

УНИВЕРЗИТЕТ У ПРИШТИНИ СА ПРИВРЕМЕНИМ
СЕДИШТЕМ У КОСОВСКОЈ МИТРОВИЦИ

ПРАВНИ ФАКУЛТЕТ

Високошколска јединица у Врању

ОСНОВНА НАЧЕЛА УГОВОРА У ПРИВРЕДИ

(мастер рад)

Ментор

Проф. др Јелена Беловић

Студент:

Владо Пјановић

Број индекса: 445/24

Врање, 2026

Садржај

Увод.....	4
Предмет рада.....	5
Циљ рада.....	6
1. Начела привредног пословања.....	8
1.1. Осврт на историју привредног законодавства код нас.....	10
2. Правни институти од значаја за привредно право – уговор.....	11
2.1. Појам уговора у привреди.....	12
2.2. Карактеристике уговора у привреди.....	14
2.2.1. Уговорне стране.....	14
2.2.2. Предмет уговора у привреди.....	15
2.2.3. Форма уговора у привреди.....	15
2.2.4. Особине уговора у привреди.....	17
2.2.5. Савесност и поштење.....	18
2.2.6. Појачана пажња стране у уговору.....	19
2.2.7. Лични интерес и забрана конкуренције.....	20
2.2.8. Преговори за закључење уговора.....	22
2.2.9. Општа понуда.....	26
2.2.10. Позив на понуду.....	28
2.2.11. Закључење уговора јавним надметањем (лицитацијом).....	28
2.2.12. Прихват понуде ћутањем.....	31
2.2.13. Прихват понуде и продужетак уговора конклюдентном радњом.....	31
2.2.14. Меморандум.....	32
2.2.15. Закључивање уговора преко телефона, путем телеграма, преко телепринтера и других система веза.....	33
2.2.16. Обезбеђење уговора.....	34

2.2.17. Одговорност.....	36
2.2.18. Прекомерно оштећење.....	38
2.2.19. Приговори, чињенице и правила код застарелости.....	39
2.2.19.1. Приговор застарелости.....	41
2.2.19.2. Правила код застарелости.....	42
2.2.19.3. Чињенице од значаја за ток и наступање застарелости.....	44
2.2.20. Тумачење уговора у привреди.....	45
2.2.21. Трговачки термини.....	47
2.2.22. Доказна средства.....	48
2.2.23. Судови и арбитраже.....	49
3. Уговор о продаји као типичан уговор у привреди	50
3.1. Још једном о битним карактеристикама уговора у привреди.....	50
3.2. Уговор о продаји.....	51
3.2.1. Појам и правна природа.....	52
3.2.2. Битни елементи: ствар и цена.....	52
3.2.3. Закључење уговора у привредној пракси (поруџбеница, потврда, фактура).....	53
3.2.4. Испорука и прелазак ризика.....	53
3.2.5. Обавезе продавца.....	54
3.2.6. Обавезе купца и професионална дужност прегледа робе.....	54
3.2.7. Материјални недостаци и рекламације.....	55
3.2.8. Значај пословних обичаја и типских услова.....	55
4. Закључак.....	56
Литература.....	58

Увод

Уговори у привреди представљају основни правни механизам преко кога се реализује робно-новчани промет и организују пословни односи између субјеката који делују професионално, у оквиру своје регистроване делатности.

Специфичности привредног промета - брзина закључивања послова, учесталост трансакција, употреба стандардних услова пословања, потреба за правном сигурношћу и расподелом пословних ризика - условљавају да се уговори у привреди посматрају кроз појачане захтеве пажње и савесности, као и кроз посебна правила која произлазе из природе професионалног учешћа у промету.

Правни оквир уговора у привреди у нашем праву заснива се пре свега на правилима Закона о облигационим односима¹ (у даљем тексту: ЗОО), уз примену посебних прописа за поједине области, као и пословних обичаја и узанси тамо где је то допуштено. Имајући у виду ширину материје, овај рад не тежи енциклопедијском попису свих врста привредних уговора, већ настоји да истакне опште особености уговора у привреди и да их прикаже кроз један типичан и најчешћи пример - уговор о продаји као централни посао робног промета.

Предмет овог рада су опште карактеристике уговора у привреди (појам и особености, уговорне стране, закључење уговора у пословној пракси, форма и доказивање, тумачење, одговорност и правна заштита), као и њихова примена на уговор о продаји у привредним односима.

Посебан нагласак ставља се на елементе који у пословној пракси често представљају извор спорова: начин закључења уговора (понуда и прихват у динамици привредног промета), употреба општих услова пословања, питања ризика и одговорности, као и избор суда или арбитраже као механизма решавања спорова.

¹Закон о облигационим односима, „Службени лист СФРЈ”, бр. 29 од 26. маја 1978, 39 од 28. јула 1985, 45 од 28. јула 1989 – УСЈ, 57 од 29. септембра 1989, „Службени лист СРЈ”, број 31 од 18. јуна 1993, "Службени гласник РС", број 18 од 3. марта 2020.

Циљ рада је да се, на основу нормативне анализе и доктринарних ставова, систематизују основне особености уговора у привреди, да се укаже на њихов значај у пракси и да се покаже како се општа правила облигационог права конкретизују у професионалном промету. Рад полази од става да професионални карактер привредних субјеката утиче на стандард пажње, очекивано знање и расподелу ризика, због чега се исти правни институт у привредном односу често другачије “види” него у општем грађанскоправном односу.

У методолошком погледу, рад се заснива на нормативно-догматском методу (анализа важећих правних норми), уз ослањање на релевантну правну литературу и, где је то целисходно, приказ карактеристичних практичних ситуација које осветљавају проблеме примене.

Рад је структуриран у три целине. У првом делу даје се неопходан преглед развоја и основа привредноправне регулативе релевантне за уговоре у привреди (у обиму који служи разумевању теме). У другом делу обрађују се опште особености уговора у привреди и питања која су од значаја за њихово закључење, тумачење и правну заштиту. У трећем делу, општа правила се примењују и илуструју кроз анализу уговора о продаји као најтипичнијег уговора у привредном промету, након чега следи закључак са систематизованим налазима.

Предмет рада

Предмет привредног права су правни односи у привредном пословању, односно правни односи у оквиру различитих области привредне активности.

Уже области привредног права су:

- Статусно привредно право – положај привредних друштава и других субјеката;
- Уговори привредног права – промет робе и услуга, банкарски уговори, уговори у осигурању, и

- Банкарско пословање и хартије од вредности – меница, чек, акција и друге хартије од вредности.

У ширем смислу, предмет привредног права јесу и основи међународног привредног права – спољнотрговинско пословање и облици пословања са иностранством.

Под појмом уговора подразумева се свака сагласност воља два или више лица којом се постиже одређено правно дејство. Оно се може састојати у заснивању новог односа, измени постојећег или укидању постојеће обавезе.

У привредном праву уговор је правни посао заснован на сагласности изјава воља субјеката привредног промета.

Највећи број уговора у привредном праву односи се на промет робе и услуга: уговор о продаји робе, ускладиштењу, превозу робе, контроли робе и други.

Поред њих, постоје уговори из банкарског пословања (кредит, депозит, сеф и сл.) и уговори о осигурању имовине и лица.

Предмет овог рада су опште карактеристике уговора у привреди (појам и особености, уговорне стране, закључење уговора у пословној пракси, форма и доказивање, тумачење, одговорност и правна заштита), као и њихова примена на уговор о продаји у привредним односима.

Циљ рада

Привредно право као систем правних норми уређује положај привредних субјеката и њихово пословање на тржишту са становишта позитивног права (закони и подзаконски акти).

Са друге стране, као научна дисциплина, привредно право проучава како су ови односи устројени, како функционишу у пракси и како се развијају у складу са променама у друштву и економији.

Привредно право се изучава и са аспекта унутрашњег права и са аспекта међународног права, посебно због присуства елемената иностраности у савременом пословању. Постоји стална повезаност субјеката у спољнотрговинском промету, страним улагањима, међународним привредним организацијама и другим облицима међународне пословне сарадње.

1. Начела привредног пословања

Привредне делатности се обављају на тржишту и ради тржишта. Пословање привредних субјеката одвија се, дакле, у условима тржишне привреде и представља израз њихове тржишне слободе. Истовремено, привредноправно пословање мора бити усклађено са одређеним начелима која обезбеђују правну сигурност и поузданост промета. Та начела чине општа правила друштвеног и пословног морала и основна правила професионалног поступања у привреди.

Правни извори начела привредноправног пословања налазе се пре свега у Уставу Републике Србије², којим се утврђују основна начела економског уређења, као и у прописима облигационог права који садрже општа начела облигационих односа у привреди (нарочито начело савесности и поштења).

Привредни субјекти дужни су да у свом пословању поступају у складу са овим начелима, а она уживају судску заштиту: у решавању привредних спорова, што значи да их суд примењује као мерило за оцену понашања странака и тумачи их у складу са околностима конкретног случаја.

Начела привредноправног пословања могу се груписати на:

- (1) начела која се односе на положај привредних субјеката на тржишту (начело самосталности и начело равноправности), и
- (2) начела која се односе на понашање привредних субјеката на тржишту (начело савесности и поштења и начело забране нелојалне конкуренције).

²Устав Републике Србије: 98/2006-3, 115/2021-3 (Амандмани I-XXIX), 16/2022-3.

Начело самосталности подразумева да су привредни субјекти слободни да самостално одлучују о пословима које предузимају у оквиру своје регистроване делатности, руководећи се сопственим економским интересом. Ова самосталност произлази из њиховог правног статуса и не може бити супротна принудним прописима, јавном поретку или моралу, нити ван граница заштите општег интереса. Закон у појединим изузетним ситуацијама може ограничити самосталност (нпр. у условима ванредних прилика или у стечајном поступку). Самосталност се у привредном промету посебно испољава кроз слободу уговарања, као једно од основних обележја привредних уговора.

Начело равноправности привредних субјеката огледа се у њиховом једнаком положају на тржишту, у једнаким условима пословања, правима и одговорностима. Оно подразумева забрану дискриминације, како фаворизовања, тако и неоправданог отежавања услова пословања појединим субјектима, без обзира на облик својине или организациони облик. Повреда овог начела може имати правне последице у зависности од природе акта којим је равноправност повређена (уставносудска или управносудска заштита, односно одговарајући поступци за заштиту права).

Начело забране нелојалне конкуренције поставља границе слободној тржишној утакмици. Иако је конкуренција природна појава у тржишној привреди, она мора бити лојална. Забрањене су радње супротне законима и добрим пословним обичајима којима се наноси или би се могла нанети штета другим привредним субјектима, потрошачима или националној привреди. И ово начело ужива судску заштиту у складу са релевантним прописима.

Начело савесности и поштења је темељно начело привредноправног пословања и има посебан значај у уговорном праву. Поштено и савесно пословање постоји када странке поступају у доброј вери, часно и фер, како у фази преговора, тако и приликом закључења и извршења уговора. Начело представља правни стандард чију садржину суд утврђује у сваком конкретном случају, имајући у виду природу односа и околности у којима је уговор закључен и извршаван. Његова разрада, нпр. на пољу уговора о кредиту значи дужност обавештавања корисника банкарског кредита о свим чињеницама од значаја за правилан избор и да дата информација мора бити јасна, потпуна и недвосмислена.³

³Решење Врховног касационог суда Рев 2373/16 од 21.06.2018. године.

Валтазар Богишић у члану 999. Општег имовинског законика из 1888. године⁴ наглашава: „*И што није забрањено, може да не буде поштено.*“ У нашем праву, иако садржина начела није изричито дефинисана у потпуности, оно функционише као мерило допуштености и коректности понашања странака, нарочито у погледу поштене намере у преговорима, сарадње ради остваривања сврхе уговора и уздржавања од радњи које би могле штетити другој страни.

