

Les délits économiques apparaissent soit sous forme d'infractions criminelles ou en tant que contraventions administratives, d'où il résulte que la distinction de ces catégories de délits dans les législations de divers pays est effectuée d'après les critères différents. Les délits économiques ont une situation différente dans les législations de divers pays, en sorte que dans certains pays ils forment un groupe spécial dans le code pénal et dans d'autres ils sont inclus en partie dans le code pénal et en partie dans la législation spéciale.

Les sujets des délits économiques peuvent être non seulement les personnes physiques mais aussi les personnes morales, ce qui prouve que dans le droit pénal économique on admet la conception de la responsabilité pénale des personnes morales. La culpabilité des personnes physiques pour les délits économiques varie dans les limites de la préméditation et de l'omission, par ailleurs dans certaines législations il est très caractéristique que la culpabilité peut être engagée en cas de négligence de contrôler le travail des tierces personnes qui ont commis le délit économique. En ce qui concerne la culpabilité des personnes morales les conceptions sont différentes, de sorte qu'il arrive soit que la culpabilité n'est pas contestée soit qu'elle est déduite de la culpabilité des personnes physiques ou enfin que les conditions spéciales soient prescrites qui sont requises pour la culpabilité de la personne morale. Quant à la question de la responsabilité, pour les délits économiques on attribue une grande importance au problème de l'erreur juridique qui peut ce produire dans la matière complexe de la législation économique et qui est provoquée le plus souvent par des raisons justifiées.

En ce qui concerne les sanctions pénales le droit pénal économique se distingue surtout par le grand nombre et la variété des peines et des mesures de sécurité, par la sévérité à l'occasion de la détermination de la peine dans la loi et à l'occasion de son évaluation ainsi que par certaines solutions spécifiques dans les législations de certains pays qui se rapportent au prononcé du jugement ou à l'exécution des sanctions pénales qui y sont insérées.

УГОВОРИ О КООПЕРАЦИЈИ У ИНДУСТРИЈИ

1. *Појам кооперације у индустрији.* — Кооперација у индустрији као савремена појава привредног живота може бити посматрана и изучавана са разних аспеката. Пре свега она може бити посматрана са гледишта технологије и технике рада и пословања, затим као економско-финансијска категорија (1) и на крају она може бити посматрана са правног гледишта као одређени правни однос. То би све била различита тумачења једног сложеног савременог друштвеног односа — кооперације. Приметимо да би појам кооперације био најшири са гледишта технологије и технике рада и пословања, нешто ужи са гледишта економије и финансија а најужи са правног гледишта. У погледу конкретних односа који би ови појмови обухватили као три концентрична круга, нас за сада интересују само они који имају правни карактер који чине правне односе.

(1) Постоје схватања да је кооперација углавном и првенствено економска категорија а тек евентуално правна, па пошто питања кооперације нису још искристалована у економској бази нема за сада потребе ни за правним проучавањем јер да практично нема неког посебног уговора о кооперацији.

Ван сваке сумње је да кооперација у индустрији у досад испољеним облицима у нашем правном систему представља један уговорни однос. Субјекти тог односа су равноправни и повезани узајамним правима и обавезама. Истина правна пракса није још дала довољно материјала на основу којег би се могла извести основанија уопштавања. Међутим, сви досадашњи уговори из ове области имају облигационоправни карактер. У неким уговорима запажа се и тежња за одређивањем и регулисањем извесних статутарних питања — организација координационих тела, стручног колегијума, пословног секретаријата, али све то не мења општи облигационоправни карактер ових уговора (2).

Укратко, кооперација у индустрији је правни однос настао уговором у коме се кооперанти узајамно обавезују да изврше одређене радње и послове, дају одређени материјал у процесу индустријске производње, а за узврат да на основу својих удела остваре право учешћа у расподели постигнутих прихода, или ако дође до губитака да учествују у њиховом спошењу (3).

