

PRAVO I DIGITALNE TEHNOLOGIJE
Priredio: Dr Marko Carić, redovni profesor

LAW AND DIGITAL TECHNOLOGY
Edited by: Marko Carić, PhD, Full Professor

Univerzitet Privredna akademija u Novom Sadu
Pravni fakultet u Novom Sadu
University Business Academy Novi Sad
Faculty of Law in Novi Sad

Novi Sad 2019.

Zbornik referata sa XVI Međunarodnog naučnog skupa
„Pravnički dani - Prof. dr Slavko Carić”
26. – 28. septembar 2019. godine u Novom Sadu,
u organizaciji Univerziteta Privredna akademija u Novom Sadu
Pravni fakultet u Novom Sadu

Izdavač:

Univerzitet Privredna akademija u Novom Sadu,
Pravni fakultet u Novom Sadu
Geri Karolja br. 1, telefon: 021 400 – 499
Web: www.pravni-fakultet.info

Recenzenti:

Dr Marko Carić, redovni profesor Emeritus dr Milorad Bejatović Akademik dr Vesna Vučković, redovni profesor	Dr Darko Golić, vanredni profesor Dr Predrag Mirković, vanredni profesor
Dr Mirjana Knežević, redovni profesor Dr Vladimir Medović, vanredni profesor	Dr Mirko Smoljić, vanredni profesor Dr Marijana Mladenov, docent Dr Jelena Stojšić-Dabetić, docent Dr Joko Dragojlović, docent
Dr Vladimir Kozar, vanredni profesor	

Za izdavača:

Dr Marko Carić, redovni profesor

Urednik:

Dr Marko Carić, redovni profesor

Štampa:

Štamparija FELJTON, Novi Sad

Tiraž: 80

ISBN
978-86-6019-103-0

Programski odbor:

Dr MARKO CARIĆ, redovni profesor | Univerzitet Privredna akademija u Novom Sadu, Pravni fakultet u Novom Sadu, Dekan | Republika Srbija
Emeritus dr MILORAD BEJATOVIĆ | Univerzitet Privredna akademija u Novom Sadu, Pravni fakultet u Novom Sadu | Republika Srbija

Dr MIRKO KULIĆ, redovni profesor | Univerzitet Privredna akademija u Novom Sadu, Pravni fakultet u Novom Sadu, Rektor | Republika Srbija

Akademik dr MIODRAG N. SIMOVIĆ, redovni profesor | Pravni fakultet Univerziteta u Banjoj Luci, Sudija Ustavnog suda Bosne i Hercegovine | Bosna i Hercegovina

Dr DUŠANKA ĐURĐEV, redovni profesor | Univerzitet Privredna akademija u Novom Sadu, Pravni fakultet u Novom Sadu | Republika Srbija

Dr MILENKO KREĆA, redovni profesor u penziji | Pravni fakultet Univerziteta u Beogradu | Republika Srbija

Dr RODOLJUB ETINSKI, redovni profesor u penziji | Pravni fakultet Univerziteta u Novom Sadu, Urednik Sekcije za međunarodno pravo Kopaoničke škole prirodnog prava | Republika Srbija

Akademik dr RADOVAN VUKADINOVIĆ, redovni profesor | Pravni fakultet Univerziteta u Banjoj Luci | Bosna i Hercegovina

Dr MIRJANA KNEŽEVIĆ, redovni profesor | Univerzitet u Kragujevcu, Ekonomski fakultet | Republika Srbija

Akademik dr VESNA VUČKOVIĆ, redovni profesor | Univerzitet "Adriatik" – Bar, Sudija Vrhovnog suda Crne Gore | Republika Crna Gora

Dr MILE MATIJEVIĆ, redovni profesor | Univerzitet za poslovne studije, Fakultet pravnih nauka, Dekan | Bosna i Hercegovina

Dr MIRKO SMOLJIĆ, vanredni profesor | Sveučilište Sjever, Varaždin | Republika Hrvatska

Dr SLAVOMIR RUDENKO | Pravni fakultet, Panevropski univerzitet u Bratislavi | Republika Slovačka

Dr IVAN BULATOVIĆ, profesor strukovnih studija | Beogradska poslovna škola – Visoka škola strukovnih studija, Nacionalni savet za visoko obrazovanje | Republika Srbija

Mr KAMENKO KOZARSKI | Predsednik Prekršajnog suda u Novom Sadu | Republika Srbija

MIROSLAV ALIMPIĆ | v.f. predsednika Višeg suda u Šapcu, Sudija Apelacionog suda u Novom Sadu | Republika Srbija

Dr ILIJA ZINDOVIĆ | Sudija Apelacionog suda u Kragujevcu | Republika Srbija

Organizacioni odbor:

Dr MARKO CARIĆ, redovni profesor - Predsednik Organizacionog odbora
Emeritus dr MILORAD BEJATOVIĆ
Dr ŽELJKO BJELAJAC, redovni profesor
Dr VLADIMIR MEDOVIĆ, vanredni profesor
Dr VLADIMIR KOZAR, vanredni profesor
Dr DARKO GOLIĆ, vanredni profesor
Dr PREDRAG MIRKOVIĆ, vanredni profesor
Dr MARIJANA MLADENOV, docent
Dr JELENA STOJŠIĆ- DABETIĆ, docent
Dr JOKO DRAGOJLOVIĆ, docent

Sekretar:

Dr MAJA SUBOTIN, docent

Dr Nenad Stefanović, docent
Univerzitet Privredna akademija u Novom Sadu,
Pravni fakultet u Novom Sadu
e-mail: nenad@pravni-fakultet.info

EVOLUCIJA UGOVORA O PRODAJI OD RIMSKOG PRAVA DO VREMENA DIGITALNIH TEHNOLOGIJA

Apstrakt:

Ugovor o prodaji sigurno predstavlja jedan od prvih i najstarijih ugovora. Potekao iz trampe i vremena kada nisu postojali robnonovčani odnosi, ovaj ugovor je vremenom postao jedan od najvažnijih ugovora obligacionog prava. U rimskom pravu je detaljno bio regulisan tadašnjim zakonima i u velikoj meri je doprineo razvoju i moći rimske države. Uspeo je da opstane i nakon propasti Rimskog carstva sve do današnjih dana.