1.1. Осврт на историју привредног законодавства код нас

Историјски развој привредног законодавства у Србији може се, у најширим цртама, поделити на три фазе: традиционалну (предратну), социјалистичку (самоуправну) и транзициону (савремену). Овај кратак осврт има за циљ да укаже на основне токове развоја који су утицали на формирање савременог нормативног оквира привредних односа.

У традиционалној фази, до Другог светског рата, примењивани су закони рађени по угледу на тадашње европске системе, пре свега Немачке и Француске. Први Трговачки законик Краљевине Србије донет је 1860. године, након чега су уследили Закон о радњама (1910) и Трговачки законик (1911). Трговачки закон Краљевине Југославије из 1937. године није отпочео са применом, али је представљао покушај систематизације трговачке материје у сложеним државноправним околностима тог времена.

Социјалистичка фаза која започиње након 1945. године, обележена је снажним државним утицајем на привреду и управљање предузећима. Закон о државним привредним предузећима из 1946. године, као и каснији прописи који уводе радничко самоуправљање, одразили су тадашњи модел организације привреде. Реформе током шездесетих година, као и каснији Закон о удруженом раду из 1976. године довели су до

⁴ Општи имовински законик за Књажевину Црну Гору од 25.03.1888. године

специфичних организационих облика привређивања (основна организација удруженог рада-ООУР, радна организација-РО, сложена организација удруженог рада-СОУР), који су значајно утицали на правну регулативу привредних односа.

Транзициона и савремена фаза започиње крајем осамдесетих година доношењем Закона о предузећима из 1988. године⁵, а наставља се кроз развој тржишних института и усвајање савремених правила корпоративног и привредног права. Посебан значај има доношење Закона о привредним друштвима 2004. године⁶, као и касније реформе које су водиле ка модернизацији система и усклађивању са правом Европске уније, уз измене усмерене на отклањање уочених недостатака у примени и креирање садашњег законодавног оквира⁷.

2. Правни институти од значаја за привредно право – уговор

Уговор је сагласност воља два или више лица којом се постиже одређено правно дејство. Правно дејство може да се састоји у заснивању правног односа, измени постојећег правног односа или престанку већ успостављеног правног односа.

У привредном праву уговор се јавља као правни посао који настаје сагласношћу изјава воља субјеката привредног пословања. У привредном промету преовлађују уговори робног промета и уговори о пружању услуга у вези са робним прометом, при чему се, као најзначајнији пример, у складу са предметом овог рада, издваја уговор о продаји.

⁵Закон о предузећима, „Службени лист СФРЈ“, бр. 77/1988.

⁶Закон о привредним друштвима, „Службени гласник РС“, бр. 125 од 22. новембра 2004, 36 од 27. маја 2011 - др. закон.

⁷Законо привредним друштвима, "Службени гласник РС", бр. 36 од 27. маја 2011, 99 од 27. децембра 2011, 83 од 5. августа 2014 - др. закон, 5 од 20. јануара 2015, 44 од 8. јуна 2018, 95 од 8. децембра 2018, 91 од 24. децембра 2019, 109 од 19. новембра 2021, 19 од 6. марта 2025.

Уговори привредног права су облигационоправне природе и по правилу производе обавезе и права за уговорне стране. Правно дејство уговора најчешће се састоји у стварању одређених права и обавеза, а може се састојати и у измени већ постојећих права и обавеза, као и у њиховом престанку, у складу са садржином уговора и законом.

На примеру уговора о продаји, продавац има обавезу да преда робу и право да захтева исплату уговорене цене, док купац има обавезу да плати цену и право да захтева предају робе.

Уговор је најчешћи облик правног посла. Правни посао је изјава воље која производи правно дејство, под условом да је изјава дата слободно и озбиљно, да је управљена на допуштен предмет, као и да постоји допуштена правна основа.

Битни услови пуноважности правног посла у области привредног права су:

- пословна способност субјекта који предузима правни посао,
- пуноважност изјаве воље, и
- допуштеност садржине, односно предмета правног посла.

Према начину настанка, правни послови се деле на једностране и двостране. Једностране правне послове настаје изјавом воље једног лица. Двостране правне послове настаје сагласношћу изјава воља два лица, што представља уговор.

Привредноправни послови се у пракси најчешће остварују управо путем уговора, јер се робни промет и промет услуга, као суштина привредног пословања, реализују закључењем и извршењем уговорних обавеза.

2.1. Појам уговора у привреди

У упоредном праву постоје два основна приступа уређењу облигационих односа, у зависности од тога ко су учесници тих односа. Један приступ посебно уређује облигационе

односе у привреди и облигационе односе тзв. грађанског права (нпр. Француска, Немачка). Други приступ јединствено уређује облигационе односе, без поделе на привредне и грађанске (нпр. Италија, Швајцарска).

Наше право јединствено уређује облигационе односе без обзира на то ко су њихови учесници, пре свега ЗОО.

Ипак, за поједине уговоре постоје посебни закони (нпр. уговори о превозу робе, путника и пртљага), као и посебни прописи који уређују поједине области саобраћаја.⁸

И поред јединственог уређења, ЗОО изричито предвиђа да се његове одредбе о уговорима примењују на све врсте уговора, осим ако за уговоре у привреди није друкчије одређено. Разлог за то је чињеница да облигациони односи у привреди имају одређене специфичности.

ЗОО дефинише уговоре у привреди као уговоре које предузећа и друга правна лица која обављају привредну делатност, као и имаоци радњи и други појединци који у виду регистрованог занимања обављају неку привредну делатност, закључују међусобно у обављању делатности које сачињавају предмет њиховог пословања или су у вези са тим делатностима.

Из ове дефиниције произилази да ЗОО полази од два кумулативна критеријума приликом одређивања уговора у привреди:

- субјективног, који се односи на учеснике уговора, и
- објективног, који се односи на то да ли је уговор закључен у обављању делатности које сачињавају предмет пословања или у вези са тим делатностима.

Даље, из дефиниције произилази да ЗОО разликује основне и помоћне уговоре у привреди. Основни уговори у привреди су они које привредни субјекти закључују у обављању делатности које чине предмет њиховог пословања. Помоћни уговори у привреди

⁸Закон о уговорима о превозу у друмском саобраћају, „Службени лист СРЈ“, број 26 од 2. јуна 1995, Закон о уговорима о превозу у железничком саобраћају, „Сл. Гласник РС“, бр. 38/2015 и 49/2021.

су они које привредни субјекти закључују у вези са делатностима које чине предмет њиховог пословања, ради лакшег и ефикаснијег обављања тих делатности.

ЗОО се определио за описно дефинисање уговора у привреди, а не за њихово набрајање. Овакво опредељење је оправдано јер у привредном промету постоји велики број уговора, као и нови уговорни облици који настају услед развоја привреде и савремених облика пословне сарадње (нпр. франшизинг, факторинг), уз могућност појављивања нових уговорних модела у будућности.

Под уговорима у привреди сматрају се и поједини неименовани уговори (неименовани уговори су уговори које је прихватила пословна пракса али још нису добили законску обраду) као што су уговори о лиценци, издавачки уговор, уговор о лизингу, уговор о факторингу и уговор о форфетирању⁹.

2.2. Карактеристике уговора у привреди

Привредни субјекти у свом пословању ступају у бројне правне односе, а највећи део тих односа остварује се закључивањем уговора. Послови привредних субјеката најчешће се односе на промет робе и пружање услуга у вези са тим прометом, као и на поједине послове у промету новца.

Ипак, нису сви уговори које привредни субјекти закључују међусобно или са другим лицима „уговори у привреди“. Уговорима у привреди сматрају се уговори које привредне организације, као и имаоци радњи и други појединци који као регистровано занимање обављају неку привредну делатност, закључују међу собом у обављању делатности које чине предмет њиховог пословања или су у вези са тим делатностима..

Ови уговори су у пракси типични и чести, закључују се у оквиру редовног пословања, а њихов предмет је по правилу промет робе или вршење услуга у вези са прометом робе. Кроз њих се правно организује кретање робе од произвођача до крајњег корисника, при чему се у пракси често комбинује више уговора различите врсте, у зависности од потреба конкретног посла.

⁹ Велимировић Михаило., (2009)., “Привредно право“ – Подгорица., стр. 239-240

2.2.1. Уговорне стране

Уговорне стране код уговора у привреди су, по правилу, привредна друштва, предузећа и друга правна лица која обављају привредну делатност, као и имаоци радњи и други појединци који у виду регистрованог занимања обављају неку привредну делатност (привредни субјекти).

Међутим, у зависности од природе конкретног уговора, као друга уговорна страна привредном субјекту може се јавити и правно лице које не обавља привредну делатност, као и физичко лице. Ипак, да би се радило о уговору у привреди, није довољно само да су обе стране привредни субјекти, већ је потребно и да је уговор закључен у обављању делатности које чине предмет њиховог пословања, или у непосредној вези са тим делатностима.

2.2.2. Предмет уговора у привреди

Предмет уговора у привреди најчешће је промет робе, као и услуге које су у вези са тим прометом (нпр. посредовање, заступање, отпремање, превоз, складиштење). Поред тога, предмет уговора у привреди могу бити и одређена права, укључујући права интелектуалне својине, у складу са законом и природом конкретног посла.

У теорији и пракси користе се различити термини за ову категорију уговора (нпр. „уговори робног промета“, „послови промета робом“ и сл.), али ЗОО користи термин „уговори у привреди“, који је прихваћен као најпогоднији и у савременој теорији и у пракси.

Уговори у привреди су, дакле, уговори које закључују привредни субјекти међусобно у вршењу привредне делатности из предмета свог пословања или у вези са тим

делатностима. Битна обележја ових уговора одређују се субјективним критеријумом (ко су учесници) и објективним критеријумом (да ли је уговор закључен у оквиру или у вези са делатношћу), при чему ЗОО не набраја таксативно које се врсте уговора сматрају уговорима у привреди.

2.2.3. Форма уговора у привреди

Уговори у привреди су, по правилу, неформални, осим ако је законом или вољом уговорних страна другачије одређено.

ЗОО предвиђа обавезну писмену форму за поједине уговоре, као што су: уговор о трговинском заступању, уговор о грађењу и уговор о алотману. Поред тога, поједини посебни прописи прописују писмену форму за одређене уговоре (нпр. у области поморске и унутрашње пловидбе за поједине врсте бродарских уговора). Захтев да уговор буде закључен у одређеној форми односи се и на касније измене и допуне уговора.

Од правила о потреби прописане форме постоје изузеци. Пуноважне су накнадне усмене допуне споредних питања о којима у формалном уговору није било речи, ако то није противно циљу због кога је форма прописана. Пуноважне су и накнадне усмене погодбе којима се смањују или олакшавају обавезе једне или друге стране, ако је посебна форма прописана искључиво у интересу уговорних страна.

Формални уговори могу бити раскинути неформалним споразумом, осим ако је законом другачије предвиђено или ако циљ због кога је форма прописана за закључење уговора захтева да и раскид буде у истој форми. И саме уговорне стране могу се споразумети да посебна форма буде услов пуноважности њиховог уговора, при чему уговор за чије је закључење уговорена посебна форма може бити раскинут, изменом или допуном промењен и неформалним споразумом, ако стране то прихвате.

Писмена форма је, по правилу, испуњена када је уговор сачињен у онолико примерака колико има уговорних страна, када су сви примерци потписани и када свака

страна задржи по један примерак. Ипак, писмена форма може бити испуњена и разменом писама или употребом средстава комуникације која омогућавају да се са сигурношћу утврде садржина и давалац изјаве.

Уговор који није закључен у законом прописаној форми, као и уговор који није закључен у уговореној форми, по правилу не производи правно дејство. О недостатку законом прописане форме суд води рачуна по службеној дужности, а о недостатку уговорене форме само по приговору заинтересоване стране. Ипак, уговор за чије се закључење захтева писмена форма сматра се пуноважним иако није закључен у тој форми ако су уговорне стране у целини или у претежном делу извршиле обавезе које из њега проистичу, осим ако из сврхе увођења форме јасно не произлази нешто друго.