2. *Правно разграничење кооперације од осталих пословних односа.* — У пракси се под појмом кооперације и са правног гледишта сврстава низ других пословних односа који по својој суштини нису кооперација. Говори се о односима са „пратећом индустријом“, односима те индустрије и индустрије финалиста, ризику за предузећа „пратеће индустрије“ и за „фаналног произвођача“ и сл. Вероватно да су сви ови термини и појмови нужни са технолошког и економског гледишта на процес производње, али то не само да нису правни термини за појам субјеката у кооперантским односима већ они доприносе замагљивању појма кооперације уопште. Многи односи који се наводе у неким уговорима као кооперантски нису то у суштини. Често они нису кооперација ни са правног ни са економског гледишта. Ти односи у крајњем случају представљају само извесну сарадњу у технолошком и техничком смислу — производну условљеност. На пример, редовно се у пракси каже да је реч о кооперацији, ако се једна фабрика која производи неке делове или детаље обавезе другој да испоручи одређену количину по фиксно утврђеној цени са уобичајеним роком плаћања (осам дана од пријема фактуре или робе). То је уговор о куповини и продаји робе или евентуално у зависности од начина испоруке неки посебни вид или модалитет продаје. Са правног а по нашем мишљењу и са економског гледишта то је куповина и продаја и ништа више. У ствари правно је реч о основу за прелаз права коришћења односно ако је реч о спољнотрговинском послу права својине одређене робе с једног субјекта на другог уз плаћање куповне цене а са економског гледишта то је размена добара односно за произведену робу добијање противредности — општег мерила вредности и еквивалента, новца.

(2) На пример, у неким уговорима одређује се појам носиоца групе послова, организација и састав секретаријата, координационог колегијума, затим се предвиђају њихове надлежности и начин рада.

(3) Најчешћа економска дефиниција кооперације у индустрији је да она представља посебан облик сарадње који се заснива на подели рада међу учесницима у производњи неког производа. Види — Милорад Ђирић: Појам и карактеристике кооперације између индустријских предузећа, „Економика предузећа“, бр. 8/1959, с. 490.

У ствари већина односа који се у пракси називају кооперацијом нису кооперација већ разни други уговорни правни односи, као на пример: односи из уговора о куповини и продаји, уговора о испоруци као посебног модалитета куповине и продаје, уговора о делу, уговора о снабдевању, разних видова уговора о пружању услуга и сл. Знатно мањи број односа су правни односи настали уговором о кооперацији — кооперација у ужем, правном смислу. Тако, ако би желели да ове односе разграничимо и правно разликујемо, а то је за даљу анализу неопходно, морамо поћи од чињенице да све оно што са технолошког гледишта и потребе технике пословања представља кооперацију и производно сарађивање није то и са правног гледишта. Са тог технолошког становишта кооперација би обухватала једну врло широку област правних односа субјеката привредног права у области индустријске производње и привређивања уопште. Једна тако захваћена област је регулисана низом правних инструмената — разним врстама досад постојећих тзв. класичних привредних уговора, послова привредног права детаљно правно регулисање и помоћу једног новог уговора који није још потпуно разрађен ни у теорији ни у пракси. То и намеће потребу за изучавањем уговора о кооперацији у индустрији као правног средства за регулисање нових друштвених односа које неминовно захтева нови начин индустријске производње.

3. *Појам уговора о кооперацији у индустрији.* — Давање одређене дефиниције увек представља најтежи посао у правној теорији, нарочито у случају када позитивним прописима није потпуно регулисана суштина неког правног односа већ он настаје непосредно у правној пракси а овде је баш реч о уговору који је настао у пракси. Истина извесни врло уопштени елементи дати су одредбама Закона о удруживању и пословној сарадњи у привреди (4), али то је недовољно јер се у тим одредбама више дају извесне директиве и то доста уопштено него што се нормира овај однос. Стиче се утисак да је реч о извесном програму сарадње а не о одређеним правним нормама било диспозитивним било императивним. Практично све је остављено субјектима-кооперантима да они уреде своје односе како нађу за сходно.

Па ипак, на основу знатног броја уговора о кооперацији у индустрији могли бисмо са извесним резервама одредити појам уговора. Уговор о кооперацији у индустрији је такав уговор привредног права којим се кооперанти обавезују да дају одређени материјал-ствари и изврше одређене радње у процесу заједничке индустријске производње с правом учешћа у расподели остварених прихода или учешћа у сношењу губитика од те производње.