Zahvaljujući napretku civilizacije i robnonovčanih odnosa, a sa uvođenjem digitalnih tehnologija u sve sfere života i ugovor o prodaji je uspeo da evoluira u oblike koji su do pre samo par decenija bili nezamislivi. Uporedo sa razvojem robnonovčanih odnosa menjaju se i oblici i forme zaključenja ugovora.

Stiče se utisak da je od svih ugovora obligacionog prava najviše promena pretrpeo baš prodajni ugovor i zato će autor u radu pokušati da prikaže razvoj prodajnog ugovora i njegovih najvažnijih elemenata od začetaka u rimskom pravu do njegovog regulisanja i oblika koji postoje u savremenom pravu.

Ključne reči: *Ugovor o prodaji, elektronski ugovor, Rimsko pravo, emptio-venditio, kupac i prodavac, ugovorna prava i obaveze.*

UVOD

Ugovor o prodaji predstavlja najznačajniji instrument pravno regulisanog prometa, te odatle proizilazi njegov značaj u ekonomskom prometu. Naravno veliku ulogu u tome ima i hronologija nastanka ovog ugovora, obzirom da je to jedan od najstarijih ugovora iz kog su se razvili i nastali pojedini imenovani ugovori, ali i principi ugovornog prava.

Uloga ugovora o prodaji u današnjem pravu je nesporna, ali je taj značaj ovaj ugovor imao i u periodu dominacije Rimske države. Nakon propasti Rimske Imperije pojedini gradovi i države mogu da zahvale trgovini na svom vrtoglavom

razvoju i procvatu, posebno u periodu srednjeg veka. Načela i mehanizmi zasnovani na ovom ugovoru u svakom pravnom sistemu su predstavljali osnovu za razvoj privrednih odnosa, ali i drugih pravnih instituta iz oblasti obligacionog prava. To je razlog zašto ugovor o prodaji zauzima primarno mesto u hijerarhiji obligacionih ugovora.

Terminološki posmatrano u svakodnevnom govoru mnogo se češće sreće naziv „ugovor o kupoprodaji“ ili samo „kupoprodaja“, što je i razumljivo imajući u vidu tradicionalnu primenu tog termina na ovim prostorima. Naše pozitivno zakonodavstvo, uključujući i Zakon o obligacionim odnosima¹, međutim, koriste naziv koji je u upotrebi u stranom pravu i većini međunarodnih kodifikacija, a to je: „ugovor o prodaji.“² Prihvatajući rešenja recipirana u našem pozitivnom pravu i autor će u okviru rada koristiti rešenje koje je prihvatio naš zakonodavac.

POREKLO UGOVORA O PRODAJI U RIMSKOM PRAVU I NJEGOV NASTANAK U NAJSTARIJEM PERIODU

Znajući da naše pravo pripada grupi pravnih sistema zasnovanih na rimskom pravu i pojam i elementi prodaje svoje korene imaju u rimskopravnom shvatanju ovog najznačajnijeg obligacionog ugovora.

Ugovor o prodaji nije odmah nastao u obliku koji danas poznajemo. Njegovo poreklo je u drugom pravnom poslu – trampni.³ O tome piše i Gaj u Institucijama.⁴ Naime, u periodu ranog razvoja i nastanka rimske imperije, Rimljani nisu poznavali novac kao sredstvo plaćanja već se celokupna razmena vršila prostom predajom stvar za stvar. Međutim „trampa ni u starom pravu nema pravno uređenje – dobiće ga tek u postklasičnom pravu.“⁵ Pojedine stvari su imale veću vrednost u

1 *Zakon o obligacionim odnosima.* (1978). Sl. list SFRJ, br. 29/78, 39/85, 45/89 – odluka USJ i 57/89, Sl. list SRJ, br. 31/93 i Sl. list SCG, br. 1/2003 – Ustavna povelja;

2 Iako srpsko pravo spada u red kontinentalno evropskih pravnih sistema koji su zasnovani na rimskom pravu, u slučaju ugovora o prodaji nije prihvaćena rimska terminologija. Rimski *emptio venditio* bi se mogao prevesti kao kupoprodaja, jer ukazuje na obaveze i obligacije kako kupca tako i prodavca. Međutim, termin koji danas dominira u većini kodifikacija u svetu ukazuje da je taj termin izbačen i da se umesto njega koristi termin „prodaja“. Npr. u engleskoj je to „*sale*“, u nemačkoj „*verkauf*“, u rusiji „*купъа*“, u francuskoj „*vente*“.

3 Vidi više: Stanojević, O. (2000). *Rimsko pravo*, Beograd, Pravni fakultet Univerziteta u Beogradu, str. 293-296.

4 O odnosu trampe i prodaj Gaj u Institucijama govori: „*Nostri praeceptores putant etiam in alia re posse consistere pretium. Unde illud est, quod vulgo putant per permutationem rerum emptionem ei venditionem contrahi, eamque speciem emptionis venditionisque vetustissimam esse.*“ – Učitelji naše škole su smatrali da se cena može sastojati i u drugoj stvari. Otuda i shvatanje koje je uobičajeno da se kupoprodaja vrši i trampom, najstarijim oblikom kupoprodaje. Gaj, 1982, *Institucije*, Beograd, Nolit, knj. 3, 141

5 Milošević, M., 2005, *Rimsko pravo*, Beograd, Nomos, str.336.

neposrednoj razmeni, kao na primer stoka, te su one uzimane kao merilo vrednosti i prvobitan vid „novca“.

