

## ВРСТА УГОВОРА КОЈИ ТРЕБА ДА БУДУ ОБУХВАЋЕНИ ЗАКОНИКОМ О ОБЛИГАЦИЈАМА

I. Једно од првих спорних питања код кодификације облигација је сте дилема дуалитетног или јединственог кодификовања облигационих односа општег грађанског права и облигационих односа привредног права. Неслагања су стара готово колико и издавање трговачког права и трговачких закона из општег грађанског права односно општег имовинског законика.

Тако је то и данас, и у свету и код нас, мада би се могло рећи да у новије време преовладава теза о потреби заједничког регулисања једних и других облигационих односа. Али, кад се постави следеће важно питање јединствене кодификације — шта узети као основна а шта као допунска правила, онда нема сагласног става ни међу заступницима монистичке теорије. Једни држе да би као основне требало стимулисати регуле за облигационе односе грађана и грађана с привредним субјектима (тржиште крајње потрошње) а други, да би то требало да буду односи између привредних субјеката, односно односи код којих је реч о трговачким (привредним) пословима. Ови други нарочито подвлаче процес комерцијализације општег грађанског права.

Даље разлике су у дилеми: да ли изузетке за опште грађанско, односно привредно право стипулисати уз сваки институт или их одвојити у посебни, систематизацијски одвојени део.

Има још низ дилема, али овде нећемо улазити у детаље те расправе, јер изгледа да је првоспоменуто спорно питање у основи решено на мајском саветовању о Цивилном кодексу у Београду 1969. Заступано је, наиме, мишљење да треба извршити унификацију привредног и грађанског облигационог права. Остале детаље односно дилеме не сматрам нарочито значајним. Дапаче, део тих дилема је претежно ствар законодавне технике. Ипак, морам подвући да ми се решење другоспоменутог проблема, како је дато у Скици проф. Константиновића, чини веома прихватљивим.

Истина, неки држе да је и разрешење спора дуалитетна или унификациона кодификација такођер ствар законодавне технике. Међутим, то није тачно, односно јесте али само у извесном смислу. Наиме, ако се регулативе одвоје из разлога суштинске диференце правних инструмената за циркулацију роба и услуга у једном и другом кругу, онда то није ствар законодавне технике већ одржане правне и друштвено-економске концепције. У нас, где се у крајњој линији на тржишту размењују резултати рада

радног човека у робном облику, нема разлога за суштинске разлике у регулисању норми за поменуту циркулацију. Разлике су правно-техничке и квантитативне природе и са тог становишта би се могло говорити да је питање медитиране дилеме донекле ствар законодавне технике.

У поткрепу изнесеног става може се скренути пажња на праксу судова у нас — како привредних тако и судова поште надлежности. Познато је да су се другоспоменути обилато (мада не увек срећно) служили многим регулама облигација привредног права. И обрнуто, многа нова и оригинална решења судова опште надлежности у разрешавању општих облигационих односа прихватили су привредни судови.

У упоредном законодавству сусрећу се различита решења. Из законодавства XIX века могу се поменути примери унификаторне и дуалитетне концепције. Први је заступљен у Швајцарској (Законик о облигацијама а други у Француској (Code civil — Code de commerce). Од новијих, могу се споменути као јединствени италијански Codice civile из 1942, Пољски грађански законик из 1964, Грђански законик РСФСР из исте године итд., а од дуалитетних указујемо на одговарајуће законе Грчке и ЧССР. Заправо, у ЧССР постоји трипартитност грађанског права: Грађански законик, Привредни и Законик међународне трговине. Вероватно је то резултат, чини се не баш много успелог покушаја, да се опште грађанско право регулише на један потпуно нов, оригиналан начин.

Најзад, од значаја је да се цитира одредба чл. 7. Једнообразног закона о међународној продаји телесних покретних ствари: „Овај закон примењује се на уговоре о продаји без обзира на трговински или грађански карактер странака уговорница и уговора“.

Из свега изложеног намеће се закључак да би ваљало прихватити становиште унификације као адекватније стварним односима и као правно-технички целисходније. Међутим, не по цену fiat-pegat — могућна су и нека одступања, посебно за неке сасвим специфичне ситуације условљене сложеносћу односа и с тим у вези посебном техником, бројношћу одступања од општих норми, традицијом, разлозима међународних споразума или слично. То би се, примера ради, могло односити на чек, меницу, неке банкарске послове, поморско осигурање, уговоре о превозу морем итд.

У том правцу делим у основи мишљење проф. Константиновића, изражено у његовој Скици за законик о облигацијама (даље: Скица).

II. Нисам сигуран да ли треба ићи у расправу око дилеме да ли друштвено-економски и друштвено-политички систем у нас захтева да се на подручју облигационог права утврде битно и свеобухватно нова решења, или су и за робну производњу социјалистичког самоуправног типа употребљива многа традиционална решења, адаптирана модерном развоју производње и промета.

Та недоумица потиче из два разлога. Прво, зато што је на Саветовању у мају превладало мишљење (или се мени тако чини) да ће се код стипулисања облигационих односа (посебно уговора — а у овом реферату је само о томе реч) мање одразити крупне промене настале у нас у току револуционарног развитка. Друго, јер се бојим да би дискусија око те дилеме могла хипертрофирати у тој мери да би могла ставити на спо-

редни колосек сва остала важна питања. Искуство са више сусрета правника (и не само правника) упућује на такав закључак.

Па ипак ми се чини да морам казати неколико речи и о том проблему — но без великих претензија.

Пре свега: оно што на прелому друштвених епоха мора да се мења, оно што носи видне трагове смене владајуће класе, у првом је реду тзв. статика у праву тј. својински однос (основна категорија тзв. стварних права), однос својине над људима (директно) односно на стварима (људима индиректно). Тај однос (односно одговарајућа правна категорија као његов израз) мењао се у тим преломима и то је у праву остављало видни траг. Од апсолутног власништва на живој и мртој ствари, преко феудалног земљишног власништва и власништва капиталисте на средствима за производњу до социјалистичке државне и потом друштвене својине, увек су ти преломи остављали јасан печат на основне институте онога што се од времена Хенрика Хахниуса уобичајено назива стварним правом.

Напротив, основни институти облигација, нарочито у делу који је одраз односа у циркулацији добара, остају у много чему (не у свему!) неизмењени још од првих времена правно регулисане развијеније робне размене — производ се на тржишту појављује као ствар одређених физичких и других особина а није обојен друштвеним односима у процесу свог настанка. Усудио бих се рећи да на том подручју на промене правних норми (форми, института) више утичу промене у техничко-технолошком аспекту производње него у производним односима, мада се ни утицај ових последњих не може занемарити.

