

УДК: 347.441.1/.2

CERIF: S 130

ТИП РАДА: СТРУЧНИ РАД

DOI: 10.55836/Zbornik_PiP_2307A

*Душан ИЛИЋ**

асистент Универзитета у Крагујевцу – Правног факултета, Србија

ПРЕГОВАРАЊЕ О ОБЈЕКТИВНО БИТНИМ ЕЛЕМЕНТИМА УГОВОРА О КУПОПРОДАЈИ**

Сажетак

Оно по чему се, у основи, фаза преговарања код уговора о купопродаји разликује од исте фазе код осталих уговора јесте предмет преговарања. Преговори се могу водити у погледу битних (essentialia negotii), природних (naturalia negotii), као и евентуалних (accidentalia negotii) састојака уговора. С обзиром на чињеницу да је уговор о купопродаји именован уговор, Законом о облигационим односима су прописани његови објективно битни елементи – ствар и цена. Након излагања о овом појму преговора и њиховим основним карактеристикама, аутор у раду разматра које су то претпоставке које објективно битни елементи морају испуњавати, као и на који начин преговарачи могу постићи сагласности у погледу њих. Поред тога, иажна је посвећена и последицама које настају у оним случајевима када преговарачи својим споразумом одређивање битних састојака овог уговора повере само једној уговорној страни.

* Електронска адреса аутора: dilic@jura.kg.ac.rs.

** Као основа за текст рада су послужила истраживања спроведена за потребе писања мастер рада: Душан Илић, *Преговори код уговора о купопродаји*, мастер рад, Београд, 2018, која су у поступку писања овог рада допуњена и осавременењена новим истраживањима.

Кључне речи: Уговор о купопродаји. – Преговори. – Предмет преговарања. – Објективно битни елементи. – Сивар и цена.

I Увод

Уколико уговор схватамо као сагласност воља уговорних страна, долазимо до закључка да он настаје у једном тренутку, када међу уговарачима дође до размене међусобно усаглашених воља. До овакве размене долази упућивањем понуде од стране понудиоца, и њеним благовременим прихватањем од стране понуђеног лица. Међутим, иако се настанак уговора везује за један тренутак, њему често претходе преговори.¹ Посматрано са аспекта преговора, уговори се могу закључити на два начина: уз претходно вођење преговора или без њих, директном разменом понуде и прихвата.

Норме којима су уређени преговори садржане су у општем делу Закона о облигационим односима,² услед чега се ова правила примењују на процес преговарања код свих врста уговора.³ Међутим, оно по чему се, у основи, фаза преговарања код уговора о купопродаји разликује од исте фазе код осталих уговора јесте предмет преговарања. Тако, преговори ради закључења уговора се могу водити у погледу битних (*essentialia negotii*), природних (*naturalia negotii*), као и евентуалних (*accidentalia negotii*) састојака уговора. Најзначајнија је фаза преговарања која за предмет има битне састојке, јер је реч о елементима о којима се сагласност мора постићи да би уговор уопште и настао. Са друге стране, код именованих уговора природни и евентуални елементи немају тај значај. У случају да у погледу њихове садржине не буде постигнута сагласност, уговор неће бити ништав већ ће се применити законска правила диспозитивног карактера.⁴ Међутим, то не значи да учесници у преговорима неће бити заинтересовани да преговарају о овим састојцима уговора. Наиме, иако ови елементи нису од значаја за настанак и пуноважност уговора, они могу бити од изузетног значаја за будуће уговорне стране, а поред тога, вољом преговарача и они могу бити учињени битним (субјективно битни елементи). Управо зато и они често представљају предмет преговарања. Поред њих, као предмет преговарања се може

1 Миодраг Орлић, *Закључење уговора*, Београд, 1993, 7.

2 Закон о облигационим односима – ЗОО, *Службени лист СФРЈ*, бр. 29/78, 39/85, 45/89 – одлука УСЈ и 57/89, *Службени лист СРЈ*, бр. 31/93, *Службени лист СЦГ*, бр. 1/2003 – Уставна повеља и *Службени гласник РС*, бр. 18/2020.

3 Вид. ЗОО, чл. 30.

4 Eric P. Polten, *A Survey of Canadian and German Contract Law*, Toronto – Ontario, 2011, 7.

јавити и форма уговора. С обзиром на начело неформалности и правило да је увек могуће уговорити строжи облик форме од оног који закон предвиђа,⁵ у неким ситуацијама преговарачи су мотивисани да преговарају и о овом питању.

Услед опширности и сложености саме теме истраживања, овим радом неће бити обухваћен предмет преговарања у целини, већ ћемо се ограничити на његов најзначајнији део – преговарање о објективно битним састојцима уговора о купопродаји. Обраду остатка материје ћемо оставити за неку наредну прилику.

II Појмовно одређење и најзначајније карактеристике преговора

Под преговорима се подразумева вољна активност потенцијалних уговорних страна усмерена на размену мишљења о будућем уговору, утврђивање услова за његово закључење, као и отклањање разлика које постоје у схватањима учесника, а све то у циљу стварања повољног окружења за формирање међусобно усаглашених воља. У овом стадијуму се уговорне стране још увек налазе на пољу неформалних разговора, али управо у фази преговарања долази до приближавања ставова и гледишта преговарача, због чега преговори представљају одређену припрему за постизање сагласности.⁶

Предговорни однос у највећем броју случајева претходи понуди. Међутим, имајући у виду да преговори представљају фазу која претходи закључењу уговора, а да се уговор сматра закљученим тек након прихвата понуде од стране понуђеног лица, сасвим је логично да однос преговарања може постојати и након упућивања понуде, све док она не буде прихваћена. Ипак, преговоре не треба схватити искључиво као фазу која претходи закључењу уговора. Јер, преговори се не воде само у оним ситуацијама када се за циљ има стварање једног новог уговорног односа. Напротив, они се јављају и онда када уговорне стране из већ постојећег уговорног односа, желе ближе одредити појединости које се тичу измене, продужетка или раскида таквог односа.⁷

За означавање ове фазе у процесу настанка уговора користе се различити изрази, као што су: преговори, погађања, припреме, договор и ценкање. Међутим, најподеснији и истовремено најчешће употребљаван

5 Вид. уместо свих: Марија Караникић Мирић, „Уговорена форма уговора о отуђењу непокретности“, *Српска политичка мисао*, бр. 2/2015, 319 и даље.

6 М. Орлић (1993), 7.

7 Јаков Радишић, *Предговорна одговорност*, Београд, 1991, 8.