Од писмене форме уговора треба разликовати писмену потврду усмено закљученог уговора. У пословној пракси, а нарочито према Општим узансама за промет робом¹⁰, свака странка може од друге захтевати писмену потврду усмено закљученог уговора. Потврда се по правилу доставља у два истоветна примерка, тако да друга страна потписом враћа један примерак, а писмена потврда мора одговарати усмено закљученом уговору.

Посебно су уређени случајеви уговора закључених телефоном или телеграмом, када се уобичајено захтева да понудилац понуду, а понуђени изјаву о прихватању понуде, потврде другој страни писменим путем, по могућству истог, а најкасније наредног радног дана.

Писмене потврде користе се и код уговора за које није прописана нити уговорена писмена форма. Усмено закључен уговор је пуноважан и када писмена потврда није дата, али пропуштање да се изда потврда, када је то било тражено, може произвести одговорност за штету у складу са правилима облигационог права.

Код појединих уговора у привреди уобичајено је издавање посебних исправа (нпр. товарни лист код превоза ствари). Ове исправе по правилу не представљају сам уговор

¹⁰Опште узансе за промет робом, "Службени лист ФНРЈ", број 15 од 7. априла 1954, "Службени лист СФРЈ", број 29 од 26. маја 1978 - др. закон

нити утичу на његову форму, већ служе као доказ о закључењу и садржини уговора, што се може доказивати и другим средствима.

2.2.4. Особине уговора у привреди

Уговори у привреди су углавном теретни, јер се обе уговорне стране обавезују на одређено давање или чињење. Теретност се претпоставља и када накнада није изричито одређена, ако је одредива.

Сви уговори у привреди су двострано обавезни, јер обавеза једне стране представља право друге, па су уговорне стране истовремено и дужник и поверилац.

По правилу, уговори у привреди су консенсуални, односно настају већ сагласношћу воља, а не тек предајом ствари. Изузетно, код појединих уговора закон може предвидети другачије решење.

По техници закључења, уговори у привреди су често адхезиони, односно закључују се по приступу, тако што једна страна формулише опште услове пословања, а друга им приступа, најчешће без могућности да појединачно преговара о свакој одредби.

2.2.5. Савесност и поштење

Начело савесности и поштења представља једно од основних начела облигационог права и има посебан значај у привредним уговорима. У заснивању облигационих односа, као и у остваривању права и обавеза из њих, стране су дужне да поступају савесно и поштено.

Начело савесности и поштења је правни стандард. Закон не прописује његову потпуну и прецизну садржину, већ је конкретизује суд у сваком појединачном случају, ценећи околности односа и понашање странака. На тај начин се спречава сувише

формалистичка примена права, јер се правило не сме применити на начин који би у конкретном случају довео до последица супротних овом начелу.

Начело савесности и поштења нарочито долази до изражаја у фази преговора, приликом закључења уговора, у току извршења уговорних обавеза, као и при престанку уговора и тумачењу уговорних одредби. Стране су дужне да поступају у доброј вери, да сарађују ради остваривања сврхе уговора и да се уздрже од радњи које би могле нанети штету другој страни.

ЗОО упућује на примену овог начела у више одредби, како непосредно тако и посредно, због чега начело савесности и поштења представља једно од кључних мерила за оцену понашања странака у уговорним односима у привреди.

2.2.6. Појачана пажња стране у уговору

Страна у уговору у привреди дужна је да у извршавању своје обавезе поступа са пажњом доброг привредника, а у грађанскоправним односима са пажњом доброг домаћина.

Дужност пажње представља обавезу да се, ради постизања резултата који се од стране дужника очекује, употребе средства и поступци који се у датом односу разумно могу захтевати. Пажња доброг привредника одређује се према објективном критеријуму, полазећи од понашања једног апстрактног доброг привредника, а не од личних својстава конкретног лица. Због тога се ова пажња не може исцрпно дефинисати, већ представља правни стандард чија се садржина утврђује у сваком конкретном случају, у зависности од врсте уговора, околности под којима се обавеза извршава и пословних обичаја у датој делатности.

Ради се о појачаној пажњи, јер уговоре у привреди закључују лица која поступају професионално и од којих се очекује познавање правила струке и пословних обичаја, па се сходно томе поставља и виши стандард одговорности.

ЗОО разликује стандард пажње доброг привредника и стандард пажње доброг стручњака. Према овом Закону, страна у облигационом односу дужна је да у извршавању обавезе поступа са пажњом која се у правном промету захтева у одговарајућој врсти односа (пажња доброг привредника, односно пажња доброг домаћина), а у случају професионалних делатности и са повећаном пажњом, према правилима струке и пословним обичајима (пажња доброг стручњака)¹¹.

Овом разликом јасно се степенује пажња, а тиме и одговорност. ЗОО на више места изричито везује поједине уговоре за обавезу поступања са пажњом доброг привредника, нпр:

- продавац је дужан да чува ствар са пажњом доброг привредника када је, због купчеве доцње, ризик прешао на купца пре предаје ствари, а исто важи и за купца када му је ствар уручена, а он је враћа продавцу због раскида уговора или замене ствари;
- складиштар је дужан да примљену ствар чува као добар привредник;
- комисионар је дужан да поверену робу чува са пажњом доброг привредника;
- трговински заступник је дужан да се стара о интересима налогодавца и да у пословима које предузима поступа са пажњом доброг привредника;
- посредник је дужан да са пажњом доброг привредника тражи прилику за закључење одређеног уговора и да на њу укаже налогодавцу.

Лица која имају дужност према привредном друштву дужна су да послове из своје надлежности обављају савесно, са пажњом доброг привредника и у разумном уверењу да делују у интересу привредног друштва. Она су дужна да одлуке заснивају на информацијама и мишљењима стручних лица за одговарајућу област, за која основано

¹¹ Васиљевић, С. Мирко, *Компанијско право: право привредних друштава*, пето издање, Београд, 2017, стр. 140-141.

верују да су савесна и компетентна. Лица која поступају са таквом пажњом по правилу не одговарају за штету која за друштво евентуално настане из тако донете одлуке¹².

У извршавању обавеза из професионалне делатности мора се поступати са још већом пажњом, са пажњом доброг стручњака, која подразумева поступање у складу са правилима струке и пословним обичајима. Овај стандард се нарочито захтева тамо где постоји појачана одговорност.

2.2.7. Лични интерес и забрана конкуренције

У ситуацијама у којима лица која имају дужност према привредном друштву истовремено имају и лични интерес, дужна су да поступају лојално према друштву. Нарочито су дужна:

- да не користе имовину друштва ради остваривања личног интереса;
- да не користе повлашћене информације ради личне користи;
- да не злоупотребљавају своју позицију у друштву ради личне користи;
- да не користе пословне могућности друштва ради остваривања сопствених интереса, осим ако је то претходно одобрено у складу са законом.

Повреда правила о сукобу интереса може довести до одговорности за штету коју друштво претрпи, осим ако је правни посао одобрен у доброј вери од стране надлежног органа друштва у складу са законом.

Лица која имају дужност према привредном друштву не могу бити, директно или индиректно, ангажована у другом друштву које обавља конкурентску делатност, осим ако за то добију одобрење надлежног органа друштва. Ако није реч о конкурентској делатности, ангажовање у другом друштву није законом забрањено.

¹² Марковић, Ратко, *Привредно право*, Економски факултет у Београду, Београд, 2002.

Повреда забране конкуренције и правила о сукобу интереса даје друштву право да захтева накнаду штете од лица које је прекршило ове забране.

Законодавац под подловном тајном подразумева информацију о пословању одређену оснивачким актом, за коју је очигледно да би проузроковала знатну штету привредном друштву ако дође у посед трећем лицу. Информација која представља пословну тајну може бити одређена оснивачким актом, посебним актом или уговором ортака односно чланова друштва, односно статутом акционарског друштва. У доктрини се разликују производне тајне и комерцијалне тајне.

Законом је прописано да пословну тајну не могу чинити информације чије је објављивање обавезно по закону, као ни информације које указују на повреду закона, добре пословне праксе или принципа пословног морала, као и информације за које постоји основана сумња на постојање корупције. Лица на која се односи дужност чувања пословне тајне одговорна су за штету насталу њеним откривањем.

У извршавању обавеза из професионалне делатности мора се поступати са још већом пажњом, са пажњом доброг стручњака, која подразумева поступање у складу са правилима струке и пословним обичајима. Овај стандард се нарочито захтева тамо где постоји појачана одговорност.

2.2.8. Преговори за закључење уговора

Закључењу уговора у привреди често претходе преговори, са циљем да се формира воља страна за закључење уговора и утврди његова садржина. Преговарање подразумева постојање различитих интереса преговарача, али и заједнички интерес да до договора дође. Управо тај заједнички интерес може да приближи супротстављене позиције и доведе до закључења уговора. Због тога правни поредак полази од слободе преговарања и од тога да стране не одговарају за сам неуспех преговора, односно због тога што уговор није закључен¹³.

¹³ Начела европског уговорног права, Поглавље 2, Одељак 3, члан 2:301.

Преговори имају значај и за касније утврђивање садржине уговора. Када се јави потреба за попуњавањем уговорних празнина, преговори могу пружити податке о томе шта су стране имале у виду. Суд може попунити празнину применом диспозитивних норми, а при оцени конкретне ситуације може узети у обзир и претходне преговоре, устаљену праксу између страна и пословне обичаје¹⁴

Конвенција УН о уговорима о међународној продаји робе (ЦИСГ)¹⁵ истиче улогу преговора, устаљене праксе, обичаја и каснијег понашања страна, и даје им значај при тумачењу изјава и понашања страна не само при закључењу већ и при извршавању уговора¹⁶.

При тумачењу уговора нарочито се води рачуна о околностима под којима је уговор закључен, укључујући претходне преговоре, затим о понашању уговорних страна након закључења уговора, природи и циљу уговора, ранијој пракси коју су стране прихватиле, значењу израза у датој струци, пословним обичајима и захтевима начела савесности и поштења¹⁷:

Начела европског уговорног права предвиђају да одредбе уговора које су биле предмет претходних преговора имају предност над одредбама о којима преговори нису вођени, а у случају сумње, одредбе које нису биле предмет преговора тумаче се на терет онога ко их је предложио¹⁸.

¹⁴ Члан 4, Једнообразни закон о закључењу уговора о међународној купопродаји.

¹⁵ („Сл. лист СФРЈ – Међународни уговори“, бр. 10-1/84)

¹⁶ Миладиновић, Снежана, „Интеграција облигационог уговора (попуњавање уговорних празнина)“, *Правни живот*, бр. 10/2001, том II, стр. 431-455.

¹⁷ Начела европског уговорног права, члан 5:102.

¹⁸ Миладиновић, Снежана, „О тумачењу уговора“, *Правни зборник (Часопис за правну теорију и праксу)*, бр. 1-2/2001, стр. 133-145.

У већини савремених права, тумачење уговора треба да доведе до утврђивања заједничке намере уговорних страна, при чему су претходни преговори, устаљена пракса и обичаји од посебног значаја.

Преговори омогућавају странама да обликују своју вољу, да приближе различите интересе и да припреме будући уговорни однос. Због тога их је потребно правно уредити. Начело савесности и поштења (*bona fides*) има кључну улогу: оно намеће странкама обавезу лојалног понашања и обавезу заштите интереса друге стране у разумној мери¹⁹.

У европским правним системима ово начело је централно и у фази преговора, док у англосаксонским правима (*common law*) генерално није прихваћена општа обавеза савесности у преговорима²⁰.

Италијанско и швајцарско право посебно истичу да се начело савесности примењује већ у фази преговора и да ствара предуговорне дужности – дужност информисања, појашњавања, чувања тајне, као и дужност да се не изазива лажно поверење друге стране и да се не злоупотребљава њено поверење.

