



A K A D E M I J A
TEHNIČKO-VASPITAČKIH
STRUKOVNIH STUDIJA

POSLOVNO **PRAVO**

Dr Dejan **KOŠTIĆ**
dejankostic72@gmail.com

**Ugovor o prodaji, ugovor o prodajnom
nalogu, ugovor o komisionu**

UGOVOR O PRODAJI

Ugovor o prodaji u privredi je takav ugovor kojim se jedna strana - prodavac, obavezuje da stvar koju prodaje isporuči drugoj ugovornoj strani - kupcu, i da mu prenese pravo svojine, a kupac se obavezuje da prodavcu plati cenu u novcu i preuzme stvar.

Predmet prodaje mogu biti i druga prava, osim prava svojine. Subjekti trgovinske prodaje su trgovci koji obavljaju privrednu delatnost. Predmet trgovinske prodaje je roba, odnosno prenosivo imovinsko pravo.

Osnovne karakteristike ugovora o prodaji su:

- imenovan;
- dvostrano obavezan;
- teretan;
- komutativan;
- kauzalan i
- neforman.

Bitni elementi ugovora o prodaji su oni njegovi sastojci radi kojih se ugovor zaključuje i bez kojih nema ugovora, a to su predmet ugovora i cena koja se plaća za taj predmet.

Predmet ugovora o prodaji može da bude samo neka roba, a ne i neko činjenje ili nečinjenje, odnosno trpljenje. Po tome se ugovor o prodaji razlikuje od ugovora o delu i drugih imovinskih ugovora čiji je predmet neko činjenje ili nečinjenje, odnosno trpljenje. Da bi neka stvar bila predmet ugovora o prodaji, zakonski je uslov da je stvar u prometu. Pravilo je da su sve stvari u prometu, osim stvari koje su u opštoj upotrebi, kao što su: putevi, ulice, trgovi, mostovi, parkovi, groblja.

Neke stvari su u ograničenom prometu i za njihovu prodaju važe posebna pravila. Takve stvari su: oružje, eksploziv, opojne droge, zlato i drugi plemeniti metali, neki lekovi. Za njihovu kupovinu potrebna je dozvola nadležnog državnog organa.

Predmet prodaje može da bude i neka buduća stvar, to jest stvar koju prodavac nema u momentu zaključenja ugovora, na primer, rod pšenice u predstojećoj žetvi, ulov ribe i slično.

Predmet prodaje može da bude i tuđa stvar, jer prodavac od momenta prodaje stvari može da kupi tu tuđu stvar i preda je kupcu.

Cena mora biti određena ili odredljiva. Opšte je pravilo da ugovor o prodaji nema pravno dejstvo ako cena nije određena ili odredljiva. Određena cena je ona koja je ugovorom određena u fiksnom iznosu. Cena je određena i kada je propisana od nadležnog organa. Odredljiva cena je kada ugovor sadrži dovoljno podataka putem kojih se ista određuje. Na primer, kada se ugovorom predvidi tržišna cena, cena neke druge privredne organizacije, cena prema uobičajenoj kalkulaciji, tekuća cena i slično.

Svojstva ugovora

Pored bitnih sastojaka, za ugovor o prodaji svojstvene su sledeće karakteristike:

- Ugovor o prodaji je jedinstven ugovor, tj. ugovor koji sadrži elemente samo za njega karakteristične, a ne elemente koji bi bili karakteristični i za neki drugi ugovor, za razliku od mešovitog ugovora koji sadrži elemente karakteristične za dve ili više vrsta ugovora (npr. ugovor o organizovanju putovanja koji sadrži elemente ugovora o prevozu, ugovora o delu, prodaji, punomoćstvu);
- Ugovor o prodaji je samostalni ugovor, tj. ugovor koji postoji i proizvodi pravno dejstvo nezavisno od bilo kog drugog ugovora. Znači, on ne pripada grupi sporednih ugovora;
- Ugovor o prodaji je kauzalni ugovor, tj. iz njega se vidi zašto su ugovorne strane preuzele ugovorne obaveze, vidljiv je cilj, odnosno razlog zaključivanja ugovora: za prodavca to je da dođe do cene - novca, a za kupca do kupljene stvari;
- Ugovor o prodaji je komutativan ugovor, tj. ugovor kod koga je u trenutku zaključivanja poznato šta koja od ugovornih strana prima, a šta koja od njih daje drugoj. Kod nekih kupoprodaja primanje, odnosno davanje po ugovoru može biti zavisno od nekih budućih neizvesnih događaja (npr. kada se prodaje buduća žetva, predstojeći ulov ribe i slično);

- Ugovor o prodaji je dvostrano obavezan ugovor, tj. i prodavac i kupac imaju jedan prema drugom obavezu iz ugovora, od kojih je po jedna osnovna. Prodavčeva da preda prodatu stvar, a kupčeva da plati cenu za tu stvar. Prema tome, i prodavac i kupac su istovremeno i poverilac i dužnik iz istog ugovora;
- Kod ugovora o prodaji ugovorne strane, po pravilu, sporazumno utvrđuju njegovu sadržinu, a u nekim slučajevima jedna ugovorna strana unapred određuje elemente i uslove ugovora preko opšte i stalne ponude, a druga strana samo takvu ponudu prihvata;
- Ugovor o prodaji se zaključuje, po pravilu, bez obzira na ličnost ugovorača, a samo izuzetno lično svojstvo ugovorača može biti odlučno za zaključenje ugovora o prodaji;
- Ugovor o prodaji može biti sa trenutnim izvršenjem obaveza, kakve su svakodnevne kupoprodaje koje se izvršavaju predajom stvari i isplatom cene istovremeno. On može da bude i ugovor sa trajnim izvršavanjem obaveze (npr. ugovor o prodaji sa sukcesivnim isporukama i plaćanjem cene u ratama);
- Ugovor o prodaji može biti zaključen u bilo kojoj formi: usmenoj, pismenoj, uobičajenim znakom i dr., to jest nije formalnog karaktera.