термин је преговори. Разлог за то се огледа у подобности наведеног израза да јасно укаже на положај и правни значај преговора у поступку закључења уговора, али и у могућности да направи јасну језичку разлику између преговора, као претходне фазе и уговора, који се јавља као резултат успешно спроведених преговора.⁸

Бројне су карактеристике преговора, али се неке од њих јављају као нарочито значајне. Пре свега, преговоре одликује *контрадикторност*, која се јавља као одраз чињенице да се ова фаза у поступку закључења уговора одвија међу лицима која су вођена различитим интересима. Контрадикторност преговора се, првенствено, огледа у супротстављености интереса преговарача, јер сваки од потенцијалних уговорника тежи томе да уговор закључи под што повољнијим условима.⁹ Из контрадикторности преговора проистиче њихова друга карактеристика, *неизвесност*. Наиме, тежња сваког од учесника да обезбеди закључење уговора под што повољнијим условима неминовно доводи до неизвесности у погледу успешног окончања преговора. Да ли ће преговори бити окончани закључењем уговора или не, зависи, пре свега, од степена различитости међусобних интереса, као и од спремности преговарача на компромис. Преговоре, такође, одликује и *необавезност*. Ову особину преговора можемо посматрати са два аспекта. Посматрано са првог аспекта, ова њихова особина се огледа у чињеници да преговори не представљају обавезну фазу у поступку закључења уговора. Реч је о једној могућности којом се потенцијалне уговорне стране могу користити, али нису обавезне да то чине. Према томе, искључиво од воље уговорних страна зависи да ли ће закључењу једног уговора претходити преговори или не. Са друге стране, необавезност преговора се може сагледати у смислу њиховог необавезујућег дејства,¹⁰ као и у чињеници да садржина уговора који је настао на основу преговора није одређена претходно вођеним преговорима, већ самим уговором.¹¹ Тако је Законом о облигационим односима прописано да преговори који претходе закључењу уговора не обавезују и да их свака страна може прекинути у сваком тренутку.¹² Међутим, важно је напоменути да је у савременом

8 Вид. М. Орлић (1993), 15–18.

9 Миодраг Орлић, „Припремни споразуми у облигационом праву“, *Анали Правној факултету у Београду*, бр. 3–4/2003, 443.

10 У том смислу вид. Пресуду Вишег суда у Чачку, Гж. 273/14 од 17. 4. 2014. године, необјављено.

11 Младен Драшкић, „Члан 30 Преговори“, *Коментар Закона о облигационим односима I* (редактори Борислав Т. Благојевић, Врлета Круљ), Београд, 1980, 111.

12 ЗОО, чл. 30 ст. 1. Овакво правило инспирисано је начелом слободе уговарања, на основу ког је свако лице овлашћено да се приликом закључења уговора, па самим тим и у току процеса преговарања, руководи својим најбољим интересом.

уговорном праву приметна тенденција делимичног одступања од ове карактеристике преговора, што се чини наметањем законске обавезе преговарања у одређеним ситуацијама.¹³ Најзад, као последње обележје преговора јавља се њихов *привремени карактер*. Ова њихова карактеристика огледа се у чињеници да преговори представљају „пролазно и привремено стање“.¹⁴ То је фаза у поступку закључења уговора која не представља сама себи циљ, већ се преговори воде како би припремили терен за закључење уговора, те на тај начин служе као средство које омогућава постизање одређеног циља. Према томе, јасно је да се о овој особини преговора закључак не може изводити на основу дужине њиховог трајања.

Уобичајено је да преговори претходе закључењу уговора којима се врши промет великих имовинских вредности. Код ових уговора се ова фаза јавља као неизоставна због сложености самог правног посла и великих разлика које могу постојати у ставовима уговорних страна. Велика вредност и техничка сложеност ствари које представљају предмет престације будућег уговора стварају потребу за дуготрајним преговарањем и sukcesивним споразумевањем о појединостима оваквог уговорног односа.¹⁵ Међутим, није ретка ситуација да се преговори воде

Вид. Basil Markesinis, Hannes Unberath, Angus Johnston, *The German Law of Contract, A Comparative Treatise*, Oxford – Portland, Oregon, 2006, 99. Међутим, тренутком отпочињања преговора међу преговарачима бива заснован облигациони однос који ствара одређене обавезе за учеснике у преговорима. Повреда ових обавеза од стране једног преговарача може резултирати настанком обавезе да се другој страни надокнади проузрокована штета. Вид. Зоран Вуковић, *Уговори о стичућем анијажовању сјорјских стичућњака*, необјављена докторска дисертација, Крагујевац, 2019, 273; Peer Zumbansen, „The Law of Contracts“, *Introduction to German Law*, Second Edition (eds. Mathias Reimann, Joachim Zekoll), The Hague, 2005, 196. У том смислу преговарачи су дужни да приликом ступања у преговоре и одустајања од већ отпочетих преговора поступају у складу са начелима савесности и поштења и забране проузроковања штете. Вид. Слободан Перовић, „Члан 30 Преговори“, *Коментар Закона о облигационим односима, књига прва* (редактори Слободан Перовић, Драгољуб Стојановић), Горњи Милановац – Крагујевац, 1980, 195; Атила Дудаш, „Могућност опозива понуде за закључење уговора и одговорност понудиоца за несавесно вођење преговора“, *Зборник радова Правног факултета у Новом Сагу*, бр. 1–2/2008, 819–837.

13 Вид. Преднацрт грађанског законика Републике Србије од 28. 5. 2019. године, чл. 266 ст. 2, доступно на адреси: https://www.paragraf.rs/nacrti_i_predlozi/280519-prednact-gradjanskog-zakonika-republike-srbije.html, 16. 2. 2023. Овакву обавезу су стране раније могле предвидети самим уговором, уношењем посебних клаузула познатијих под називом *hardship* клаузуле. Вид. Марко Ђурђевић, „Обавеза преговарања о измени уговора услед промењених околности – клаузуле *hardship*“, *Правни животи*, бр. 9–10/1993, 1209–1223. Вид. такође Марко Ђурђевић, „Измене уговора“, *Право и привреда*, бр. 4–6/2018, 635–637.

14 М. Орлић (1993), 14.

15 Младен Драшкић, *Закључивање уговора о куйојродаји*, Београд, 1972, 3.

и код уговора којима се врши промет мањих имовинских вредности, с тим да се тада јављају најчешће у облику ценкања, односно преговарања о само једном елементу будућег уговора – о цени.

III Предмет преговарања

Преговори имају за циљ да приближе гледишта уговорних страна, те да на тај начин омогуће закључење уговора о коме се преговара. Зато се у току процеса преговарања преговарачи договарају о оним елементима будућег уговора који су од објективног или субјективног значаја. Елементи уговора у погледу којих се преговори воде представљају предмет преговарања.

Као што нам је познато, уговор представља размену сагласних изјава воља која производи одређено правно дејство. Да би биле способне да створе један нови уговорни однос (или да утичу на промену већ постојећег), тако изражене воље морају имати одређену садржину. Уопштено посматрано, сви елементи једног уговора се могу поделити на битне (*essentialia negotii*), природне (*naturalia negotii*) и евентуалне (*accidentalia negotii*) елементе. Битни елементи уговора су од нарочитог значаја јер се уговор сматра закљученим тек онда када разменом подударних изјава воља међу уговорним странама буде постигнута сагласност у погледу битних састојака.¹⁶

Уговор о купопродаји је један од најчешћих, па самим тим и најзначајнијих уговора у правном промету. С обзиром на значај који има, он је уређен посебним делом Закона о облигационим односима, што га сврстава у ред именованих уговора. Оно што, између осталог, карактерише именоване уговоре јесте чињеница да је њихова садржина у целости уређена Законом. Према томе, сагласност у погледу битних састојака уговора о купопродаји представља минимум у погледу кога се уговорне стране морају сагласити да би уговор могао настати.¹⁷ Управо зато, увек када се одлуче да претходно преговарају, уговорне стране ће бити мотивисане да предмет њихових преговора буду битни састојци уговора, како би повећале изгледе да у погледу њих постигну сагласност. У супротном, уколико до те минималне сагласности не дође, сматраће се да уговор није ни настао.