Могао бих се сложити са мишљењем проф. Тихомира Влашкалина (дискусија на седници ЦК СКС јула 1969) да нема робне производње уопште тј. општег типа робне производње, већ само капиталистичке или социјалистичке, односно самоуправне робне производње, али у аспекту правних института облигација мора се у првом реду водити рачуна да се у робним производњама свих времена производ јавља као роба и да је роба црвена нит која, на домену облигационих односа, повезује све правне системе у којима се врши робни промет. Отуда сличност, поготово у наживу и у форми многих правних института кроз вековни развој робне производње. Довољно је при томе указати на два основна типа уговора: продају и дело. Али, нити го значи да је робна производња у нас једнака робној производњи у капитализму или у самоуправном социјализму, нити то значи да нових института нема и не може бити. Уосталом, оно што битно диференцира поменуте различите друштвене системе није и не испољава се (барем не видно) на сектору циркулације добара (док су они роба, док не теку у изобиљу као вода реком), већ на односима у процесу производње добара, на тачки с које се полази у циркулацију, односно правно на изразу својинских односа, на међусобним радним односима, статусним регулама субјеката, на расподели ефеката споменуте циркулације (екстерни и интерни инструментариј расподеле), не заборављајући да се до тих ефеката долази у робном облику, у облику у коме су корисни и употребљиви за друге.

Но, није само то разлог да се код кодификације уговора узму у обзир већ стипулисане, односно теоретски расправљене регуле, већ је то

императив и процеса стварања јединственог светског тржишта, које се пред нама, под утицајем научно-технолошке револуције и гигантског развоја саобраћаја и других комуникација, невероватно брзо развија.

Даље, ту је и пример Општих узанси за промет робом из 1954. које су у основи веома добро послужиле за наше прилике, иако није реч о посве новим и оригиналним решењима. Најзад, искуство судске праксе у нас доста јасно показује да одсуство кодификације није у домену уговора задало непремостиве тешкоће. Оне су биле далеко веће у домену примене правила стварног права (посебно у погледу друштвене својине) и на плану примене оних позитивних закона који су покушавали изразити наше бърно време на разним другим подручјима.

И још нешто: иста правна норма, вербално идентичан правни институт, даје битно друкчија решења ако се примењује у битно различитим друштвеним односима. То се нарочито рељефно види на оном делу општих одредаба о уговорима који садржи морални кодекс понашања актера тржишта: поштење у промету робом, *клаузула rebus sic stantibus, laesio epoptis*, поступање *contra bonos mores*, односно противно моралу и јавном поретку итд. Сви су ти институту врло слични стигулисани у веома различитим друштвеним уређењима и сваком од њих могу веома добро да послуже. Међутим, тумачење у примени тих принципа, њихова непосредна примена увек у битном зависи од схватања и интереса класе која је на власти и веома се разликује у различитим друштвима.

Исту идеју сусрећемо, донекле, и у речима проф. Cavallari-а из Фераре: „Судија, тумачећи закон и примењујући га у конкретном случају, далеко од тога да заузме својство чистог тумача егзегета, треба да има у виду друштвену повезаност у којој норма делује, разлоге због којих је проглашена у одређеном историјском периоду и у извесној социјалној ситуацији, као и однос ових обавештења с постојећим условима у тренутку примењивања норме“ (предавање у Савезу удружења правника у Београду 1969).

То што сам напред изложио није ни усамљено, ни оригинално гледање. Више се аутора, с мање или више модификација, изјашњава по прилици у истом смислу.

Чини се да на тој основи почивају и размишљања проф. Б. Благојевића у запаженом предговору Једнообразном закону о међународној продаји телесних покретних ствари (Институт за упоредно право — Е-АА-1968). Ево неколико мисли из тог предговора: „Правне норме често спорије показују видљиве промене него што је то случај са садржином друштвених односа који се правом регулишу... С једне стране за време важења једне те исте норме тј. за време важења једне те исте форме, односно правне формуле долази — у току извесног времена — до врло различитих примена те норме, тако да последице њене примене, посматрано у перспективи протека времена, постају прилично различите, а то значи у крајњој линији да у следству једне те исте форме, формуле, правне норме долази у току времена до различите садржине правних односа. С друге стране, једна иста правна норма, употребљава се за регулисање често суштински сасвим различитих друштвених односа, дајући им правни карактер, тако

да се, опет на основу скоро исто гласеће правне норме, постижу у животу често прилично различити садржински ефекти, и то све у зависности од природе друштвених односа у којима се таква правна норма примењује“.

Да споменем и једну мисао проф. С. Претнара из реферата на Шестом међународном саветовању привредника и правника, септембра 1969. у Загребу: „Као што је познато, све до појаве тржишта у југословенској теорији и пракси важила је као необорива истина да се конкуренција може развијати само у условима приватне својине. Ми, међутим, видимо да је југословенска привреда и уставно санкционисани систем тржишта доказао да тај аксиом не важи, него да теоретске основе тржишта и конкуренције треба поставити шире, и то на темељу самосталности предузећа, без обзира на то какав је својински режим. Према томе, за нашу теорију и праксу можемо утврдити да је самосталност наших привредних организација у основним облицима формулисана у чл. 9. Устава, на коме почива не само иницијатива поједине организације него и читав механизам тржишта“.

На Саветовању у мају проф. Претнар је, према стенографским белешкама, рекао: „Међутим, што се тиче самих правних односа који настају у оквиру... робно-новчаних односа, ту су мање више исти. Чак је потребно, уз чињеницу да је данас свет све мањи и мањи, а општа тенденција трговачког и имовинског права иде за тим да се... у праву циркулације робе и новца, да се што више изједначава, у том погледу нећемо моћи ништа нарочито посебно изнети што би било карактеристично социјалистичко. И једно и друго су односи који почивају на робно-новчаним односима у време закона о вредности“.

Интересантно је, мада писано у поводу друкчије проблематике, и ово мишљење проф. Карела Кнапа из Прага: „Конкуренција у привреди није резервисана за друштвено-економски поредак заснован на систему приватне својине. Улога система својине у области конкуренције била је превазиђена током развоја и замењена је улогом коју имају предузећа, тј. људском делатношћу. Социјализација средстава за производњу не представља, сама по себи, никакву препреку постојању и улози конкуренције“ (реферат на већ поменутом Саветовању у Загребу).

Др Бакарић је на Трибини друштвених организација Загреба изнео неколико интересантних разматрања о радном човеку, предузећу и тржишту, па се том приликом дотакао и циркулације робе и, поред осталог, рекао: „... јер сигурно је када продаје робу да је онда правно лице предузеће. То ће оно остати, то је његово право, то се друкчије и не да направити“ („Борба“ октобра 1969).

Морам напоменути да нисам изнео предња мишљења као идентична изложеном мом гледању на пре трактирани проблем, већ као мишљења и ставове који га у извесном смислу или у извесном аспекту, поткрепљују.

Да закључим: посебни део облигација, нарочито део који обрађује поједине уговоре, требало би стипулисати одговарајућим реципирањем правних правила бивших грађанских законика, Општих узанси за промет робом и правних правила креираних судским одлукама, водећи рачуна о модерним решењима упоредног законодавства и упоредног права, као и о

утицају нашег друштвеног уређења на неке институте с овог подручја и посебно о утицају овог нашег времена, треће индустријске револуције, на њих.

III. Наслов јасно указује на главни задатак реферата: врсте уговора које би требало да нормира будући Законик о облигацијама.

Реч је дакле о проблему именовањих, номинантних уговора (*contractus nominati*).

Именовани су уговори, као што је познато, они који су због своје учесталости у правном промету, због своје важности и карактеристика које се огледају у низу разних видова циркулације добара и услуга, законом посебно предвиђени, детаљно регулисани суплеторним, диспозитивним и когентним нормама и којима је закон дао назив, име. Остали уговори, они који у закону нису регулисани, називају се неименованим.