Za njegov nastanak dovoljna je saglasna izjava volja prodavca i kupca o bitnim sastojcima ugovora izražena u bilo kojoj formi. Međutim, kada je predmet kupoprodajnog ugovora nepokretna stvar, ugovor mora da bude zaključen u pisanoj formi i takva forma je uslov za njegovu punovažnost;

Obaveze prodavca

7

2020 / 2021

Osnovna obaveza prodavca je da kupcu preda prodatu stvar u vreme i u mestu predviđenom ugovorom, a ako vreme i mesto predaje stvari nisu predviđeni ugovorom, onda u vreme i u mestu koji su određeni zakonom. Predaja stvari sastoji se od uručenja stvari ili od predaje isprave na osnovu koje se stvar preuzima.

1. Isporuka robe sastoji se u prenošenju stvari u državinu kupca, tako da je kupac u mogućnosti da stvar upotrebljava i da je koristi. Prenošnje se obavlja fizičkom predajom stvari neposredno kupcu ili licu ovlašćenom od njega. Ako je prema ugovoru potrebno da se obavi prevoz prodane stvari, a njime nije određeno mesto ispunjenja obaveze, predaja se obavlja uručenjem stvari prevoziocu ili licu koje organizuje prevoz. Stvar se može predati i simbolično i fiktivno. Simbolična predaja je, na primer, kada se predaju ključevi prodatog stana ili od prodatog automobila, a fiktivna predaja je kada je kupac već držalac prodane stvari po osnovu zakona službenosti ili po nekom drugom osnovu.

U robnom prometu predaja stvari naziva se isporukom, ali isporuka, pored predaje stvari, obuhvata još i neke druge radnje, naročito kada se roba šalje iz jednog mesta u drugo, kao što su obaveštenje kupca o predstojećoj isporuci, obezbeđenje prevoznog sredstva, utovar u prevozno sredstvo...

2. Predaja isprave kojom se stvar može preuzeti, takođe se smatra predajom stvari. Takve isprave su: skladišnica - isprava o robi uskladištenoj u javnom ili carinskom skladištu, konsoman - isprava o robi koja se nalazi u pomorskom prevozu i prenosivi tovarni list - isprava o robi koja se nalazi u ostalim vrstama prevoza. Na osnovu tih isprava mogu se preuzeti stvari - roba na koje se te isprave odnose. To je takozvana dokumentarna isporuka koja se posebno praktikuje u međunarodnoj trgovini.

3. Predmet predaje je stvar u ispravnom stanju sa njenim pripatcima, ako nije što drugačije ugovoreno i što drugo ne proizilazi iz same prirode posla. Pod pripatkom se podrazumeva deo stvari koji se bez oštećenja može odvajati od glavne stvari ili neka samostalna stvar koja je funkcionalno vezana za neku drugu glavnu stvar. Predmet predaje su i plodovi prodate stvari, rod šljiva na prodatoj parceli, zakupnina i slično. Plodovi pripadaju kupcu od dana kada je prodavac bio dužan da stvar preda, ako stranke nisu drugačije ugovorile.

Prodavac je u obavezi da garantuje kupcu da je roba bez materijalnih i pravnih nedostataka. U materijalnom smislu roba mora imati određena fizička svojstva što predstavlja njen kvalitet koji može biti ugovoren ili uobičajen. Ako se desi da je isporučena roba slabijeg kvaliteta od ugovorenog ili uobičajenog, smatra se da ona ima mane, tj. materijalne nedostatke. Takve slučajeve posebno tretira Zakon o obligacionim odnosima. Utvrđivanje momenta postojanja kvalitativnih nedostataka robe predstavlja osnov za utvrđivanje odgovornosti prodavca. Drugi uslov za prodavčevu odgovornost je njegovo sakrivanje mana robe od kupca u trenutku zaključenja ugovora. Ugovorači mogu ugovorom isključiti odgovornost prodavca napominjući u ugovoru klauzulu da je predmet kupoprodaje roba u stanju «takva – kakva».

Prodavac je u obavezi da kupcu da garancije za nepostojanje pravnih nedostataka predmeta prodaje što podrazumeva da kupac neće biti pravno uznemiravan (npr. da bude zaštićen od zahteva trećih lica čime bi kupčevo pravo bilo ugroženo). To je tzv. zaštita od evikcije.

4. Vreme predaje stvari prodavac i kupac slobodno određuju ugovorom. Kada datum predaje prodane stvari nije određen ugovorom, prodavac je dužan da ga preda u razumnom roku posle zaključenja ugovora, s obzirom na prirodu stvari koja se prodaje i na ostale okolnosti. Zakonom nije određeno koji se rok podrazumeva pod «razumnim rokom», pa je praksi ostavljeno da ga ona odredi u svakom konkretnom slučaju, a ona ga određuje prema prirodi stvari koja se predaje i ponašanju dobrog privrednika, odnosno dobrog domaćina.

