

др Витомир Поповић,
судија Основног суда у Бањалуци

ОДРЕЂИВАЊЕ ЦИЈЕНЕ КОД УГОВОРА О ПРОДАЈИ У ПРИВРЕДИ

Према већини законодавстава цијена представља битан елемент код уговора о продаји. Неки законици изричито захтијевају да цијена буде одређена. Модернији законици предвиђају да је довољно и то ако у уговору постоје елементи на основу којих се цијена може одредити.

Када уговорне стране одређивање цијене препусте трећем лицу, онда оно треба на стручан и непристрастан начин извршити своју процену.

Упоредноправним прегледом може се установити да постоји тенденција новијих законодавстава да прошире случајеве "одредљивости" цијене и на неке друге ситуације кад не постоје изричито дати елементи у уговору за њено одређивање.

У нашем позитивном правном систему цијена у уговорима о продаји у привреди може бити одређена као фиксна и као промјенљива. Клаузула уговора о продаји којом се предвиђа промјенљива цијена може да буде састављена без формуле и са формулом. Клаузула о промјенљивој цијени представља један вид клаузуле *rebus sic stantibus*.

За одговор на питање шта све улази у цијену робе мјеродавно је оно што је уговорима одређено или трговачким обичајима. Ако то није одређено онда се у свим правима сматра да се она односи на нето тежину робе.

У многим земљама предвиђено је да се од утврђене цијене одбијају извјесни износи кад је плаћање услиједило тачно о року или чак пре рока (сконто).

У нашем привредном праву, ако није другачије уговорено, цијена важи за нето тежину без сконта.

Ако није другачије уговорено, у цијену су укључени трошкови са испоруком робе.

Кључне речи: Купопродаја. – Одређивање цене. – Нето тежина. – Трошкови испоруке.

ОДРЕЂИВАЊЕ ЦИЈЕНЕ У МЕЂУНАРОДНОМ ПРИВРЕДНОМ ПРАВУ

Према већини националних законодавстава цијена представља битан елемент код уговора о продаји. То значи, да би се уопште могло говорити о настајању уговора продавац и купац би се морали усагласити о висини цијене (*sine pretio nulla esta venditio*) (1).

(1) Члан 1583. Француског грађанског законика; члан 1450. Шпанског грађанског законика; § 1054 Аустријског грађанског законика.

Неки законици изричито захтијевају да цијена буде одређена (2).

Ипак примјена ових одредби није ригорозна. Напротив, правна пракса тежи да их шире протумачи и да сматра да је овај захтјев задовољен и кад цијена није прецизно одређена али се на основу елемената уговора може одредити (3). Довољно је, да је цијена на основу уговора одредива, то јест да у уговору постоје елементи на основу којих се она може одредити (4). Модернији законици то изричито предвиђају. Закони неких земаља и судска пракса чине чак претпоставке о висини цијене; ако су странке пропустиле да је одреде (5).

Италијански грађански законик сматра уговор о продаји потпуним, иако цијена није одређена под следећим претпоставкама:

1) да је предмет уговора ствар коју "продавац обично продаје", тада се сматра да су странке имале у виду цијену коју продавац редовно примењује,

2) да се ради о стварима које имају берзанску, односно тржишну цијену; тада су мјеродавне ове цијене у мјесту продаје, и

3) да су странке предвидјеле у уговору праведну цијену; тада се примјењује за одређивање један од горња два критерија (6).

За примјену правила да "без цијене нема продаје" има у италијанском праву, као што се види, веома мало мјеста, нарочито кад се ради о трговинским продајама.

Неки закони (7) претпостављају чак, кад у уговору нема елемената за одређивање цијене да ту цијену може да одреди продавац, односно да важи цијена коју је он наплаћивао у доба закључења уговора од других купаца исте робе. Продавац мора по тим правилима правично одредити цијену и на њему лежи терет да правичност своје цијене и докаже.