Под битним састојцима уговора (*essentialia negotii*) се подразумевају они елементи који су неопходни за постојање једног уговора.¹⁸ Њихова

16 ЗОО, чл. 26.

17 Слободан Перовић, *Облигационо право*, Београд, 1986, 531; Оливер Антић, „Именовани и неименовани уговори у савременом облигационом праву“, *Анали Правној факултету у Београду*, бр. 1–2/2004, 83–84.

18 М. Орлић (1993), 244.

неопходност се може огледати у чињеници да их као обавезне прописује Закон о облигационим односима, или, пак, у вољи уговорних страна да постојање уговора услове постизањем сагласности у погледу тих елемената.¹⁹ Управо због тога, битни елементи уговора се могу поделити на објективно битне елементе и субјективно битне елементе. Овом приликом ћемо се ограничити на излагања о објективно битним елементима уговора о купопродаји и преговорима који се воде ради постизања сагласности у погледу њих.

Објективно битним елементима уговора о купопродаји сматрају се они елементи који карактеришу конкретну врсту уговора и без којих он не може да постигне сврху ради које се закључује. Управо зато сагласношћу воља уговорних страна морају бити обухваћени објективно битни елементи, јер у супротном уговор не би могао да представља целину која има неког смисла.²⁰ Тако, Закон о облигационим односима прописује да су битни елементи уговора о продаји ствар и цена.²¹ С обзиром на то да се преношење права својине и предаја ствари, са једне стране и исплата цене, са друге стране, јављају као предмети обавеза код уговора о купопродаји, јасно је да и сама ствар и цена, који представљају предмете престација уговорних страна морају задовољити све оне услове који се захтевају за предмет обавезе, одн. морају бити могући, допуштени и одређени (одредиви).²²

1. Ствар као објективно битан елемент уговора о купопродаји

Ствар представља материјални део природе који је потчињен људској власти и који је намењен економском промету.²³ Да би овако схваћена ствар могла да се јави као битан састојак, а самим тим и као предмет престације уговора о купопродаји, неопходно је да она буде у промету (*res in commercio*). То значи да преговарачи могу преговарати и постићи сагласност само у погледу оних ствари које су у промету. У супротном, уколико један уговор о купопродаји за предмет продавчеве

19 Имајући у виду начело аутономије воље, преговарачи су овлашћени да статус субјективно битног елемента дају било ком природном или евентуалном састојку уговора о купопродаји, те да настанак уговора услове постизањем сагласности и у погледу њих.

20 М. Орлић (1993), 250.

21 Битни састојци уговора о купопродаји су уређени чл. 458–466 Закона о облигационим односима.

22 Вид. ЗОО, чл. 46 ст. 2.

23 Вид. Андрија Гамс, *Основи стварног права*, Београд, 1959, 7–10; Обрен Станковић, Миодраг Орлић, *Стварно право*, Београд, 1993, 6–9; Драгољуб Стојановић, *Стварно право*, Београд, 1968, 8–9.

престације има ствар која је изузета из правног промета (*res extra commercium*) такав уговор ће бити апсолутно ништав.²⁴ Са друге стране, уколико се уговара продаја ствари које се налазе у ограниченом промету,²⁵ уговор ће производити правна дејства, али само уколико буду испуњени посебни услови који се у том случају захтевају.²⁶ Наше право предвиђа могућност да се уговор о купопродаји односи и на ствар која у тренутку закључења уговора још увек не постоји.²⁷ У том случају се ради о продаји будуће ствари, при чему тај уговор, у зависности од одређености обавеза уговорних страна, може бити закључен као комутативан или као алеаторан.²⁸

Да би ствар испуњавала све услове који се захтевају у погледу предмета обавезе, те да би се избегла ништавост намераваног уговора, неопходно је да у довољној мери буде одређена, или да барем буде одредива. Зато су стране обавезне да у поступку преговарања ближе одреде сва она обележја ствари на основу којих она може бити идентификована. На који ће начин једна ствар бити ближе одређена зависи од тога о којој се врсти ствари ради. Тако, уколико је реч о индивидуално одређеним стварима, преговарачи ће ствар у довољној мери индивидуализовати уколико обухвате сва она обележја која су способна да ту ствар одвоје од свих осталих ствари.²⁹ Са друге стране, уколико се преговори воде ради закључења уговора који за предмет престације има ствар одређену по роду, предмет преговарања ће бити врста ствари и њена количина.³⁰ Али, то не значи да су преговарачи дужни да количину ствари одреде сасвим прецизно. Они то могу учинити и приближно, одређивањем

24 ЗОО, чл. 458 ст. 1. Највећу групу ствари које се налазе ван промета чине јавна добра, одн. ствари чија се намена огледа у служењу члановима одређене заједнице. Вид. А. Гамс, 8–9.

25 Под стварима у ограниченом промету се разумеју одређене врсте лекова, експлозивних материја, оружја, опојних дрога... Слободан Перовић, *Забрањени уговори*, Београд, 1975, 190.

26 ЗОО, чл. 458 ст. 2. У највећем броју случајева ће се ови услови односити на добијање претходног одобрења, или на поједина својства личности уговорних страна. С. Перовић (1975), 190.

27 ЗОО чл. 548 ст. 3.

28 Вид. С. Перовић (1986), 534. Да ли ће се уговор о продаји будуће ствари сматрати комутативним или алеаторним зависи од степена одређености ствари која представља предмет престације, одн. од тога да ли је реч о продаји будуће ствари или, пак, о продаји наде. Вид. Михаило Константиновић, *Облигационо право, према белешкама са предавања професора М. Константиновића*, Београд, 1969, 226.

29 Уколико је ствар која представља битан састојак уговора непокретност, најбољи начин за индивидуализацију јесте означавање непокретности према земљишнокњижним подацима, одн. подацима катастра непокретности. М. Драшкић (1972), 57.

30 М. Драшкић (1972), 58.

распона у ком се количина може кретати, или, пак, употребом термина чије је значење одређено обичајима.³¹ Преговарач који се налази у улози продавца ће, мотивисан економским разлозима, настојати да прода што је могуће већу количину ствари. Како би у томе успео, он свог са-преговарача може мотивисати у том смеру давањем одређених погодности у виду ниже продајне цене или побољшањем неких других услова куповине (давањем дужих рокова за плаћање, урачунавањем превоза у купопродајну цену, итд.). Са друге стране, одређеност у погледу квалитета ствари није неопходна, јер ће у недостатку уређености овог питања продавац бити дужан да купцу испоручи ствар која је средњег квалитета, а уколико му је била, или морала бити позната сврха за коју је ствар намењена, биће дужан да му испоручи ствар таквог квалитета који одговара сврси.³² Међутим, сматраће се да је ствар одређена и онда када је то поверено неком трећем лицу (арбитражном вештаку).³³

2. Цена као објективно битан елемент уговора о купопродаји

Као други објективно битан елемент уговора о купопродаји Закон о облигационим односима прописује цену. Под ценом се подразумева износ новца који је купац дужан да плати продавцу за ствар коју му је овај пренео у својину.³⁴ На овом месту важно је напоменути да код уговора о купопродаји цена увек мора бити изражена у новцу. Уколико би се цена састојала у давању неке друге ствари онда бисмо са терена продаје прешли на терен уговора о размени. Слична ситуација би постојала и уколико би цена била мешовита – ако би се састојала у плаћању одређене количине новца и давању одређене ствари, при чему би износ новца био мање вредности од ствари. Међутим, уговором о купопродаји би се сматрао уговор код кога се обавеза купца састоји у давању ствари и плаћању одређене количине новца, уколико је вредност новца једнака или већа од вредности ствари.³⁵

31 Нпр. бала, вагон, цистерна, *circa*... Вид. М. Драшкић (1972), 58; Владимир Капор, Славко Царић, *Уговори робној промени*, Београд, 1979, 110.