И правни прописи у већини савремених права предвиђају да тумачење треба да доведе до утврђивања заједничке намере уговорних страна, а за то посебан значај, поред утврђене праксе међу уговарачима и обичаја, имају и претходни преговори²¹.

Друго важно питање је начин правног регулисања преговора²². Наиме, „битна разлика између *common law*-а и европских права у области преговора огледа се у ставу према начелу савесности. Англо-саксонска права не прихватају примену начела савесности у преговорима, док у европским правима ово начело има централну улогу јер се оно сматра највишим правним и моралним правилом, које треба да одреди понашање

¹⁹ Francesco Bartolini, Pietro Duobolino, (1997), *Il codice civile, I codici commentati escusivamente con la giurisprudenza*, Piacenza, str 500-511

²⁰ Начела европског уговорног права, члан 5:103.

²¹ Орлић, Миодраг, *Закључење уговора*, Београд, 1996, стр. 20-22.

²² Члан 23, Закон о облигационим односима Црне Горе.

страна у току преговарања а не тек када је реч о испуњавању обавеза из већ закљученог уговора...“²³

Дакле, преговоре треба правно уредити, јер они не могу и не смеју да буду препуштени потпуно слободном, још мање самовољном понашању странака, али, наравно, уз очување и обезбеђење пожељног и неопходног степена слободе преговарача.

Као добар пример успостављања трајне и сигурне регулативне равнотеже између наведене две крајности у материји преговора, наводи се решење садржано у италијанском Грађанском законнику²⁴. Наиме, италијански законодавац је понашање у складу са начелом *bona fides* поставио као основно правило понашања странака како у току вођења преговора, тако и у процесу закључења уговора и испуњења уговорне обавезе/а. Начело савесности и поштења се „рачва“ у два правца, стварајући за саговораче две основне обавезе: обавезу лојалности и обавезу заштите. *Bona fides* налаже преговарачима дужност да се понашају лојално и да се ангажују на заштити лица са којим преговарају - наравно, до мере која не би значила жртвовање сопствених интереса.

Наведена два вида понашања у складу са начелом савесности и поштења испољавају се, наравно, кроз већи број конкретно одређених обавеза. Обавезе које су обухваћене ширим појмом лојалног понашања су обавезе информисања, појашњавања и тајности, а обавеза заштите обухвата извршавање аката који су неопходни за ваљаност и дејство уговора.

„У швајцарском праву начело савесности се посматра као основ предуговорних дужности и одговорности која настаје због њиховог непоштовања. Начело ствара само опште дужности и стога у крајњој линији доводи до деликтне одговорности када се једна страна обраћа неодређеном броју лица: понуда јавности, позив јавности да упуту понуде позиваоцу, јавно обећање награде; насупрот томе када једна страна дође у контакт са другим, одређеним лицем у циљу закључења уговора или када му упуту изјаву воље, нарочито ако је реч о понуди за закључење уговора или о прихватању понуде, поменути

²³ Орлић, Миодраг, *Закључење уговора*, Београд, 1996, стр. 28.

²⁴ Bartolini, Francesco; Dubolino, Pietro, *Il codice civile: I codici commentati esclusivamente con la giurisprudenza*, Piacenza, 1997, стр. 1358-1361.

лица престају да буду једно другом удаљени странци и међу њима настаје један јединствени фактички однос који заслужује да му се призна обележје правног односа без обзира на читање закона.²⁵

У италијанској доктрини су порадили и на негативном одређивању понашања у складу са начелом *bona fides*. Наиме, прецизирано је да стране у једном уговорном односу поступају у складу са начелом *bona fides* ако намерно не изазивају лажно поверење друге стране, не шпекулишу на подлози лажног поверења и на крају, не злоупотребљавају поверење друге стране²⁶.

Основно правило уговорног права је да преговори сами по себи не обавезују и да их свака страна може прекинути у било ком тренутку. Странке, по правилу, сnose сопствене трошкове, а заједничке трошкове деле на једнаке делове ако се другачије не споразумеју. Ипак, то не значи да преговори не производе никакве правне последице. Према начелу савесности и поштења, преговори морају бити озбиљни и вођени са стварном намером да се уговор закључи.

Зато:

- страна која је водила преговоре без стварне намере да закључи уговор одговара за штету коју је друга страна претрпела;
- одговара и страна која је водила преговоре са намером да закључи уговор, али без основаног разлога одустане у фази када је друга страна оправдано могла очекивати закључење уговора.

Одговорност за штету због неуспелих преговора је предуговорна (*culpa in contrahendo*), вануговорна одговорност за штету, заснована на претпостављеној кривици (обичној непажњи).

Услов за ову одговорност су:

²⁵ Brownsword, Roger, *Contract Law: Themes for the Twenty-First Century*, Second edition, Oxford University Press, 2006, стр. 111-134.

²⁶ Bartolini, Francesco; Dubolino, Pietro, *Il codice civile: I codici commentati esclusivamente con la giurisprudenza*, Piacenza, 1997, стр. 500-511.

-Објективне претпоставке:

- странке су водиле преговоре о конкретном уговору;
- преговори нису довели до закључења уговора;
- једна страна је претрпела штету која је у узрочној вези са понашањем друге стране.

-Субјективне претпоставке:

- страна која је прекинула преговоре није имала стварну намеру да закључи уговор, или
- одустала је од преговора без оправданог разлога у фази када је друга страна с разлогом очекивала закључење уговора.

Онај ко неоправдано прекине преговоре дугује накнаду тзв. негативног уговорног интереса – односно штете коју друга страна не би имала да до преговора уопште није ни дошло (трошкови, утрошено време, пропуштена друга прилика и сл.), а не позитивног уговорног интереса (као да је уговор био закључен и извршен)²⁷.

Предуговорна одговорност не подразумева обавезу закључења уговора – напротив, да таква обавеза постоји, радило би се о уговорној одговорности за неизвршење уговора²⁸.

2.2.9. Општа понуда

Предлог за закључење уговора учињен неодређеном броју лица, који садржи битне елементе уговора чијем је закључењу намењен, важи као понуда, ако другачије не произлази из околности случаја или обичаја. Општа понуда је честа у привредном

²⁷ Massimo Bianca., (2000)., *Diritto civile, libro III, Il contratto*, Giuffrè Editore, Milano., стр. 167

²⁸ Орлић Миодраг., (1996)., *Закључење уговора*, Београд., стр. 55.

промету, али се правила о понуди учињеној одређеном лицу примењују и код привредних уговора.

Општа понуда има следеће карактеристике:

- Упућена је неодређеном и неограниченом броју лица, а свако од тих лица може да је прихвати, при чему се уговор сматра закљученим.
- Има трајни карактер, јер се не гаси прихватањем од стране једног или више лица, па се на основу ње може закључити више уговора исте садржине са истим или различитим лицима.
- Општа понуда може бити учињена у виду општих услова пословања или у виду излагања робе уз назначење цене.

Уговори који се закључују на основу општих услова пословања могу настати на различите начине:

-Формуларни уговори (уговори по приступу). Понудилац закључење уговора условљава прихватањем услова садржаних у формулару и не допушта њихову измену. Другој страни остаје могућност да понуду прихвати или одбије.

-Типски уговори. Једна страна презентује другој унапред припремљен нацрт уговора којим се редовно служи, али допушта измене путем преговора о условима будућег уговора.

- Позивање на опште услове пословања у ужем смислу. Да би општи услови били саставни део уговора, потребно је да уговор упућује на њих и да су другој страни били познати или су морали бити познати у тренутку закључења уговора.

Изузетно, општи услови пословања могу важити и онда када се уговор не позива на њих, ако су они у толикој мери у употреби и тако дуго на снази да се могу сматрати обичајним правилима.

Сматра се да су општи услови били познати страни која приступа ако су јој пре закључења уговора били предати или су били објављени на прописан или уобичајен начин.

Када су уговорне стране предвиделе посебне одредбе које су у супротности са општим условима, важе посебне одредбе.

Ништаве су одредбе општих услова које су противне самом циљу закљученог уговора или добрим пословним обичајима, чак и ако су општи услови одобрени од надлежног органа. Суд може одбити примену одредби општих услова које лишавају другу страну права да стави приговоре, доводе до губитка права или рокова или су иначе неправичне или претерано строге.

Општи услови пословања представљају општу понуду за закључење уговора ако су претходно на прописан или уобичајен начин објављени и тако били доступни заинтересованим лицима.

Општи услови се не сматрају понудом ако је то у њима изричито назначено, ако то произилази из околности случаја или обичаја, или ако је законом тако одређено.

Општа понуда може се јавити и у виду излагања робе уз назначење цене. Излагање робе са назначеном ценом сматра се понудом, ако другачије не произилази из околности случаја или обичаја. Не сматра се понудом излагање робе на сајмовима, као ни излагање предмета који су део уметничке колекције.

2.2.10. Позив на понуду

Постоје случајеви блиски општој понуди, али који ипак не представљају понуду, већ позив да се учини понуда.

Слање каталога, ценовника, тарифа и других обавештења, као и огласи путем штампе, летака, радија, телевизије или других медија, не представљају понуду за закључење уговора, већ позив да се учини понуда под објављеним условима.

Иако објављивање таквих позива само по себи не обавезује на закључење уговора, лице које их упућује дужно је да поступа савесно и поштено. У случају да без оправданог разлога одбије понуду која му је упућена на основу таквог позива, може одговорати за штету у складу са општим правилима.

Излагање робе без назначене цене не сматра се понудом, јер не садржи битне елементе будућег уговора. У том случају, излагање представља позив продавца да му се учини понуда за закључење уговора о продаји.

2.2.11. Закључење уговора јавним надметањем (лицитацијом)

Уговори у привреди могу се закључивати и путем јавног надметања, односно лицитације, на основу огласа којим се позивају заинтересована лица да поднесу понуде за закључење одређеног уговора.

Оглас о јавном надметању представља позив организатора јавног надметања заинтересованим лицима да учине понуде према објављеним условима. Оглас по правилу није понуда за закључење уговора, јер не мора да садржи све елементе које понуда треба да садржи. Учесници јавног надметања су понудиоци, док је организатор јавног надметања понуђени.

Јавно надметање може бити обавезно и добровољно. Обавезно јавно надметање постоји у случајевима принудних продаја прописаним посебним законима. Јавно надметање је предвиђено и у појединим случајевима Законом о планирању и изградњи²⁹, на пример код отуђења и давања у закуп грађевинског земљишта у јавној својини.

ЗОО предвиђа више случајева у којима се продаја на јавној продаји јавља као начин заштите интереса повериоца или лица које чува ствар, на пример када је ствар неподесна

²⁹Чл. 99, Закон о планирању и изградњи: 72/2009-105, 81/2009-76 (исправка), 64/2010-66 (УС), 24/2011-3, 121/2012-14, 42/2013-37 (УС), 50/2013-23 (УС), 98/2013-258 (УС), 132/2014-3, 145/2014-72, 83/2018-18, 31/2019-9, 37/2019-3 (др. закон), 9/2020-3, 52/2021-22, 62/2023-10, 91/2025-10.

за чување или када су трошкови чувања несразмерни њеној вредности, као и у појединим ситуацијама у вези са складиштењем и намирењем из залогe.

Јавно надметање може бити усмено и писмено. Уговор закључен путем усменог јавног надметања сматра се уговором закљученим између присутних лица.

Усмeна понуда на јавном надметању губи важност ако у току надметања буде стављена повољнија понуда за организатора. Учесник тада може ставити нову, повољнију понуду. Повољност понуде код усменог јавног надметања најчешће се одређује према цени. Код јавне продаје најповољнија је највиша понуђена цена, а код јавне куповине најповољнија је најнижа понуђена цена.

Уговор је закључен када лице које води надметање огласи да је прихваћена последња понуда, односно када више нема повољнијих понуда.