Може се десити да уговорне стране одређивање цијене препусте и трећем лицу. При томе се полази од претпоставке, ако уговором није другачије одређено, да то лице треба да на стручан, непристрасан и правичан начин изврши своју процјену. Ако треће лице одреди цијену на такав начин, онда та цијена обавезује странку. Све док она то не учини, уговор није пуноважан, већ се - према претежном мишљењу - сматра да је закључен под одложним условом. Ако ипак, треће лице не одреди цијену или није у стању да то учини или је одреди на пристрасан начин, онда се уговор, према старијим законима (8) сматра ништавим.

(2) Члан 1591. Француског грађанског законика.

(3) Витомир Поповић, *Доцња купца код купопродајних уговора у привреди*, докторска дисертација, Правни факултет Београд, 1991. године, стр. 35.

(4) Члан 184. Швајцарског закона о облигационим односима.

(5) *Ibid.*, члан 212. став 1 (сматра се да у случају кад цијена није одређена у уговору а ради се о роби са тржишном цијеном, да је уговор закључен према средњој тржишној цијени која важи на дан извршења у мјесту извршења).

(6) Члан 1474. Италијанског грађанског законика.

(7) Параграф 5. Скандинавског закона о продаји.

(8) Члан 1492. Француског грађанског законика; параграф 1056. Аустријског грађанског законика; члан 1447. Шпанског грађанског законика.

У модернијим законима (9) нарочито трговачким, предвиђа се у овом случају рјешење које је више у корист одржања уговора (*in favorem contractus*). Наиме, сматра се у том случају да важи било разумна цијена или арбитражна цијена на дан закључења уговора или цијена коју одреди арбитража.

Према Италијанском грађанском закону председник суда мјеста гдје је уговор закључен, именоване ново лице да одреди цијену, уколико лице које су одредиле странке, то не учини (10).

Кратак упоредноправни преглед решења националних права изражава тенденцију модерних законодавстава да прошире случајеве "одредљивости" цијене и на неке друге ситуације кад не постоје изричито дати елементи у уговору за њено одређивање. Ипак, и поред свих ових ублажења у тумачењу у континенталним правима остаје на снази принцип да је уговор пуноважан само ако су се странке споразумјеле и о цијени. Претпоставке, о којима је горе било ријечи, судови могу примјенити само пошто претходно утврде да ли су странке, упркос несагласности о цијени, сматрале уговор као закључен. Ако су се странке споразумјеле приликом закључења уговора да ће цијену одредити каснијим споразумом, тада уговор неће бити пуноважан све док тај споразум није постигнут. Англосаксонска права заузимају у овом погледу другачија становишта (11).

Чињеница да стране нису поменуле цијену, да се касније нису сложиле у цијени, или да једна од њих (када је била овлаштена) није фиксирала цијену, не треба да значи да стране нису хтјеле да се обавезу уколико то из текста уговора, трговачког обичаја, из тока пословања или других околности јасно не произилази (12).

Енглески и амерички закони (13) додуше предвиђају да споразум о цијени не мора бити прецизно цифарски одређен, већ да цијена може бити одредива, на примјер на основу "редовног тока пословања" ("*course of dealing*") али ако не постоји никакав споразум о цијени, онда се за разлику од континенталних права - сматра да продавац има право на "разумну цијену" (*reasonable price*).

Једнообразни Закон о међународној продаји прихвата рјешење англосаксонских права утолико што не сматра цијену битним елементом уговора, али, за разлику од ових права предвиђа много прецизније рјешење за случај да цијена није уговором одређена; тада је купац обавезан да плати цијену коју је продавац редовно наплаћивао за исту робу у вријеме закључивања уговора (14).

(9) Члан 2-305/3 Америчког јединственог трговинског закона; члан 465. нашег Закона о облигационим односима.

(10) Члан 1473. ст. 2. Италијанског грађанског законика.

(11) *Ibid.*, Витомир Поповић стр. 38.

(12) *Stockten I*, стр. 16. цитирано по Врлети Круљу, *Дејство уговора о купопродаји*, стр. 168.

(13) Члан 8/1 Енглеског закона о купопродаји добара; члан 2-305. америчког Јединственог трговинског закона.

(14) Члан 57. Закона међународне трговине ЧССР (параграф 276. ст. 2. је у том погледу још експлицитнији кад каже директно да "уговарање одређене куповне цијене не чини битан састојак уговора о куповини и продаји").