Подела потиче још из римског права, али је тада, с обзиром да није постојало начело слободе уговарања, имала друкчији значај. То право признавало је само оне уговоре који су били регулисани и заштићени посебном тужбом. Важило је правило *»ex nudo pacto obligatio non nascitur«*. Постепеним развојем, од тужби за ситуације кад је само једна странка испунила своју обавезу из неименованог уговора (*condictio ob rem dati — actio doli*) преко *actio in factum* и *actio civilis incerti*, које су већ представљале заштиту неформалних односа, истакнуто начело је замењено свим новим — *»ex nudo pacto oritur actio«* (ближе: др Сл. Перовић „Облигационо право“ стр. 26—20 и др М. Хорват „Римско право“, II део стр. 102—104).

Тако се некадашња разлика између номинантних као заштићених и иноминантних као незаштићених или делимично заштићених уговора свела на диференцу између регулисаних и нерегулисаних.

Данас свугде у свету влада начело слободе уговарања. Странке које закључују уговор могу уређивати своје односе у форми коју саме изаберу и по садржају који одговара њиховим интенцијама, наравно уз поштовање когентних норма.

То начело слободе уговарања неки грађански законици изрично стипулишу, али и без тога, из норми општег дела о уговорима, његово постојање у свим важећим законима је несумњиво.

Изричито га спомињу нпр. италијански *Codice civile* у чл. 1322. и Грађански законик ЧССР у пар. 51. Стипулисао је и у чл. 1. Скице.

Вреди цитирати италијанско решење: „Странке могу слободно одређивати садржину уговора у границама одређеним законом. Странке могу закључивати и уговоре који не спадају у посебно предвиђене типове, који имају посебан поредак (1323), уколико су управљени на остварење интереса, који заслужују заштиту“.

Вероватно је упутно да наш будући ЗО такође изричито стипулише начело слободе уговарања. Држим дакле да је проф. Константиновић исправно поступио.

Вишеструк је задатак легислативе код одређивања номинантних уговора, поготово кад је реч о комплексној кодификацији. Но, два су аспекта најважнија: а) одредити типове који ће се регулисати и б) одредити по-

литику обима регулусања појединих типова, нарочито са гледишта познате дилеме: казуистика или систем типских, каучук, стандардних норми. Сем тога ту је још и аспект односа диспозитивних и когентних норми, класификације уговора, политике варијаната основних типова, оцене момента кад нове појаве у области имовинских уговора треба уврстити у именоване уговоре, став у погледу форми уговора (*ad solemnitatem* односно *ad probationem*), политика предвиђања развоја појединих типова, дилеме о којима је било речи у гл. I овог реферата итд.

Треба пре свега поћи од тога да закон мора да означи критерије и карактеристике односног типа, а затим да га уреди суплеторним нормама и то онако како се, према односима у правном промету, претпоставља да интересенти хоће, с једне, и како се, с друге стране, жели утицати на уређење и развој тих односа. Рацио типизирања, у делу који се односи на суплеторне норме, јесте да се странкама олакша закључење уговора тиме што се могу ограничити на *essentialia negotii* и тим лакше и брже обавити своје послове, како то често траже услови и прилике савременог промета. Апсолутним нормама, пак, треба да се стане на пут евентуалним злоупотребима и повредама јавног поретка, док се нормама о форми Закон брине за сигурност промета а некад и за сузбијање недопуштених трансакција.

Суплеторност, односно диспозитивност норми је видљива већ из самог начина стипулисања, али се понекад и изричито нормира. Тако је поступљено у Грађанском законнику Мађарске — пар. 207.

Ако се прихвати становиште изложено у другом делу овог реферата, онда неће бити нарочитих потешкоћа у избору типова које треба регулисати. Наиме, биће тешкоћа али мање правнополитичке а више правнотехничке нарави, ако могу тако (вероватно неадекватно) да се изразим. Имамо богат материјал наших правних правила, правне науке, упоредног законодавства, праксе разних корпорација, асоцијација и комора, праксе судова итд. — и избор се може учинити. По прилици тим путем је рађена и Скица и држим да је она резултат вредан особите пажње.

Једно од питања код решавања тог задатка је и регулисање нових типова уговора, односно брисање из списка именованих неких који су до сада као такви фигурисали.

Неки неименовани уговори су у савременом промету толико учестали да се мора озбиљно размотрити да ли их је потребно преквалификовати у именоване. Код решавања тог питања треба имати у виду не само учесталост, важност и релативни стабилитет датог типа, већ и потребе утицаја друштва на развој односних односа, као и потребе избегавања спорова услед мањкавости уговорних утаначења, и најзад, евентуалну потребу друштва да се заштити од шпекулација и других девијација које се запајају у закључивању и реализацији тих уговора. Та последња три разлога су, рекао бих, данас одлучнија, јер се они први могу надоместити, а често се и надомештају, адхезионим односно формуларним уговорима.

О тим новим уговорима и питању њиховог регулисања биће речи у посебном делу овог реферата. То исто вреди и за нове појаве у нас, као што су разни пословни, самоуправни и друштвени споразуми.

За неке класичне уговоре мора се поставити питање да ли их уопште треба задржати као номинантне. То се пре свега односи на размену, али и на неке друге уговоре, као што су послуга, поклон, остава итд. Сви се ти уговори, додуше, још увек сусрећу у свим законцима које сам погледао, али се без сумње осећа тенденција која се креће од смањења обима регулација, преко спајања са сличним уговорима ка брисању из списка именованих. Тако је размена спојена с продајом у грчком, швајцарском, мабарском и неким другим ГЗ. Скица јој посвећује свега два члана. Ако се то упореди са осам обимних параграфа ОГЗ, тенденца је јасна. Разлози за такав третман размене, у одређеном периоду веома важног уговора, толико су евидентни да их овде не треба спомињати.

У погледу на остале поменуће, а и неке друге уговоре, могло би се у нас ићи и радикалније, па у савезном закону стипулисати оне уговоре који су релевантни за јединствено тржиште, а регулације осталих препустити републичкој регулативи.

Посебно је питање уговора о служби (*locatio conductio operarum*). Тог типа уговора код нас више нема и стога је умесно што га је Скица изоставила. Нека врста уговора о служби, којој одредба чл. 139. ОЗРО даје карактер уговора о делу (*l. c. operis*) а која је веома често фактички уговор о служби, могла би се стипулисати, сведена у границе допуштене нашим правним поретком, републичким прописима.

У односу на политику обима регулација, мислим да треба водити рачуна о две противречне тенденце: с једне стране, у савременом промету се и унутар номинантних уговора појављује низ подтипова тако да превише детаљисана фигура одређеног типа не би могла задовољити, а с друге стране, брзина промета и потреба избегавања спорова тражи већи квантум суплеторних норми. Резултанта ових супротстављено делујућих фактора даје оптимални резултат (што је додуше далеко лакше рећи него постићи).