Kada je ugovorom predviđen «okvirni rok» predaje stvari, a nije određeno koja strana ima pravo da odredi datum predaje, to pravo pripada prodavcu, osim kada iz okolnosti slučaja proizilazi da to pravo pripada kupcu. Za robni promet u ovakvom slučaju važi pravilo Opštih uzansi za promet robom da «kada ovlašćena strana nije odredila dan isporuke, kao dan isporuke smatra se poslednji dan roka predviđenog ugovorom za izvršenje isporuke.»

Vreme predaje stvari je od velikog pravnog značaja, a naročito zbog toga:

- što je za to vreme vezan i prelazak rizika za slučajnu propast ili oštećenje prodane stvari,
- što neizvršenje obaveze o roku povlači za sobom docnju, čija je posledica, pored ostalog i obaveza za naknadu štete prouzrokovane docnjom, i
- što je njime određeno do kada plodovi prodane stvari pripadaju prodavcu, a od kada kupcu.

5. Mesto predaje stvari prodavac i kupac, takođe, slobodno određuju ugovorom, a ako to ne učine, onda važe oba zakonska pravila. Ako je ugovor zaključio prodavac radi obavljanja svoje delatnosti, mesto predaje je sedište prodavca, a kada ugovor zaključuju ostali prodavci, mesto predaje je mesto prebivališta prodavca, a ako ga nema, onda je mesto predaje boravište u času zaključenja ugovora. Ali, ako je u času zaključenja ugovora ugovoračima bilo poznato gde se prodana stvar nalazi, odnosno gde treba da bude izrađena, predaja se obavlja u tom mestu. U slučaju kada je prema ugovoru potrebno da se obavi prevoz stvari, a ugovorom nije određeno mesto predaje stvari, predaja se obavlja uručenjem stvari prevoziocu ili licu koje organizuje otpremu - prevoz. Mesto predaje je, takođe, od pravnog značaja, posebno u međunarodnoj prodaji, jer se prema njemu određuje koji će zakon biti primenjen u slučaju spora.

Obaveze kupca

Osnovne kupčeve obaveze su da plati cenu za kupljenu stvar i da preuzme kupljenu stvar:

1. Plaćanje cene regulisano je dispozitivnim zakonskim odredbama, tj. odredbama koje prodavac i kupac mogu zameniti drugim odredbama koje sami stvore ugovorom, a izuzetno i nekim prinudnim odredbama koje prodavac i kupac ne mogu menjati, kao što je odredba o obaveznom plaćanju preko nadležne banke. Kod plaćanja su tri pravno značajna pitanja: vreme, mesto i način plaćanja.

Vreme plaćanja cene određuje se prema vremenu predaje prodane stvari, a ono može biti:

- plaćanje pre predaje stvari;
- plaćanje istovremeno sa predajom stvari;
- plaćanje posle isporuke.

Plaćanje istovremeno sa predajom stvari je opšte pravilo plaćanja kada stranke nisu ugovorile drugo vreme plaćanja.

Tri osnovna modaliteta ovog plaćanja su:

- plaćanje uz efektivnu isporuku,
- plaćanje uz dokumentarnu isporuku, i
- plaćanje putem akreditiva.

Plaćanje posle predaje stvari je prodaja na kredit, što se u trgovini često praktikuje za izvesne robe, na primer, bela ehnika, nameštaj i drugo. Pri tome se, po pravilu, jedan deo cene gotovinski plaća, a plaćanje ostatka obezbeđuje menicom, garancijom banke, i sl. Na iznos kredita plaća se kamata od dana predaje stvari.

Mesto plaćanja, ako cena nije isplaćena kada je stvar predata, je sedište prodavca, odnosno prebivalište prodavca. To je opšte pravilo o mestu plaćanja, ali prodavac i kupac mogu da odrede da mesto plaćanja bude i neko drugo mesto. Između privrednih organizacija i drugih pravnih lica mesto plaćanja je sedište gde kupac ima svoj račun sa koga se cena plaća prenosom sa računa kupca na račun prodavca.

Način plaćanja prodavac i kupac određuju ugovorom, a ako to ne učine, opšte je pravilo da se plaćanje obavi odjedanput i to u celini. U slučaju uzastopnih isporuka kupac je dužan da isplati cenu za svaku isporuku u času njenog preuzimanja, izuzev ako je drugačije ugovoreno ili drugačije proizilazi iz prirode posla.

U unutrašnjem prometu plaćanje se obavlja u domaćoj valuti, i to između pravnih lica, po pravilu, putem banke, prenosom sa računa kupca na račun prodavca.

U spoljnotrgovinskom prometu plaćanje je u devizama, a obavlja se putem banaka i to, po pravilu, otvaranjem dokumentarnog akreditiva.

2. Preuzimanje stvari je zakonska obaveza kupca. Sastoji se u preduzimanju potrebnih radnji i da bi predaja stvari bila moguća i u odnošenju stvari. U privrednom prometu to se naziva prijem isporuke. Kupac je dužan da preduzme potrebne radnje koje prodavcu omogućavaju da obavi predaju prodane stvari, kao što su: da pošalje prodavcu ambalažu, da pošalje kamion za prevoz kupljene robe, da odredi brod u koji će prodavac ukrcati robu, da da potrebne dispozicije i specifikacije i da učini sve drugo što je obavezan prema ugovoru i Opštim uzansama za promet robom. Deo obaveze preuzimanja stvari je i odnošenje stvari. To je završna radnja kupca u ispunjenju obaveze preuzimanja stvari. Njome kupac dolazi u državinu kupljene stvari, odnosno izvršava svoju obavezu preuzimanja stvari.