Наш Закон о облигационим односима усваја за уговоре о продаји у привреди рјешење Једнообразног закона о међународној продаји уз једну корисну допуну: "ако не постоји цијена коју је продавац наплаћивао у вријеме закључивања уговора, биће мјеродавна разумна цијена". Под разумном цијеном сматра се текућа цијена у вријеме закључења уговора, а ако се она не може утврдити, онда цијена коју утврђује суд према околностима случаја (15).

Конвенција Уједињених нација о уговорима о међународној продаји робе из 1980. године садржи у погледу цијене као битног елемента уговора два рјешења која су међусобно у извјесној мјери контрадикторна (16). У члану 14. се цијена сматра битним елементом понуде, с тим да цијена у понуди не мора бити прецизно одређена, већ је довољно да она садржи елементе за њено одређивање. Међутим, у члану 55. се предвиђа помоћно правило о цијени које се примењује ако су странке ваљано закључиле уговор, а цијена није у њему одређена ни изричито ни прећутно. Тада се по овом члану Конвенције сматра да су стране прећутно пристале на цијену која се у тренутку закључења уговора редовно наплаћивала у односној трговачкој струци за такву робу продају под сличним околностима (17).

У неким континенталним правима (18) дозвољен је споразум којим се једна од странака овлашћује да накнадо овјери цијену. У пракси се то правило сматра да овлаштена странка не може при том поступати према свом слободном нахођењу, већ да цијену мора одредити по "правичним" мјерилима. При том одређивање тржишне цијене постаје мјерило.

Могућности утврђивања цијене једне од странака предвиђају такође англосаксонска права (19), под условом да при том нема никакве злонамерности.

За разлику од горе наведених права нека континентална права романског правног круга, не дозвољавају да одређивање цијене буде уговором препуштено једној од странака. Такав је на примјер случај са Шпанским грађанским закоником (чл. 1449), а то усваја и правосуђе у Француској и Италији (20).

Према члану 466 нашег Закона о облигационим односима одредба уговора којом се одређивање цијене оставља на вољу једном уговорачу сматра се да није ни уговорена и тада купац дугује цијену као и у случају кад цијена није одређена (21).

(15) Члан 462. Закона о облигационим односима.

(16) Младен Драшкић, *Међународно привредно уговорно право*, Савремена администрација, Београд 1984, стр. 220.

(17) Конвенција Уједињених нација о међународној продаји роба.

(18) Параграф 315. Њемачког грађанског законика.

(19) Kraus V. Knecheler, 15 NE br. 2 d 207 (Mass.1938).

(20) Ernest Rabel, *Die Heager Konferenz über die vereinhe i trichung Robels Zeitschrift*, IJrg, 1952.

(21) Члан 466. нашег Закона о облигационим односима.

У трговинским уговорима о продаји робе често се при одређивању цијене употребљавају трговачки термини, као на примјер "цијена коштања" (22), "фабричка цијена" (23).

Ако је уговорена "текућа цијена" купац дугује цијену утврђену званичном евиденцијом на тржишту мјеста продавца у вријеме кад је требало да улиједи испуњење. Ако нема такве евиденције, онда се текућа цијена одређује на основу елемената помоћу којих се, према обичајима тржишта, утврђује цијена (24).

Промјене које могу настати у појединим елементима цијене (висина надница цијене сировина) повећање пореза и сл. или у вриједности уговорене валуте у међувремену између закључења уговора и његовог извјештаја чине ризичним за продавца фиксно одређивање цијене при самом закључењу уговора. То нарочито важи код уговора код којих продавац има и да изрази ствар и код којих је, према томе, рок испоруке по правилу дужи. Да би избјегао ту опасност, продавац у уговору задржава у таквим случајевима за себе право да цијену повиси, ако се околности које су од значаја за висину цијене у међувремену промијене (25).