Класификација уговора, по правилу, није ствар закона. Он их најчешће систематизује по учесталости, важности, сродности и другим критеријима из којих унеколико следи (не увек) логичан редослед распореда номинантних уговора. Има изузетака. Тако, француски СС у члановима 1101—1107. под насловом „*Dispositions préliminaires*” врши класификацију уговора на билатералне и унилатералне, комутивативне и алеаторне, добротичне и теретне, именоване и неименоване.

Држим да то није ствар закона већ теорије.

Међутим, питање класификације уговора није без значаја за легислативу, нарочито са гледишта битних састојака појединих уговора, њихових диспозитивних карактеристика итд. Могло би се, дапаче, рећи да се у делу теорије о класификацији налази важан извор драгоцених упутстава за више аспеката кодификације.

У мањој мери је али није без значаја и систематизација (распоред, редослед) номинантних уговора.

Но ја нисам у могућности да се овде тим питањима опширније позабавим.



Веома су различити поступци законодавства у погледу систематике номинантних уговора. Ипак се запажа да претежно уговор о продаји и уговор о делу, као најчешћи и најтипичнији уговори, добијају истакнута места, с тим да се око њих групишу сродни уговори, а између њих и делом при крају, уговори који не спадају ни у једну од ових група.

Изузетак су АГЗ и закони рађени по његовом узору (СГЗ и Предснова) који почињу с поклоном, а продаји и делу дају места у средини односно у другом делу.

Проф. Константиновић се — чини се — држи систематике која у битном, мада не у свему, следи логику претежног дела новијег европског законодавства. Прегледна је и очевидно има своју унутрашњу логику. Међутим, не мислим да је упутно да се у овом реферату нагабају мотиви те систематике. Тим пре што немам ни озбиљнијих примедба, сем што ми се чини да би било разлога да се изврши доследнија групација у горе изложеном смислу и да се, уколико се не би нашло озбиљних разлога за противно, сем споменуте групације, редослед држи критерија учесталости и важности, као и особине коју би назвао подобношћу да опште карактеристике уговора одговарају што већем броју иноминантних уговора (типовитост — ако смем да тако назовем ту особину).

По тој би логици систематизација требало да изгледа отприлике овако: продаја и уговори који су њој сродни (размена, продајни налог, испорука одн. снабдевање и сл.), уговор о делу с њим сродним уговорима (остава, ускладиштење, превоз, отпремање, комисион, налог итд.), уговори који сами за себе не представљају циркулацију добара и услуга већ овоме служе (залога, јемство), те остали уговори.

Но, овде се мора казати још неколико речи о правилима за разрешавање спорова из неименованих и мешовитих уговора.

Обично се у теорији заступа мишљење да се на иноминантне уговоре примењују општи прописи о облигацијама а више аутора уз то додаје „уз евентуалну примену сличних именованих уговора.“

Држим да би било адекватно да се на неименоване уговоре примењују како општа правила о уговорима тако и посебна правила оних номинантних уговора који су слични са датим неименованим уговорима. Наиме, странке су, додуше, упућене да код закључивања неименованих уговора у целини регулишу своје односе (јер нема законом прописаних судеторних норми), али се у пракси то ретко дешава па ту празнину не треба у целости препустити судији путем изналажења воље странака (које често нема или је само мит — како исправно каже Battifol) већ је целисходније да се судија упути на сходну примену одговарајућих правила сличних регулисаних уговора.

Мишљења сам, дакле, да би будући ЗО морао садржавати једну такву изричиту норму.

Исто би тако требало решити и питање примене законских правила на мешовите уговоре.

Као што је познато, у стварном животу странке не закључују увек само именоване уговоре, нити се код закључења именованих уговора увек држе чистих законских типова. Често се закључују уговори састављени од

елемената више типизираних или нетипизираних уговора. Теорија те уговоре назива мешовитим. Такви уговори представљају по правилу једну мање или више кохерентну целину која се веома често не може при разрешавању цепати у саставне делове. Настаје дакле проблем одговарајућег поступка у разрешавању спорних односа из уговора те врсте. Тај се проблем може решити на више разних начина. Између три могућа решења: а) типизирати већ устаљене врсте мешовитих уговора (уговор о лечењу у стационарним здравственим установама, уговор о пансиону, инжињеринг, leasing итд. — но тиме се проблем само делимично решава); б) препустити да тај проблем разрешавају теорија и јуриспруденција и ц) озаконити одговарајуће правно правило.

У правној науци сусрећу се три познате теорије: апсорпциона, комбинована и креациона. Код прве је поента на главном уговору, код друге на некој врсти вредносног збира регулисаних елемената свих заступљених уговора а код треће на улози судије. Исправно, држим, проф. Благојевић, у већ споменутом делу, констатује „да свака од њих садржи по неку тачну мисао која може бити од важности за решавање проблема правног третирања мешовитих уговора” али да ни једна од њих, сама за себе, не може дати потпун одговор. Једнако бих се с њиме сложио да ће суд „донети одлуку за сваки поједини случај, водећи рачуна о особености случаја и имајући у виду оправдане интересе странака и циљ којем се тежило закључењем мешовитог уговора” — дакле у суштини према креационој теорији, не губећи из вида ни остале две.

Али, да ли би требало у закону дати одговарајуће правило? Мислим да не би, јер су мешовити уговори често тако сложени да је свако опште правило за разрешавање означене спорне дилеме вероватно нецелисходно. То тим пре, што се код важнијих уговора ове врсте све више устаљује, да тако кажем, професионално аутономно право где су односи у потребној мери јасно регулисани и где је улога легислативе често сведена на когентне норме моралног кодекса у правном промету. Не искључујем међутим да би се могао оправдати и супротан поступак.

У овом делу реферата би било потребно размотрити и питање прописа који регулишу форму појединих уговора. То је комплексан проблем и ја га не могу овде у целини захватити. Ограничићу се на констатацију да је пракса показала да тзв. свечаним формама (*ad solemnitatem*) код имовинских уговора ваља прилазити веома опрезно и такву форму захтевати само онде где то заиста налажу оправдани интереси друштва или нарочити интереси самих уговорних странака. Иначе, долази до великих компликација и тешкоћа и то у тој мери да су често и судови присиљени да изналазе решења *praeter* па чак и *contra legem*. С тим у вези довољно је подсетити на познати пропис чл. 9. Закона о промету земљишта и зграда, као и пропис о обавезној писменој форми ортаклука у грађењу породичне стамбене зграде. Не поричем потребу такве врсте форме код имовинских уговора али пледирам на велики опрез и морам указати на ноторну ствар да ће живот, бар у нашим приликама, и даље често ићи ван оквира писмене форме и стварати односе које је тешко занемарити или свести на правила о неоснованом обогаћењу.

У сваком случају подржавам став изражен у чл. 44. Скице и, дапаче, пледирам да се он још либерализује.

IV. Један од крупних проблема будућег ЗО јесте, као што је напред истакнуто, да ли би који од иноминантних уговора које доноси време савременог промета требало прекатегорисати у именоване.

Одвојено је питање нових уговора који резултирају из специфичног развоја међусобних односа у самоуправном социјализму са тржишном привредом. О томе ће бити речи у следећем делу реферата.

У претходном поглављу изнесени су критерији који би могли послужити за разрешење дилеме да ли неке од ових уговора треба регулисати. Остаје да се овде размотри најважније нове појаве и споменути општи критерији конкретизују за сваки разматрани уговор.