Писмено јавно надметање се по правилу користи код сложенијих уговора веће вредности, као што су, на пример, уговор о грађењу или уговор о испоруци опреме. Код писменог јавног надметања учињена понуда обавезује понудиоца до истека рока који је одредио организатор, а ако рок није одређен, до истека разумног рока.

У избору најповољнијег понуђача код писменог јавног надметања могу се узети у обзир различити елементи, као што су цена, рок извршења, бонитет понудиоца и други услови од значаја за конкретан посао.

Организатор јавног надметања може образовати стручну комисију која разматра спеле понуде и даје мишљење о томе која је понуда најповољнија. Мишљење комисије, по правилу, не обавезује организатора, осим ако је огласом или правилима надметања другачије одређено.

Јавно надметање може бити са клаузулом са резервом или са клаузулом без резерве. Јавно надметање са клаузулом са резервом значи да је организатор у огласу искључио своју обавезу да уговор закључи са најповољнијим понудиоцем или да уговор уопште закључи. И у том случају, организатор је дужан да поступа савесно и поштено, па може постојати одговорност за штету ако је јавно надметање оглашено без стварне намере да се уговор закључи, или ако је без оправданог разлога одустано у фази када је најповољнији

понудилац оправдано могао очекивати закључење уговора. Право на накнаду штете у оваквим ситуацијама по правилу припада понудиоцу чија је понуда била најповољнија.

Јавно надметање са клаузулом без резерве ствара обавезу организатору да закључи уговор са најповољнијим понудиоцем. Ако организатор не закључи уговор са најповољнијим понудиоцем, може одговорати за штету која је настала због тога, при чему накнада најчешће обухвата трошкове у вези са учешћем у јавном надметању.

Од закључења уговора јавним надметањем потребно је разликовати закључење уговора прикупљањем понуда. Прикупљање понуда се врши тако што лице које намерава да закључи уговор упућује позив одређеним лицима да поднесу понуде за закључење уговора. Разлика је у томе што се код јавног надметања позив упућује неодређеном броју лица, док се код прикупљања понуда позив упућује одређеним лицима. У осталом делу, на ове ситуације се сходно примењују иста правила.

2.2.12. Прихват понуде ћутањем

Опште правило је да ћутање понуђеног не значи прихватање понуде. Ипак, у привредном промету постоје изузеци у којима се, под строго одређеним условима, сматра да је уговор закључен иако се понуђени није изричито изјаснио.

Прво, када понуђени стоји у сталној пословној вези са понудиоцем у погледу одређене робе, сматра се да је прихватио понуду која се односи на ту робу ако је није одмах или у остављеном року одбио. Постојање сталне пословне везе је фактичко питање које се цени према околностима конкретног случаја, узимајући у обзир учесталост и

трајање пословања, као и то да се пословна веза односи управо на робу или услуге на које се понуда односи.

Друго, лице које се понудило другом да извршава његове налоге за обављање одређених послова, као и лице у чију пословну делатност спада вршење таквих налога, дужно је да изврши добијени налог ако га није одмах одбило.

Ван ових случајева нема дејства одредба у понуди да ће се ћутање понуђеног или неко друго његово пропуштање сматрати прихватањем.

Када се уговор закључује ћутањем, као време закључења уговора сматра се тренутак када је понуда, односно налог, стигао понуђеном.

2.2.13. Прихват понуде и продужетак уговора конклюдентном радњом

Воља за закључење уговора може се изјавити речима, уобичајеним знацима или другим понашањем из кога се са сигурношћу може закључити о њеном постојању. Када се воља изражава понашањем из кога се јасно може закључити да је понуда прихваћена, говори се о закључењу уговора конклюдентним радњама.

Случајеви закључења уговора конклюдентним радњама у привредном промету могу бити, између осталог:

- када једна странка у своје име и за свој рачун располаже робом коју је примила од друге странке, сматра се да је закључен уговор о продаји, ако прималац није знао да је роба послата у другу сврху;
- када једна странка преда другој документа на основу којих се може располагати робом, а друга та документа прими, сматра се да је закључен уговор о продаји, ако прималац није знао да су документа предата у другу сврху;
- када купац робу која му је предата на оглед, на пробу или по виђењу не врати у року који је уговорен за његово изјашњење, сматра се да је закључен уговор о продаји;

- када превозилац или шпедитер прими робу са назначеном адресом примаоца, сматра се да је закључен уговор о превозу, односно шпедицији;
- када складиштар прими робу без одређеног налога, сматра се да је закључен уговор о ускладиштењу.

Поред закључења уговора, конклюдентним радњама може доћи и до продужетка већ закључених уговора. Када једна странка по истеку времена на које је уговор био закључен настави са испоруком робе или вршењем услуга, а друга се томе на време не успротиви, уговор може бити продужен под истим условима, ако се томе не противи природа уговора и ако из околности не произлази да друга страна не жели продужење.

Продужени уговор важи док га једна од страна не откаже уз примерени отказни рок.

Конклюдентним радњама могу се, по правилу, закључити само неформални уговори. Када је за уговор прописана или уговорена посебна форма, закључење конклюдентним радњама по правилу није довољно за његову пуноважност.

2.2.14. Меморандум

Правило је да се уговори у привреди сматрају пуноважним ако су закључени од стране лица овлашћених за закључење уговора. Ипак, у привредном промету постоји изузетак: под одређеним, кумулативно испуњеним условима, уговор може настати и на основу писмене понуде и писменог прихвата понуде које је потписало неовлашћено лице, ако друга страна није знала нити је могла знати да лице није овлашћено.

Уговор се у овом случају може сматрати закљученим ако су испуњени следећи услови:

- да је понуда, односно прихват сачињен на хартији са одштампаним или утиснутим ознакама понудиоца или понуђеног којом се они у свом пословању служе (меморандум);

- да је понуда, односно прихват снабдевен печатом или штамбиљем и потписан на уобичајен начин;
- да се понуда, односно прихват односи на посао којим се страна редовно бави и да не прелази обим њеног уобичајеног пословања;
- да друга страна није знала да је изјаву потписало неовлашћено лице.

Ова правила се примењују у циљу заштите сигурности правног промета и оправданог поверења савесне стране.

2.2.15. Закључивање уговора преко телефона, путем телеграма, преко телепринтера и других система веза

Када се уговор закључује преко телефона, сматра се, у погледу времена закључења, да су понуда и изјава о прихватању учињене између присутних лица, ако су странке или њихови овлашћени представници били лично у телефонској вези. У том случају, понуђени се по правилу одмах изјашњава о понуди, осим ако му је остављен рок за размишљање.

Што се тиче места закључења уговора, примењује се правило као код уговора закључених између одсутних лица, па се место закључења везује за седиште понудиоца. Иста правила важе и када се уговор закључује радио-везом.

Када се уговор закључује путем телеграма, сматра се да су понуда и прихват учињени између одсутних лица.

Када се уговор закључује преко телепринтера, сматра се, у погледу времена закључења, да су понуда и прихват учињени између присутних лица ако су странке или њихови овлашћени представници били лично у телепринтерској вези. Што се тиче места закључења, примењује се правило као код уговора између одсутних лица, па се место закључења везује за седиште понудиоца.

Пошиљалац по правилу не може оспоравати пуноважност понуде или прихвата који су отпремљени у његово име преко његовог уређаја, ако су испуњени услови сигурности комуникације у конкретном случају.

Понудилац треба да своју понуду, а понуђени своју изјаву о прихватању, које су учињене преко телефона или путем телеграма, потврди другој страни препорученим писмом, по могућности истог, а најкасније наредног радног дана након што је изјава учињена.

На пуноважност уговора закљученог преко телефона или путем телеграма не утиче околност да понуда или прихват нису писмено потврђени. Ипак, страна која није дала писмену потврду може одговарати другој страни за штету коју је ова претрпела услед изостанка потврде.

У пракси се јавља и прихват понуде телеграмом уз клаузулу „писмо следи“. Значај ове клаузуле цени се према околностима конкретног случаја. Због тога понудилац треба да буде опрезан и да не рачуна унапред да је уговор сигурно закључен ако накнадно писмо садржи нове елементе или измене у односу на понуду, јер у таквој ситуацији може бити реч о противпонуди.

2.2.16. Обезбеђење уговора

Обезбеђење извршења уговорних обавеза зависи, пре свега, од тога да ли су уговорне стране јасно и недвосмислено уредиле међусобна права и обавезе, као и да ли су предвиделе последице у случају неиспуњења или неблаговременог испуњења обавезе.

Уговори у привреди могу бити обезбеђени средствима обезбеђења предвиђеним општим правилима облигационог права, као што су: уговорна казна, одустаница, аванс, капара, јемство, залога, право задржавања и друга средства, у зависности од природе посла и ризика који стране желе да покрију.

У привредном промету посебан значај имају јемство и залога, због учестале потребе за брзом и сигурном наплатом потраживања.

Јемство код уговора у привреди, по правилу, има солидарни карактер, тако да поверилац може захтевати испуњење од јемца и пре него што је захтевао испуњење од главног дужника, као и истовремено од оба. Од овог правила може се одступити ако је уговорено супсидијарно јемство.

Јемство је по својој природи акцесорно, јер зависи од постојања и обима обавезе главног дужника. Ипак, у привредним односима постоје законом предвиђени изузеци у којима се измене у положају главног дужника не одражавају у истој мери на обавезу јемца, нарочито у случајевима стечаја или принудног поравнања.

Право залогe може настати уговором или на основу закона. Законско заложно право у привредном промету имају, између осталих, превозилац, шпедитер, складиштар, комисионар, трговински заступник и вршилац контроле, када су испуњени услови предвиђени законом.

Предмет законског заложног права је по правилу роба као покретна ствар, али у појединим случајевима предмет могу бити и новчани износи или потраживања, у складу са природом посла. Законско заложно право може постојати и када ствар није у својини лица које је предаје, ако је до ствари дошло у вези са послом из кога произлази потраживање повериоца.

Законским заложним правом обезбеђује се потраживање које је настало из конкретног посла у вези са којим је ствар доспела повериоцу, што подразумева постојање везе између потраживања и предмета залогe. Због тога се заложно право по правилу не може протегнути на ствари које су предате у друге сврхе.

Када на истој ствари истовремено постоји више законских заложних права, примењују се правила о редоследу намирења, при чему посебан режим важи за потраживања настала отпремом и превозом.

Реализација заложног права у привредном промету је, по правилу, бржа него код обичних потраживања. Када дужник не намири потраживање о доспелости, поверилац може приступити продаји заложене ствари на јавној продаји у складу са законом, уз обавезу да благовремено обавести дужника о датуму и месту продаје. Ако је реч о

кварљивој роби или роби чија вредност опада, продаја се може извршити и без одлагања, у складу са законом.

Залогопримац има право да се из цене постигнуте продајом намири пре осталих повериоца залогодавца, за главно потраживање, камату и законом признате трошкове. Преостали износ се исплаћује залогодавцу, односно лицу које је овлашћено да располаже ствари.

У привредном промету често се користе и уговорна казна, капара, готовински депозит, банкарска гаранција, меница и хипотека. Избор средства обезбеђења зависи од вредности уговора, процене ризика и расположивости инструмената у конкретном послу.

2.2.17. Одговорност

Чланом 263. ЗОО прописано је да се дужник ослобађа одговорности за штету ако докаже да није могао да испуни своју обавезу, односно да је закаснио са испуњењем због околности које нису зависиле од њега, а које није могао спречити, отклонити или избећи. У нашем праву постоји претпостављена одговорност дужника када уговорна обавеза није испуњена или није уредно испуњена.

Дужник се не ослобађа одговорности само тиме што ће доказивати да није крив, већ мора доказати постојање околности које га, у складу са законом, ослобађају одговорности.