Posebne vrste ugovora o kupoprodaji

Ugovor o kupoprodaji na probu

Ugovorom o kupoprodaji na probu reguliše se pravo kupca da robu koja je predmet kupoprodaje isproba. Kupac je u obavezi da se u ugovorenom roku izjasni da li ostaje pri ugovoru. Ako to kupac ne učini u roku, a robu ne vrati pre isteka roka smatra se da je prihvatio kupovinu. U slučaju vraćanja nije u obavezi da isto obrazloži prodavcu.

Ugovor o kupoprodaji sa specifikacijom

Kod kupoprodajnog ugovora sa specifikacijom osnovnu specifičnost čini specifikacija robe koja je njegov sastavni deo. Specifikacijom se određuju vrsta i količina robe. Ovu vrstu ugovora obično zaključuju privredni subjekti koji su u stalnom poslovnom kontaktu.

Ugovor o kupoprodaji po uzorku

Kod ugovora o kupoprodaji po uzorku kvalitet robe koja je predmet ugovora se određuje po uzorku koga su ugovorne strane prihvatile kao merilo u cilju utvrđivanja svojstva robe. Iz toga proizilazi da kupac nije dužan da primi robu koja ne odgovara uzorku. U cilju izbegavanja sporova uzorak se obično deponuje kod kupca i prodavca ili kod nekog trećeg trgovačkog predstavnika. Uzorak se zapečati po prethodnom pregledu kupca. Opšte uzanse propisuju da isporučena roba mora u svemu da odgovara uzorku.

Ugovor o kupoprodaji sa isporukama

Ugovor o kupoprodaji sa isporukama se izvršava sukcesivno. Predmet ugovora su generične stvari i ugovor traje duže vreme.

UGOVOR O PRODAJNOM NALOGU

13

Ugovor o prodajnom nalogu je oblik voljnog zastupanja (punomoćstva). Ovim ugovorom nalogoprimac se obavezuje da određenu pokretnu stvar koju mu je predao nalogodavac proda za određenu cenu u određenom roku ili je u tom roku vrati nalogodavcu.

U našoj pravnoj literaturi prodajni nalog se smatra posebnim vidom ugovora o prodaji. Međutim, Zakon o obligacionim odnosima nije uvrstio prodajni nalog u slučajeve prodaje s naročitim pogodbama.

U prodajnom nalogu prvobitno nastaje odnos zastupanja, a samo izuzetno, ako nalogoprimac ne proda stvar i ne preda cenu nalogodavcu, odnosno ako stvar ne vrati u određenom roku, ugovor o prodaji.

Ovaj ugovor je blizak ugovoru o komisionu i osnovnom ugovoru o punomoćstvu, ali se od njih i razlikuje. Ugovorom o komisionu komisionar se obavezuje da za naknadu npr. obavi posao prodaje, a ako ne proda stvar trećem licu dužan je da vrati komitentu stvar. Ugovorom o prodajnom nalogu nalogoprimac se obavezuje da određenu stvar proda bez naknade (provizije), a ako je ne proda i preda cenu nalogoprimcu do određenog roka, odnosno ako je ne vrati, smatra se da je stvar kupio.

Za razliku od ugovora o punomoćstvu koje se može suziti i opozvati ugovor o prodajnom nalogu se ne može opozvati. Pored toga, punomoćnik se ne smatra kupcem stvari ako je nije prodao u određenom roku kao kod prodajnog naloga.

Stvar pedata nalogoprimcu ostaje nalogodavčeva i on snosi rizik njene slučajne propasti ili oštećenja, ali ne može raspolagati njom dok mu ne bude vraćena.

Predajom stvari nalogoprimac ne postaje vlasnik stvari jer je on dobio stvar da je proda za račun nalogodavca. Ako stvar propadne kod njega dejstvom više sile, rizik te propasti pogađa nalogodavca kao vlasnika. Proizilazi da se radi o odnosu kao iz punomoćstva. Međutim, postoje znatne razlike između punomoćstva i prodajnog naloga:

- a) vlastodavac može u svako doba da opozove punomoćstvo, dok nalogodavac kod prodajnog naloga to ne može da učini, pošto prodajni nalog nije samo ugovor u korist nalogodavca;
- b) ako punomoćnik ne uspe da proda stvar, on je obavezan da je vrati vlastodavcu; kod prodajnog naloga nalogoprimac može da zadrži stvar i da postane njenim sopstvenikom uz plaćanje kupoprodajne cene.

Kad se smatra da je nalogoprimac kupio stvar?

Posle isteka roka za prodaju stvari mogu nastati tri situacije:

- a) nalogoprimac je stvar prodao;
- b) on je stvar vratio nalogodavcu do određenog roka i
- c) on je nije prodao ni vratio.

Ako je nalogoprimac stvar prodao onda se njegov odnos sa nalogodavcem reguliše putem pravila o punomoćstvu: nalogoprimac je obavezan da nalogodavcu preda realizovanu kupoprodajnu cenu i dr.

Ako nalogoprimac stvar vrati do roka nalogodavcu, ugovor prestaje da postoji između ugovornih strana.