Реферат, наравно, неће обухватити све те уговоре. Ограничиће се на уговор о грађењу, инжињеринг, leasing, rent a car и неке друге.

Држим да се будући ЗО мора одредити да ли ће уговор о грађењу бити посебно стипулисан, као самосталан уговор, или пак као подврста уговора о делу, или ће се задржати ситуација правних правила тј. да је уговор о грађењу конзумиран у уговору о делу као номинантном уговору с бројним, посебно неименованим, врстама и подврстама.

Уз то би се морало размотрити да ли ће законик садржавати посебне одредбе о удруживању за извођење великих грађевинских објеката или ће то бити укључено у одредбе о уговорима о пословној сарадњи.

Као што је познато, Скица се одредила за средњу варијанту: садржи стипулацију уговора о грађењу као подврсту уговора о делу. У њеним одредбама се чак и не упућује на примену норми из уговора о делу мада то *implicit* произлази из дефиниције уговора о грађењу („Уговор о грађењу је уговор о делу којим...” — чл. 659) и систематике друге књиге Скице. У упоредном законодавству, нарочито западноевропских земаља, уговор о грађењу није стипулисан као посебан номинантни уговор већ се третира као уговор о делу. Изузетак је Немачка где постоји посебан закон о градњи — Закон о осигурању тражбина о градњи.

Правна ситуација у европским социјалистичким земљама је у том погледу нешто друкчија. Док Грађански законик Пољске регулише уговор о грађењу као посебни именовани уговор, дотле се у већини осталих тај уговор не регулише одвојено од уговора о делу, нити као његова именована подврста. Ту се међутим, регулишу уговори о инвестиционој изградњи правних лица, где грађење има централно место.

Иако је у Пољској, као што је речено, уговор о грађењу регулисан као засебни именовани уговор, ипак има мање самосталности него у Скици, јер у погледу гаранције, права инвеститора да раскине уговор, последице доцње итд. упућује на уговор о делу (чл. 656).

У нас, према правним правилима, уговор о грађењу није био посебно регулисан — третиран је као уговор о делу под резервом из пар. 1166. ОГЗ. Позитивни су прописи посебно регулисали изградњу инвестиционих објеката у кругу друштвеног сектора (Основни закон о изградњи инвестиционих објеката — Сл. 1. 20/67). Тим законом је делимично регулисан и уговор о грађењу као посебан именовани уговор (чл. 47—57) с тим што

његова садржина прелази оквире грађења у ужем смислу речи (чл. 2: под инвестиционим објектом подразумева се сам грађевински објекат или грађевински објекат са уграђеним уређајима, постројењима и опремом) као и с тим што се у истом Закону спомиње и инжињеринг (чл. 67).

Како се по разматраној дилеми види, влада велика шароликост, мада претеже законодавна пракса занемаривања уговора о грађењу као посебног, номинантног уговора.

Мислим да не би требало да наш законик то прихвати. Грађевинарство је данас једна изванредно развијена област која се по многим техничким, привредним и правним особинама издваја из уговора о делу, мада не и из његових најосновнијих оквира. Некадашња компактна правна грађевина *locatio conductio* са подврстама *rei, operis* и *oregatum*, задржана још у *Code civil*, распала се под притиском развоја технике и промета не само на самосталне уговоре од првобитне три подврсте, него се и из појединих подврста све више одвајају нови посебни уговори и тај ће процес, иако не тако брзо као у технологији, ићи неминовно још даље.

Уосталом, грађење па чак и тзв. класично није више уговор о делу у правом смислу те речи, поготово је за данашње време за уговор о грађењу апсурдна дистинкциона норма из пар. 1166. ОГЗ. Његова је правна природа спорна. Неки га третирају као уговор о делу, неки као продају, неки као уговор о мандату а многи држе да је то мешовити уговор *suī generis* (види др Ст. Цитој, реферат за Саветовање правника и привредника у Загребу 1968).

Његово одвајање од уговора о делу још је јасније изражено код савремених облика грађења. Класичан начин грађења бива када је инвеститор „не само наручилац који поручује објекат по његовим функционалним и експлоатационим карактеристикама него када он одређује и битне параметре технологије грађења, јер он обезбеђује пројекат који ту технологију предавића и подразумева.” Савремено пак грађевинарство се од услуга све више претвара у производњу, одређујући технологију грађења и обезбеђујући пројекат (Нацрт општих услова за уговарање и грађење грађевинских објеката — у издању Југословенског грађевинског центра).

И наше грађевинарство, мада претежно још увек класично, показује развојне тенденције ка модерном грађевинарству.

Пракса привредних судова третира уговор о грађењу као уговор о делу али је изградила низ правних ставова који се односе управо на грађење, тако да се и ту јасно сагледава развојни процес. Посебно је богата пракса у погледу цена, рокова изградње, уговорних казни, гаранција итд.

Све дакле говори у прилог става да се уговор о грађењу мора стипулисати као посебан именовани уговор са комплетном самосталном регулативом, полазећи од класичног начина грађења, али отварајући процес и ка модерном начину.

При концепирању овог типа уговора могу корисно послужити одредбе наведеног позитивног закона. Нацрт општих услова за уговарање и грађење грађевинских објеката, а посебно одредбе чл. 659—668. Скице. Све споменуто заслужује пажњу а нарочито Скица, мада се не бих могао сложити с неким њеним конкретним решењима. Тако ми се чини да је крите-

риј за повећање цене (чл. 664) постављен некако круто, да би јединствени критериј од 10% повећања цене елемената од којих је састављена награда могао бити двосекли мач који би у зависности од понуде и потражње могао погодити у целини час једног, час другог партнера. Споменути Нацрт општих услова је ту, чини се, диференциранији и погоднији. Посебно је интересантан предлог да се цене (награде) за прву годину не би могле повећавати. Чини се нужном и клаузула предвидивости наступања прилика и околности које утичу на цену, што такође садрже Општи услови, а Скица не. Ваљало би пажљиво размотрити и проблем минималног гарантног рока, преклузије и застаревања, као и обавезу издавања гарантног листа са одговарајућим упутствима. Најзад, чини се, да би за радове који не трају више од годину-две требало извући из прашице институт трошковника с изричитим јемством из пар. 1170. ОГЗ.

У сваком случају веома је важно пронаћи меру и опсег регулативе, при чему се мора имати у виду да ће добро конципирани општи услови знатно сүзити њен простор.

Изградња великих грађевинских објеката као што су магистрални путеви, велике хидроцентрале, туристичка насеља, велики стамбени комплекси итд., захтевају груписање предузећа и концентрацију средстава. Ту економску појаву, мада као и увек са доста закашњења, прати и савремено законодавство а још више савремена правна наука, нарочито савремена аутономна пракса учесника те врсте грађења. Наведена појава је у социјалистичким земљама (условљено и потребама детаљизираног планирања) створила систем тзв. главног извођача (РСФСР) односно главног извођача и више главних извођача (DDR — Generalvertragnehmer и Haubtragnehmer), а у западним земљама познате појаве (стапе у адаптираном рху) као што су *société momentanées*, *groupement d'entreprises* са пилот предузећем, *Arbeitsgemeinschaft*, *the continuing consortium* итд. (види др В. Круљ, реферат за Саветовање правника и привредника, Загреб 1968).