Начин и степен повишења првобитно уговорене цијене странке одређују уговором. Постоји читав низ метода којима се утврђује ово повишење. Врло често се, нарочито при продаји инвестиционе опреме, предвиђају читаве математичке формуле, које обезбјеђују да крајња цијена изрази, на објективан начин, промјене које су настале у разним елементима цијене (у висини надница, цијенама репродукционог материјала итд.). Те математичке формуле, као и други начини којима се обезбјеђују ове промјене цијене (упућивање на статистичке извјештаје, на тржишне цијене итд.), познати су под називом "клизних скала" (26).

Поред тога у току трајања извршења уговора може доћи до промјена вриједности валуте у којој је цијена уговорена (девалвација или ревалвација валута). Да би се избјегли ризици који одатле могу произаћи за уговорне стране, у уговорима се предвиђају посебно заштитне (монетарне клаузуле), којима се обезбјеђује еквивалентност узајамних давања (27).

ОДРЕЂИВАЊЕ ЦИЈЕНЕ У НАШЕМ ПРАВУ

У нашем позитивном правном систему цијена у уговорима о продаји у привреди може бити одређена на два начина:

- као фиксна цијена и
- као промјенљива цијена

(22) Овим изразом се означава цијена по којој произвођач продаје робу трговини на велико или посреднику

(23) Цијена која обухвата укупне трошкове продајног мјеста за припремање робе без урачунавања добити.

(24) Члан 464. Закона о облигационим односима.

(25) То се чини помоћу клаузуле о повећању цијене.

(26) *Ibid.*, Младен Драшкић, стр. 221.

(27) *Ibid.*, Витомир Поповић, стр. 42.

Фиксна (непромјенљива цијена) може бити одређена непосредно или посредно.

Непосредно одређена фиксна цијена је таква цијена која је у уговору одређена бројем новчаних јединица за укупну количину продате робе или за јединицу количине робе (за сваки килограм робе нпр.).

Посредно одређена фиксна цијена, или одредива цијена, постоји, ако у уговору о продаји није одређен износ цијене али је предвиђено на који начин ће цијена бити одређена (28).

Различите су ситуације кад се може сматрати да је цијена одредива.

Може се уговорити да ће купац бити дужан да плати продавцу текућу цијену.

Кад је уговорена текућа цијена, купац дугује цијену утврђену званичном евиденцијом на тржишту мјеста продавца у вријеме кад је требало да услиједи испуњење. Или купац и продавац могу одређивање цијене повјерити неком трећем лицу. У таквом случају купац ће бити дужан да плати продавцу ону цијену коју је одредило то треће лице. Ако треће лице коме је повјерено одређивање цијене неће или не може да је одреди, а уговарачи се не сложе накнадно о одређивању цијене нити уговор раскину, сматрат ће се да је уговорена разумна цијена.

Сматра се да је цијена одређена и кад је прописана од надлежног органа (29).

У таквом случају није неопходно да уговор садржи одредбе о цијени, јер уговорне стране за одређену робу уговоре цијену већу од највише прописане, уговор није ништав али треба сматрати да је уговорена цијена (30).

Узанса број 163 прописује да се цијена може уговорити и да ће цијена зависити од квалитета робе, који ће бити утврђен према изваћеном узорку. У таквом случају цијена се обрачунава према резултату узорака (31).

Цијена може бити одређена и као оријентациона цијена. У таквом случају, према нашој судској пракси, цијена ће у коначном износу бити утврђена у зависности од околности које су уговорне стране имале у виду приликом закључивања уговора (32). При томе, разумије се, треба водити рачуна и о цијени коју су уговорне стране утврдиле као оријентациону цијену.

О могућности да једна уговорна страна има право да сама одреди цијену постоје два схватања:

а) према једном схватању, које је данас важеће у нашем праву, одредба уговора којом се одређивање цијене оставља на вољу једном

(28) Ивица Јанковец, *Привредно право*, Београд, 1981. год., стр. 258.

(29) Узанса бр. 6. став 5. Општих узанси за промет робом.

(30) Пресуда Врховног привредног суда, Сл. 2160:68 од 4.3.1969.г.

(31) Узанса бр. 163.

(32) Рјешење Врховног привредног суда, Сл. 1084/56 од 19.6.1957. године, Збирка судских одлука, Књига II, свеска 2, 1957. година, Одлука бр. 531.