Да би се дужник ослободио одговорности за штету због неиспуњења или неуредног испуњења, потребно је да се кумулативно испуне следећи услови:

- да је настала штета;
- да је постојала немогућност испуњења обавезе или да је дошло до закашњења због околности насталих после закључења уговора;
- да дужник није могао спречити, отклонити или избећи те околности;

- да дужник докаже постојање наведених околности и узрочну везу између тих околности и немогућности испуњења, односно закашњења.

Карактеристично је да се дужник може ослободити одговорности не само доказом више силе, већ и доказом случаја, ако су испуњени законски услови. Поступање дужника се цени према објективном критеријуму, уз уважавање правила струке и околности конкретног случаја.

Код појединих уговора у привреди, на основу посебних закона, одговорност дужника је поштрена и ослобађање одговорности се своди на доказ више силе.

Одредбе ЗОО о одговорности дужника за штету због неизвршења или неуредног извршења нису императивне, па уговорне стране могу својим споразумом уредити овај режим уношењем клаузула егзонерације.

Уговором се може:

- проширити одговорност дужника и на случајеве за које иначе не одговара;
- прецизирати појам више силе;
- искључити одговорност за обичну непажњу;
- уговорити највиши износ накнаде штете.

Клаузуле егзонерације имају законска ограничења:

- није допуштено проширење одговорности ако би то било супротно начелу савесности и поштења;
- суд може поништити одредбу о искључењу одговорности за обичну непажњу ако је последица монополског положаја или очигледне неравноправности страна;
- одговорност за намеру или крајњу непажњу не може се унапред искључити;
- ако је уговорен лимит накнаде, поверилац има право на пуну накнаду ако је штета проузрокована намером или крајњом непажњом дужника.

Када је реч о обиму накнаде, накнађују се обична штета и измакла корист које је дужник у време закључења уговора морао предвидети као могуће последице повреде уговора, имајући у виду чињенице које су му тада биле познате или су морале бити познате.

У случају преваре, намерног неиспуњења или неиспуњења услед крајње непажње, поверилац има право да захтева накнаду целокупне штете која је настала због повреде уговора.

2.2.18. Прекомерно оштећење

Једно од начела ЗОО је начело једнаке вредности давања. При закључивању двостраних уговора полази се од тога да су узајамне престације уговорних страна приближно једнаке вредности.

Ако је у време закључења уговора постојала очигледна несразмера између обавеза уговорних страна, оштећена страна може захтевати поништење уговора, под условом да за праву вредност тада није знала нити је морала знати.

Правило о прекомерном оштећењу примењује се и на уговоре у привреди. Ипак, имајући у виду да привредни субјекти редовно закључују овакве уговоре у оквиру своје делатности, у пракси је ретко да ће бити испуњен услов да оштећена страна није знала и није морала знати праву вредност давања, па је примена овог института у привредним односима ограничена.

ЗОО је прихватио принцип приближне еквивалентности престација и користи појам „очигледна несразмера“. Да би прекомерно оштећење постојало, несразмера мора бити очигледна и несумњива, а да ли је то случај утврђује суд у сваком конкретном спору.

Очигледна несразмера мора постојати у тренутку закључења уговора. У теорији су постојала различита схватања о правној природи прекомерног оштећења и последицама које производи, али је за примену у пракси одлучујуће да буду испуњени законски услови,

пре свега постојање очигледне несразмере и незнање оштећене стране о правој вредности у моменту закључења уговора.

2.2.19. Приговори, чињенице и правила код застарелости

Уговоре у привреди, у односу на грађанскоправне послове, карактеришу краћи рокови за приговоре на мане испоручене робе или извршених услуга, као и краћи рокови за застарелост потраживања.

Правило је да се приговори на видљиве и скривене мане испоручене робе, под претњом губитка права, морају у привредним односима изјавити одмах по откривању, док је код грађанскоправних послова тај рок осам дана од дана откривања.

Општи рок застарелости потраживања је десет година, док међусобна потраживања правних лица из уговора о промету робе и услуга, као и потраживања накнаде за издатке учињене у вези с тим уговорима, застаревају за три године. Код појединих уговора у привреди предвиђени су и краћи рокови застарелости (нпр. у транспортном праву, по правилу, важи рок од једне године).

Застарелост је стар правни институт, познат у свим гранама права. Заснива се на протеклу времена као значајне чињенице која, самостално или заједно са другим околностима, производи важна правна дејства, како у погледу настанка, тако и у погледу престанка одређених правних односа и права.

У правној науци говори се о застарелости у ширем смислу (*praescriptio*), под којом се подразумева и губитна застарелост (застарелост потраживања у ужем смислу), и добитна застарелост (одржај), када се одређена права могу стећи на основу протекла времена, уз услов савесности стицаоца.

Идеја застарелости произилази из логике да ако неко лице дуже време не користи своје право, то значи да му оно није ни потребно, а да би његово „накнадно реактивирање“

могло проузроковати више штете него користи, како са становишта правне сигурности трећих лица, тако и са становишта друштва у целини.

Застарелост као институт постоји и у кривичном праву, као: застарелост кривичног гоњења (када учиниоци дела не могу више бити гоњени по протеклу одређеног рока); застарелост извршења казне (када се изречена казна не може спровести по протеклу одређеног времена); и др.

Од застарелости потраживања треба разликовати преклузију (преклузивне рокове), која значи губитак, односно гашење права услед протекла законом одређеног рока у којем је право морало бити остварено.

Материја застарелости потраживања уређена је ЗОО, док су посебни рокови застарелости, поред ЗОО, прописани и другим законима. У ЗОО није дата изричита законска дефиниција застарелости потраживања. Према члану 360. став 1. ЗОО, застарелост престaje право повериоца да захтева испуњење обавезе од дужника. Застарелост наступа када протекне законом одређено време у којем је поверилац могао захтевати испуњење обавезе, а суд се не може обазирати на застарелост ако се дужник није на њу позвао.

Полазећи од наведеног, застарелост потраживања може се дефинисати као условни начин гашења облигације, уколико се испуне следећи законски услови:

- неактивност повериоца;
- протек законом одређеног времена;
- истицање приговора застарелости од стране дужника.

Важно је истаћи да се наступањем застарелости не гаси само право у материјалном смислу, већ право да се захтева принудно испуњење обавезе. То значи да се обавеза више не може извршити принудним путем. Обавеза, међутим, и даље постоји као тзв. природна (натурална) облигација.

Члан 369. ЗОО прописује да, када застари главно потраживање, застаревају и споредна потраживања – камате, трошкови, уговорна казна и сл. (*accessorium sequitur principale* – споредно следи судбину главног)³⁰.

Члан 370. ЗОО изричито утврђује да се одредбе о застарелости не примењују у случајевима када су законом одређени рокови у којима треба поднети тужбу или извршити одређену радњу под претњом губитка права (преклузивни рокови)³¹.

Главни елементи застарелости су у домену принудних прописа, и ту аутономија воље странака нема улогу. Застарелост наступа када протекне законом одређено време и када дужник истакне приговор застарелости; суд на застарелост не пази по службеној дужности.

2.2.19.1. Приговор застарелости

Сам протек времена није довољан – неопходно је да дужник изјави да се позива на застарелост, тј. да истакне приговор застарелости.

Значи, код застарелости потраживања није довољно да је протекао законски рок, већ је потребно и да се дужник на застарелост позове. Судови не пазе на застарелост по службеној дужности.

У судској пракси је прихваћено становиште да је приговор застарелости материјалноправне природе и да од њега зависи основаност тужбеног захтева, па се о њему не одлучује посебним решењем, нити се одлука о овом приговору посебно уноси у изреку пресуде. Када се у току поступка истакне приговор застарелости, суд је дужан да најпре расветли околности релевантне за оцену његове основаности и, ако утврди да је приговор основан, одбиће тужбени захтев.

³⁰ Члан 369. Закона о облигационим односима („Службени лист СФРЈ“, бр. 29/78, 39/85, 45/89 - одлука УСЈ и 57/89; „Службени лист СРЈ“, бр. 31/93).

³¹ Члан 370. Закона о облигационим односима („Службени лист СФРЈ“, бр. 29/78, 39/85, 45/89 - одлука УСЈ и 57/89; „Службени лист СРЈ“, бр. 31/93).

Дужник се мора позвати на застарелост пре упуштања у расправљање о главној ствари, дакле најкасније у одговору на тужбу, односно на припремном рочишту, или на првом рочишту ако припремног рочишта није било. Ако би се упустио у расправљање о главној ствари, а приговор застарелости истакао накнадно, такав приговор не би производио правно дејство.

Члан 298. став 1. Закона о парничном поступку³² прописује обавезу туженог да у одговору на тужбу истакне процесне приговоре и да се изјасни да ли признаје или оспорава тужбени захтев. Члан 372. став 2. ЗПП³³ одређује да се у жалби не могу истицати нови материјалноправни приговори; то, посредно, значи да се приговор застарелости мора истакнути благовремено, пре окончања расправе пред првостепеним судом.

2.2.19.2. Правила код застарелости

Које ће се правило о застарелости применити и који рок ће важити зависи од конкретног случаја, тумачења правних норми и комбинације релевантних околности.

Члан 261. ЗОО предвиђа да се и на потраживања из хартија од вредности примењују правила о застарелости, ако посебним законом није друкчије одређено³⁴.

ЗОО прописује и забрану промене рока. Правним послом се не може одредити дуже или краће време застарелости од онога које је законом одређено, нити се може уговорити

³²Члан 298. став 1. Закона о парничном поступку, "Службени гласник РС", бр. 72 од 28. септембра 2011, 49 од 5. јуна 2013 - УС, 74 од 21. августа 2013 - УС, 55 од 23. маја 2014, 87 од 13. новембра 2018, 18 од 3. марта 2020, 10 од 9. фебруара 2023 - др. закон.

³³ Члан 372. став 2. Закона о парничном поступку („Службени гласник РС“, бр. 72/2011, 49/2013 - одлука УС, 74/2013 - одлука УС, 55/2014, 87/2018, 18/2020 и 62/2021).

³⁴ Члан 261. Закона о облигационим односима („Службени лист СФРЈ“, бр. 29/78, 39/85, 45/89 - одлука УСЈ и 57/89; „Службени лист СРЈ“, бр. 31/93).

да застарелост неће тећи извесно време. У питању су принудне норме – аутономија воље странака овде је искључена.

Дужник се не може унапред (пре истека рока) одрећи права да се позове на застарелост. Одрицањем од застарелости сматра се и писмено признање застареле обавезе, као и давање залогe или неког другог обезбеђења за застарело потраживање.

Одрицањем се, међутим, не сматра признање дуга у оквиру рока застарелости – у том случају, у складу са чланом 387. ЗОО, долази до прекида застаревања³⁵. По истеку рока застарелости, дужник се може одрећи застарелости, било прећутно (пропуштањем да истакне приговор), било изричито (писменим признањем застареле обавезе, давањем новог обезбеђења, поравнањем, новацијом и сл.).

Одрицање солидарног дужника од навршене застарелости нема дејства према осталим дужницима, док, у случају солидарности поверилаца, одрицање од застарелости према једном повериоцу користи и осталим.

Члан 367. ЗОО прописује да, ако дужник испуни своју застарелу обавезу, нема право да захтева враћање онога што је дао, чак и ако није знао да је обавеза застарела³⁶. Обавеза је, дакле, и даље „пунива“, иако поверилац више нема право да захтева њено принудно испуњење.

Када протекне рок застарелости, поверилац чије је потраживање обезбеђено залогом или хипотеком може да се намири само из оптерећене ствари, ако је држи у рукама или ако је његово право уписано у јавној књизи. Застарела потраживања камата и других повремених давања не могу се намирити ни из оптерећене ствари.

³⁵ Члан 387. Закона о облигационим односима („Службени лист СФРЈ“, бр. 29/78, 39/85, 45/89 - одлука УСЈ и 57/89; „Службени лист СРЈ“, бр. 31/93).