Основу за сарадњу те врсте у нас дали су прописи чл. 125—133. Основног закона о јединственим привредним коморама и пословној сарадњи у привреди, по којима је могуће развијање система споменутих у оба подручја. Мислим да тај проблем не треба правно разрешавати у оквиру уговора о грађењу, већ у споменутом ширем оквиру, како је сада дато.

Нема сумње да би било вредно пажње и разматрање проблема изградње станова путем стамбених задруга, као и путем ортаклука. И једно и друго се у пракси много сусреће. Но, простор ми не допушта да и то обухватим.

Пошто сам се преко мере (можда ипак с разлогом) окупирао правном проблематиком грађења, остаје ми, силом ограниченог простора, да проблематику осталих уговора битно стегнем, да им дам мање простора него што заслужују.

Најпре о инжињерингу (engineering).

Одмах да напоменем да сам се при обради овог питања претежно служио рефератом Јакше Барбића са већ споменутог Саветовања из 1968.

Инжињеринг је настао као резултат потребе координације широког спектра стручњака и специјализованих организација код изградње сложених индустријских и других великих објеката.

Бит инжињеринга је, према наведеном реферату, у стваралачкој примени научних принципа у одређеним делатностима, водећи при том рачуна о циљу који се жели постићи, рентабилности посла и сигурности људи и имовине. У ширем смислу, инжињеринг укључује не само пројектовање и извођење индустријских постројења и других објеката већ и организацију, руковање, оцену економске оправданости, те надзор онога што је створено — целокупни технолошки и пословни резултат подухвата.

Инжињеринг је дакле посао веома широког распона, али су два типа добила ближе обриси и име: чист инжињеринг и инжињеринг познат под „именом кључ у руке“ (*contrat clé sur porte, clé en main, turnkey job, раска-сг job*).

Чист инжињеринг представља вршење интелектуалних услуга, давање савета и идеја, техничке студије, надзор и слично. Услуга може обухватити и постављање технолошког процеса при чему се инжињеринг организација ослања на свој сопствени know-how или на know-how неке друге организације (Др Ј. Вилус — картица за лексикон). Узгред: know-how би се могао дефинисати као скуп идеја, знања и производног искуства које је потребно за израду одређеног производа.

Правна природа чистог инжињеринга је сложене нарави, комбинација уговора о делу, интелектуалних услуга, заступања итд. То је, међутим, целина која се не може раздвајати на више типова разних уговора па тим путем решавати. Пракса тражи да се он третира као посебан уговор, јединствен, *suí generis*, а не као класичан мешовити уговор.

Другоспоменути инжињеринг је такођер нерегулисан уговор, који би се, али само шематски, могао означити као уговор састављен од уговора о делу, продаји, лиценци, уступању know-how итд. Он обухвата читав комплекс послова од почетних студија све до предаје готовог објекта, способног за експлоатацију, укључив чак и оспособљавање кадрова потребних за производњу.

У привредној пракси код нас инжињеринг све више осваја позиције, бива доста примењиван, посебно у нашим односима са земљама у развоју, а и другим.

Да ли би било нужно да се он преведе на колосек номинантних уговора, да ли су услови за то сазрели?

Тешко је дати поуздан одговор. Чињеница је да је он у нас и сада у извесном смислу регулисан, истина врло скучено. То је садржано у пропису чл. 67. ОЗИИ који говори о томе да инвеститор може уступити заједно израду инвестиционог програма, инвестиционе техничке документације, грађење објекта, набавку опреме и стављање изграђеног објекта у погон, укључујући и оспособљавање кадрова. Међутим, та регула, осим поентирања тог типа уговорног односа, нема нарочитог значаја. Уговор није обрађен, а сама могућност закључивања постоји и без тога. Додуше, и сама та индикација нешто значи.

Решењу ове дилеме треба приступити с доста опреза. За сада ми се чини да би се тај уговор могао, само у основним цртама, регулисати и то било самостално, било у оквиру уговора о инвестиционој изградњи. Но за поуздан одговор требало би ову ствар још изучавати, укључујући и проучавање домаћих и страних уговора из праксе инжињеринг организација.

Исто је тако сложено и осетљиво питање *leasinga*, мада је његова појава засада у Европи, а у нашој земљи посебно, доста ограничена. Иначе је *leasing* (подаци према цитираној картици за лексикон) специфична врста закупа, али с толико посебних карактеристика да се очито одваја у само-сталан, посебан уговор. То је институција америчког права пренета у Европу педесетих година овог века. Ту је реч о изнајмљивању опреме за одређени дужи временски период уз одговарајућу цену. Тиме се баве специјализована производна предузећа. Карактеристике *leasinga* су: а) рок у коме се врши изнајмљивање опреме мора бити тако дуг да се унутар њега изврши амортизација и б) истеком рока закупопримац може бирати између ове три могућности: да продужи закуп по сниженој цени, или да опрему врати закуподавцу, или да је откупи, дакако, по битно нижој цени од оне коју је опрема имала у часу закључења уговора.

Изгледа да нема запреке да наша предузећа закључују такве уговоре с иностраним фирмама (ex чл. 66—74. Закона о средствима привредних организација — Сл. л. 10/68). У пракси то и бива. Тако је једно наше графичко предузеће уговором о *leasingu* узело компјутер за мешање боја.

Иако нисам био у могућности да ближе изучим ову појаву савременог промета, могао бих, истина са доста резерве, да изразим мишљење да не би било упутно да се *leasing* код нас уврсти у ред именованих уговора. Истина, многи знаци говоре да би ова врста кредитирања могла доживети врло скоро велику експанзију, али ипак држим да нису сазрели услови за њену правну номинацију.

Могло би се још говорити о *rent a саги*, о бонду, разним уговорима из области туристичке привреде, из области здравствених услуга итд. — али простор не допушта.

V. Овде би требало да се размотре појаве разних договора односно споразума, чији је развој у нас у последње време нарочито запажен. Те појаве заслужују особиту пажњу, јер, по свему судећи, постају све више самоуправни инструменат економске политике, пут деетатизације у друштвено-економском систему, подруштвљивања многих привредних функција државе и, посебно, специфика нашег самоуправног социјализма.

На том подручју ће особито доћи до изражаја утицај друштвеног уређења на устаљене институте облигационог права, не у том смислу што ће их потискивати или мењати (мада је и то могуће) већ у том смислу што ће се развити једна скоро посебна грана права у области промета и удруженог рада, један систем норми, најчешће и претежно аутономних, чију је физиономију и место за сада тешко одредити.

Међутим, ја ћу се ограничити само на разматрање питања, шта би од тога требало регулисати у ЗО.

У том циљу, и само у том циљу, даћу овде сумаран приказ неких појавних облика према пракси, позитивним прописима и неким политичким документима. За тај приказ користио сам, између осталог, материјале из припрема за Девети конгрес СКЈ („Основе самоуправних социјалистичких друштвено-економских односа” у издању „Комуниста”, стр. 119—125) и реферат др Балоба за Саветовање правника и привредника у Загребу 1969.

Према наведеним материјалима за Конгрес постоје четири врсте договарања: 1) пословно договарање, 2) самоуправно, 3) друштвено договарање и 4) договарање друштвено-политичких заједница.