уговарачу сматра се као да није ни уговорена и тада купац дугује цијену као у случају кад цијена у уговору није одређена (33).

б) према другом схватању, које је прихваћено у америчком праву (став 2. члана 2-305. Једнообразног трговачког законика САД), може бити закључен и такав уговор о продаји у којем је одређено да ће цијену одредити једна уговорна страна, купац или продавац. У таквом случају страна којој је повјерено да одреди цијену мора то радити у доброј вјери (34).

Треба напоменути да је и у нашој правној теорији раније постојало слично схватање (35).

С друге стране, у уговору о продаји у привреди може, под одређеним условима, бити уговорена промјенљива цијена. Наиме, у уговорима у којима се једна страна обавезује да изради и испоручи одређене предмете (а то значи у уговорима о продаји будуће ствари у којима је продавац ствари истовремено и њен произвођач), дозвољено је уговорити да ће цијена зависити од цијена материјала и од рада, као и од других елемената који утичу на висину трошкова производње, у одређено вријеме на одређеном тржишту (36).

Промјенљива цијена постоји ако је у уговору о продаји одређен износ цијене, али с тим што је уговорено да се тај износ касније може промијенити, уколико се промјене околности на основу којих је одређена цијена. Клаузула уговора о продаји којом се предвиђа промјенљива цијена може да буде састављена на два начина:

- без формуле, или
- са формулом.

У клаузулама без формуле описно се одређује како ће се уговорна цијена прилагођавати новонасталим околностима.

У клаузулама са формулом даје се математичка формула помоћу које ће се израчунавати дефинитивна цијена коју купац дугује продавцу.

Клаузуле о промјенљивој цијени често се називају "клаузуле о клизној скали".

Једна од таквих формула о промјенљивој цијени гласи (37):

$$P_1 = \frac{P_0}{100} \quad a = b \frac{M_1}{M_0} + c \frac{S_1}{S_0}$$

При чему је

P_1 = дефинитивна цијена коју плаћа купац

P_0 = почетна (уговорена) цијена

M_1 = просјек цијене материјала који је потребан за израду робе у питању на дан када се израчунава дефинитивна цијена

M_0 = просјек цијена истих материјала на дан закључења уговора

(33) Члан 466. Закона о облигационим односима.

(34) Члан 2-305 Једнообразног трговинског законика САД.

(35) Winter V., *Трговински закон*, Осигек 1912. год., стр. 400.

(36) *Ibid.*, Ивица Јанковец, стр. 258.

(37) Ова формула се налази у: "Општим увјетима за добаву постројења и опреме у извозу" који су изграђени под окриљем Економске комисије УН за Европу, Женева, март 1953. године. У нашем преводу објављени су у књизи проф. др Александра Голдштајна, "Међународно трговинско право", стр. 187.

S_1 = просјек личних доходака радника који су радили на изради робе у питању, према стању на дан када се израчунава дефинитивна цијена

S_0 = просјек истих личних доходака на дан закључења уговора

a = проценат фиксних (непромјенљивих) трошкова у цијени робе

b = проценат вриједности материјала у цијени робе

c = проценат учешћа личних доходака у цијени робе.

Пошто a , b и c представљају проценте, њихов збир мора да даје 100.

Другим ријечима, вриједност робе треба рашчланити на део који одговара фиксним трошковима који се морају учинити за производњу робе, на део који одговара вриједности материјала потребног за израду робе, и на део који одговара уложеном раду за производњу робе.

Клаузула о промјенљивој цијени представља, у ствари, један вид клаузуле о измјени уговора због промјењених околности (клаузула "rebus sic stantibus").

Специфичност клаузуле о промјенљивој цијени је у томе што су купац и продавац том клаузулом разрадили и прецизирали услове под којима ће бити измјењена уговорна цијена. При томе су ти услови редовно блажи од услова под којима по закону једна уговорна страна из уговора о продаји може захтијевати измјену цијене. Чак и мање промјене околности, на које се по закону ни купац, ни продавац не би могли позвати, могу примјеном клаузуле о промјенљивој цијени довести до тога да ће купац бити дужан да плати цијену различиту од оне која је као основна предвиђена у уговору.