Ukoliko nalogoprimac ne proda stvar i ne preda određenu cenu nalogodavcu do određenog roka niti je vrati u tom roku, smatra se da je on kupio stvar, odnosno da je zaključen ugovor o prodaji u kome je nalogoprimac kupac. Poverioci nalogoprimca ne mogu zapleniti stvar dok on ne isplati cenu nalogodavcu. Da li će nalogoprimac stvar vratiti nalogodavcu do određenog roka je buduća i neizvesna okolnost (uslov). Ako nalogoprimac stvar proda i preda cenu nalogodavcu prodajni nalog se ispunjava, a na ostale odnose primenjuju se pravila ugovora o punomoćstvu (npr. o polaganju računa, plaćanju naknade, snošenju troškova i dr). Ali, ako nalogoprimac ne proda stvar i ne preda određenu cenu nalogodavcu do određenog roka niti je vrati do tog roka (ostvarenje odložnog uslova) nastaje zakonska novacija. U ovom slučaju postojeća obaveza (prodajni nalog) se zamenjuje novom (ima različit pravni osnov) – ugovorom o prodaji, tako da nalogoprimac postaje kupac, a nalogodavac prodavac.

Ugovor o komisionu je takav ugovor robnog prometa koji stvara obavezu jednoj ugovornoj strani da u svoje ime, a po nalogu i za račun druge ugovorne strane obavi jedan ili više ugovora robnog prometa, uz nagradu. Komisionar ima pravo na naknadu (nagradu) i kada ona nije ugovorena, jer se smatra da se ovaj posao obavlja stručno i profesionalno u cilju zarade. Na ugovor o komisionu shodno se primenjuju pravila ugovora o nalogu, ukoliko ne postoje posebna pravna pravila o ugovoru o komisionu.

Ugovorna strana koja obavlja delatnost u svoje ime a po nalogu i za račun druge ugovorne strane se zove komisionar, a druga strana je komitent.

U našem pozitivnom pravu ugovor o komisionu je regulisan u većem broju zakona, i to uglavnom na različite načine. Sistemski je regulisan Zakonom o obligacionim odnosima, jer se radi o pravnim pravilima koja se primenjuju na sve vrste ugovora o komisionu i na sve oblike komisionog poslovanja.

Komisiono poslovanje u našem pravu se posebno pojavljuje u spoljnotrgovinskom prometu i na unutrašnjem tržištu u obliku konsignacionih skladišta koje vode domaći privredni subjekti u svoje ime, a za račun inostranih firmi. To je posebna vrsta prodajnog komisiona u kome ima dosta elemenata skladišnog posla. Sastoji se u tome što konsignat (komitent) šalje svoju robu u konsignaciju na čuvanje i prodaju konsignatoru (obično inostranom komisionaru).

U oblasti bankarskog poslovanja česti su takođe slučajevi da bankarske organizacije u domaćem i spoljnotrgovinskom prometu istupaju u svoje ime, a za račun svojih komitenata, dakle, u obliku komisionog poslovanja. Posebni oblik komisionog poslovanja u poslovnoj praksi se pojavljuje kod emitovanja hartija od vrednosti.

Komisionari, pored zaključenja ugovora u svoje ime a za račun komitenta o kupovini ili prodaji robe i hartija od vrednosti, ovlašćeni su da obave niz drugih faktičkih i pravnih radnji kojima je cilj da omoguće ostvarenje komisione kupoprodaje. Te radnje su, na primer, čuvanje robe, kontrola i održavanje primljene robe radi komisione prodaje, sprovođenje carinskih radnji oko uvoza ili izvoza robe, poveravanje skladištaru čuvanja robe itd.

Ugovor o komisionu je po pravnoj prirodi posebna vrsta nepotpunog, indirektnog, posebnog zastupništva. Komisionar u ekonomskom pogledu neposredno, direktno zastupa komitenta čije interese na poseban način štiti, jer posluje za njegov račun. Ovo neposredno ekonomsko zastupanje se pravno izražava na indirektan način, jer komisionar posluje u svoje ime. Iako posluje u svoje ime, komisionar po izvršenju posla mora komitentu da položi račun, pošto njegove interese štiti.

Pravni odnosi koji se uspostavljaju između komitenta i komisionara identični su odnosima koji se uspostavljaju između nalogodavca i nalogoprimca. Nalogoprimac se obavezuje da u izvršenju naloga preuzima poslove za račun nalogodavca, to čini i komisionar za račun komitenta.

Komisioni posao se zaključuje neformalno, prostom saglasnošću volja. U praksi se vrlo često komitent i komisionar odlučuju da zaključe ugovor o komisionu u pismenoj formi. Razlog je u većoj sigurnosti ugovornih strana da će se posao izvršiti blagovremeno, kao i da će se poštovati sve klauzule o izvršenju posla, utvrđene u samom ugovoru. Pored toga, u slučaju spora određene okolnosti je mnogo lakše dokazati podnošenjem pismenog ugovora. Radi izvršenja komisionog naloga komisionar stupa u pravni odnos sa trećim licem. To je posledica komisionarevog istupanja u svoje ime a za račun komitenta. Za treće lice ugovorna strana je jedino komisionar a ne i komitent. Treće lice samo od komisionara može zahtevati izvršenje ugovorenih obaveza.

Između komitenta i trećeg lica nema pravnog odnosa sve dok komisionar ne cedira svoja prava prema trećem licu na svog komitenta. Ipak, činjenica da komisionar posluje za račun komitenta proizvodi određene pravne posledice. Prvo, sva potraživanja koja ima komisionar prema trećem licu se tretiraju prema njemu i prema njegovim poveriocima kao potraživanja komitenta i pre nego što ih je cesijom ustupio komitent. Ovo pravilo je naročito značajno u slučaju stečaja komisionara i služi za zaštitu opravdanih interesa komitenta. Drugi slučaj se javlja kod komisionarevog zahteva za naknadu štete prema trećim licima. Ako se radi o komitentovim potraživanjima, bez obzira što su formalno-pravna potraživanja komisionara prema trećim licima, ova potraživanja se tretiraju kao komitentova potraživanja jer ih je komisionar stekao poslujući za račun komitenta.