Пословно договарање би били уговори о пословно-техничкој сарадњи, о формирању интересних заједница, извесних конзорцијума, разних заједничких пословних организација и удружења.

Мислим да се ту замењују пословни споразуми с уговорима о пословној сарадњи која је, чини се, углавном задовољавајуће регулисана у чл. 125 — 133. Основног закона о јединственим привредним коморама и пословној сарадњи у привреди. Ти би прописи, преиспитани одређеном дозом пажње, уз анализу дате праксе, могли бити преузети у ЗО. Истина, такав третман тих норми није уобичајен и вероватно би унео нешто немира у смирени и мање-више компактни ред посебног дела облигација, али ипак мислим да му је (можда баш и зато) ту место.

Иначе, држим да се под пословним споразумима мора подразумевати оно што др Балог наводи, а наиме, да они обухватају елементе који се односе на пословање радних организација, као што су цене производа и услуга, подручје куповине (сировинско подручје), подручје продаје, наступање на иностраном тржишту.

У односу на цене споразуми имају и позитивноправни третман — чл. 27. и даље Закона о формирању и друштвеној контроли цена.

Др Балог држи да пословни споразуми спадају у област цивилног права, део о облигацијама. Мислим, да не може бити сумње да је то тачно. Па ипак је питање да ли би их требало стипулисати у ЗО. То питање, нажалост, морам оставити отвореним јер је на њега, бар мени, пре стипулације конкретних норми, тешко одговорити. У сваком случају, пошто ту може доћи (а и долази) до олаког споразумевања на терет потрошача или слабијих партнера, потребан је изванредан број добро стипулисаних когентних норми које, према традиционалним навикама (које се код нас оправдано напуштају), спадају у домен тзв. јавног права.

Самоуправно договарање врши се између радних организација у питањима од ширег заједничког интереса, а уговор се закључује у облику споразума, кодекса, закључка или слично. Предмет: утврђивање програма дугорочног развоја, регулисање услова стицања и расподеле дохотка, заузимање ставова о појединим питањима и мерама привредног система и економске политике, разни случајеви договарања о заједничким фондовима резерви и солидарности итд.

Иначе су те врсте самоуправних споразума, у нешто суженом обиму, и позитивноправно регулисане и то у чл. 18. Основног закона о утврђивању и расподели дохотка у радним организацијама. Ту је реч о договарању о условима стицања дохотка и о начелима која ће служити као критерији при утврђивању и расподели дохотка у радним организацијама. Споразумом се могу преузети обавезе да ће се придржавати утврђених основа и мерила за расподелу дохотка и личних доходака, као и предвидети санкције у случају нарушавања појединих уговорних утаначења. Субјекти: самосталне организације удруженог рада.

Мислим да нема сумње да регулисање ових споразума не спада у Цивилни кодекс, мада они садрже и неке цивилноправне карактеристике.



Наиме, ти споразуми се не крећу у домену промета робом, а нису ни строго имовинско-правног карактера. То је у извесном смислу договорно регулисање општих услова привређивања и свакако, бар по мом мишљењу, спада у Кодекс о удруженом раду.

Истина, у Нацрту оријентационог плана ревизије и кодификације савезног законодавства (Савезна скупштина — Законодавно-правна комисија, б. VI 1969) каже се да би „самоуправне договоре између радних организација и друге тзв. статутарне, самоуправне и пословне споразуме којима се заснивају грађбени односи“ требало стипулисати у ЗО а начела о самоуправном договарању у Кодексу о удруженом раду, али сумњам да би такво подвајање јединствених института било препоручљиво.

Трећи вид је друштвено договарање између радних организација (односно њихових асоцијација), друштвено-политичких организација и органа друштвено-политичких заједница. Предмет договарања: елементи планирања и начин остваривања планова, услови стицања и расподеле дохотка, усклађивање односа међу гранама, договори око интеграције, област запошљавања и решавања кадровских питања, међусобно усклађивање дугорочних програма развита, договори о политици цена, режим спољнотрговинске размене итд.

Ти би договори, како се каже у споменутиим материјалима, требало да замене арбитражање од стране скупштина, њихових извршних органа и управе.

У далеко скромнијим оквирима друштвено договарање је позитивно-правно регулисано у чл. 19. Основног закона о утврђивању и расподели дохотка у радним организацијама. Не говори се о предмету већ о циљу договарања: усклађивање појединачних и заједничких интереса радних људи, стварање заједничких основа за решавање појединих питања из области стицања и расподеле дохотка и личних доходака (тима је, додуше, дат и садржај — само у глобалу). Субјекти: асоцијације радних организација, синдикат и извршни органи друштвено-политичких заједница. Споразуми постигнути друштвеним договарањем важе за радне организације кад их прихвате у складу с њиховим статутом, осим ако законом није друкчије одређено. Није јасно шта би могла да значи та резерва, али се може наслутити да би се тим путем од споразума могао направити „споразум“.

Нема сумње да ови споразуми ни у ком облику не спадају у Законик о облигацијама.

То, готово, сасвим разумљиво, вреди и за договарање друштвено-политичких заједница.

Др Балог даје нешто друкчију категоризацију и номинацију договора о којима је реч. Он говори о три врсте споразумевања: 1) самоуправно уговарање (колективни уговор, уговор о расподели дохотка), 2) пословни споразуми и 3) статусни споразуми.

Како је видљиво из предњег излагања, договарања и споразуми, о којима је било речи, неће, по мом мишљењу, битније утицати на онај део ЗО који обрађује именоване уговоре. Међутим, то не значи да тај феномен неће имати одраза на друге делове Законика о облигацијама (нпр. накнада штете, уговорна казна итд), односно на друге делове Цивилног ко-

декса, али нема сумње да ће ипак гро новина бити садржан у Кодексу о удруженом раду.

VI. На крају, нека ми буде допуштено да Скици проф. Константиновића означим као изванредно погодан материјал за дискусију о физиономији будућег Законика о облигацијама, обрађен с великом пажњом и умешношћу, конкретан, језично и стручно терминолошки узорно обрађен. У сенци једног таквог дела, бојим се да није ни било много разлога да се ја упуштам у израду овог реферата, коме је, поред осталог, била намењена и улога критике решења која даје Скица, што ја, углавном, нисам могао прихватити.

*Јосип Студин*

## РЕЗЈУМЕ

### *Виды договоров которые должны быть охвачены Кодексом об обязательствах*

В статье рассматриваются некоторые вопросы, касающиеся указанных договоров будущего Кодекса об обязательствах. В отношении дилеммы дуалистичной или унификационной кодификации обязательственных правоотношений общего гражданского права и обязательственных правоотношений хозяйственного права, автор неукоснительно отстаивает унификационную кодификацию. Точно также он придерживается мнения, что как раз в области регулирования договорных отношений перемены общественного строя не имеют решающего значения. Сохраняя товарное производство и весьма интенсивно включаясь в мировой рынок, наша страна вынуждена в основном задержать все ранее принятые и существующие на свете типы договоров, и в этом отношении в будущий Кодекс не следовало бы вносить многие изменения. В силу указанного, автор приходит к выводу о необходимости особенную часть обязательств стипулировать соответствующими заимствованиями положений бывших гражданских кодексов, действующих Общих узансов о товарообороте и правовых положений, созданных судебной практикой, с учетом современных решений сравнительного законодательства и сравнительного права, а также влияния нашего общественного строя и третьей промышленной революции на некоторые институты в данной области.