Сам начин постизања споразума о цијени није важан и наша судска пракса стала је на гледиште да је уговор право-ваљан и кад се у уговор не унесе одредба о цијени која је усмено постигнута (38).

Код одређивања цијене се могу појавити и неки други проблеми. Тако нпр. код робе која се шаље у амбалажу поставља се питање да ли цијена важи за бруто или нето тежину, ако то странке уговором ријешиле (39).

Поред наведеног у трговини се може појавити и проблем сконта, то јест да ли је означена цијена са сконтом или без сконта. Под "сконтом" се подразумијева одбитак од цијене који се признаје купцу, кад се роба плаћа одмах или у кратком року. Уколико то странке уговором нису ријешиле сматрат ће се "цијена" важи без сконта (40).

ШТА СВЕ УЛАЗИ У ЦИЈЕНУ РОБЕ?

Ако се цијена обрачунава према тежини робе, онда се у свим правима (41) сматра да се она, уколико уговором или трговачким

(38) Пресуда Врховног привредног суда Сл. 142/70 од 2. јула 1970. године.

(39) Члан 21. ст. 2. и 3. Швајцарског закона о облигационим односима; члан 58. Хашког Једнообразног закона о међународној продаји тјелесних покретних ствари.

(40) Узанса број 160. Општих узанси за промет робом.

(41) Узанса број 161. Општих узанси за промет робом. Параграф 380. Њемачког грађанског законика. Члан 352. Аустријског грађанског законика. Члан 212. Швајцарског закона о облигационим односима. Параграф 8. Скандинавског закона о продаји.

обичајима није друкчије одређено, односи на нето тежину робе. То рјешење прихватају и Једнообразни закон о међународној продаји и Конвенција УН о међународној продаји робе.

Тежина амбалаже (тара) се у принципу не урачунава и треба је стога одбити од бруто тежине (42). Ипак ако се ради о ситној амбалажи, која је по правилу неодвојива од робе, сматра се да је она урачуната у цијену робе.

Кад је цијена уговорена према тежини испоручене робе, важи - у случају да ризик сноси продавац - искрцана тежина. При продајама уз клаузулу ЦИФ мјеродавна је по правилу тежина установљена приликом утовара (shipping weight) (43).

У многим земљама је трговачким узансама предвиђено да се од утврђене цијене одбијају извјесни износи кад је плаћање услиједило тачно у року или чак пре рока (skonto, diskount, escompte). Сконт се најчешће уговара код продаје са краткорочним кредитом. Њиме се купцу, који плати пре истека кредита, пружају извјесне користи ("премије за плаћање" - "cask premium") (44).

Поред утврђене цијене купац је дужан да плати и извјесне трошкове који настану у току извршења уговора. То су најчешће и по правилу трошкови који су везани за пријем робе. (45).

У међународној продаји је од посебног значаја питање промјене у висини царинске тарифе. Ако је царина урачуната у цијену, онда се по њемачком правосуђу сматра да евентуално повишење последије закључења уговора пада на терет странке, чија је држава повисила царинску тарифу (46).

Француско правосуђе узима као мјеродаван тренутак преласка својине, што значи да при продаји генеричних ствари повишење царине пада на продавца све до индивидуализовања ствари а последије тога на купца. Напротив, при продаји индивидуално одређених ствари, повишење царине последије закључења уговора пада на терет купца који је са закључењем уговора постао власник према француском праву.

Према енглеском праву (47) продавац је овлаштен да тражи од купца да му заједно са цијеном плати и повишење царине, а купац може смањити цијену ако је у међувремену наступило смањење царине у корист продавца. Разумије се, све ове одредбе не важе ако је до повишења царине дошло за вријеме доцње продавца.

Чланом 69. Хашког пројекта Једнообразног закона о међународној продаји, је предвиђено да, ако увозне царине и друге дажбине падају на терет продавца и ако се оне повећавају последије закључења уговора, ово повећање се додаје цијени. Али ако је испорука погођена овим по-

(42) Извјестан изузетак представљају ОУИ Југопол (тачка 9.3) по којима цијена наведена у понуди обухвата и паковање.