Razvojem razmene kao merilo vrednosti pojavljuju se bakarne šipke. „Zato su stranke, pošto su se sporazumele o kupoprodaji, obavezno pri njenom izvršenju pribegavale mancipaciji. Kada je sa pojavom novca mancipacija postala svečana forma za prenos svojine, ona potiskuje značaj prethodnog sporazuma stranaka i efektivne isplate cene i pokriva ih (zaklanja ih) značajem svoje svečane forme, tako da se kuporodaja utapa i gubi u mancipaciji i izjednačuje sa njom.“⁶ Mancipacija⁷ je u starom Rimu predstavljala svečani način prenosa svojine, na Forumu, u prisustvu *libripensa* (službenog merača sa vagom) i još bar pet svedoka. Naravno, bilo je obavezno prisustvo i prenosioaca i pribavioca. Mancipacijom su se prenosile samo stvari *res Mancipi* (elementarna sredstva za proizvodnju: zemljište iz okoline Rima (*ager Romanus*), a kasnije na celom Apeninskom poluostrvu (*ager italicus*), robovi, alat, stoka...). Sve druge stvari koje nisu bile *res Mancipi* bile su *res nec Mancipi* i za njihov promet se nije tražila stroga formalnost već je bila dovoljna predaja stvari bez formalnosti (*traditio*). Mancipacija se odvijala na sledeći način: vlasnik stvari je donosio na Forum stvar ili njen deo (npr. vreću žita ili grumen zemlje), kupac je stavljao ruku na predmet (*manu captum*) i izricao formulu u svečanom obliku. U Gajevim Institucijama nalazimo kako je glasila ta formula pri kupovini roba putem mancipacije: „*Hunc ego hominem ex iure Quiritium meum esse aio isque mihi emptus esto hoc aere aeneaque libra*“ („Tvrdim da je ovaj čovek moj po kviritskom pravu i neka mi bude prodan ovom bronzom i tegom“).⁸ Zatim bi pribavilac bakarnim štapom udario vagu u rukama *libripensa*, pri čemu je vlasnik stvari bio pasivan ne preduzimajući nikakvu radnju niti izgovarajući bilo kakvu reč. Na taj način se videla njegova saglasnost sa prenosom svojine na pribavioca. Ovakav način prodaje se nazivao *per aes et libram* – sa bakrom i vagom. „Gajevo shvatanje mancipaciju jasno naziva „*imaginaria quaedam venditio*“ očigledno je poistovećujući sa nekom vrstom prividne prodaje, odnosno takvom vrstom ugovora koji ispunjenje obaveze jedne ugovorne strane uvek vezuje za novac na ime tzv. tobožnje cene (*quasi pretium*).“⁹

Sa pojavom kovanog novca gubi se značaj i uloga *libripensa*, jer više nije bilo potrebe da se meri bakar. Najveći nedostatak mancipacije ogledao se u tome da je ona bila dostupna isključivo rimskim građanima, tako da peregrini nisu mogli da koriste mancipaciju, a samim tim nisu ni mogli da stiču kviritsku svojinu na *res Mancipi*.

Značaj mancipacije u sticanju svojine je nesporan, pre svega zbog principa da sticalac može da stekne svojinu isključivo od vlasnika stvari, odakle je i poteklo

6 Stojčević, D., 1988, *Rimsko privatno pravo*, Beograd, Savremena administracija, str. 261..

7 Reč *mancipatio* nastala je kao kovanica od dve latinske reči: *manus* (ruka) i *capere* (steći, zahvatiti, pribaviti)

8 Gaj, 1982, *Institucije*, Beograd, Nolit, knj. 1, 119.

9 Vuletić, V., (2012). Nastanak i razvoj rimske prodaje: trijumf načela konsensualnosti, *HARMONIUS - Journal of Legal and Social Studies in South East Europe*, Beograd, god.1, br.1, str. 111.

načelo na kom se zasniva derivativno sticanje prava svojine da: „niko ne može na drugoga da prenese više prava nego što sam ima“ (*nemo plus iuris ad alium transferre potest quam ipse habet*).

Osim mancipacije konsenzualna prodaja se vršila i putem dvostruke stipulacije koja je nastala u starom civilnom pravu, kao formalni usmeni sporazum, verbalni kontrakt, između poverioca (*stipulator*) i budućeg dužnika (*promisor*). Poverioc bi pitao dužnika da li se obavezuje, obećava da nešto učini ili da, a poverilac je morao da odgovori: „Obećavam!“ (*Spondeo*). „Na osnovu ritualnih reči koje su izgovarane, najstariji oblik stipulacije se nazivao *sponsio*. Ovaj vid obavezivanje će tek kasnije dobiti naziv *stipulatio*, ali je poreklo ove reči ostalo nejasno, jer ga različito tumače i sami antički pisci (*stips* – novac; *stipula* – štap; *stipulus* – čvrst)¹⁰ Obzirom da je ovakav način zaključivanja proisticao iz *ius gentium*-a stipulacija nije bila rezervisana samo za Latine, već su se njome mogli koristiti i pergrini. Pošto je stipulacija bila verbalni kontrakt, poverilac i dužnik nisu smeli biti glupi i nemi. Odgovor dužnika, promisora, je morao da usledi odmah nakon pitanja i u odgovoru su morale da budu sadržane identične reči kao u pitanju, jer bi se u suprotnom smatralo da se radi o unošenju dodatnih elemenata, što je za sobom povlačilo nevažnost ugovora.