Postoji još jedna vrsta komisiona a to je komision delcredere. To je ugovor kojim se komisionar obavezuje da za naknadu (koja je veća od one koja se naplaćuje u osnovnom ugovoru o komisionu), obavi u svoje ime, a za račun komitenta jedan ili više poslova koje mu komitent poveri i da solidarno odgovara za ispunjenje obaveze trećeg lica.

Komisionar u ugovoru o komisionu delcredere odgovara solidarno sa svojim saugovaračem. Oni odgovaraju komitentu za celu obavezu i poverilac može zahtevati njeno ispunjenje od koga hoće sve dok ne bude potpuno ispunjena, ali kad jedan dužnik ispuni obavezu, ona prestaje i svi se dužnici oslobađaju. Na solidarnu odgovornost komisionara i njegovog saugovarača primenjuju se opšta pravila o solidarnim obavezama, a ne odredbe kojima je regulisano jemstvo pošto se klauzulom delcredere ne predviđa jemstvo.

Obaveze komisionara iz ugovora o komisionu su: da dobijeni nalog izvrši pažnjom urednog privrednika, da postupa po nalogima komitenta, da štiti interese komitenta, da čuva komitentovu robu, da obavještava komitenta, da položi račun komitentu i da preda komitentu sve koristi iz izvršenog posla.

Odnos između komisionara i komitenta je odnos ličnog poverenja zbog čega komitentov nalog komisionar mora sam da izvrši i ne sme izvršenje komitentovog naloga poveriti nekom drugom licu. Prilikom izvršenja naloga komisionar mora da štiti interese komitenta jer posluje za njegov račun.

Prilikom izbora trećeg lica komisionar mora da vodi računa o kreditnoj sposobnosti trećeg lica, o njegovom poslovnom ugledu na tržištu i uopšte o svim momentima koji mogu da utiču na što bolju zaštitu komitentovih interesa. Ukoliko tako ne postupi, komisionar je odgovoran svom komitentu. Komisionar odgovara komitentu za štetu ako je prodao robu licu za čiju je prezaduženost znao ili je mogao znati.

Komisionar je dužan da se pridržava komitentovih naloga prilikom izvršavanja svojih ugovornih obaveza iz ugovora o komisionu. Zakon o obligacionim odnosima predviđa pojedine slučajeve komisionareve odgovornosti ako odstupi od komitentovih naloga. Tako, ako je komisionar zaključio neki posao po nepovoljnijim uslovima od onih određenih nalogom kad to nije smeo, dužan je naknaditi komitentu razliku, kao i prouzrokovanu štetu. U tom slučaju komitent može odbiti da prihvati zaključeni posao, pod uslovom da o tome odmah obavesti komisionara. Ali, komitent gubi to pravo ako komisionar pokaže spremnost da mu odmah isplati razliku i naknadi prouzrokovanu štetu. Ako je posao zaključen po povoljnijim uslovima od onih određenih nalogom, sva tako postignuta korist pripada komitentu.

U pravnoj teoriji se pravi razlika u stepenu obaveznosti pojedinih naloga.

Postoje limitirani (imperativni), demonstrativni (indikativni) i fakultativni nalozi. Od limitiranog naloga komisionar ne može odstupiti bez pristanka komitenta. Komisionar je dužan da takav nalog u potpunosti izvrši. U slučaju da odstupi od ovako strogog naloga, komisionar preuzima rizik da komitent neće priznati posao koji je zaključen za njegov račun, jer je on ovlašćen da takav posao odbije. Limitirani nalozi u praksi se najčešće pojavljuju u obliku najviše i najniže cene. Najniža cena se limitira kod prodajnog komisiona i ona znači da komisionar ispod limitirane cene ne sme da proda robu komitenta. Najviša limitirana cena kod kupovnog komisiona predstavlja maksimalnu cenu kod komisionareve kupovine za račun komitenta. U slučaju prodaje ispod najniže limitirane cene komisionar mora dokazati da je takvom prodajom sprečio nastupanje veće štete za komitenta. Ako to ne dokaže, komisionar je obavezan da naknadi razliku u ceni svome komitentu. Kod maksimalne limitirane cene kod kupovnog komisiona prekoračenje maksimalne cene komisionar mora da proprati izjavom upućenom komitentu da je spreman da na zahtev komitenta naknadi razliku u ceni. Kada takva komisionareva izjava postoji, komitent ne može odbiti da prihvati zaključeni posao samo na te činjenice i mora, ako želi da zahteva od komisionara razliku u ceni, da ga odmah obavesti, jer će se u suprotnom tretirati da je on naknadno odobrio prekoračenje maksimalne limitirane cene i da se odrekao da traži razliku u ceni.

Indikativne naloge komisionar je dužan da ispuni ali je ovlašćen da odstupi od njih ako to prilike na tržištu zahtevaju. Komisionar je dužan da odstupi od ovakvih naloga onda kada to zahteva najbolja zaštita interesa komitenta. U slučaju odstupanja od naloga indikativne prirode komisionar treba prethodno da o tome obavesti komitenta, osim ako je štetno svako odlaganje. Tada će komisionar naknadno obavestiti komitenta i to bez odlaganja o izvršenim odstupanjima od indikativnog naloga. Komitent je dužan da prihvati opravdana odstupanja od ovakvih naloga.