³⁶ Члан 367. Закона о облигационим односима („Службени лист СФРЈ“, бр. 29/78, 39/85, 45/89 - одлука УСЈ и 57/89; „Службени лист СРЈ“, бр. 31/93).

Члан 26. Закона о хипотеци³⁷ изричито даје право хипотекарном повериоцу да се намири из вредности хипотековане непокретности и после застарелости обезбеђеног потраживања, али камате и друга повремена давања не могу се намирити из хипотеке.

Код залогe, потраживање обезбеђено залогом намирује се продајом заложене ствари, по правилу преко суда или непосредно, у складу са ЗОО и посебним правилима за уговоре у привреди. У сваком случају, намирење је могуће само док се оптерећена ствар налази у рукама повериоца.

Према члану 339. став 1. ЗОО, дуг се може пребити са застарелим потраживањем само ако у моменту када су се стекли услови за пребијање то потраживање још није било застарело³⁸. Ако су услови за пребијање настали након што је једно потраживање већ застарело, пребијање не може наступити ако је дужник застарелог потраживања истакао приговор застарелости.

Члан 370. ЗОО прописује да се правила о застарелости не примењују у случајевима када су законом одређени рокови у којима треба поднети тужбу или извршити одређену радњу под претњом губитка права (преклузивни рокови)³⁹.

Застарелост, дакле, треба разликовати од преклузије: код преклузије право престаје, не постаје натурална облигација, не постоји могућност његове „реактивације“.

У нашем законодавству не постоји општа законска дефиниција преклузије, али бројни закони садрже посебне преклузивне рокове. За преклузију је карактеристично:

- да је могућ повраћај у пређашње стање, док код застарелости то није случај;
- да суд у одређеним случајевима на преклузију пази по службеној дужности, док на застарелост пази само по приговору странке.

³⁷Закон о хипотеци, „Службени гласник РС”, бр. 115 од 27. децембра 2005, 60 од 8. јула 2015, 63 од 17. јула 2015 - УС, 83 од 3. октобра 2015.

³⁸ Члан 339. став 1. Закона о облигационим односима („Службени лист СФРЈ“, бр. 29/78, 39/85, 45/89 - одлука УСЈ и 57/89; „Службени лист СРЈ“, бр. 31/93).

³⁹ Члан 370. Закона о облигационим односима („Службени лист СФРЈ“, бр. 29/78, 39/85, 45/89 - одлука УСЈ и 57/89; „Службени лист СРЈ“, бр. 31/93).

2.2.19.3. Чињенице од значаја за ток и наступање застарелости

Како се застарелост везује за протек времена, од кључног значаја за њен ток и наступање су:

Почетак тока застарелости – тренутак од којег рок за застарелост почиње да тече. Почетак је најчешће је везан за одређени догађај (дан доспелости обавезе, дан настанка штете и сл.) или за конкретан датум одређен прописом.

Рок застарелости – временски период потребан да би застарелост наступила. Он је увек прописан законом; странке га не могу скраћивати ни продужавати.

Наступање застарелости – застарелост наступа протеклом последњег дана законом одређеног рока.

Урачунавање времена претходника – у време које је законом одређено за застарелост урачунава се и време које је протекло у корист дужникових претходника (код универзалне и сингуларне сукцесије).

Поред ових елемената, важни су и институти застоја и прекида застарелости:

Застој застарелости – постоји када застарелост привремено не тече из разлога предвиђених законом (нпр. потраживања између одређених категорија лица, постојање несавладивих препрека и сл.). Након престанка узрока застоја, време почиње поново да тече, а време које је претходно протекло урачунава се у укупни рок.

Прекид застарелости – настаје када се предузму одређене радње које законом прекидају ток застарелости (признање дуга, подизање тужбе и др.). Након прекида застарелости, рок почиње да тече изнова, а време које је претходно протекло се не рачуна у нови рок.

Само позивање дужника (писмено или усмено) да обавезу испуни није довољно за прекид застарелости (члан 391. ЗОО)⁴⁰.

2.2.20. Тумачење уговора у привреди

Када у уговору нема двосмислености и нејасноћа, не јавља се потреба за тумачењем: одредбе се примењују онако како гласе.

Потреба за тумачењем јавља се када у поступку извршења уговора настану неспоразуми између уговорних страна у погледу значења и смисла појединих одредби. Тада је потребно анализирати спорне одредбе, али и уговор у целини, како би се утврдио њихов прави смисао и садржина.

Општа правила и методи тумачења правних норми примењују се и код тумачења уговора у привреди.

Основно правило је да се при тумачењу не треба увек држати буквалног значења употребљених израза, већ треба истраживати заједничку намеру уговарача и одредбу разумети тако да одговара начелима уговорног права (субјективни метод тумачења уговора).

Када се заједничка намера странака не може поуздано утврдити, уговор треба тумачити у складу са намером једне уговорне стране, ако се њена намера може утврдити, а друга страна је знала или је морала знати за ту намеру. Ако се ни та намера не може утврдити, уговор се тумачи према значењу које би му дала разумна лица да су се налазила у истој ситуацији као и уговорне стране (објективни критеријум разумне странке).

Када се ни на описани начин не може установити права воља странака, прибегава се тзв. објективном методу: речи и изрази тумаче се према значењу које је уобичајено у одговарајућој привредној средини, односно у привредном промету, без утврђивања конкретне субјективне воље уговорних страна.

⁴⁰ Члан 391. Закона о облигационим односима („Службени лист СФРЈ“, бр. 29/78, 39/85, 45/89 - одлука УСЈ

Када је уговор закључен према унапред одштампаном садржају (формуларни уговор) или када је текст уговора припремљен и предложен од једне стране, нејасне одредбе тумаче се у корист друге стране, под условом:

- да уговор није могао на други начин бити протумачен;
- да формуларни текст није усвојен као резултат равноправних преговора;
- да стране нису заједнички прихватиле опште услове пословања које не користи стално ни једна од њих;
- да се при примени овог правила води рачуна о начелу савесности и поштења и начелу еквивалентности узајамних престација.

Тумачење уговора могу да врше и саме уговорне стране: могу у самом уговору унети одредбу о томе како треба разумети поједине изразе или накнадним споразумом прецизирати нејасну одредбу.

Ако покушаји да се дође до вансудског решења не успеју, тумачење врши суд, по тужби заинтересоване стране, како би се утврдило да ли туженог треба осудити на одређено чињење или нечињење или да ли постоји одређено право, у зависности од тога како ће уговор бити протумачен.

Стране могу уговорити и да ће, у случају несагласности о смислу и домашају појединих одредби, тумачење дати треће лице. У том случају, ако уговором није друкчије предвиђено, стране не могу покренути спор пред судом или другим органом док претходно не прибаве тумачење уговора, осим ако треће лице одбије да да тумачење.

2.2.21. Трговачки термини

У пословној пракси, приликом закључења уговора (нарочито уговора о продаји, као и уговора о осигурању и шпедицији), често се користе одговарајући трговачки термини (клаузуле) који имају универзални садржај и значење познато привредним субјектима.

Њиховом употребом олакшава се закључивање уговора у привреди и уређивање међусобних односа, односно права и обавеза уговорних страна.

Поред трговачких термина, у употреби су и посебне скраћенице, тзв. кодови. То су шифровани појмови који се нарочито користе у међународној трговини, пословању туристичких агенција и хотелијерству.

2.2.22. Доказна средства

Уговоре у привреди карактерише широка лепеза доказних средстава у случају спора: пословна кореспонденција, јавне и приватне исправе, пословне књиге, изјаве сведока и др.

Принцип слободе форме односи се како на појединачне изјаве воље (понуду и прихват), тако и на закључење уговора као целине, мада се у многим правима овај принцип у пракси пре свега односи на уговор као целину⁴¹.

Посебан значај има униформно регулисање принципа слободе форме уговора у међународном промету, јер би различити национални прописи о форми (по обиму, садржини и дејству) могли значајно да отежају међународни промет робе.

Странке могу својим споразумом о форми одредити да уговорена форма има конститутиван (*muss-form*) или доказни (*soll-form*) карактер. Ако својом вољом јасно

⁴¹ Једнообразни закон, чл. 3..Бечка конвенција, чл. 11. Закон о облигационим односима, чл. 38 и чл. 67, ст. 1.

одреде да без прописане форме уговор не постоји, та воља биће уважена; у том случају, уговор неће настати све док форма није испуњена⁴².

Обрнуто, ако странке изричито предвиде да форма није нужна за постојање уговора, сматраће се да је уговор закључен у тренутку постизања сагласности воља, а настаће и обавеза да му се накнадно да уговорена форма. Странка која одбије да учествује у испуњењу уговорене форме може одговорати за штету, а по ставу изнетом у Коментару ЗОО, свака страна може тражити судски или вансудски од друге стране да приступи испуњењу уговорене форме, како би се обезбедио поуздан доказ да је уговор закључен⁴³.

У појединим правима (нпр. у француском) прихваћено је решење да, ако уговорена писмена форма не буде испуњена у одређеном року, пресуда суда може заменити уговорену писмену форму⁴⁴.

2.2.23. Судови и арбитраже

Специфичности уговора у привреди условиле су и специфичности у погледу надлежности за решавање привредних спорова.

Пре свега, спорови из уговора у привреди решавају се пред специјализованим (привредним, трговачким) судовима. Осим тога, могуће је уговорити да се спорови са елементом иностраности решавају пред арбитражама (сталним или *ad hoc*). Ако је реч о споровима између домаћих привредних субјеката, може се уговорити и надлежност тзв. изабраних судова при привредним коморама.

⁴² Закон о облигационим односима, чл. 69, ст. 2.

⁴³ Закон о облигационим односима чл. 69, ст. 3.

⁴⁴ Извештај о француском праву (С-2)⁴, у: *Formation of Contracts*, стр. 1649-1655.

Арбитража је, за разлику од државног суда, посебна судска институција код које арбитражи, изабрани од странака, мериторно решавају њихов спор. Арбитражни судови се често називају и „изабраним судовима“.

Арбитражно решавање спорова широко је заступљено, нарочито у међународном промету, јер је поступак бржи и мање формалан од поступка пред државним судовима, а спор се, по правилу, решава у једном степену, уколико странке нису уговориле могућност побијања арбитражне одлуке. Арбитражи су обично добри познаваоци трговачког права, примењују важеће прописе, а у одређеним случајевима могу одлучивати и по начелима правичности (*ex aequo et bono*).

У Србији је арбитражно судовање дуго било релативно неразвијено, што је са једне стране доводило до преоптерећености државних суда, а са друге стране до тога да домаћи и страни привредни субјекти често прибегавају арбитражама у иностранству, чак и када су спорови тесно везани за Србију.

Арбитража омогућава алтернативну, бржу и често јефтинију заштиту права у односу на државне судове, а одлуке арбитраже, по правилу, су боље прилагођене потребама учесника у унутрашњој и међународној трговини.

3. Уговор о продаји као типичан уговор у привреди

Уговори у привреди су уговори које привредни субјекти закључују међусобно у обављању делатности које чине предмет њиховог пословања или су са тим делатностима у непосредној вези. Њихова основна функција је да правно уреде промет робе и пружање услуга у привредном промету, уз већу динамику, масовност и стандардизацију него код грађанскоправних уговора.

На уговоре у привреди у Републици Србији примењују се правила ЗОО, при чему се поједина решења прилагођавају потребама привредног промета (нпр. краћи рокови за

рекламације, краћи рокови застарелости, јачи значај пословних обичаја и устаљене праксе страна).

Да би се одређени уговор квалификовао као уговор у привреди, није довољно да су уговорне стране привредни субјекти; потребно је и да је уговор закључен у оквиру делатности која представља предмет њиховог пословања или у непосредној вези са том делатношћу.

Предмет уговора у привреди је најчешће промет робе (покретних ствари намењених тржишту) и пружање услуга које прате робни промет (нпр. посредовање, заступање, отпрема, превоз, складиштење, осигурање), али могу бити и услуге у ширем смислу, када су типичне за привредну делатност.