То значи да уговор о кооперацији у индустрији садржи у основном два битна елемента уговора. Прво, давање одређеног материјала-ствари у процесу заједничке индустријске производње. Друго, право учешћа у расподели остварених прихода тако организованом заједничком индустријском производњом. Наравно да поред ова два битна елемента без којих не би било ни уговора о кооперацији имамо и низ небитних елемената: рокови,

(4) „Службени лист ФНРЈ“, бр. 28/1960 и 16/1961.

техничка документација, услови конструкционих измена, начин и право продаје производа који чине предмет заједничке производње, начин коришћења лиценце и др.

На основу уговора који се сад примењују у нас цена производа не би била битан већ небитан елемент уговора о кооперацији у индустрији. У ствари цена би била само обрачунски елемент. Она се по правилу остварује у финалном производу и на основу те постигнуте вредности се врши обрачун међу кооперантима.

У погледу трајања уговора неопходан је релативно дужи период јер се ефикасност кооперације у индустрији може правилно оценити тек пошто кооперанти остваре неколико циклуса производње и постигну узајамно усклађен рад. Стога у уговорима о индустријској кооперацији би требало предвидети дуже рокове трајања или на неограничено време са дужим отказним роковима од две, три и више година (5).

Већина уговора о кооперацији у индустрији садрже одредбе којима се предвиђа да ће техничка документација неопходна за израду заједничког производа представљати додатак и саставни део закљученог уговора. Исто се предвиђа и за конструкционе услове. Начин усклађивања производних планова и програма, услови измене уговорних обавеза, промене асортимана, коришћење производних капацитета од стране коопераната, односи према трећим лицима-произвођачима истих или сличних производа и сл., такође представљају посебне одредбе уговора о кооперацији у индустрији. Осим тога посебно се предвиђа поступак контроле квалитета одређених делова који сачињавају предмет обавезе појединог кооперанта као и обавезе гаранције за квалитет материјала, функционалност и заменљивост појединих делова и слично.

Уговор о кооперацији у индустрији је врло сложен правни инструмент. Обично у пракси садржи по тридесетак и више опширних чланова а сваки члан има по више ставова (уговор обухвата по двадесетак страница куцаних машином). Међутим, природно да и поред своје опширности и низа детаља уговор не може све да предвиди. Стога ће често бити случај да ће се на односе и правне ситуације које нису предвиђене уговором примењивати прописи и правна правила нашег привредног права а у првом реду одредбе наших Општих узанси за промет робом, посебних узанси, општа правила пословања и трговачки обичаји.

4. *Особине уговора о кооперацији у индустрији.* — Уговор о кооперацији у индустрији је по својим карактерним особинама: *двострани, теретни, комутативни, уговор са трајним престајцијам, уговор прожет заједницом интереса коопераната.* Што се тиче *форме уговора* у пракси се искључиво закључује у писменом облику, мада би морао бити признат и пуноважан усмени уговор.

Двострани карактер овога уговора огледа се у томе што је сваки кооперант (често њих десетак и више) обавезан да да одређени материјал и изврши одређене радње у процесу индустријске производње а за узврат

(5) У више прегледаних уговора о индустријској кооперацији предвиђено је важење уговора на неодређено време уз отказни рок од две године.

остали су дужни да му признају одговарајуће учешће у расподели остварених прихода. Обавезе су узајамно условљене. Међутим, одговорност коопераната је знатно поштрена јер штете које могу произаћи због неиспуњења обавезе од стране једног кооперанта могу бити у великој несразмери са вредношћу детаља који је предмет његове престације. Често због тога што један од коопераната није изradio неке мање делове не може да буде готов финални производ (аутомобил, трактор, брод, нека машина радилица и сл.). Ради тога се у уговорима и предвиђају релативно високе уговорне казне за неиспуњење уговорних обавеза од стране коопераната. Ипак, у пракси се показало да се тако високо предвиђене уговорне казне не могу наплатити па се и поставља питање њихове оправданости у уговорима с кооперацији у индустрији (6). Чини се оправданим да би више требало инсистирати на развијању једног посебног односа прожетог духом сарадње, братског односа — *ius fraternitatis*, а што не умањује одговорност несолидног кооперанта за штету коју је проузроковао. Међутим, то значи одређену помоћ осталих коопераната онемо који се бори са тешкоћама у процесу производње која представља заједничку ствар свих.