(43) *Ibid.*, Ernest Rabel, стр. 16.

(44) *Ibid.*, Младен Драшкић, стр. 222.

(45) Параграф 448. Њемачког грађанског законика. Члан 1510. Италијанског грађанског законика. Члан 1465. Шпанског грађанског законика.

(46) Параграф 449. Њемачког грађанског законика.

(47) *Ibid.*, Младен Драшкић, стр. 223.

већањем, била у закашњењу услед неке радње продавца или лица које њему одговара, повећање сноси продавац сваки пут кад купац може да докаже да повећање не би наступило да је испорука уследила у уговореном року. У сваком случају смањење ових дажбина доводи до смањења цијене. Ово правило је, међутим, искључено из коначног текста Једнообразног закона као противно трговинским обичајима и правилима тумачења - *incoterms*, а не налази се ни у тексту Конвенције УН (48).

У југословенском привредном праву, ако није другачије уговорено, цијена важи за нето тежину без сконта (49). То значи, да се приликом обрачунавања цијене неће узети у обзир тежина амбалаже у коју је роба упакована.

Купац је дужан да плати цијену само за нето тежину робе, а не и за амбалажу. Осим тога цијена робе не обухвата сконто, дакле, одбитак од цијене који према обичајима у привреди продавац одобрава купцу ако купац изврши своју обавезу плаћања цијене пре доспјелости. Ако су испуњени услови да продавац одобри купцу сконто (понекада се назива и каса - сконто), износ сконта треба одбити од уговорене цијене. Кад је купац само дио цијене платио у краћем року од уговореног или уобичајеног сконта се обрачунава само за тај дио цијене (50).

Ако купац није платио амбалажу, купац је дужан да је врати продавцу. Али, изразом "амбалажа урачуната", "амбалажа гратис" или неким другим сличним изразом може се уговорити да купац не мора амбалажу ни платити ни вратити. Исто тако, уобичајено је да купцу остају без посебне накнаде таква амбалажа која је намијењена само за једнократно паковање и која се више од једанпут не може употријебити.

Међутим, приликом закључивања уговора о продаји робе купац и продавац се могу споразумјети да ће по уговореној цијени за јединицу тежине купац бити дужан да плати амбалажу. У таквим случајевима у уговор о продаји уноси се клаузула: "цијена износи ... динара за један килограм бруто за нето", или нека друга слична клаузула. Купац тада није дужан да амбалажу у којој је роба била испоручена врати продавцу (51).

Ако није другачије уговорено, у цијену су укључени трошкови са испоруком робе. Продавац мора сносити трошкове у вези са припремањем робе за испоруку и не може те трошкове посебно зарачунати купцу уз цијену (52).

Са своје стране, купац је дужан да изврши све радње у вези са пријемом испоруке (53). Трошкови у вези с тим радњама падају на његов терет. Купац нема право да трошкове које је имао у вези са пријемом испоруке одбије од цијене коју је дужан да плати продавцу.

(48) *Ibid.*, Младен Драшкић, стр. 222-223.

(49) Узанса 160. Општих узанси за промет робом.

(50) Сл. 620/73 - Пресуда Вишег привредног суда у Загребу од 16. априла 1973. године, Преглед судске праксе у години 1973. број 3, прилог "Наше законитости", Одлука бр. 305, стр. 56.

(51) *Ibid.*, Ивица Јанковец, стр. 260.

(52) Узанса бр.78. Општих узанси за промет робом.

(53) Узанса бр.70. Општих узанси за промет робом.

Увозне царине и трошкове увозног царинења сноси купац, а извозне царине и трошкове извозног царинења сноси продавац (54). Значи, ако није другачије уговорено, уговорена цијена обухвата и извозну царину.

Трошкове око ослобођења робе од царине сноси она уговорна страна која би морала да плати царину (55).

Ако купац тако захтијева, продавац је дужан да прибави и преда купцу легализовано увјерење о поријеклу робе. Трошкове прибављања и легализовања увјерења о поријеклу робе сноси купац (56). То значи да ови трошкови нису обухваћени уговореном цијеном робе.

