

УГОВОРИ ВИШИХ ОБЛИКА ПРИВРЕДНЕ САРАДЊЕ

РЕЗИМЕ: У овом раду аутор анализира неколико уговора који спадају у групу тзв. „уговора из области виших облика привредне сарадње“. То су: уговор о дугорочној производној кооперацији, уговор о пословно-техничкој сарадњи и уговор о оплемењивању робе. С обзиром на привредни значај ових уговора, сваком од њих је поклоњена дужна пажња и указано је на њихов значај, правну природу и њихове битне елементе, правни режим уговора, правне изворе за регулисање уговора, као и на права и обавезе уговорних страна.

КЉУЧНЕ РЕЧИ: уговори, кооперација, роба, повезивање, рационализација

У условима савремене тржишне привреде, поштујући принципе слободе уговарања и равноправности на тржишту, привредни субјекти имају могућност закључивања великог броја уговора и заснивања различитих пословних односа. Дакле, сви учесници у свом пословању могу слободно да ступају у одређене односе и да их уређују сходно својим интересима, с тим да се њихова слобода мора кретати у границама обавезујућих прописа, утврђених начела друштвеног уређења и морала друштва. Слобода уговарања значи и то да уговорне стране приликом закључења уговора не смеју имати недостатке (мане) воље, тј. несагласност изјављене и унутрашње воље.

Последњих неколико деценија, са све снажнијим развојем тржишне привреде, пословна пракса је изнедрила неколико уговора који представљају предуслов за више и сложеније облике сарадње између привредних субјеката. Постоји више схватања о томе који се све уговори подводе под уговоре из области виших облика привредне сарадње. Једна група аутора сматра да у ову категорију уговора спадају: уговор о трансферу технологије, уговор о дугорочној производној кооперацији, уговор о франшизингу, уговор о лизингу и уговор о факторингу¹. Други аутори наводе да су то: уговор о трансферу технологије, уговор о дугорочној производној кооперацији и уговор о франшизингу.² Ту се посебно истиче неколико уговора које ћемо обрадити и указати на основне карактеристике које су неопходне за њихово разумевање и значај.

¹ Станковић Миодраг и Станковић Сања: Пословно право (самостално издање), Београд, 2004. год, стр. 580.

² Васиљевић Мирко: *Трговинско право*, Правни факултет у Београду, 2006. год, стр. 256.

1. УГОВОР О ДУГОРОЧНОЈ ПРОИЗВОДНОЈ КООПЕРАЦИЈИ

Овим уговором уговорне стране (кооперанти) регулишу своја права и обавезе, економске интересе, као и начин и услове заједничке производње, односно обезбеђују технолошке, техничке, сировинске, енергетске и друге услове за производњу заједничког производа³.

Дугорочна производна кооперација може да обухвати:

- заједничко програмирање развоја,
- заједничку производњу,
- међусобну испоруку производа и саставних делова и сл.

Уговор о дугорочној производној кооперацији има, по правилу, две уговорне стране. У пословној пракси нису ретки случајеви постојања и тзв. „мултилатералне кооперације“, што подразумева већи број коопераната (уговарача).⁴ На основу овог уговора постиже се подела рада и уска специјализација послова која даје веома добре пословне резултате и велики профит за саговораче, односно учеснике у овом послу.

Уговор је значајан и по томе што пружа могућност да се регулише кооперација домаћих привредних друштава са привредним субјектима у иностранству, што доприноси бољој привредној сарадњи, већем обиму производње, квалитетнијој производњи и већем девизном приливу из иностранства.

1.1. Правна природа уговора

Уговор о дугорочној производној кооперацији је неименовани уговор, тј. уговор који законом није посебно уређен нити му је одређен назив.⁵ Временом ће се са све чешћом применом у привредној пракси појавити потреба да законодавац исти регулише законом и на тај начин постане именовани уговор. Овакву трансформацију су прошли многи други уговори, као што су уговор о туристичким услугама, уговор о банкарској гаранцији и др.

Уговор је двострано обавезан и теретан.⁶ То значи да се са његовим закључивањем стварају узајамне обавезе уговорним странама које се огледају у томе што једна уговорна страна даје другој страни одговарајућу накнаду за корист коју добија од ње.

Уговор је комутативан, пошто се вредност међусобних права и обавеза зна у тренутку закључења уговора, и са трајним престајацијама, које се извршавају у дужем временском периоду.⁷

³ Рајчевић Марко: *Пословно право*, Правни факултет у Бања Луци, 2007. год, стр. 321.