32 ЗОО, чл. 311; Врлета Круљ, *Дејства уговора о купопродаји – Својина, предаја, ризик, цена*, Београд, 1972, 94. И поред тога што преговарачи немају обавезу да својим споразумом обухвате и питања која се тичу квалитета ствари, они то, из практичних разлога, често чине. При томе, прецизирање квалитета ствари која представља предмет престације намераваног уговора може се извршити на различите начине. О томе вид. В. Капор, С. Царић, 110–111.

33 Јаков Радишић, *Облигационо право*, Београд, 2008, 80.

34 Борислав Благојевић (главни уредник), *Правни лексикон*, Београд, 1970, 125.

35 Вид. С. Перовић (1986), 537.

Да би уговор коме преговарачи теже производио правно дејство, неопходно је да цена у њему буде одређена или бар одредива.³⁶ Лица која учествују у преговорима су слободна да изаберу начин на који ће одредити цену. У највећем броју случајева преговарачи ће у току процеса преговарања, изношењем предлога и контрапредлога, прецизно утврдити износ новца који ће купац бити дужан да да продавцу. Међутим, они нису дужни да цену утврде у тачном износу, већ могу прецизирати критеријуме на основу којих ће цена моћи да се одреди.³⁷ Тако, они могу предвидети да ће купац бити дужан да плати текућу цену,³⁸ или се могу позвати на цену из неког ранијег уговора.³⁹ С обзиром на то да контрадикторни карактер преговора највише долази до изражаја приликом преговарања о цени (јер продавац увек тежи томе да ствар прода по што је могуће вишој цени, док купац настоји да плати што мањи износ новца), преговарачи се могу споразумети да одређивање цене повере неком трећем лицу.⁴⁰ Када се одлуче да одређивање продајне цене повере трећем лицу, лице коме је одређивање цене поверено није дужно да се те обавезе прихвати. Међутим, уколико је прихвати биће обавезно да у њеном извршавању поступа са дужном пажњом и да се руководи одговарајућим стандардима.⁴¹ Ако се деси да лице коме је одређивање цене поверено не жели или не може да одреди цену, сматраће се да је уговорена разумна цена.⁴² Под разумном ценом се подразумева текућа цена у тренутку закључења уговора, а ако њу није могуће утврдити износ разумне цене ће одредити суд.⁴³

Некада се може десити да је у погледу ствари поводом које се закључује уговор цена прописана од стране надлежног органа. Интер-

36 ЗОО, чл. 462 ст. 1.

37 С. Перовић (1986), 537.

38 Уколико је уговорена текућа цена, купац ће бити дужан да плати цену утврђену званичном евиденцијом на тржишту места продавца, у тренутку када је испуњење требало да уследи, а уколико такве евиденције нема, текућа цена ће бити утврђена у складу са обичајима датог тржишта. Вид. ЗОО, чл. 46.

39 М. Драшкић (1972), 62.

40 ЗОО, чл. 465.

41 С. Перовић (1986), 538.

42 ЗОО, чл. 465. За разлику од нашег француско право у оваквој ситуацији предвиђа сасвим другачији исход. Наиме, уговорне стране су овлашћене да одређивање купопродајне цене повере трећем лицу, али уколико то лице не жели, или из неког разлога не може да одреди продајну цену, сматраће се да уговор није настао. Међутим, уговор ће се сматрати закљученим и онда када цена буде одређена од стране трећег лица коме примарно није било поверено ово овлашћење. Вид. француски Грађански законик из 1804. године, са изменама из 2023. године (*Code civil*, даље у фуснотама: СС), чл. 1592, доступно на адреси: <https://www.legifrance.gouv.fr/download/file/pdf/LEGITEXT000006070721.pdf/LEGI>, 16. 2. 2023.

43 ЗОО, чл. 462 ст. 3.

венција државе у погледу одређивања цена може бити различита, у зависности од тога какав се ефекат жели постићи. Пре свега, прописом може бити одређена прецизна (фиксна) цена за неку ствар или врсту ствари. Прописивање фиксне цене доводи до укидања аутономије воље странака у том смислу,⁴⁴ те се сматра да је тај елемент уговора о купопродаји одређен.⁴⁵ То значи да преговарачи нису дужни да постигну сагласност у погледу овог битног елемента. Штавише, они нису ни овлашћени да преговарају о износу цене различитом од оног који је одређен одлуком надлежног органа.⁴⁶ Поред прописивања фиксних цена, утицај државе на овај састојак уговора о продаји може бити извршен и одређивањем границе испод, одн. изнад које уговорена цена не може ићи. У првој ситуацији је реч о прописивању минималних цена,⁴⁷ док се у другом случају врши њихово максимирање, одн. дефинисање највише допуштене цене.⁴⁸ За разлику од прописивања фиксних цена,

44 М. Драшкић (1972), 65.

45 Ивица Јанковец, „Трансформација цене као елемента уговора о продаји“, *Зборник Правној факултету у Нишу*, 1976, 222.

46 Овакав закључак, пре свега, произилази из општих правила Закона о облигационим односима, по којима би уговарање цене која није у сагласју са прописаним предметом уговорне обавезе учинило недопуштеним (ЗОО, чл. 49. У том смислу, у француском праву вид. Jean Carbonnier, *Droit civil – Les biens – Les obligations* (Volume II), Paris, 2004, 2013), што би за крајњу последицу имало ништавост уговора (ЗОО, чл. 47). Међутим, имајући у виду чињеницу да Закон о облигационим односима садржи посебно правило којим непосредно уређује питање правних последица које ће наступити онда када буде уговорена цена већа од прописане, у конкретном случају уговор неће бити погођен санкцијом из чл. 47 Закона о облигационим односима, већ оном садржаном у чл. 463 истог закона. Реч је о одредби која преговарачима не оставља могућност уговарања цене више од прописане, при чему, инспирисана начелом афирмације уговора, предвиђа санкцију доста блажу од оне која произилази из општих правила.

47 Прописивање минималних цена је карактеристично за одређене пољопривредне производе, нпр. за малине, млеко, итд. На овај начин се произвођачима гарантује минимална цена по којој ће њихови производи бити откупљени, чиме им се пружа одређена врста заштите у њиховом односу са знатно супериорнијим откупљивачима који теже томе да, зарад што већег економског профита, откупну цену максимално снизе.