Stipulacija je bila kontrakt sa jednostrano obavezujućim dejstvom. Jedna strana (*stipulator*) je bio isključivi nosilac prava, dok je druga strana (*promisor*) bila nosilac obaveza. Sadržina pravnog posla je zavisila od postavljenog pitanja i pruženog odgovora. Tako je ona mogla glasiti na davanje (*dare*), činjenje (*facere*) i nečinjenje (*non facere*), uz ispunjenje uslova koji se inače odnose na kontrakte: da je prestacija moguća, dopuštena...

Stipulacija je bila i apstraktan pravni posao jer se prilikom njenog zaključenja nije navodio pravni osnov (*causa*), što je davalo izvesnu širinu u smislu da su se mogli zaključivati ne samo obligacioni već i ugovori iz drugih oblasti prava: porodičnog, naslednog, građanskog sudskog postupka itd.

U klasičnom periodu nastaje isprava o zaključenoj stipulaciji, *instrumentum stipulationis*, koja je najčešće sadržala i kauzu. U Justijanovom periodu ova isprava je u celosti zamenila usmenu formu stipulacije čime je ona iz verbalnog prešla u red literarnih, pisanih kontrakata. „Kako je Justinijan propisao da poverilac mora dokazati kauzu svog potraživanja, ukoliko ona nije naznačena u ispravi, stipulacija je postala i kauzalni posao.“¹¹ Na taj način je stipulacija od verbalnog i apstraktnog pravnog posla doživela svoju transformaciju ka literalnom i kauzalnom kontraktu.

10 Bujuklić, Ž., (2007). *Forum romanum, Rimska država, pravo religija i mitovi*, Pravni fakultet Univerziteta u Beogradu, Javno preduzeće „Službeni glasnik“, str. 641-642.

11 Malenica, A., 1995, *Rimsko pravo*, Novi Sad, Pravni fakultet u Novom sadu, str.288.

EMPTIO VENDITIO – RIMSKI KONCEPT PRODAJNOG UGOVORA

Kupoprodaja (*emptio venditio*)¹² „je konsenzualni kontrakt kojim se jedna strana (prodavac, *venditor*) obavezuje da drugoj stranci (kupcu, *emptor*) trajno prepusti predmet (*merx*), a ova se obavezuje da za to plati određeni iznos novca kao cenu (*pretium*)“¹³

O prerastanju kupoprodajnog ugovora iz neformalnog sporazuma u konsenzualni kontrakt ni danas se sa sigurnošću ne može tvrditi jer ne postoje pisani tragovi o toj evoluciji. Iz Gajevih Institucija vidimo da je nastao kao trampa, u vremenu kada novac još nije ni postojao. Mancipacija i stipulacija su bili apstraktni i formalni pravni poslovi, dok je sporazum o prodaji ostajao u njihovoj senci. Po Bujukliću taj „neformalni sporazum o prodaji počeo se osamostaljavati i vremenom stekao značaj samostalnog ugovora, iz kojeg nastaju obaveze zasnovane na *bona fides* stranaka. Do toga je došlo uticajem slabljenja formalizma, nametnutog razvojem robnonovčane privrede, i postupnim pretvaranjem sadržine verbalnih stipulacija u neformalni ugovor.“¹⁴ Ovakav tip ugovaranja je bio posebno pogodan za poslovanje sa peregrinima, koji nisu mogli da koriste ustanove *ius civile*, što je i uvećalo brojnost tih ugovora. Sve to je dovelo do toga da je zaštita ovih kupoprodajnih ugovora u početku pružao peregrinski pretor, a nakon njega i gradski pretor. U slučaju spora, da bi se pokrenuo postupak pred građanima na Forumu, u prisustvu obe stranke, je morao biti od strane pravosudnog magistrata, popunjen poseban formular (*formula*). U toj formuli se izlagala sadržina spora i davala sugestija sudiji kako da glasi presuda ako utvrdi da postoji pravni osnov ili činjenično stanje na koje se tužilac poziva. Najčešće se formula sastojala od dve pogodbene rečenice npr. „Ako se dokaže da tuženi nije kriv za nastalu štetu, neka se oslobodi, a ako se utvrdi da je kriv, neka nadoknadi štetu.“

Ovakav vid formule nije određivao pojmove kupovine i prodaje, kao ni to šta se podrazumeva pod dobrom voljom stranaka (*bona fides*). Te okolnosti su pružile mogućnost rimskim pravnicima da pokažu svoju pravnu kreativnost i kroz kazuistično rešavanje pojedinačnih konkretnih problema izgrade stav da je kod zaključenja ovakvih pravnih poslova njihov bitan element saglasnost volja stranaka o bitnim elementima pravnog posla (*consensus*). Ovo je veoma značajan pomak ka prelsku na konsenzualnu prodaju, da bi u periodu klasičnog prava kupoprodaja postala sinalgmatični tj. dvostrano jednako obavezujući ugovor *bona fides*. U njemu obe stranke, sa trenutkom postizanja sporazuma o bitnim elementima ugovora, imaju pravo da zahtevaju u sudskom postupku zaštitu svojih prava. Svaka od strana je imala na raspolaganju svoju tužbu: kupac je imao *actio empti*, a prodavac *actio venditi*.

Sušтина kupoprodaje u klasičnom periodu je bila da se kupoprodajom nije prenosila svojina, niti se zasnivalo stvarno pravo na predmetima kupoprodaje,

12 *Emptio* – kupovina, od glagola *emere* – uzeti, primiti, a *venditio* – prodaja, od *venum dare* – dati na prodaju. Šarkić, S., 2017, *Osnovi rimskog prava*, Beograd, Službeni glasnik i Pravni fakultet Univerziteta Union u Beogradu, str.102.