Fakultativna uputstva odnosno nalozi su samo saveti komisionaru i on ne mora da ih ispuni. Vodeći računa o interesima komitenta komisionar samostalno odlučuje da li će da postupi ili ne po fakultativnim nalogima. Fakultativno uputstvo predstavlja i uobičajena poslovna fraza, kao na primer kod prodajnog komisiona „prodaj najpovoljnije“ ili kod kupovnog komisiona „kupi najbolje i najjeftinije.“

Komisionareva obaveza da štiti interese komitenta proizilazi iz suštine komisionog posla i ispoljava se u svakoj radnji komisionara prilikom izvršenja komisionog posla. Ukoliko komisionar komitentovu robu prima od trećeg (skladištara, prevozioca, špeditera itd.), komisionar mora da utvrdi stanje robe i u slučaju nedostataka da obezbedi dokaze i druga sredstva zaštite komitentovih interesa prema ovim licima. Komisionar je dužan utvrditi njeno stanje i bez odlaganja izvestiti komitenta o danu prispeća robe, kao i o vidljivim oštećenjima ili manjku, inače odgovara za štetu koja bi zbog tog propuštanja nastala za komitenta. Komisionar je dužan preduzeti sve potrebne mere radi očuvanja prava komitenta prema odgovornom licu. Ovo pravilo treba i šire tumačiti i ova pravila treba primenjivati i u onim slučajevima kada komisionar prima robu i od drugih lica koji nisu prevozioci.

O svim preduzetim radnjama u vezi zaštite interesa komitenta komisionar je dužan bez odlaganja da obavesti komitenta.

Komisionar je dužan obavestiti komitenta o svim promenama na robi zbog kojih bi ona mogla izgubiti od svoje vrednosti, a ako nema vremena za čekanje njegovih uputstava, ili ako on odugovlači sa davanjem uputstava, u slučaju opasnosti znatnijeg oštećenja robe, komisionar je dužan prodati je na najpogodniji način.

Komisionar nema obavezu da osigura robu ukoliko komitentov nalog ne sadrži izričito ili prećutno takav nalog. To je pravilo od koga se odstupa samo ako u mestu gde se roba nalazi obavezu osiguranja robe od strane komisionara predviđa poslovni običaj. Komisionar odgovara i za slučajnu propast ili oštećenje robe ako je nije osigurao, a prema nalogu je bio dužan to učiniti.

Komisionar kome je povereno da proda ili da kupi robu kotiranu na berzi ili na tržištu može, ako mu je komitent to dozvolio, zadržati robu za sebe kao kupac, odnosno isporučiti je kao prodavac, po ceni u vreme izvršenja poverenog posla. U tom slučaju između komisionara i komitenta nastaju odnosi iz ugovora o prodaji.

Ako se berzanska, odnosno tržišna cena i cena koju je odredio komitent ne slažu, komisionar – prodavac ima pravo na manju od ove dve cene, a komisionar – kupac dužan je platiti veću.

Pored obaveze da prilikom prijema robe od trećih lica utvrdi stanje robe i da obezbedi sva prava komitenta prema trećim licima komisionar je često u situaciji da čuva robu pre prodaje za račun komitenta kod prodajnog komisiona, ili posle kupovine robe za račun komitenta kod kupovnog komisiona, sve do trenutka dok robu ne preda komitentu ili trećem licu. Tom prilikom komisionar je dužan čuvati robu sa pažnjom dobrog privrednika.

Komisionar može sam čuvati robu ali je može poveriti i skladišnom društvu kao specijalizovanom društvu za čuvanje robe. Ako komisionar poveri robu na čuvanje specijalizovanom subjektu odgovara ukoliko skladište nije stručno izabrao ili nije skladištu dao potrebne instrukcije u vezi čuvanja robe. Komisionar za čuvanje robe odgovara stručnom pažnjom kao i skladištar a visina nagrade komisionara za čuvanje robe određuje se najviše do iznosa uobičajene nagrade skladištara za istu uslugu u mestu gde se roba nalazi.

Komisionar mora da obavesti komitenta o svim okolnostima od kojih zavisi izvršenje naloga. Komitent, na osnovu primljenih obaveštenja, daje komisionaru uputstva i instrukcije. Komisionar mora da obavesti komitenta o tome da je zaključen kupoprodajni ugovor sa trećim licem, jer od tog trenutka komitent ne može više da opozove komisioni nalog. Ukoliko je komisionar propustio da obavesti komitenta o nekoj značajnoj činjenici biće odgovoran da komitentu naknadi štetu koja je proistekla iz tog njegovog propusta.

Komisionar je dužan položiti račun o obavljenom poslu bez nepotrebnog odlaganja. Komitent može tražiti polaganje računa i pre izvršenja komisionog posla s tim što ga mora položiti uvek po ispunjenju naloga, odnosno po izvršenom poslu. U praksi može biti sporno šta je potrebno a šta nepotrebno odlaganje. Ova razlika se utvrđuje u svakom konkretnom slučaju polazeći od poslovnih običaja i pravila struke.

Račun komisionara sadrži naznačenje svih primanja i izdataka koje je imao u vezi izvršenja posla, potrebna objašnjenja i u prilogu sva dokumenta kojima se dokazuju navodi u računu. Potraživanja komitenta prema komisionaru dospevaju od dana podnošenja računa.

Komisionar je dužan predati komitentu sve što je primio po osnovu posla izvršenog za njegov račun. On je dužan preneti na komitenta potraživanja i ostala prava koja je stekao prema trećem sa kojim je obavio posao u svoje ime i za njegov račun.