48 Реч је о начину прописивања цена који је данас најзаступљенији, а чији се циљ огледа у намери државе да ограничи вредност одређених ствари које су од значаја за већи број потрошача, те да их тако учини доступнијим (С. Перовић (1986), 538). Наиме, годинама уназад држава уређује питање највиших дозвољених veleпродајних и малопродајних цена за хлеб од брашна „Т-500“ (Вид. Уредбу о обавезној производњи и промету хлеба од брашна „Т-500“, *Службени гласник РС*, бр. 10/2023). Међутим, услед комплексне и неизвесне економске ситуације на глобалном нивоу, која неминовно резултира поремећајем тржишта и снажним инфлаторним кретањима и у оквирима наше земље, можемо приметити појачану активност државе на пољу ограничавања цена производа неопходних за живот и

одређивање граница у оквиру којих се она може кретати за последицу нема укидање аутономије воље уговорних страна, већ само њено ограничење. То значи да преговарачка активност потенцијалних уговорних страна може бити усмерена искључиво на постизање споразума о цени која ће се кретати у оквиру постављених граница.

Поступање уговарача противно овим правилима за последицу има ништавост уговорне одредбе која се односи на цену. Сходно томе, уколико буде уговорена цена виша од прописане (без обзира на чињеницу да ли је иста актом надлежног органа утврђена као фиксна или као максимална) купац ће доувати само износ прописане цене, а ако је уговорену цену већ исплатио, имаће право на повраћај разлике између уговорене и прописане цене.⁴⁹ Са друге стране, у случају да

здравље људи, као и за неометано функционисање привредних субјеката. Тако, као најзначајнија ограничења можемо навести она која се односе на цене основних животних намирница – јестивог сунцокретовог уља, белог кристал шећера и брашна (вид. Уредбу о ограничењу висине цена основних животних намирница, *Службени гласник РС*, бр. 133/2022, 136/2022 и 10/2023). Није на одмет поменути и чињеницу да су претходном Уредбом о ограничењу висине цена основних животних намирница, за разлику од сада важеће, била прописана и ограничења за различите врсте меса и цене нафтних деривата (вид. Уредбу о ограничењу цена деривата нафте, *Службени гласник РС*, бр. 97/2022, 110/2022, 121/2022, 130/2022, 133/2022, 144/2022 и 6/2023). Такође, у циљу очувања енергетске безбедности Републике Србије ограничена је малопродајна цена пелета од дрвета (вид. Уредбу о ограничењу висине цене пелета, *Службени гласник РС*, бр. 87/2022 и 121/2022). На исти начин држава је поступала и у време минуле епидемије заразне болести COVID-19, када је на снази било ограничење малопродајне цене заштитних маски и рукавица (вид. Уредбу о ограничавању малопродајне цене заштитних средстава за време ванредног стања насталог услед болести COVID-19 изазване вирусом SARS-CoV-2, *Службени гласник РС*, бр. 40/2020, 43/2020, 48/2020 и 59/2020).

- 49 300, чл. 463. За разлику од чл. 47 Закона о облигационим односима, којим је прописана ништавост уговора у целини, санкција ништавости садржана у чл. 463 истог закона је усмерена искључиво на споразум о цени, тј. на онај део споразума који премашује износ прописане цене, при чему остатак уговора остаје пуноважан (Врлета Круљ, „Члан 105 Делимична ништавост“, *Коментаријар Закона о облигационим односима I* (редактори Борислав Т. Благојевић, Врлета Круљ), Београд, 1980, 311). На исту правну последицу упућују и правила којима је регулисан институт делимичне ништавости уговора. Наиме, чл. 105 ст. 1. Закона о облигационим односима прописано је да уговор може остати на снази чак и онда када је у њему садржана ништава одредба, под условом да без те одредбе може опстати и да она није била услов уговора нити одлучујућа побуда ради које је уговор закључен. Другим ставом наведеног члана је предвиђен изузетак од поменутог правила, којим је остављена могућност да уговор производи правно дејство и онда када је ништава одредба била услов или одлучујућа побуда за његово закључење, уколико је ништавост конкретне одредбе установљена како би уговор био ослобођен те одредбе и важи без ње. С обзиром на то да је Законом изричито предвиђено да се у ситуацијама уговарања цене у износу вишем од прописаног примењује институт делимичне ништавости, суд није дужан (али ни овлашћен) да утврђује да ли у

уговарачи договоре износ цене нижи од установљеног минимума, продавац ће бити овлашћен да од купца захтева исплату прописане цене.⁵⁰

На овом месту је важно напоменути да напред наведена правила о одређености (одредивости) цене немају апсолутно дејство. Тако, према нашем позитивном праву, уколико је посреди уговор о купопродаји у привреди цена не мора бити ни одређена ни одредива, што значи да када овај уговор закључују привредни субјекти цена нема значај објективно битног услова. Неспорно је да ће ситуација бити доста лакша уколико уговорне стране постигну сагласност у погледу цене. Међутим, ако они то не ураде, уговор се неће сматрати ништавим (као што би то био случај са уговором о продаји између физичких лица), већ ће купац бити дужан да плати цену коју је продавац редовно наплаћивао у време закључења уговора, а у њеном недостатку разумну цену.⁵¹

3. Могућност једностраног одређивања објективно битних елемената уговора

Приликом излагања о објективно битним елементима уговора нужно је осврнути се и на питање допуштености одређивања ових елемената уговора од стране једног преговарача. Наиме, поставља се питање да ли је учесницима у поступку преговарања остављена могућност постизања споразума на основу кога би један од њих стекао право да потпуно самостално одреди неки од објективно битних састојака уговора.

Као адекватан компаративан пример нам може послужити немачко право у коме је ово питање детаљно уређено.⁵² Тако, нормама Немачког грађанског законика преговарачи су овлашћени да се споразумеју

конкретном случају ништавост одредбе о цени за последицу има ништавост целог уговора (У том смислу вид. Бојан Пајтић, Сања Радовановић, Атила Дудаш, *Облигационо право*, Нови Сад, 2018, 397; Ј. Радишић (2008), 172). Међутим, имајући у виду да законодавац не поклања посебну пажњу ситуацијама у којима би била уговорена цена нижа од прописане, раније цитирана правила садржана у чл. 463 Закона о облигационим односима, чија формулација недвосмислено указује на то да је ништавост одредбе о цени прописана како би уговор био ослобођен њеног дејства, те како би у правном промету наставио да егзистира применом цене прописане од стране надлежног органа, могу нам указати да би и у таквим околностима била оправдана примена института делимичне ништавости.

50 Добросав Митровић, „Члан 463 Прописана цена“, *Коментар Закона о облигационим односима, књига друга* (главни редактор Слободан Перовић), Београд, 1995, 887.

51 ЗОО, чл. 462 ст. 2.

52 Такође, реформом француског Грађанског законика која је извршена Уредбом 2016–131 (*Ordonnance no 2016–131*) од 10. фебруара 2016. године у француско право је уведена могућност једностраног одређивања цене код појединих уговора.