13 Milošević, M., 2005, *Rimsko pravo*, Beograd, Nomos, str. 334.

14 Bujuklić, Ž., op.cit. str.283.

već je zaključenjem ugovora nastupalo samo obligaciono pravno dejstvo: kupac je sticao pravo da zahteva stvar, a prodavac da zahteva isplatu cene. „Za prenos same svojine neophodno je da se preduzmu dodatni pravni akti: *traditio* za *res nec mancipi*, a *mancipatio* ili *in iure cessio* za *res nec mancipi*. Otuda, kod kupoprodaje neformalna predaja stvari (*traditio*) ne predstavlja uslov za nastanak obaveze (kao kod realnih kontrakata) već spada u akt ispunjenja ugovorne obaveze. Prema tome, modernim pravnim jezikom govoreći, *emptio venditio* je samo „pravni osnov“ (*iusta causa, iustus titulus*) za pribavljanje svojine, a do prenosa toga prava dolazi tek ukoliko se preduzmu odgovarajuće pravne radnje koje spadaju u „načine sticanja“ svojine (*modus acquirendi*)“¹⁵

Momenat nastanka kupoprodaje je vezan za trenutak nastanka saglasnosti ugovornih strana o bitnim elementima ugovora: ceni i predmetu. Ugovaranje sporednih elementa, kao što su način isplate i predaje stvari je bilo poželjno, ali njihovo neugovaranje nije uticalo na nastanak i važnost ugovora.

Predmet kupoprodajnog ugovora (*merx*) je mogla biti svaka stvar (*res in commercio*), kako pokretna, tako i nepokretna, što je davalo širok dijapazon mogućih predmeta. Zbog toga je prodaja u rimskom pravu predstavljala najčešći kauzalni pravni posao.

Cena (*praetium*), kao drugi bitan element ugovora, je trebala da ispunjava određene uslove: jednim delom ili u celosti da je izražena u novcu, da je određena ili određiva, ozbiljna (*verum*) i pravična (*iustum*).

Obzirom da se radi o dvostrano obavezujućem kontraktu stranke su sklapanjem prodajnog ugovora sticale prava i obaveze. Primarna obaveza kupca je bila da plati cenu, odnosno, izvrši isplatu saglasno ugovoru. „Isplatu je trebalo da izvrši u onom iznosu, na način, vreme i mestu kako je ugovoreno; ako vreme i mesto nisu bili određeni, morao je uzvratiti istovremeno sa predajom stvari. Kamate je plaćao od dana predaje stvari ako je ugovorena docnija isplata cene.“¹⁶ Sem toga, na kupcu je bila i odgovornost i rizik od slučajne propasti individualno određene stvari. Ukoliko bi stvar propala bez krivice prodavca, kupac je morao da plati cenu iako mu stvar nije bila predata (*periculum est emporis*). Ovo pravilo je u suprotnosti sa obligacionom karakteru prodaje iz perioda klasičnog prava.

Na strani prodavca je bilo više obaveza. Najbitnija među njima je bila dužnost predaje stvari kupcu, međutim, stvar se nije predavala u svojinu već u nesmetanu državinu.¹⁷ Dok je kupac na prodavca prenosio svojinu na novcu, prodavac je na kupca prenosio ne svojinu već mirnu državinu, tako da ga niko pravnim sredstvima

15 *Ibid*, str 284.

16 Jocić, L., 1990, *Rimsko pravo*, Novi Sad, KR Slavija, str. 242.

17 Prema Vuletiću prodavac “ne odgovara ako bi se neko treći samo javio kao vlasnik stvari ili imalac nekog drugog stvarnog prava na toj stvari, nego tek onda ako bi treće lice putem parnice ili interdikta stvar oduzelo kupcu i time mu onemogućilo mirnu državinu.” Vidi više: Vuletić, V., (2007). Reaktivna zaštita kupca u rimskom pravu, *Pravni život*, Beograd, br. 11, tom 3, str. 793-812.

ne može uzmemiravati. Obaveza kupca je glasila na *dare*, a prodavca na *facere*. Zbog toga je bilo moguće i da neko ko nije vlasnik preda kupcu tuđu stvar i omogući mu neometanu državinu. To je imalo i procesnopravne posledice, jer kupac nije mogao podići tužbu protiv prodavca, zbog činjenice da svojina nije na njega preneti.

Osim čuvanja i predaje prodavac je garantovao da stvar nema pravne nedostatke (zaštita od evikcije) u slučaju da neko lice van tog prodajnog ugovora putem *rei vindicatio* oduzme državinu na stvari koja je predmet prodajnog ugovora.¹⁸

Na strani prodavca je bila i odgovornost za fizičke nedostatke tj. oštećenje i propast stvari, ukoliko dođe usled njegove zle namere (*dolus*) ili nehata (*culpa levis*)

PRODAJNI UGOVOR U ZAKONU O OBLIGACIONIM ODNOSIMA

Suprotno shvatanjima usvojenim u rimskom pravu, u savremenim pravima je prihvaćeno drugačije rešenje po pitanju prodajnog ugovora. U planskim privredama zbog manje zastupljenosti privatne svojine prodajni ugovor je imao manji značaj, međutim, usled procesa tranzicije i prelaska sa centralističkih privreda na tržišni model privređivanja, kao i usled transformacije državne i društvene svojine u privatnu, svedoci smo reafirmacije prodajnog ugovora i njegovog povratka na zaslužno mesto najznačajnijeg ugovora robnog prometa.

Po svojim karakteristikama, prodajni ugovor je imenovan i konsenzualan, odnosno, neformalan ugovor (osim ugovora o prodaji nepokretnosti, o čemu će kasnije biti reči). On je dvostrano obavezujući i teretan ugovor, ali i komutativan, što znači da su u trenutku njegovog zaključenja poznati i visine uzajamnih davanja odnosno prestacije. Moguće je zaključiti i aleatorni prodajni ugovor, ali samo na osnovu saglasnosti ugovornih strana. Ono što takođe odlikuje ovaj ugovor jeste njegova kauzalnost, jer se uvek može videti pravni osnov obavezivanja strana u ugovoru.