⁴ Капор Владимир и Царић Славко: *Уговори робног промета*, Центар за привредни консалтинг, Нови Сад, 2000. год, стр.556.

⁵ Васиљевић Мирко: *Трговинско право*, стр.265.

⁶ Исто

⁷ Исто

Овај уговор у себи садржи елементе неколико других уговора:

- уговор о инжењерингу, по систему „кључ у руке“, будући да се регулишу односи приликом изградње комплетних објеката и испоруке опреме за њих, као и пренос знања и искустава у вези употребе и функционисања испоручене опреме,⁸

- уговор о лиценци, пошто се може уступити право искоришћавања проналаска, техничког знања и искуства и др,⁹

- уговор о улагању средстава,

- уговор о техничкој помоћи и др.

Поједини аутори сматрају да је овај уговор подврста уговора о пословно-техничкој сарадњи, док је по другима посебна варијанта уговора о ортаклуку. Ово се не може прихватити јер је уговор о пословно-техничкој сарадњи тзв. „уговор на тржишту“ и сваки пословни партнер има индивидуалне (сопствене) пословне интересе и сноси сам пословни ризик, док је уговор о дугорочној производној кооперацији „уговор који претходи тржишним односима“¹⁰ и сви кооперанти сnose заједнички пословни ризик у вези са заједничким производом.

Разлика између уговора о ортаклуку и уговора о дугорочној производној кооперацији огледа се у томе што се ради о потпуно самосталним уговорима са сопственим правним физиономијама и што се код уговора о дугорочној производној кооперацији појављује низ узајамних обавеза коопераната у заједничкој производњи, док код уговора о ортаклуку не мора да постоји заједничка производња као битна за постојање уговора.

1.2. Елементи уговора

Не постоје битни законски елементи уговора,¹¹ већ само уговорни битни елементи, тј. они елементи које предвиде кооперанти својим уговором. Уговорни елементи су, пре свега, одредбе: о заједничком програму производње и развоја, о почетку међусобних испорука саставних делова, односно о производњи, цени и начину обрачуна и плаћања и сл.

⁸ Милосављевић Мирослав: *Привредно уговорно право*, Прометеј Нови Сад, 2009. год, стр. 131.

⁹ Исто, стр. 103.

¹⁰ Због овог разлога сматра се да уговор о дугорочној производној кооперацији и није уговор робног промета. Пошто се на тржишту, продајом заједнички произведене робе, остварују економски интереси коопераната, овај уговор се ипак сврстава у уговоре робног промета.

¹¹ По ранијем Закону о спољнотрговинском пословању (који је престао да важи) као битни елементи уговора били су: рок трајања уговора од најмање три године и покривеност увоза извозом (међусобна испорука коопераната у једнакој сразмери).

1.3. Правни режим уговора

Према новим прописима о спољнотрговинском пословању не постоји систем одобрења уговора о дугорочној производној кооперацији са иностраним кооперантом од стране Владе Републике Србије. Могуће је, у појединим ситуацијама, да се пропише само евидентирање оваке врсте уговора.

За робу из уговора о дугорочној производној кооперацији, која је на режиму дозвола или квота у време важења тог уговора, мора се прибавити одобрење за увоз, односно извоз од надлежних органа. Овакав поступак је предвиђен да би се спречило изигравање прописа о режиму увоза или извоза на основу квота или дозвола.

У циљу стимулације дугорочне производне кооперације са иностранством, држава прилагођава мере економске политике потребама овакве привредне активности. Најчешће се либерализује царински режим увоза и извоза роба које су произведене на основу уговора о дугорочној производној кооперацији.

1.4. Плаћања

Међусобна плаћања између коопераната који се налазе у различитим државама обављају се преко њихових посебних рачуна који су отворени код овлашћених банака за плаћање према иностранству.

Овде је битна примена начела слободе трансфера новца које има веома велики значај за развој међународних економских и привредних односа. На међународном плану донето је више конвенција са циљем да се омогуће плаћања између привредних субјеката који се налазе у различитим земљама. Такође, већина држава света донела је своје унутрашње прописе који поспешују плаћања између пословних партнера.¹²

1.5. Одговорност

Пошто се ради о двострано обавезном уговору, у коме се и једна и друга страна узајамно појављују као поверилац и као дужник, можемо говорити о томе да неизвршење уговорних обавеза повлачи одговорност оне стране која своју обавезу није извршила. Одговорност ће бити искључена само уколико су испуњени услови за то на основу општих правила уговорног права, или ако је искључење одговорности предвиђено у конкретном уговору.

