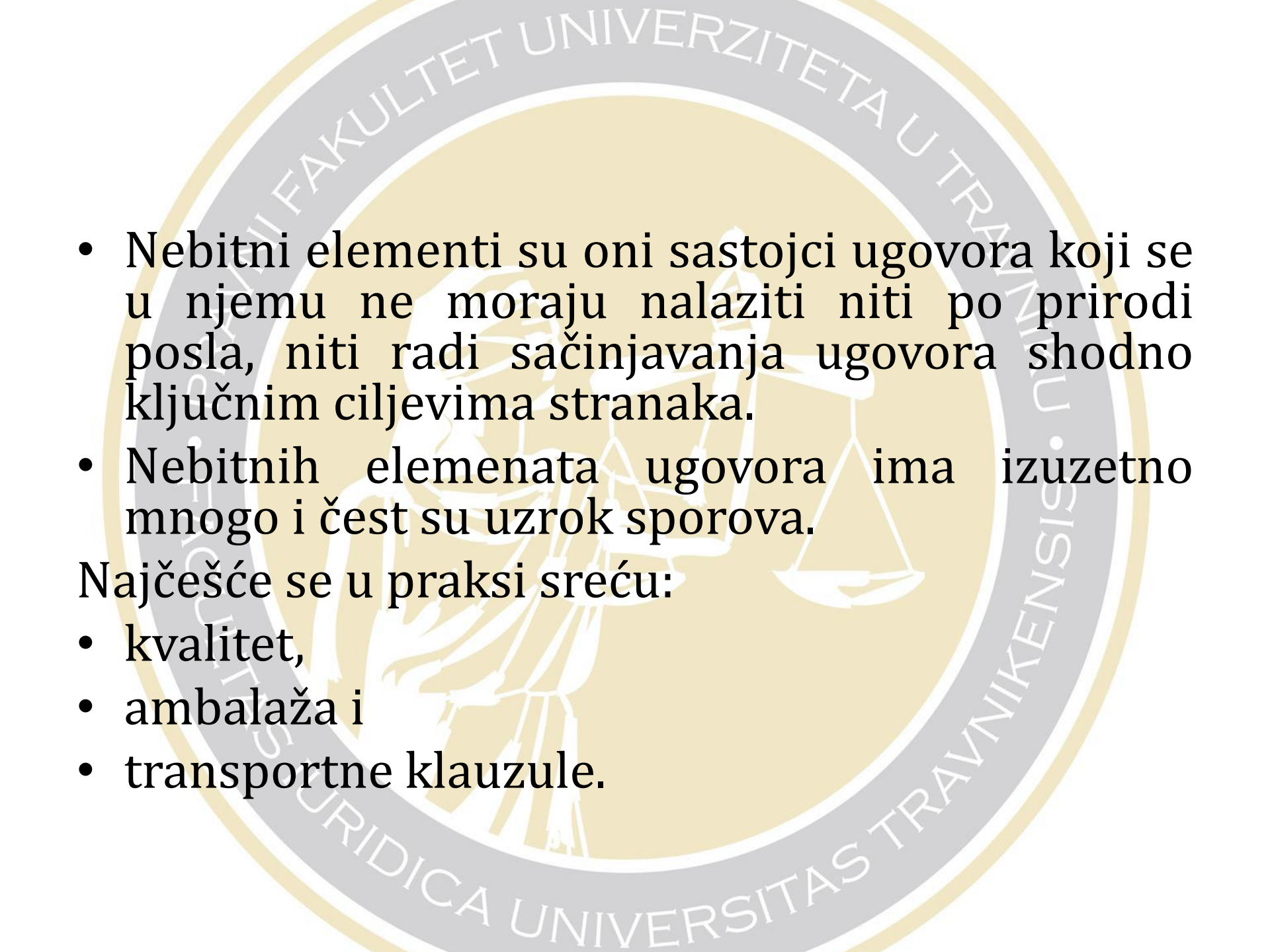
Etape u zaključenju ugovora o prodaji su:

- Eventualna faza;
- Nužna faza;
- Perfekcija ugovora;
- Intervencija države u domenu nastanka ugovora (ova faza je pravilo kod međunarodne prodaje);
- Potpisivanje ugovora (može predstavljati njegovu etapu u tri određena slučaja).

- Bitni elementi ugovora su oni sastojci koji ugovoru daju, bilo osobine jednog definisanog tipa pravnog posla, bilo specifičan sadržaj i karakteristike koji odgovaraju zajedničkoj namjeri stranaka.

Bitni elementi ugovora o prodaji dijele se na:

- propisane,
- ugovorene sporazumom stranaka ili
- u ugovor ulaze na osnovu njegove ekonomske suštine - po prirodi posla.
- Kod prodaje poslovnog prava bitni elementi su uvijek predmet, stvar, a pod određenim uslovima cijena i količina.

- 
- Nebitni elementi su oni sastojci ugovora koji se u njemu ne moraju nalaziti niti po prirodi posla, niti radi sačinjavanja ugovora shodno ključnim ciljevima stranaka.
  - Nebitnih elemenata ugovora ima izuzetno mnogo i čest su uzrok sporova.

Najčešće se u praksi sreću:

- kvalitet,
- ambalaža i
- transportne klauzule.



# Literatura

- Miloš Trifković, M.Simić, V.Trivun: Poslovno pravo – ugovori, vrijednosni papiri i pravo konkurencije, Ekonomski fakultet Univerziteta u Sarajevu, Sarajevo, 2004., str. 21- 40.