3.1. Још једном о битним карактеристикама уговора у привреди

Уговори у привреди су по правилу неформални, осим када закон за поједине уговоре захтева писмену форму. Писмена форма може бити испуњена и разменом писама или средствима комуникације која омогућавају поуздано утврђивање садржине и даваоца изјаве.

Поред класичног закључења изјавама воље, у привредном промету су важни и поједностављени модели: општа понуда, позив на понуду, као и закључење путем јавног надметања, зависно од природе посла и потребе да се обезбеди конкуренција понуђача.

У привредним односима карактеристични су краћи рокови за изјављивање приговора на недостатке и краћи рокови застарелости у односу на општи режим. Оваква решења имају за циљ да се обезбеди правна сигурност и брзина промета, јер се у привреди очекује професионално поступање и благовремено реаговање.

Када су уговорне одредбе нејасне, тумачење је усмерено на утврђивање заједничке намере страна и на циљ уговора, уз уважавање околности закључења, претходних преговора, устаљене праксе страна и пословних обичаја. Код типских уговора и општих

услова пословања, нејасне одредбе се, у складу са правилима тумачења, не могу користити на штету стране која није саставила текст уговора, нарочито када би то било супротно савесности и поштењу.

3.2. Уговор о продаји

Уговор о продаји је најзаступљенији уговор у робном промету и практично представља основни правни механизам размене робе у привреди. Управо зато је продаја најпогоднији пример за приказ специфичности уговора у привреди: професионалност уговорних страна, наглашен значај устаљене праксе и пословних обичаја, појачана пажња у извршавању обавеза, као и краћи рокови за приговоре и застарелост у појединим ситуацијама.

У привредној пракси уговор о продаји ретко остаје „изоливан“: он се често везује за превоз, шпедицију, складиштење и осигурање, па је посебно важно да продајни однос буде јасан у погледу испоруке, преласка ризика и начина рекламације.

3.2.1. Појам и правна природа

Уговором о продаји продавац се обавезује да купцу преда ствар тако да купац стекне право својине на њој, а купац се обавезује да плати цену у новцу и преузме ствар. У привреди је предмет продаје најчешће роба као покретна ствар одређена по роду (врста, количина, квалитет), намењена тржишту и промету у већим количинама.

По својој природи, уговор о продаји у привреди је типично:

- двостранообавезан (обе стране имају међусобне престације),

- теретан (постоји накнада, а циљ је привредни интерес/добит),
- консенсуалан (настаје сагласношћу воља о битним елементима),
- у пракси често типски (закључује се по унапред припремљеним условима).

3.2.2. Битни елементи: ствар и цена

Предмет продаје као битан елемент уговора мора бити могућ, допуштен и одређен или одредив. У привредној продаји нарочито је значајно да ствар, односно роба која је предмет уговора буде одређена по спецификацији, стандарду, узорку или другој мерљивој основи, јер се тиме смањује простор за спор у погледу саобразности.

Цена као битан елемент уговора мора бити изражена у новцу и одређена или одредива. У привредном промету честа је ситуација да цена није изричито наведена у основном документу (нпр. поруџбеници), већ је одређива према ценовнику, понуди, текућој/уобичајеној цени или другом мерилу које је странама било доступно у моменту закључења уговора.

3.2.3. Закључење уговора у привредној пракси (поруџбеница, потврда, фактура)

Уговор о продаји у привреди се најчешће закључује кроз кратку размену изјава и докумената: понуда, поруџбеница, потврда поруџбине, профактура, фактура, отпремница. Због динамике промета, спор најчешће не настаје око самог постојања уговора, већ око садржине споредних елемената (рок, квалитет, начин паковања, место испоруке, рекламације). У тим случајевима посебан значај имају:

- устаљена пракса између истих страна,

- пословни обичаји у конкретној делатности,
- претходни преговори и начин на који су стране поступале након закључења уговора.

3.2.4. Испорука и прелазак ризика

У привредној продаји једно од кључних питања је тренутак преласка ризика случајне пропасти или оштећења робе. Стране могу уговором прецизирати када ризик прелази (нпр. предајом превозиоцу, потписом отпремнице, пријемом у складиште купца). У пракси је зато важно да уговор/документација јасно уреди:

- место и време испоруке,
- ко организује превоз,
- ко сноси трошкове транспорта и осигурања,
- који документ доказује предају и пријем робе.

3.2.5. Обавезе продавца

Основне обавезе продавца у привредној продаји су:

- да преда робу у уговорено време и на уговореном месту;
- да преда робу уговореног квалитета и количине, са припадцима и потребном документацијом;

- да робу до предаје чува са пажњом доброг привредника када је то релевантно (нпр. ако је купац у доцњи са пријемом);
- да одговара за материјалне недостатке под условима и у роковима који важе у привредном промету.

3.2.6. Обавезе купца и професионална дужност прегледа робе

Купац је дужан да:

- плати цену у уговореном року и на уговорени начин;
- преузме робу;
- изврши преглед робе без одлагања, на уобичајен начин за ту врсту робе, и благовремено стави примедбе.

Наведена по реду трећа дужност купца је посебно значајна у привреди јер се полази од тога да је купац стручан учесник промета и да мора активно штитити своја права. Пропуштање благовременог прегледа и приговора може довести до губитка права по основу недостатака.

3.2.7. Материјални недостаци и рекламације

Продавац одговара за материјалне недостатке који су постојали у тренутку преласка ризика, као и за недостатке који се појаве касније ако потичу од узрока који је постојао раније. Разликују се видљиви и скривени недостаци. Купац је дужан да:

- за видљиве недостатке реагује одмах по пријему/прегледу,

- за скривене недостатке реагује без одлагања по откривању.

Ако је купац благовремено обавестио продавца, он може (у зависности од околности) тражити отклањање недостатка, замену, снижење цене или раскид, као и накнаду штете ако су испуњене опште претпоставке одговорности.

3.2.8. Значај пословних обичаја и типских услова

Пошто се продаја у привреди често закључује по типским условима, приликом спорова посебно се цени:

- да ли је једна страна саставила услове и друга им само приступила,
- да ли су услови били познати или морали бити познати,
- како се слични послови уобичајено уређују у тој грани промета.

Нејасне одредбе у типским текстовима, по правилу, не тумаче се у корист стране која их је саставила, нарочито ако би то довело до неправичног резултата супротног савесности и поштењу.

4. Закључак

Уговори у привреди представљају правни инструмент путем кога се одвија највећи део робног промета и пружања услуга између привредних субјеката. Њихова посебност не произлази из постојања „посебног“ уговорног права одвојеног од општег облигационог режима, већ из специфичности привредног промета: професионалности странака,

масовности послова, брзине размене и потребе за правном сигурношћу у континуираним пословним односима. Управо зато у пракси посебно добијају на значају стандарди савесности и поштења, појачана пажња доброг привредника, пословни обичаји и устаљена пракса између страна.

Као типичан и најзаступљенији пример уговора у привреди, уговор о продаји најјасније показује како се општа правила ЗОО „преламају“ кроз потребе тржишта. У привредној продаји кључна питања нису само ствар и цена као битни елементи, већ и јасно уређење испоруке, тренутка преласка ризика, документације која прати робу и режима рекламација. Пошто се продајни послови често закључују путем кратких изјава и стандардизованих докумената (понуда, поруџбеница, потврда, отпремница, фактура), спор најчешће настаје око споредних елемената и тумачења појединих клаузула, због чега посебну улогу имају пословни обичаји и правила тумачења типских услова.

Посебно је значајна професионална дужност купца да изврши преглед робе и благовремено уложи приговор на недостатке, јер се у привреди полази од тога да су стране стручне и да морају активно штитити своја права. На тај начин се постиже брзина и извесност промета, што је један од основних циљева привредноправних односа. С друге стране, од продавца се захтева уредна испорука и одговорност за саобразност робе, што обезбеђује стабилност тржишних односа и поверење у промет.

Сагледавањем уговора о продаји као типичног уговора у привреди може се закључити да је главни практични задатак уговорног регулисања у привреди смањење ризика и спорова кроз јасне уговорне одредбе и предвидиве механизме заштите. Зато је за привредне субјекте од кључне важности да унапред прецизирају елементе испоруке, квалитета, рекламација и одговорности, јер управо на тим тачкама најчешће настају спорови и трошкови у пословању.

5. Литература

5.1. Списак коришћене литературе

- Васиљевић, Мирко С., Компанијско право: право привредних друштава, пето издање, Београд, 2017.
- Велимировић Михаило., (2009)., “Привредно право“ – Подгорица.
- Марковић, Ратко, Привредно право, Економски факултет у Београду, Београд, 2002.
- Миладиновић, Снежана, „Интеграција облигационог уговора (попуњавање уговорних празнина)“, Правни живот, бр. 10/2001, том II.
- Миладиновић, Снежана, „О тумачењу уговора“, Правни зборник (Часопис за правну теорију и праксу), бр. 1–2/2001.
- Орлић, Миодраг, Закључење уговора, Београд, 1996.
- Bianca, Massimo, Diritto civile, Libro III – Il contratto, Giuffrè Editore, Milano, 2000.
- Brownsword, Roger, Contract Law: Themes for the Twenty-First Century, Second Edition, Oxford University Press, Oxford, 2006.
- Bartolini, Francesco; Dubolino, Pietro, Il codice civile: I codici commentati esclusivamente con la giurisprudenza, Piacenza, 1997.
- Начела европског уговорног права (Principles of European Contract Law).

5.2. Списак коришћених извора права

- Устав Републике Србије („Службени гласник РС“, бр. 98/2006, 115/2021 – амандмани I–XXIX, 16/2022).
- Закон о облигационим односима („Службени лист СФРЈ“, бр. 29/1978, 39/1985, 45/1989 – УСЈ, 57/1989; „Службени лист СРЈ“, бр. 31/1993; „Службени гласник РС“, бр. 18/2020).

- Закон о привредним друштвима („Службени гласник РС“, бр. 36/2011, 99/2011, 83/2014, 5/2015, 44/2018, 95/2018, 91/2019, 109/2021, 19/2025).
- Закон о предузећима („Службени лист СФРЈ“, бр. 77/1988).
- Закон о уговорима о превозу у друмском саобраћају („Службени лист СРЈ“, бр. 26/1995).
- Закон о уговорима о превозу у железничком саобраћају („Службени гласник РС“, бр. 38/2015 и 49/2021).
- Закон о планирању и изградњи („Службени гласник РС“, бр. 72/2009... 91/2025).
Закон о парничном поступку („Службени гласник РС“, бр. 72/2011... 10/2023).
- Закон о хипотеци („Службени гласник РС“, бр. 115/2005, 60/2015, 63/2015 – УС, 83/2015).

5.3. Историјски правни извори

- Општи имовински законик за Књажевину Црну Гору из 1888. године.

5.4. Међународни уговори

- Конвенција Уједињених нација о уговорима о међународној продаји робе (Бечка конвенција) („Службени лист СФРЈ – Међународни уговори“, бр. 10–1/84).

5.5. Пословни обичаји и узансе

- Опште узансе за промет робом („Службени лист ФНРЈ“, бр. 15/1954; „Службени лист СФРЈ“, бр. 29/1978).

5.6. Судска пракса

- Решење Врховног касационог суда, Рев 2373/16 од 21. јуна 2018. године.

Изјава о ауторству

Име и презиме аутора Владо Пјановић

Број индекса 445/24

Изјављујем

Да је мастер рад под насловом

Основна начела уговора у привреди

- Резултат сопственог истраживачког рада;
- Да мастер рад у целини, а ни у деловима није био предложен за стицање друге дипломе према студијским програмима других високошколских установа;
- Да су резултати коректно наведени и
- Да нисам кршио/ла ауторска права и користио/ла интелектуалну својину других лица.

У Врању,

Потпис аутора

В. П.