Уговор о кооперацији у индустрији је теретан уговор јер свака страна за своја давања и чињења у току индустријске производње добија одговарајућу накнаду. Пошто је реч о уговору са накнадом свака уговорна страна-кооперант одговара за мане материјала и радове које је унео у заједничку индустријску производњу — финални производ. Овде се у пракси поставља питање да ли такав кооперант треба да за те мане непосредно одговара трећем лицу-купцу производа или својим кооперантима који солидарно одговарају затим трећем. На пример кооперант испоручилац бродског мотора као саставног дела брода који представља финални производ и сл. Свакако да је у духу овога уговора да кооперант одговара својим сауговорачима другим кооперантима а они као целина или онај који је носиоца посла (како се обично каже финалист) према трећем лицу (купцу, кориснику услуга, инвеститору).

Комутативност уговора о кооперацији у индустрији огледа се у томе што се у моменту закључења уговора тачно одређује узајамна давања и вредности обављених послова за сваког кооперанта. Међутим, не зна се тачан износ прихода појединаца али је одређен начин обрачуна којим ће се доћи до тог износа после остварене производње у кооперацији. Стога се у овом уговору мора тежити да узајамна давања и удели коопераната у заједничкој индустријској производњи буду еквивалентна.

Реч је о уговору са трајним престацијама које се извршавају у току једног релативно дужег периода. Овај период мора обухватити најмање један потпун циклус производње која је предмет уговора о кооперацији у индустрији. Већина уговора о кооперацији у индустрији садрже одредбу о прећутном продужењу уговора (*relocatio tacita*). Раскид уговора би начелно важио за будућност — *ex nunc*, изузев ако би се кооперанти изри-

(6) У неким уговорима се предвиђа да новчана казна може бити од 10% вредности кооперантове једногодишње производње која је предмет уговора а најмање 20,000.000 динара. У неким се предвиђа уговорна казна у износу од 2 промила од вредности неиспоручене робе за сваки дан закашњења.

чито споразумели да укидају сва његова правна дејства — *ex tunc*. Ово последње би било могуће ако кооперанти нису приступили извршењу својих уговорних обавеза.

Овај уговор је по самој својој природи заснован на заједници интереса коопераната. Ова заједница интереса огледа се у тежњи за постизањем заједничког циља — остварења финалног производа заједничким радом и његове реализације (продаје, предаје радова и сл.). Стога је немогуће успешно извршење уговора у целини ако не постоји један дух сарадње и узајамног помагања и координације у току производње. Ова особина уговора о кооперацији у индустрији је од посебног значаја за одређивање правне природе уговора.

У пракси се тежи ка стандардизацији уговора о кооперацији у индустрији. Нека велика предузећа, фабрике већ утврђују одређене типове уговора за кооперацију у производњи одређене врсте робе и такве „генералне уговоре“ (7) као своју понуду предлажу будућим кооперантима.

5. *Обавезе и права коопераната.* — Уговором о кооперацији у индустрији за уговорне стране — кооперанте настају одређена права и обавезе. Овде је усвојен термин за обе уговорне стране — кооперанти док се у пракси у већини уговора кооперантом назива само једна уговорна страна а друга се означава речју „финалист“ или „носилац производње“. У ствари ови термини би требало да означе да се то лице, та уговорна страна појављује према трећим лицима. Међутим, када се тиче права и обавеза које настају уговором о кооперацији у индустрији она су у суштини за обе уговорне стране истоветна, па и назив субјектата тог правног односа треба да буде идентичан. Друго је питање конкретна садржина престације појединог кооперанта. На пример: један кооперант израђује аутомобилске моторе, други каросерију возила, трећи електричне уређаје, а четврти монтажу и финалну обраду и сл.

Међутим, ако узмемо уопштено, без улажења у детаље конкретних радњи и давања материјала од стране коопераната а то је и немогуће јер ће то бити у случају сваког уговора у зависности од врсте производње и производа различито, можемо закључити да су основне обавезе коопераната: а) обавеза давања одређеног материјала и извршења одређених радњи у процесу заједничке производње и б) обавеза да се другом кооперанту односно кооперантима призна право на одговарајуће учешће у расподели остварених прихода заједничком производњом.