Ugovor o prodaji je regulisan Zakonom o obligacionim odnosima (u daljem tekstu ZOO) kao prvi od trideset imenovanih ugovora koji se nalaze u ovom zakonu. Iz davanja prioriteta ovom ugovoru vidi se njegov značaj i uloga u ekonomskom prometu. Obzirom da ZOO sadrži skoro sto članova, tačnije devedeset i sedam, koji regulišu prodaju, praktično je nemoguće u jednom radu izložiti sve aktuelnosti

18 „Odgovornost za evikciju je poznavao još Zakon dvanaest tablica. On je propisivao da je kupac *res mancipi* koja mu je preneti putem mancipacije dužan da, u slučaju da neko pokrene protiv njega *rei vindicatio* zbog kupljene stvari, obavesti o tome prodavca (*auctorem audare, litem denunciare*), koji je obavezan bilo da preuzme parnicu kao kupčev prokurator (u tom slučaju je osuda glasila protiv njega), bilo da mu u sporu pomaže kao intervenient (u tom slučaju je osuda glasila protiv kupca). Ako se prodavac nije upustio u spor, ili ako je i pored njegove pomoći spor izgubljen, kupac je posebnom tužbom (*actio auctoritatis*) mogao tražiti od prodavca povraćaj dvostruke cene (*duplum*).“ Stojčević, D., (1988). *Rimsko privatno pravo*, Beograd, Savremena administracija, str. 265.

vezane za ovaj ugovor. Iz tog razloga se autor opredelio da izloži samo najbitnija pitanja vezana za njega koja su u korelaciji sa rimskopravnim shvatanjem.

U članu 454 ZOO nailazimo na definiciju ugovora o prodaji izraženu kroz prava i obaveze glavnih ugovornih strana, kupca i prodavca: prodavac se obavezuje „da prenese na kupca pravo svojine na prodatu stvar i da mu je u tu svrhu preda, a kupac se obavezuje da plati cenu u novcu i preuzme stvar.“¹⁹ Iako je prvobitno bilo usvojeno drugačije rešenje kasnijim izmenama i dopunama Zakona usvojeno je tradicionalno rešenje da se prodavac obavezuje da će na kupca preneti pravo svojine.²⁰

U pogledu forme ZOO normira obaveznu pismeni oblik samo za ugovore o prodaji nepokretnosti. Ova norma ima imperativni karakter i kao sankciju za njeno nepoštovanje ZOO predviđa ništavost ugovora. Za procenu da li je stvar koja je predmet ugovora o nepokretnosti pokretna ili nepokretna treba koristiti opšta pravila građanskog prava. „Pri tom treba imati u vidu da jedna stvar može biti pokretna ili nepokretna s obzirom na funkciju koju vrši (turbina izgrašena za hidrocentralu je pokretna stvar, ali jednom ugrađena postaje nepokretnost).“²¹

Iako vlada uvreženo mišljenje da su predmet i cena bitni elementi prodajnog ugovora, to nije baš tako u potpunosti. Naime, roba tj. predmet ugovora je ono oko čega se ugovorne strane moraju sporazumeti. Cena može biti određena ali i određiva. „Kad ugovorom o prodaji u privredi cena nije određena, niti u njemu ima dovoljno podataka pomoću kojih bi se ona mogla odrediti, kupac je dužan platiti cenu koju je prodavac redovno naplaćivao u vreme zaključenja ugovora, a u nedostatku ove razumnu cenu“²²

Obaveze ugovornih strana se nisu u značajnoj meri promenile u odnosu na antički period. Osnovna obaveza prodavca i danas je da robu isporuči i da pruži garancije u pogledu svojstava robe koja je predmet prodajnog ugovora. U pogledu isporuke robe, ona ne mora biti fizička, jer u zavisnosti od toga da li je stvar pokretna ili nepokretna, telesna ili bestelesna, isporuka može biti i simbolička. Prodavac je obavezan da isporuči robu koja nema nedostatke, kako materijalne tako i pravne. Prodavac odgovara samo za one materijalne nedostatke koji postoje u trenutku prelaska rizika na kupca. Međutim, prodavac će odgovorati i za one nedostatke koji nastanu nakon prelaska rizika na kupca, ali pod uslovom da je uzrok postojao i pre tog trenutka. ZOO taksativno navodi u kojim slučajevima tačno postoji

19 ZOO čl.454.st.1

20 Definicija ugovora o prodaji je prvobitno predviđala obavezu prodavca da kupcu preda stvar tako da kupac stekne pravo raspolaganja tj. pravo svojine. Koje će od ovih prava steći kupac nije zavisilo od toga koje od njih ima prodavac, već od svojstava koje kupac ima i na osnovu njih stiče i pravo raspolaganja ili pravo svojine na prodatoj stvari. Obaveza prodavca nije bila prenos svojine prodate stvari na kupca već predaja stvari.

21 *Komentar Zakona o obligacionim odnosima*, knjiga druga (1980). Kulturni centar Gornji Milanovac, Pravni fakultet Kragujevac, str. 25.