да утврђивање појединих елемената будућег уговора изврши један од њих, самостално.⁵³ Уколико до таквог споразума дође, страна која је овлашћена да изврши прецизирање предметних елемената је дужна да то своје овлашћење користи разумно.⁵⁴ При томе, сматраће се да је одређивање елемената уговора извршено онда када страна која је на то била овлашћена о учињеном прецизирању обавести другу страну.⁵⁵ Међутим, да би овакво једнострано одређивање елемената уговора заиста и произвело правно дејство неопходно је да испуњава захтеве правичности. У супротном, уколико на овај начин одређен елемент уговора не стоји у правичном односу са осталим елементима (оним који су споразумно утврђени), коначно уређивање садржине биће извршено судском одлуком.⁵⁶

Што се тиче нашег права, Закон о облигационим односима не садржи одредбе које би се, попут оних садржаних у Немачком грађанском законнику, односиле на све елементе уговора, већ је чланом 466 уређено само питање једностраног одређивања купопродајне цене. Тако, иако је преговарачима остављена могућност да утврђивање цене повере трећем лицу, они нису овлашћени да постигну споразум на основу кога би један од њих стекао право да цену одреди самостално. Уколико таква одредба и буде унета у уговор, она неће производити правно дејство, те ће купац дуговати цену као у случају да она није ни одређена.⁵⁷

Оваква могућност је предвиђена код оквирног уговора (CC, чл. 1164) и уговора о пружању услуга (CC, чл. 1165).

- 53 Право на једнострано утврђивање елемената уговора, као и услови које је том приликом неопходно испунити, регулисани су пар. 315–319 немачког Грађанског законика из 2002. године, са изменама из 2013. године (*Bürgerliches Gesetzbuch*, даље у фуснотама: BGB), доступно на адреси: https://www.gesetze-im-internet.de/englisch_bgb/englisch_bgb.pdf, 16. 2. 2023. Реч је о правилима која се односе на све елементе уговора, укључујући и цену. Вид. В. Markesinis, Н. Unberath, А. Johnston (2006), 59; Reinhard Zimmermann, *The Law of Obligations: Roman Foundations of the Civilian Tradition*, Cape Town – Wetton – Johannesburg, 1992, 254–255.
- 54 BGB, пар. 315 ст. 3. Међутим, BGB прописује претпоставку да је лице које је вршило прецизирање то учинило уз разумно коришћење свог овлашћења, те на другој страни остаје да, уколико тврди супротно, то и докаже. BGB, пар. 315 ст. 1.
- 55 BGB, пар. 315 ст. 2.
- 56 BGB, пар. 315 ст. 3.
- 57 ЗОО, чл. 466. У овој ситуацији је од значаја да ли се ради о уговору о купопродаји који је закључен између привредних субјеката или не. Уколико је реч о уговору у привреди, тај уговор ће бити пуноважан (јер цена не представља битан елемент уговора), а купац ће дуговати цену коју је продавац редовно наплаћивао у време закључења уговора, одн. разумну цену. Међутим, уколико није реч о уговору у привреди, такав уговор ће се сматрати ништавим јер није постигнута сагласност у погледу објективно битног елемента. Идентична одредба је садржана и у чл. 625 Преднацрта грађанског законика Републике Србије од 28. 5. 2019. године.

Узимајући у обзир да се напред цитирани члан Закона о облигационим односима односи искључиво на цену, поставља се питање каква би била правна судбина уговора којим је установљено право једне стране да самостално одреди ствар која ће представљати предмет продавчеве престације. Иако Закон о облигационим односима не садржи норму која експлицитно уређује ово питање, закључак о недопуштености такве уговорне одредбе произилази из његових општих правила. Наиме, да би уговор могао пуноважно настати потребно је, између осталог, да предмет уговорних обавеза буде одређен, или барем одредив.⁵⁸ Посматрано са аспекта продавчеве обавезе, овај услов ће, најпре, бити задовољен онда када је међу уговарачима постигнута сагласност у погледу врсте и количине ствари, одн. у погледу својстава која карактеришу индивидуално одређену ствар. Међутим, иако је пожељно да ствар буде што прецизније одређена, довољно је да уговорне стране прецизирају податке који ће омогућити да она буде накнадно идентификована, те да је на тај начин учине одредивом.⁵⁹ Споразум уговарача из ког проистиче право једне

Међутим, на овом месту се треба осврнути на правила која су била предложена у Радном тексту Грађанског законика Републике Србије припремљеном за јавну расправу, са алтернативним предлозима (Влада Републике Србије, Комисија за израду грађанског законика, *Грађански законик Републике Србије, Радни шексџи њријремљен за јавну расправу, са алтернативним предлозима*, Београд, 29. мај 2015. – Радни текст ГЗ, доступно на адреси: <https://www.mpravde.gov.rs/files/NACRT.pdf>, 16. 2. 2023), а која се у знатној мери разликују од напред изложених. Наиме, ни Радним текстом ГЗ нису предлагана правила којима би било уређено питање могућности одређивања објективно битних елемената од стране једног уговорника, већ је, по угледу на Закон о облигационим односима, пажња поклоњена искључиво регулисању једностраног одређивања цене, уз уношење одређених измена. Тако, чл. 678 Радног текста ГЗ је изричито прописано да је одредба уговора којом се одређивање цене оставља једној уговорној страни ништава. Међутим, за разлику од изложеног правила садржаног у Закону о облигационим односима и Преднацрту, по ком ће у случају постојања одредбе о једностраном одређивању цене купац дговати цену као у случају када она није ни одређена, Радним текстом ГЗ је предложено решење по ком би се, услед ништавости уговорне одредбе којом је једној уговорној страни остављена могућност једностраног одређивања цене имало сматрати да је уговорена текућа цена у време закључења уговора на тржишту места одређеног за предају ствари, а уколико у том месту нема тржишта, онда на тржишту које је најближе том месту (Вид. Радни текст ГЗ, чл. 678). Мишљења смо да је овако конципиран предлог, очигледно инспирисан начелом *in favorem contractus*, представљао адекватније решење у односу на оно садржано у Закону о облигационим односима и Преднацрту. Овакав став заснивамо на чињеници да се предлаганим прописивањем цене која се у оваквим ситуацијама има сматрати уговореном омогућава „опстанак“ уговора о продаји који у себи садрже спорну одредбу, а без обзира на то да ли се цена јавља као битан састојак конкретног уговора или не.

58 ЗОО, чл. 46 ст. 2.

59 ЗОО, чл. 50 ст. 1. Поред тога, предмет обавезе се има сматрати одредивим и онда када су се уговарачи споразумели да га треће лице одреди. Уколико оно не жели

стране да самостално одреди ствар која ће представљати предмет продавачеве престације, по самој природи ствари онемогућава постојање њихове сагласности у погледу оних елемената који би ствар учинили у довољној мери одређеном. Услед тога, предмет уговорне обавезе би био неодређен и неодредив, што би за последицу имало ништавост уговора.⁶⁰

Ипак, могућност једностраног одређивања појединих својстава ствари од стране једног уговарача није у потпуности искључена. У прилог томе нам говоре правила Закона о облигационим односима којима је уређен уговор о продаји са спецификацијом. Реч је о посебном модальтету уговора о продаји којим купац задржава право да одређена својства ствари (нпр. облик, димензије, боју, материјал), чија су врста и количина претходно споразумно утврђени, одреди у неком каснијем тренутку.⁶¹ Међутим, ово право купца истовремено представља и његову обавезу, јер је дужан да спецификацију изврши у уговореном року, а уколико рок није уговорен, онда у разумном року рачунајући од продавачевог захтева да спецификацију учини. Пропуштањем ових рокова од стране купца, продавац стиче право да раскине уговор, или да сам обави спецификацију према ономе што му је познато о купчевим потребама.⁶² Уколико се одлучи да остане при уговору и обави спецификацију, дужан је да обавести купца о свим њеним појединостима, те да му одреди разуман рок у оквиру ког ће моћи да изврши другачију спецификацију.⁶³

или није у могућности да одреди предмет обавезе, уговор ће бити ништав (ЗОО, чл. 50 ст. 2).