Права би била корелативна обавезама. То значи да би сваки кооперант имао: а) право да захтева од другог односно других коопераната да дају одређени материјал и изврше одређене радње у току заједничке производње сагласно уговору и б) право да захтева од другог односно других коопераната да му признају одговарајуће учешће у расподели остварених прихода том производњом.

На једном конкретном уговору о кооперацији у индустрији можемо најлакше уочити колико је обимна општа обавеза једног кооперанта да да

(7) У овим уговорима о кооперацији у индустрији се предвиђа да ће се сваке године у оквиру овог генералног уговора закључивати годишњи уговори који треба да прецизније одреде узајамна права и обавезе.

одређени материјал и изврши одређене радње у процесу заједничке индустријске производње. Тако, на пример, у једном уговору више коопераната се обавезало да у току заједничке производње комплетних електромашинских постројења, пројектно-монтажних услуга, електромашинских уређаја и опрема за потребе бродоградње у земљи и иностранству, обављају следеће послове: а) усклађивање производних програма, асортимана и квалитета производа, б) израда и продаја постројења, уређаја и опреме која сачињава предмет уговора, в) организацију сервисне службе у земљи и иностранству, г) пројектовање, конструисање, истраживање и обука кадрова као и међусобна техничка помоћ, д) пропаганду, а посебно издавање заједничких публикација, ђ) усклађивање ставова и заједничко иступање према другим организацијама и органима у пословима који су предмет уговора, е) стварање заједничког фонда пословног ризика. Затим је расподељен асортиман: један кооперант врши пројектовање и испоруку арматура, други погонских и помоћних бродских котлова, трећи кооперант израђује и монтира комплетна турбинска постројења и испоручује главни бродски мотор са помоћним агрегатима, итд. Такође се предвиђа какав материјал и начин израде да се примени при производњи делова производа и производа у целини, а затим се одређују уже групе послова у којима кооперанти учествују и одређују носиоци групе послова, док се други називају „колиферантима“. Предвиђене су обавезе коопераната при образложењу понуде за продају готових уређаја у погледу одређивања цене, рока испоруке, услова плаћања и сл. Предвиђена је и одредба да носилац посла у односу на остале кооперанте дела као комисионар. Приметимо да у овом уговору и поред прилично добре правне технике којом се одликује, није прецизно одређен начин учешћа у расподели остварене чисте добити зараде, у ствари оног износа после покрића свих трошкова производње и пословања. Истина кооперанти у овом уговору су предвидели и одређене заједничке органе за усклађивање рада па се може предпоставити да је усклађивање те расподеле препуштено њима (8).

Наведени пример показује колико су разноврсне и бројне конкретне радње и давања које чине садржину престаџија појединих коопераната.

6. *Врсте уговора о кооперацији у индустрији.* — Очигледно да постоји велика разноврсност уговора о кооперацији у индустрији и да би се класификација могла извршити по низу критеријума. Међутим, чини се најпрактичније разврстати ове уговоре према томе шта је предмет кооперације. Према предмету кооперације разликујемо: а) уговоре о кооперацији за производњу робе која се серијски производи; б) уговоре о кооперацији за производњу постројења и уређаја који се израђују по нацрту, посебној поруџбини, и в) уговори за кооперацију у производњи сложених објеката као што су поморски бродови, специјалне машине за електране и сл. Приметимо да суштина уговора са правног гледишта остаје углавном иста као што је напред изнето у свим наведеним модалитетима, док се конкретне

(8) Предвиђени су стручни колегијум и пословни секретаријат. Колегијум је овлашћен не само да координира и усклађује рад коопераната већ да врши и друге послове за потребе коопераната.

радње и давања знатно разликују, а што имамо такође и у случају других класичних уговора.

7. *Питање одговорности коопераната према трећим лицима.* — У већини уговора о кооперацији у индустрији о питању одговорности према трећим лицима се не предвиђа ништа. Ова одговорност би могла да буде или заједничка или солидарна. Изгледа да би са гледишта правне сигурности и обезбеђења права трећих лица била прихватљивија солидарна одговорност. Међутим, у неким уговорима можда би била прикладнија подељена — заједничка одговорност, на пример, у бродоградилној индустрији. Могло би се закључити да тамо где је могуће да се одговорност подели (бродски мотор није издржао гарантни рок или електричне инсталације и сл.) требало би да буде подељена, али у случају робе за тржиште-генеричне, требало би да важе правила солидарне одговорности.