Што се тиче одговорности према трећим лицима, правило је да за материјалне недостатке испоручених ствари одговара само један кооперант

¹² Станковић Миодраг и Станковић Сања: *Пословно право*, стр. 11.

(тзв. „финални произвођач“), према општим правилима одговорности продавца за материјалне недостатке ствари. Остали кооперанти одговарају према „финалном произвођачу“ за делове ствари или извршење појединих радњи које су утицале на неисправно функционисање те ствари, све док постоји одговорност „финалног произвођача“ према купцу.

2. УГОВОР О ПОСЛОВНО-ТЕХНИЧКОЈ САРАДЊИ

Овим уговором уговорне стране се обавезују да изврше све радње и активности, под условима и на начин на који су се споразумеле, у циљу остварења утврђене пословно-техничке сарадње.

2.1. Значај

Посебан је значај овог уговора у међународним привредним односима. На основу њега врши се повезивање привредних субјеката из више земаља, који су на различитом степену техничко-технолошког развоја, што омогућава да се привреде неразвијених или слабије развијених земаља брже и интензивније развијају. Такође, помоћу уговора о пословно-техничкој сарадњи врши се рационализација рада и пословања привредних субјеката, као и велико смањење трошкова пословања.

2.2. Правна природа уговора

У правној теорији спорна је природа уговора о пословно-техничкој сарадњи. Једна група аутора сматра да се ради о збирном појму већег броја уговора робног промета преко којих се остварује циљ пословно-техничке сарадње. Поједини аутори заузели су став да је ово најшири појам уговора о пословно-техничкој сарадњи и да се под њим често у пословној пракси сврставају и други именовани уговори робног промета са прецизнијим и одређеним садржајем.¹³ Други сматрају да се ради о самосталном уговору робног промета.

Придружујемо се мишљењу да је ово самосталан уговор робног промета, који има своју специфичну правну физиономију која га разликује од других уговора.

¹³ Вилус Јелена и др: Међународно привредно право, Правни факултет у Новом Саду, 2008. год, стр.308.

2.3. Извори

Најзначајнији извори права са којима је уређен уговор о пословно-техничкој сарадњи јесу општи услови пословања, типски уговори и адхезиони уговори.

Општи услови пословања представљају листу уговорних одредби (генералну, општу и сталну понуду) на основу које једна страна – понуђач предлаже закључење уговора другој страни.

Типски уговори представљају обрасце за закључење уговора које унапред саставља једна уговорна страна и након завршених свих преговора тај формулар се попуњава, чиме се закључује конкретан уговор.

Адхезиони уговори су појединачни конкретни уговори у којима једна уговорна страна унапред формулише све услове, док се другој уговорној страни оставља могућност да понуђени уговор прихвати у целости или да га одбије.

Поред ових, постоје и други извори аутономног привредног права помоћу којих се регулише пословно-техничка сарадња, а који су од мањег значаја. Стога, овде неће бити наведени.

2.4. Садржина уговора

Уговор о пословно-техничкој сарадњи може да садржи само пословну, или само техничку сарадњу, или и једну и другу.

Уговором се може регулисати:

- истраживање тржишта роба и услуга у циљу прибављања тржишних информација које су потребне за рад и пословање привредних субјеката,
- истраживање и израда техничко-технолошке документације ради освајања производње одређених производа,
- оспособљавање кадрова за обављање сложених послова у области производње, пружања услуга и пласмана роба,
- пласман производа на тржиште и др.

Може се уговорити да наведене послове обављају заједно или да у оквиру истих послова једна уговорна страна пружа услуге другој уговорној страни.

Често се у пословној пракси уговор о пословно-техничкој сарадњи појављује у форми уговора о трансферу (преносу) технологије. У неким међународним документима уговор о пословно-техничкој сарадњи назива се уговор о трансферу технологије.¹⁴

¹⁴ Исто, стр. 310.

3. УГОВОР О ОПЛЕМЕЊИВАЊУ РОБЕ

Уговором о оплемењивању робе ствара се обавеза једној уговорној страни да изврши оплемењивање туђе робе на тај начин што ће је прерадити, дорадити, сортирати, упаковати и слично, док се друга уговорна страна (налогодавац за оплемењивање робе) обавезује да ће за извршене услуге исплатити уговорену накнаду.

Из дефиниције уговора се види да се под оплемењивањем робе подразумева, пре свега, прерада и дорада, као и сортирање (разврставање) и паковање туђе робе у одговарајућу амбалажу.