60 ЗОО, чл. 47. Закон о облигационим односима усваја двоструку поделу неважећих уговора на ништаве (апсолутно ништави) и рушљиве (релативно ништави). Са друге стране, у домаћој правој теорији је присутна и троделна подела, која прави разлику између ништавих, рушљивих и непостојећих уговора. При томе, непостојећим се сматрају они уговори којима недостаје неки од битних услова пуноважног настанка уговора. Посматрано кроз призму предмета уговорне обавезе, да би један уговор могао бити окарактерисан као непостојећи потребно је да му недостаје предмет, да му је предмет немогућ или неодређен и неодредив. Вид. Катарина Доловић, „Непостојећи уговор“, *Анали Правној факултетна у Београду*, бр. 2/2011, 273; Сања М. Радовановић, Николина Б. Мишчевић, „О подели на непостојеће и ништаве уговоре у домаћем праву“, *Зборник радова Правној факултетна у Новом Саду*, бр. 1/2020, 268 и даље. Имајући у виду напред наведено, уговори у којима је садржана одредба којом се једном уговарачу оставља да самостално одреди ствар могли би се сврстати у ред правно непостојећих уговора, а услед неодређености и неодредивости предмета.

61 ЗОО, чл. 539 ст. 1. У том смислу вид. Слободан Перовић, „Члан 463 Продаја са спецификацијом“, *Коментар Закона о облигационим односима, књига друга* (главни редактор Слободан Перовић), Београд, 1995, 993; Небојша Јовановић, Вук Радовић, Мирјана Радовић, *Трговинско право*, Београд, 2021, 136–137.

62 ЗОО, чл. 539 ст. 1.

63 ЗОО, чл. 539 ст. 2.

Уколико овај рок не искористи, купац бива обавезан спецификацијом коју је сачинио продавац.⁶⁴

IV Закључак

Иако преговори не представљају обавезну фазу у поступку закључења уговора, потенцијални уговарачи им често прибегавају. То је посебно приметно код уговора којима се размеђују значајне имовинске вредности. Оваква пракса инспирисана је, пре свега, великим значајем који преговори остварују у правном промету. Преговори који претходе закључењу уговора могу бити управљени на битне, природне или, пак, евентуалне састојке предметног уговора. Ниједан од ових елемената будућег уговора не представља занемарљив предмет преговарања. Међутим, узимајући у обзир да је за настанак уговора неопходно да буде постигнута сагласност у погледу његових битних састојака, као најзначајнији део преговора, без дилеме, можемо издвојити онај посвећен прецизирању ових елемената уговора.

Сам процес преговарања о битним елементима има за циљ да доведе до постизања сагласности међу преговарачима. Да би се сматрало да у погледу објективно битних елемената уговора о продаји сагласност преговарача постоји, неопходно је да се споразумеју о врсти и количини ствари која представља предмет продавчеве престације, као и о износу купопродајне цене.

Такође, преговарачи могу прецизирање напред поменутих састојака поверити и трећем лицу, јер се на тај начин постиже потребан ниво одредивости предмета уговора. Међутим, уговорне одредбе на основу којих би један од уговарача стекао право да самостално одреди неки од битних састојака уговора нису дозвољене, због чега њихово присуство у уговору повлачи одређене правне последице. Сходно правилу садржаном у посебном делу Закона о облигационим односима, одредба којом се одређивање продајне цене поверава једном уговарачу не производи правно дејство, те купац дугује цену као у случају када иста није ни одређена. Услед тога, пуноважни ће бити само уговори о продаји у привреди, код којих цена не представља битан састојак. Са друге стране, уговарање једностраног одређивања врсте и количине ствари која представља предмет продавчеве престације санкционисано је ништавошћу уговора, а имајући у виду чињеницу да таква одредба не садржи елементе који би предмет уговора учинили одредивим. Ипак, онда када уговарачи својим споразумом ствар одреде у довољној мери (у погледу врсте и количине), слободни су да уговоре право купца да у

64 ЗОО, чл. 539 ст. 3.

неком каснијем тренутку, потпуно самостално изврши спецификацију преосталих својстава ствари.

Коришћена литература

- Антић Оливер, „Именовани и неименовани уговори у савременом облигационом праву“, *Анали Правној факултету у Београду*, бр. 1–2/2004. (Antić Oliver, „Imenovani i neimenovani ugovori u savremenom obligacionom pravu“, *Anali Pravnog fakulteta u Beogradu*, br. 1–2/2004)
- Благојевић Борислав (главни уредник), *Правни лексикон*, Београд, 1970. (Blagojević Borislav (glavni urednik), *Pravni leksikon*, Beograd, 1970)
- Вуковић Зоран, *Уговори о стручном ангажовању спортистких стручњака*, необјављена докторска дисертација, Крагујевац, 2019. (Vuković Zoran, *Ugovori o stručnom angažovanju sportskih stručnjaka*, neobjavljena doktorska disertacija, Kragujevac, 2019)
- Гамс Андрија, *Основи стварној права*, Београд, 1959. (Gams Andrija, *Osnovi stvarnog prava*, Beograd, 1959)
- Доловић Катарина, „Непостојећи уговор“, *Анали Правној факултету у Београду*, бр. 2/2011. (Dolović Katarina, „Nepostojeći ugovor“, *Anali Pravnog fakulteta u Beogradu*, br. 2/2011)
- Драшкић Младен, *Закључивање уговора о купопродаји*, Београд, 1972. (Draškić Mladen, *Zaključivanje ugovora o kupoprodaji*, Beograd, 1972)
- Драшкић Младен, „Члан 30 Преговори“, *Коментар Закона о облигационим односима I* (редактори Борислав Т. Благојевић, Врлета Круљ), Београд, 1980. (Draškić Mladen, „Član 30 Pregovori“, *Komentar Zakona o obligacionim odnosima I* (redaktori Borislav T. Blagojević, Vileta Krulj), Beograd, 1980)
- Дудаш Атила, „Могућност опозива понуде за закључење уговора и одговорност понудиоца за несавесно вођење преговора“, *Зборник радова Правној факултету у Новом Саду*, бр. 1–2/2008. (Dudaš Atila, „Mogućnost opoziva ponude za zaključenje ugovora i odgovornost ponudioca za nesavesno vođenje pregovora“, *Zbornik radova Pravnog fakulteta u Novom Sadu*, br. 1–2/2008)
- Ђурђевић Марко, „Измене уговора“, *Право и привреда*, бр. 4–6/2018. (Đurđević Marko, „Izмене ugovora“, *Pravo i privreda*, br. 4–6/2018)
- Ђурђевић Марко, „Обавеза преговарања о измени уговора услед промењених околности – клаузуле *hardship*“, *Правни животи*, бр. 9–10/1993. (Đurđević Marko, „Obaveza pregovaranja o izmeni ugovora