У сваком случају и када би се као принцип усвојила подељена одговорност коопераната, требало би усвојити као правило да су остали кооперанти одговорни као јемци. Основ овога јемства лежи у правној сигурности трећих лица која ступају у пословне односе са кооперантима знајући да имају пред собом једну економску јаку групу привредних субјеката те су се ради тога и одлучила да ступе у пословни однос.

8. *Закључак.* — Низ правних питања се поставља у вези кооперације у индустрији као друштвено-економској мери. Неоспорно да се многа питања могу регулисати правним прописима али конкретни непосредни односи привредних организација које кооперирају могу се успешно регулисати само уговором којим се правно уређују односи учесника у сарадњи. Стога би овај нови уговор требало подрбно изучавати и у правној теорији. Овај чланак представља само покушај да се питање покрене и у њему су изнета основна питања уговора о кооперацији у индустрији онако како су се у досадашњој пракси постављала. Неоспорно да је уговор о кооперацији у индустрији на почетку свога развоја. Правно, он је још недовољно изграђен. Судска пракса још није имала прилике да се изјасни по низу врло значајних питања. На пример, шта ће бити са обавезом кооперанта ако је над њим отворен поступак принудне ликвидације, да ли би остали кооперанти били дужни да изврше санацију, обим одговорности коопераната према трећим лицима ако није посебно уговорена и слично. Ипак требало би имати у виду да се на извесне односе настале уговором о кооперацији у индустрији могу применити опште одредбе — правна правила која важе за уговоре уопште, а поред тога и извесна правна правила и одредбе (узанси) које се односе на уговор о куповини и продаји робе и друге уговоре робног промета. Аналогна примена извесних правила која регулишу друге привредноправне уговоре долази у обзир само ако је правна ситуација настала уговором о кооперацији у индустрији идентична са неком правном ситуацијом насталом поводом неког другог уговора. У свему овоме треба да постоји извесна мера јер свако шаблонско преношење извесних правила која важе за друге уговоре привредног права на уговор о кооперацији у индустрији могло би више да штети него да користи формирању овога новог уговора.

Приметимо да се уговор о кооперацији у индустрији у доброј мери приближава уговору о кооперацији у пољопривреди. Истина постоје извесне разлике које су условљене различитим начином привређивања у овим основним привредним областима. То нам говори да је у суштини реч о једном уговору са више посебних облика и модалитета и то у зависности од привредне гране: индустрија, пољопривреда, транспорт, грађевинарство и слично, а затим о више модалитета у оквиру једне привредне области или гране у зависности од удела у заједничкој производњи и расподеле кооперацијом остварених прихода.

Др. Радомир Ђуровић

RÉSUMÉ

Contrats de coopération dans l'industrie

La coopération dans l'industrie est un rapport juridique qui prend naissance par le contrat selon lequel les coopérateurs s'obligent mutuellement d'exécuter les actes et affaires déterminés, ainsi que de donner le matériel déterminé, en revanche ils sont tenus de réaliser sur la base de leurs quotes-parts la participation dans la répartition des revenus retirés. Dans la pratique la notion de coopération est souvent confondue avec une série d'autres rapports d'affaires qui dans leur fond ne sont pas la coopération. On parle généralement des rapports du „producteur final“ avec „l'industrie qui le suit“. Ces rapports sont considérés sans aucune réserve comme rapports de coopérateurs. Cependant, quoique ces termes ont une importance au point de vue technologique et économique, néanmoins ils sont superflus pour la notion de coopération au point de vue juridique. La raison en est que ces rapports représentent une certaine coopération au point de vue technologique — une dépendance de production.