Komitent ima pravo na sve koristi iz posla, a ne samo na one koje je normalno očekivao, jer je komisionar poslovao za njegov račun. To će biti, na primer, onda kada kod prodajnog komisiona ostvari višu cenu od očekivane ili kod kupovnog komisiona kada komisionar kupi robu jeftinije od limitiranog maksimuma cene. Sva potraživanja koja komisionar ima prema trećim licima na osnovu komisionog naloga on mora da cedira na komitenta. Robu kod kupovnog komisiona komitent može primiti od komisionara ili direktno od trećeg lica. U oba slučaja komitent mora brižljivo da pregleda robu i blagovremeno stavi reklamacije u slučaju nedostatka na robi. Ako tako ne postupi, preuzima sve štetne posledice koje su rezultat ovog njegovog propusta.

Obveze komitenta - prava komisionara

Prava komisionara iz ugovora o komisionu su: na nagradu (proviziju, ugovorenu naknadu), na naknadu troškova, na zakonska sredstva obezbeđenja svojih potraživanja prema komitentu.

Komitent je dužan isplatiti komisionaru naknadu kad bude izvršen posao koji je komisionar obavio, kao i ako izvršenje posla bude sprečeno nekim uzrokom za koji odgovara komitent. U slučaju postupnog izvršavanja, komisionar može zahtevati srazmeran deo naknade posle svakog delimičnog ispunjenja. Ako ne dođe do izvršenja zaključenog posla iz uzroka za koji ne odgovaraju ni komisionar ni komitent, komisionar ima pravo na odgovarajuću naknadu za svoj trud. Komisionar koji je neverno postupio prema komitentu nema pravo na naknadu.

Kod prodajnog komisiona posao je izvršen kada treće lice isplati kupovnu cenu komitentu ili komisionaru, a kod kupovnog komisiona kada je treće lice isporučilo robu. Nije bitno da je i komitent izvršio svoju obavezu. Komisionar se nagrađuje za uloženi trud i za uspeh u poslu. Komisionar ima pravo na nagradu i onda kada do uspeha u poslu nije došlo krivicom komitenta.

Visina naknade (provizije) se određuje ugovorom a ako iznos naknade nije određen ugovorom ili tarifom, komisionaru pripada naknada prema obavljenom poslu i postignutom rezultatu. Isto tako ako je u datom slučaju naknada nesrazmerno velika prema obavljenom poslu i postignutom rezultatu, sud je može, na zahtev komitenta, sniziti na pravičan iznos.

Naknada komisionaru se može ugovoriti u apsolutnom iznosu, procentualno u odnosu na vrednost posla i u skladu u odnosu na stepen uspeha u poslu.

Komitent je dužan naknaditi komisionaru troškove koji su bili potrebni za izvršenje naloga sa kamatom od dana kada su učinjeni.

Komitent je dužan dati komisionaru posebnu naknadu za upotrebu njegovih skladišta i transportnih sredstava, ako ona nije obuhvaćena naknadom za izvršenje posla.

U pravnoj nauci postoji jedinstveno mišljenje u vezi podele troškova na:

- nužne troškove i
- korisne troškove.

Pod **nužnim troškovima** podrazumevaju se troškovi bez kojih nije moguće izvršenje komisionog posla. Tu spadaju, na primer: troškovi vozarine, carine, skladištenja i dr.

Pod **korisnim troškovima** smatra se ona vrsta troškova bez kojih se ugovor o komisionu može izvršiti. Oni su često skopčani sa samom inicijativom komisionara i sigurno doprinose bržem, sigurnijem i efikasnijem izvršenju samog komisionog posla. U ove troškove se ubrajaju: troškovi prevoza u mesto u kojem je komisionar smatrao da će najpovoljnije prodati robu, troškovi osiguranja i dr.

Komitent je dužan da naknadi sve troškove komisionara a njihovu nužnost i korisnost dokazuje komisionar. Kod kupovnog komisiona ti troškovi su, na primer: kupovna cena, troškovi u vezi čuvanja i transportovanja robe, carinski troškovi, troškovi osiguranja itd. Komisionar ima pravo na naknadu svih troškova i onda kada nije izvršen komisioni nalog ili nije ostvaren poslovni uspeh u poslu sa trećim licem, pod uslovom da za to nije kriv komisionar. Bitno je da se ne radi o tzv. režijskim troškovima (troškovima redovnog poslovanja) komisionara.

Komitent nije dužan predujmiti komisionaru potrebna sredstva za obavljanje poverenog posla, osim ako ugovorom o komisionu nije što drugo određeno.

Međutim, ako je predujam ugovoren, komisionar može da odbije izvršenje komitentovog naloga sve dok ne dobije od komitenta potreban predujam za buduće troškove.

Komisionar ima pravo zaloge na stvarima koje su predmet ugovora o komisionu dok se te stvari nalaze kod njega, ili kod nekog ko ih drži za njega ili dok on ima u rukama ispravu pomoću koje može raspolagati njima.

Iz vrednosti tih stvari komisionar može naplatiti pre ostalih komitentovih poverilaca svoja potraživanja po osnovu svih komisionih poslova sa komitentom kao i po osnovu zajmova i predujmova datih komitentu, bez obzira na to da li su nastala u vezi sa tim stvarima ili nekim drugim. Pravo prvenstvene naplate ima komisionar iz potraživanja koja je, izvršavajući nalog, stekao za račun komitenta.