- usled promenjenih okolnosti – klauzule hardship“, *Pravni život*, br. 9–10/1993)
- Zumbansen Peer, „The Law of Contracts“, *Introduction to German Law*, Second Edition (eds. Mathias Reimann, Joachim Zekoll), The Hague, 2005.
- Zimmermann Reinhard, *The Law of Obligations: Roman Foundations of the Civilian Tradition*, Cape Town – Wetton – Johannesburg, 1992.
- Јанковец Ивица, „Трансформација цене као елемента уговора о продаји“, *Зборник Правној факултету у Нишу*, 1976. (Jankovec Ivica, „Transformacija cene kao elementa ugovora o prodaji“, *Zbornik Pravnog fakulteta u Nišu*, 1976)
- Јовановић Небојша, Радовић Вук, Радовић Мирјана, *Трговинско право*, Београд, 2021. (Jovanović Nebojša, Radović Vuk, Radović Mirjana, *Trgovinsko pravo*, Beograd, 2021)
- Капор Владимир, Царић Славко, *Уговори робној индустрији*, Београд, 1979. (Kapor Vladimir, Carić Slavko, *Ugovori robnog prometa*, Beograd, 1979)
- Караникић Мирић Марија, „Уговорена форма уговора о отуђењу непокретности“, *Српска политичка мисао*, бр. 2/2015. (Karaničić Mirić Marija, „Ugovorena forma ugovora o otuđenju nepokretnosti“, *Srpska politička misao*, br. 2/2015)
- Константиновић Михаило, *Облигационо право, према белешкама са предавања професора М. Константиновића*, Београд, 1969. (Konstantinović Mihailo, *Obligaciono pravo, prema beleškama sa predavanja profesora M. Konstantinovića*, Beograd, 1969)
- Круљ Врлета, *Дејства уговора о купопродаји – Својина, предаја, ризик, цена*, Београд, 1972. (Krulj Vrleta, *Dejstva ugovora o kupoprodaji – Svojina, predaja, rizik, cena*, Beograd, 1972)
- Круљ Врлета, „Члан 105 Делимична ништавост“, *Коментар Закона о облигационим односима I* (редактори Борислав Т. Благојевић, Врлета Круљ), Београд, 1980. (Krulj Vrleta, „Član 105 Delimična ništavost“, *Komentar Zakona o obligacionim odnosima I* (redaktori Borislav T. Blagojević, Vrleta Krulj), Beograd, 1980)
- Markesinis Basil, Unberath Hannes, Johnston Angus, *The German Law of Contract, A Comparative Treatise*, Oxford – Portland, Oregon, 2006.
- Митровић Добросав, „Члан 463 Прописана цена“, *Коментар Закона о облигационим односима, књига друга* (главни редактор Слободан Перовић), Београд, 1995. (Mitrović Dobrosav, „Član 463 Propisana cena“, *Komentar Zakona o obligacionim odnosima, knjiga druga* (glavni redaktor Slobodan Perović), Beograd, 1995)
- Орлић Миодраг, *Закључење уговора*, Београд, 1993. (Orlić Miodrag, *Zaključenje ugovora*, Beograd, 1993)

- Орлић Миодраг, „Припремни споразуми у облигационом праву“, *Анали Правној факултету у Београду*, бр. 3–4/2003. (Orlić Miodrag, „Pripremnii sporazumi u obligacionom pravu“, *Anali Pravnog fakulteta u Beogradu*, br. 3–4/2003)
- Пајтић Бојан, Радовановић Сања, Дудаш Атила, *Облигационо право*, Нови Сад, 2018. (Pajtić Bojan, Radovanović Sanja, Dudaš Atila, *Obligaciono pravo*, Novi Sad, 2018)
- Перовић Слободан, *Забрањени уговори*, Београд, 1975. (Perović Slobodan, *Zabranjeni ugovori*, Beograd, 1975)
- Перовић Слободан, *Облигационо право*, Београд, 1986. (Perović Slobodan, *Obligaciono pravo*, Beograd, 1986)
- Перовић Слободан, „Члан 30 Преговори“, *Коментар Закона о облигационим односима, књига прва* (редактори Слободан Перовић, Драгољуб Стојановић), Горњи Милановац – Крагујевац, 1980. (Perović Slobodan, „Član 30 Pregovori“, *Komentar Zakona o obligacionim odnosima, knjiga prva* (redaktori Slobodan Perović, Dragoljub Stojanović), Gornji Milanovac – Kragujevac, 1980)
- Перовић Слободан, „Члан 463 Продаја са спецификацијом.“, *Коментар Закона о облигационим односима, књига друга* (главни редактор Слободан Перовић), Београд, 1995. (Perović Slobodan, „Član 463 Prodaja sa specifikacijom“, *Komentar Zakona o obligacionim odnosima, knjiga druga* (glavni redaktor Slobodan Perović), Beograd, 1995)
- Polten Eric P., *A Survey of Canadian and German Contract Law*, Toronto – Ontario 2011.
- Радишић Јаков, *Облигационо право*, Београд, 2008. (Radišić Jakov, *Obligaciono pravo*, Beograd, 2008)
- Радишић Јаков, *Предуговорна одговорност*, Београд, 1991. (Radišić Jakov, *Predugovorna odgovornost*, Beograd, 1991)
- Радовановић Сања М., Мишчевић Николина Б., „О подели на непостојеће и ништаве уговоре у домаћем праву“, *Зборник радова Правној факултету у Новом Саду*, бр. 1/2020. (Radovanović Sanja M., Mišćević Nikolina B., „O podeli na nepostojeće i ništave ugovore u domaćem pravu“, *Zbornik radova Pravnog fakulteta u Novom Sadu*, br. 1/2020)
- Станковић Обрен, Орлић Миодраг, *Стварно право*, Београд, 1993. (Stanković Obren, Orlić Miodrag, *Stvarno pravo*, Beograd, 1993)
- Стојановић Драгољуб, *Стварно право*, Београд, 1968. (Stojanović Dragoljub, *Stvarno pravo*, Beograd, 1968)
- Carbonnier Jean, *Droit civil – Les biens – Les obligations* (Volume II), Paris, 2004.

Dušan ILIĆ

Lecturer at the University of Kragujevac Faculty of Law, Serbia

NEGOTIATIONS ABOUT OBJECTIVELY SIGNIFICANT ELEMENTS OF SALE AGREEMENT

Summary

There is a difference between the negotiations phase regarding the sales agreement and the same phase regarding the other kinds of agreements, and the difference is a subject of negotiations. One may lead negotiations with respect to significant (essentialia negotii), natural (naturalia negotii), as well as possible (accidentali negotii) elements of agreements. Considering the fact that sales agreement is regulated by law, the Law on Obligations prescribes the objectively significant elements of the agreement – object of the agreement (object of sale) and price. After the presentation on the general concept of negotiations and its basic characteristics, the author in the paper considers which prerequisites concerning objectively significant element must be met, as well as in what manner negotiators may achieve consent regarding these elements. Besides that, the attention will also be dedicated to the consequences that occur in those cases when the negotiators', by their agreement, entrust the determination of significant contractual elements to only one contracting party.

Key words: Sales Agreement. – Negotiations. – The Subject of Negotiations.
– Objectively Significant Elements. – Object of Sale and Price.

Датум пријема рада: 19. 2. 2023.

Датум исправке рада: 9. 5. 2023.

Датум прихватања рада: 15. 5. 2023.