Les prescriptions légales ne déterminent pas la notion du contrat de coopération dans l'industrie. Quand même sur la base d'un grand nombre de contrats de coopération nous pourrions déterminer avec certaines réserves cette notion. Le contrat de coopération dans l'industrie et un tel contrat de droit économique par lequel les coopérateurs s'obligent de donner un matériel déterminé — les choses et d'exécuter des actes déterminés dans le processus de la production industrielle commune avec le droit de participation dans la répartition des revenus réalisés ou de la participation dans les pertes subies dans cette production. Cela signifie que le contrat de coopération contient deux éléments essentiels: premièrement, de donner le matériel et d'exécuter les affaires déterminées dans le processus de la production industrielle commune et, deuxièmement, le droit de participer dans la répartition des revenus réalisés par cette production commune. Bien entendu nous avons aussi de nombreux éléments qui ne sont pas essentiels, tels que: les délais, la documentation technique, les conditions de modification de constructions, le procédé et le droit de vente des produit qui constituent l'objet de la production commune, le mode d'utilisation des licences etc.

Le contrat de coopération dans l'industrie est d'après ses traits caractéristiques: *bilatéral, à charge, commutatif, contrat avec des prestations permanents, contrat imprégné d'intérêts des coopérateurs*. En ce qui concerne la forme du contrat, il est conclu dans la pratique exclusivement sous forme écrite, quoique même le contrat oral devrait être reconnu valable.

D'après l'objet de la coopération nous pouvons distinguer: a) les contrats de coopération pour la production des marchandises produites en série; b) les contrats de coopération pour la production des installations et des dis-

positifs qui sont exécutés d'après un plan, une commande spéciale et c) les contrats de coopération dans la production des objectifs complexes, tels que les navires de mer, les machines spéciales pour les centrales électriques etc.

Nous remarquerons que le contrat de coopération dans l'industrie est très proche du contrat de coopération dans l'agriculture. Il est vrai que certaines différences existent, ce qui est en rapport avec les différents procédés de la conduite des affaires dans ces deux domaines fondamentaux de l'économie. Cela nous explique qu'il s'agit dans le fond d'un contrat ayant plusieurs formes et des modalités différentes, ce qui dépend de la branche économique, à savoir: l'industrie, l'agriculture, le transport, l'industrie du bâtiment et ainsi de suite, enfin il s'agit de plusieurs modalités dans le cadre d'un domaine ou d'une branche de l'économie, en fonction de la participation commune et de la répartition des revenus réalisés par la coopération.

VINDICATIO IN SERVITUTEM И VINDICATIO SERVI У ГОРТИНСКОМ ПРАВУ

1. — Право кретског града Гортине, што га познајемо првенствено из тзв. Гортинског законика, пронађеног 1884 од италијанског археолога Ф. Халбхера (F. Halbherr) на блоковима камена који су служили у давно вријеме као зидови суднице у Гортини, побуђује велики интерес учењака с разлога што је ријеч о јединственом правном документу који својом исцрпношћу далеко надилази све остале изворе за проучавање старог грчког права. Чак и атичко право, које уз гортинско право једино од грчких правних система познајемо у довољној мјери, присиљени смо мукотрпно реконструирати из сачуваних говора атичких говорника те из других најразличитијих извора. Напротив, гортинско право можемо изучавати непосредно на изворном законском тексту сачуваном на натписима. Осим тога, старост сачуваних гортинских натписа повећава њихову вриједност и занимљивост. Гортински законик потјече из прве половине V ст. пр. н. е. али је несумњиво да је у њему кодифицирано право којим су се грађани тог града много раније служили те да је кодификација у том старом праву имала за посљедицу тек неке измјене. Сачувани изворни текст, обиље правних норми и старост документа дају према томе посебан положај Гортинском законнику у оквиру изучавања старог грчког права, а и опћа правна повијест може из тог Законика црпсти важне и далекосежне закључке.

Овдје ћемо размотрити прописе гортинског права који регулирају заштиту посједа и власништва над робовима не само зато што и сам законодавац даје посебно значење том питању тиме што га је поставио на почетак Законика и тиме што му је посветио читаву прву плочу и почетак друге (од сачуваних укукно дванаест) већ и зато што је заштита посједа и власништва над робовима у робовласничком друштву заиста била од првенственог значаја за владајућу класу па се кроз боље разумијевање начина функционирања те заштите може још боље продријети у суштину друштвених односа који су владали у робовласничком друштву.