3.1. Значај

Уговор има велики значај у регулисању послова оплемењивања робе како у унутрашњем пословном промету, тако и у спољнотрговинском промету (нарочито у слободним царинским зонама, лукама и сл.). Ради стимулације оваквих врста послова, који имају карактер спољнотрговинског пословања, дају се царинске и пореске олакшице. Ако се оплемењивање робе ради у слободним царинским зонама, лукама и слично, полази се од чињенице да се запошљава већи број домаћих радника, те да онај ко оплемењује робу боље познаје потребе тржишта, стандарде и друге прописе земље у коју ће се тако оплемењена роба увести и пласирати.

3.2. Правна природа уговора

Уговор је творевина аутономног привредног права.¹⁵ Реч је о уговору на основу кога се уговара специјализована привредна услуга на тржишту, за разлику од уговора о дугорочној производној кооперацији са којим има неке сличности, али се битно разликује по томе што се уговором о дугорочној производној кооперацији уређују тзв. „предтржишни“ привредни односи који не спадају у уговоре робног промета у класичном смислу, већ на њих повратно делује тржиште.

3.3. Извори

Од посебног значаја за правно регулисање уговора о оплемењивању робе су следећи извори права:

- општи услови пословања,
- типски уговори,
- адхезиони уговори,
- други извори аутономног привредног права.

¹⁵ Капор Владимир и Царић Славко: Уговори робног промета, стр. 561.

3.4. Врсте уговора

У пословној пракси и правној теорији постоји неколико подела уговора међу којима су најзначајније:

1. Према карактеру промета оплемењене робе постоје:

- уговори о оплемењивању робе која се увози у земљу,
- уговори о оплемењивању робе која треба да се извезе из земље и
- уговори о оплемењивању робе која је у транзиту.

2. Према девизном приливу, односно њиховом одливу из земље, значајна је подела на:

- активне уговоре о оплемењивању робе који постоје када услуге пружају домаћи привредни субјекти, у ком случају држава, у којој је регистрован привредни субјект који пружа услуге оплемењивања робе, стиче значајна девизна средства која су услов њеног привредног развоја и просперитета,

- пасивне уговоре о оплемењивању робе који постоје у ситуацији када је домаћа привреда корисник услуга о оплемењивању иностраних привредних субјеката.

*

* * *

Развој тржишне привреде изнедрио је неколико уговора у привреди који представљају услов за више и сложеније облике сарадње привредних субјеката. Међу овим уговорима истичу се: уговор о дугорочној производној кооперацији, уговор о пословно-техничкој сарадњи и уговор о оплемењивању робе.

Наведени уговори стварају широку могућност за регулисање кооперације једних субјеката привређивања са другим привредним субјектима што је услов за поделу рада, специјализацију послова, постизање добрих пословних резултата и значајне пословне добити, рационализацију рада и пословања привредних субјеката, велико смањење трошкова пословања, као и запошљавање већег броја домаћих радника.

Ови уговори имају посебан значај у међународним привредним односима јер се врши повезивање привредних субјеката из више земаља који су на различитом степену техничко-технолошког развоја, што омогућује да се привреде неразвијених или слабије развијених земаља брже и интензивније развијају. Ради стимулесања оваквих врста послова, који имају карактер спољнотрговинског пословања, дају се царинске и пореске олакшице.

У будућности ће овакви и слични уговори имати све већи значај у нашој привреди која ће се интензивније тржишно развијати.

ЛИТЕРАТУРА

- Васиљевић, М. (2006). *Трговинско право*, Правни факултет у Београду.
- Вилус, Ј. и др (2008). *Међународно привредно право*, Правни факултет у Новом Саду.
- Капор, В. (2000). *Уговори робног промета*, Нови Сад: Центар за привредни консалтинг.
- Милосављевић, М.(2009). *Привредно уговорно право*, Нови Сад: Прометеј.
- Рајчевић, М. (2007). *Пословно право*, Правни факултет у Бања Луци.
- Станковић, М. (2004). *Пословно право* (самостално издање), Београд.

CONTRACTS HIGHER FORMS OF ECONOMIC COOPERATION

ABSTRACT: The author analyzes several contracts, some of the so-called. "Contracts in the field of higher forms of economic cooperation". These are: an agreement on long-term production cooperation, agreement on technical cooperation and agreement on the breeding of goods. Given the economic importance of these agreements, each of them is given due attention and pointed to their importance, the legal nature and their essential elements, the legal regime of contract, legal sources for the regulation of contracts and the rights and obligations of the parties.

KEYWORDS: contracts, cooperatives, commodities, connect, rationalisations.