Чланом 298. Закона о облигационим односима је прописано да трошкове у вези са плаћањем цијене сноси купац. Купац нема право да ове трошкове одбије од уговорене цијене (57).

С обзиром да се у конкретном случају ради о врло значајним питањима купац и продавац их у великом броју случајева регулишу уговором о продаји. Они могу у уговор унијети једну од тзв. транспортних клаузула, и на тај начин, уз низ осталих питања регулисати и питање судбине одређених трошкова.

(Примљено 21. III 1992)

dr Vitomir Popović,
Judge of the General Court in Banja Luka

DETERMINING THE PRICE IN THE CONTRACT OF SALE

Summary

According to the majority of legislations the price is an essential element of the sale. According to some codes the price should be determined specifically. More modern codes allow - as sufficient - the existance of elements in the contract according to which the price can be determined.

When contracting parties determine a third person to fix the price, such person should make his evelation in a professional and imartial way.

Comparative law shows that there is a tendency in new legislations of widening the cases of "determinability" of price onto some other situations - when there are no expressly given elements in the contract necessary for determining the price.

In our positive legal system the price in the contracts of sale in the sphere of economy may be determined as the fixed one and changeable. The clause providing the latter kind of price may be composed without a formula or with a formula. The changeable price clause is a kind of the *rebus sic stantibus* clause.

(54) Узанса бр.164. и 165. Општих узанси за промет робом.

(55) Узанса бр. 166. Општих узанси за промет робом.

(56) Узанса бр. 169. Општих узанси за промет робом.

(57) Члан 298. Закона о облигационим односима.

The answer to the question of elements of the price of goods is found in the contract clauses relevant to the matter or in usages of trade. If this is not specified, in all legal systems it is considered that the price refers to the net weight of the goods. In many countries some amounts are deducted from the fixed price if payment was effected on time or before time.

In our economic law the price refers to net weight without reduction for timely payment - unless otherwise provided in the contract. The price includes delivery expenses, unless otherwise provided by contract.

Key words: *Sale. – Determining the price. – Net weight. – Delivery expenses.*

*dr Vitomir Popović,
juge du Tribunal communal, Banja Luka*

DETERMINATION DU PRIX DANS LES CONTRATS D'ACHAT-VENTE DANS LE SYSTÈME ÉCONOMIQUE

Résumé

Suivant la majorité de pouvoirs législatifs le prix présente un élément essentiel dans les contrats relatifs aux ventes. Certaines codes exigent catégoriquement que le prix soit déterminé. Les codes plus modernes prévoient comme suffisant s'il existe, même, dans le contrat, certains éléments qui puissent contribuer à la formulation du prix.

Quand les parties contractuelles laissent la question de la détermination du prix à un tiers, dans ce cas-là cela doit être fait à une façon toute professionnelle et impartiale.

Par une revue comparative des lois il est possible de conclure qu'il existe une tendance dans les législations d'une date plus récente à dilater les cas de la "détermination" du prix aussi aux certains autres situations où il n'existe aucuns éléments stipulés explicitement dans le contrat pour définir le prix en question.

Dans notre système positive juridique le prix dans les contrats achat-vente dans le domaine économique peut être formulé comme fixe et variable. La clause du contrat de vente, prévoyant un prix variable, peut être défini sans formule et avec formule. La clause sur la variabilité du prix présente un aspect de la clause *rebus sic stantibus*.

En ce qui concerne la question sur les éléments qui entrent dans le prix des marchandises, c'est réglé à façon compétente par les contrats ou par les coutumes commerciales. Au cas dans lequel cela n'était pas défini, alors, selon toutes les lois on considère que le prix se rapporte au poids net de la marchandise.

Dans bien des pays on prévoit que certains montants soient déduits du prix déterminé si le paiement a été effectué précisément au terme requis, ou même avant le terme. Dans notre loi économique, sauf autrement stipulé, le prix comprend le poids net sans escompte.

Sauf les stipulations contraires, le prix comprend les frais couvrant la livraison de la marchandise.

Mots clé: *Achat-vente. – Détermination du prix. – Poids net. – Frais de livraison.*