Автор подробно останавливается на подыскании критериев для законной номинации договоров. В связи с существующими типами договоров, он рассматривает вопрос возможной деноминации (мена, пользование, хранение и др.). В отношении новых, пока еще не признанных договоров, приводятся многие критерии для их номинации, а в частности: распространенность, значительность и сравнительная стабильность данного типа, а также потребность влияния общества на развитие указанных отношений, необходимость избежания споров вследствие недостаточности договорных соглашений и, наконец, эвентуальная потребность общества охранить себя от спекуляции и других отступлений, наблюдаемых при заключении и осуществлении данных договоров.

В части, разбирающей номинацию новых договоров, рассматривается вопрос необходимости урегулирования договоров строительства, *ingeneering-a* и *lizing-a*, а приводятся и некоторые другие договоры: как например, *rent a car*, *bord*, договор пансиона и т. д. Автор отстаивает точку зрения, что договор строительства должен быть полностью выделен из договоров подряда и стипулирован как отдельный вид договоров. Что касается *ingeneering-a*, в статье не дается определенный ответ, в то время как об осталь-

ных договорах высказывается мнение, что их пока не следует включать в число указанных.

Особое внимание посвящается феномену делового и общественного вступления в различные договоры, в последнее время в нашей действительности имеющего весьма широкое применение и стремящегося стать одной из существенных ее характеристик. Приводятся разные виды вступления в подобные договоры, их содержание, субъекты и пока что недостаточность позитивно-правовых решений. Отстаивается точка зрения, что кроме чисто деловых соглашений, остальные следует включать не в Кодекс об обязательствах, а в Кодекс об объединенном труде.

## SUMMARY

### *The Types of Contracts that Should be Included in the Law of Contract*

Some questions relative to the denomination of contract of the future Law of Contract are discussed in the article. The author firmly argues for the uniform codification with respect to the dilemma of the dual or uniform codification of the contract relations of the civil law and contract relations of the economic law. He also supports the opinion that, in effect, for the regulation of contract requisites the changes of the social system are not of decisive importance. Retaining the system of the production of goods and participating very intensively in the world market, Yugoslavia should keep in essential matters all the customary and generally accepted types of contract, and consequently in the future law great changes are not necessary. The author concludes that the special part bearing upon the obligations should be stipulated by retaining the rules of the former civil codes, the valid general trade usances, and the legal rules created through the judicial practice without neglecting the modern solutions of the comparative legislations and law, or the influence of Yugoslav social system and the third industrial revolution upon some institutes in this field.

The author particularly tries to find criteria for the legal classification of contracts. He is considering the question of eventual denomination (exchange, service, bequest, etc.) in relation to the existing types of contracts. With respect to the new, now unclassified contracts, several criteria are cited for their classification, but in particular a frequency, validity, and relative stability of the given type, as well as the necessity of the social influence upon the development of these relations, of avoiding disputes owing to the defectiveness of contract stipulations and, finally, eventual necessity of the society to protect itself from speculations and other deviations accompanying concluding and performance of contracts.

In the part dealing with the classification of new contracts, the question of the need to regulate contracts on building, engineering, lease, and some other contracts such as: rent a car, bond, contract on board, etc., is discussed. The author firmly supports the standpoint that building contracts should be segregated from the contracts on services, and be stipulated as a separate class of contracts. He has no definite standpoint as to the engineering contracts, while for the other new contracts he points that they should not be included in the classified ones for the time being.

A special attention is devoted to the phenomenon of the business and social conventions, that lately have been spreading in the Yugoslav practice, tending to become its characteristic features. Different types of these conventions are exposed, as well as their content, their subjects and scanty legal solutions. Excepting the purely business contracts, the author finds that other contracts should be stipulated not in the Law of Contracts, but in the Code of Labour Association.

## RÉSUMÉ

*Types de contrats qui doivent être insérés dans le code des obligations*

Dans cet article sont traitées certaines questions qui se rapportent aux contrats nommés du futur Code des obligations. En ce qui concerne le dilemme de la codification dualiste ou unificatrice des rapports d'obligation de droit civil général et des rapports d'obligation de droit économique, l'auteur plaide fermement en faveur de la codification unificatrice. De même il est d'avis que dans le domaine des rapports d'obligation les transformations de l'organisation sociale ne sont pas d'une importance décisive. Notre pays, tout en maintenant la production de marchandises et en s'intégrant intensément au marché mondial, doit conserver dans l'essentiel les types de contrats qui sont déjà appliqués et reconnus dans le monde et dans ce sens il ne faudrait pas effectuer beaucoup de changements dans le futur Code. C'est pourquoi l'auteur conclut que la partie spéciale des obligations devrait être stimulée par l'adoption correspondante des règles de droit des anciens codes civils, des Usances générales en vigueur et des règles de droit créées par la pratique, tout en tenant compte des solutions modernes de la législation comparée et du droit comparé, ainsi que l'influence de notre organisation sociale et de la troisième révolution industrielle sur certaines institutions de ce domaine.

L'auteur s'est appliqué tout particulièrement à rechercher les critères pour la nomination légale des contrats. Au sujet des types de contrats existants il examine la question de la dénomination éventuelle (échange, service, dépôt, etc.). En ce qui concerne les nouveaux contrats actuellement inconnus, plusieurs critères sont mentionnés pour leur nomination et en particulier: la fréquence, l'importance et la stabilité relative du type donné, ainsi que la nécessité de l'influence de la société sur le développement de ce rapport, la nécessité d'éviter les litiges en raison de l'absence des stipulations contractuelles et, enfin, la nécessité éventuelle de la société de se protéger de la spéculation et des autres déviations qu'on peut remarquer à l'occasion de la conclusion et de la réalisation de ces contrats.

Dans la partie consacrée à la nomination des nouveaux contrats est traitée la question de la nécessité de réglementer les contrats relatifs à la construction, au génie industriel et au leasing, de même quelques autres contrats sont mentionnés: rent a car, bond, contrat de pension etc. La thèse est fermement soutenue que le contrat de construction doit être intégralement séparé du contrat d'ouvrage et stipulé en tant que contrat nommé particulier. Pour le génie industriel aucune opinion déterminée n'a été formulée, tandis qu'il est souligné pour les autres nouveaux contrats qu'ils ne devraient pas être classés, pour le moment, parmi les contrats nommés.

L'attention a été tout particulièrement concentrée sur le phénomène des négociations d'affaires ou sociales, qui dans les derniers temps prennent une portée de plus en plus grande dans notre réalité et qui tendent à devenir une de ses caractéristiques essentielle. Les diverses sortes de pareilles négociations sont exposées, ainsi que leur contenu, leurs sujets et leurs solutions de droit positif qui sont restées assez pauvres jusqu'à présent. Exception faite pour les conventions purement commerciales, la thèse est soutenue qu'ils ne viennent pas en considération pour y être stipulés dans le Code des obligations mais dans le Code relatif au travail associé.