22 ZOO čl.462.st.2

nedostatak na robi.²³ Sem fizičkih prodavac će odgovarati i za pravne nedostatke „ako na prodatoj stvari postoji neko pravo trećeg koje isključuje, umanjuje ili ograničava kupčevo pravo, a o čijem postojanju kupac nije obavješten, niti je pristao da uzme stvar opterećenu tim pravom.“²⁴

Na strani kupca se nalaze takođe dve obaveze: da preuzme isporuku i da plati cenu. Pri tom, sporazumom između stranaka kupac može da preuzme i neke druge obaveze. Kupčevom pravu da zahteva izvršenje obaveze prodavca odgovara njegova obaveza da preuzme robu, što se sastoji u preduzimanju odgovorajućih radnji koje su neophodne da bi sama predaja bila moguća, kao i u odnošenju robe. Kupac je obavezan da plati cenu kao sumu novca u onom iznosu koji su on i prodavac dogovorili. Ukoliko nisu nešto drugo predvideli, obaveza je kupca da cenu plati odjednom, a ako se radi o uzastopnim isporukama, kupac je obavezan da plati cenu za svaku pojedinačnu isporuku u trenutku njenog preuzimanja. U pogledu rokova plaćanja cene, dužnost je kupca da plati cenu u roku, ukoliko je on određen ugovorom. Postoje tri modaliteta kako rok može da se odredi: pre isporuke, istovremeno sa isporukom ili nakon isporuke. U slučaju da rok nije ugovoren plaćanje se vrši u trenutku isporuke robe.

ELEKTRONSKO ZAKLJUČENJE PRODAJNOG UGOVORA

Poslednjih decenija svedoci smo intenzivnog upliva informatičkih tehnologija u sve segmente života. Gotovo da nema oblasti koja nije pretrpela bitne izmene pod uticajem informatičko komunikacionih tehnologija. Naravno, ni pravo nije ostalo imuno na ove revolucionarne promene.

Komunikacija koju karakteriše brzina i jednostavnost odlika je informatičkog doba u kome živimo. Velika količina podataka sa velikom brzinom prenosi sa jedne na drugu lokaciju na bilo kom delu planete što je do pre samo par godina bilo nezamislivo. Isporuka roba i usluge se vrše digitalnim putem bez ikakvog ličnog kontakta. Popunjavanje i ažuriranje elektronskih dokumenata je svedeno na nivo koji je dostupan i jednostavan svakom laiku, a plaćanje putem interneta i preko mobilnih uređaja je nešto što se podrazumeva. Sve to je postalo deo naše svakodnevice kao jedan nov, poseban oblik poslovanja za koji se u teoriji vezuje termin: elektronsko poslovanje. Ono „obuhvata sve oblike poslovnih transakcija ili razmene informacija koje se izvode korišćenjem informacione i komunikacione tehnologije i to: 1.) između preduzeća, 2.) između preduzeća i njihovih kupaca, ili 3.) između preduzeća i javne administracije.“²⁵

23 Član 479 ZOO navodi da: „...nedostatak postoji: 1) ako stvar nema potrebna svojstva za njenu redovnu upotrebu ili za promet; 2) ako stvar nema potrebna svojstva za naročitu upotrebu za koju je kupac nabavlja, a koja je bila poznata prodavcu, ili mu je morala biti poznata; 3) ako stvar nema svojstva i odlike koje su izričito ili prećutno ugovorene, odnosno propisane; 4) kad je prodavac predao stvar koja nije saobrazna uzorku ili modelu, osim ako su uzorak ili model pokazani samo radi obavještenja.“

24 ZOO čl.508.st.1

25 Raičević, V., Matijašević, J., Ignjatijević S., (2012). *Ekonomski efekti i pravni aspekti*

Naravno, ovakav vid novog poslovanja ima i izvesne probleme koji su se uočili u praksi, a tiču se zaključenja elektronskih ugovora, njihovog dokazivanja i tumačenja. Posebna problematika koja se sve više aktuelizuje u praksi tiče se zaštite podataka i privatnosti u online zaključenim ugovorima. Zbog toga neke kompanije koje se isključivo bave prodajom preko interneta kao deo svoje poslovne prakse ističu sigurnost podataka svojim kupcima. Najpoznatije od njih su Amazon.com, eBay.com, Aliexpress.com itd. Profit i godišnji promet ovih kompanija kao i njihova tržišna vrednost se meri milijardama US dolara.

Da se trgovinski odnosi u svetu menjaju moglo se uvideti još krajem prošlog veka. Naime, 1996. godine u okviru Ujedinjenih nacija, pri Komisiji Ujedinjenih nacija za međunarodno trgovačko pravo (United Nations Commission on International Trade Law – UNCITRAL) predložen je Model zakona za elektronsku trgovinu. U cilju standardizovanja elektronske trgovine na svetskom nivou predlog je usvojen na Generalnoj skupštini UN u formi rezolucija. "Cilj ovog Modela zakona jeste ponuditi nacionalnim zakonodavcima širom sveta funkcionalan set pravila prilagođenih potrebama nesmetanog obavljanja međunarodne trgovine i stvaranje pravne sigurnosti i pogodnog pravnog ambijenta za razvoj elektronske trgovine, te nesmetano zaključenje elektronskih ugovora"²⁶

U Republici Srbiji od 2009. godine na snazi je Zakon o elektronskoj trgovini kojim se uređuju: „uslovi i način pružanja usluga informacionog društva, obaveze informisanja korisnika usluga, komercijalna poruka, pravila u vezi sa zaključenjem ugovora u elektronskom obliku, odgovornost pružaoca usluga informacionog društva, nadzor i prekršaji.“²⁷ Donošenjem ovog zakona Srbija se svrstala u krug zemalja koje prate zahteve tržišta i potrebe za sve bržim, efikasnijim i sigurnijim poslovanjem. Kao dopuna ovom zakonu 2017. godine donet je Zakon o elektronskom dokumentu, elektronskoj identifikaciji i uslugama od poverenja u elektronskom poslovanju.²⁸ Intencija zakonodavca je bila da se detaljnije pravno reguliše elektronsko poslovanje u vezi pitanja koja su se predstavila kao bitna u praksi i to: brže, efikasnije i racionalnije poslovanje uz optimizaciju troškova poslovanja, efikasniji rad upravnih organa i privrednih subjekata, a sve u cilju bolje pristupačnosti građanima. Posebna pažnja je posvećena sigurnosti podataka koji su online dostupni, kao i razjašnjenju nekih pojmova koji su do sada bili u upotrebi u praksi, ali nisu bili normirani (npr: elektronski potpis, elektronski pečat, elektronski vremenski žig, usluga elektronske dostave itd.)

Prateći norme međunarodnog trgovinskog prava, standarde Evropske unije i rešenja prihvaćena u visoko tehnološki razvijenim zemljama Srbija je u svoje

elektronskog novca i elektronskog plaćanja, Časopis za ekonomiju i tržišne komunikacije str.105.

26 Trnavci, G. (2009). Zaključenje, punovažnost i dokazivanje elektronskih ugovora: komparativna analiza. *Zbornik Pravnog fakulteta Sveučilišta u Rijeci*, 30 (1), 452. Preuzeto sa <https://hrcak.srce.hr/52627> Datum preuzimanja: 14.07.2019.

27 *Zakon o elektronskoj trgovini* "Sl. glasnik RS", br. 41/2009 i 95/2013 čl.1.

28 *Zakon o elektronskom dokumentu, elektronskoj identifikaciji i uslugama od poverenja u elektronskom poslovanju* „Sl. glasnik RS“, br. 94/2017

pozitivno pravo uključila zakonska rešenja koja omogućavaju nesmetani razvoj elektronskog prometa i trgovine. To je dobar korak u pravcu daljeg trgovinskog razvoja. Međutim, na tome se ne sme stati, jer oblast informacionih tehnologija se svakoga dana menja i neophodno je pratiti u kom pravcu će se ono dalje kretati. Tržište će te promene pratiti, a od zakonodavca je realno očekivati da te promene isprati i na normativnom planu, te na taj način olakša privrednicima poslovanje u zemlji i sa inostranstvom.

ZAKLJUČAK

Za razliku od savremenih prava gde se sa izvršenom kupoprodajom očekuje i da svojina pređe u ruke kupca, u rimskoj klasičnoj prodaji nastupala su samo obligacionopravna dejstva, ali ne i stvarnopravna. Sporazumom između kupca i prodavca nije nastupao stvarnopravni odnos između njih, već samo dužnost prodavca da stvar preda i kupca da isplati cenu. Evolucija kupoprodajnog ugovora je tekla od antičkog i ranorimskog perioda, kada prodajni ugovor nije imao pravnu zaštitu, preko klasičnog i postklasičnog perioda Justinijanove kodifikacije kada je prerastao u konsenzualni kontrakt, gde se pri zaključivanju prodajnog ugovora sastavljala pismena isprava.

Savremeni prodajni ugovori, naravno, imaju svoje poreklo u instituciji *emptio venditio* rimskog prava, ali se od njih u značajnoj meri i razlikuju, kako po pitanju bitnih elemenata, tako i po formi u kojoj se zaključuju.

Život danas nije moguće zamisliti bez upotrebe mobilnih uređaja i interneta. Sve to ide u pravcu gde niko ne može sa sigurnošću da predvidi kako će zaključenje prodajnog ugovora izgledati za deceniju ili dve. Elektronsko poslovanje je postalo deo naše svakodnevice, dostupno ne samo pravnim licima, kao njihova ekskluziva, nego i svim ljudima kao nešto što se podrazumeva. Elementarna, funkcionalna pismenost se danas više ne ogleda u sposobnosti čitanja i razumevanja pročitano, nego u elektronskoj pismenosti. Generacije mladih koje dolaze prihvataju to kao *modus vivendi*, dok oni stariji tome moraju da se prilagode ukoliko žele i dalje da budu ravnopravni takmičari u tržišnoj utakmici. Ukoliko uporedimo današnje elektronsko poslovanje sa zaključivanjem prodajnog ugovora na rimskom Forumu pre dva milenijuma, dolazimo do nedvosmislenog zaključka da je budućnost već počela.



Nenad Stefanović, PhD, Assistant Professor
University of Business Academy in Novi Sad,
Faculty of Law in Novi Sad

EVOLUTION OF THE SALE CONTRACT FROM ROMAN LAW TO THE TIME OF DIGITAL TECHNOLOGIES

Abstract:

The sales contract is one of the first and oldest contracts. It came from a barter and a time when no money relations existed, this contract became, in time, one of the most important contracts of a contract law. In Roman law, it was regulated in detail by the laws of that time and to a large extent contributed to the development and the power of the Roman state. He succeeded to survive even after the fall of the Roman Empire until today.

Thanks to the advancement of civilization and monetary relationships, with the introduction of digital technologies into all spheres of life and sales contract, he managed to evolve into forms that until just a few decades ago were unimaginable. Along with the development of monetary relationships, the sorts and forms of contract conclusion are also being changed.

The impression is that from all contractual obligations, the most important change in the contract is the purchase agreement and therefore the author will attempt to show the development of the purchase contract and its most important elements from the beginnings in Roman law to its regulation and forms that exist in modern law.

Key words: *sales contract, electronic contract, Roman law, emptio-venditio, buyer and seller, contractual rights and obligations.*

L I T E R A T U R A:

1. Bujuklić, Ž., (2007). *Forum Romanum, Rimska država, pravo religija i mitovi*, Pravni fakultet Univerziteta u Beogradu, Javno preduzeće „Službeni glasnik“;
2. Gaj, (1982). *Institucije*, Beograd, Nolit;
3. Jocić, L. (1990). *Rimsko pravo*, Novi Sad, KR Slavija;
4. *Komentar Zakona o obligacionim odnosima*, knjiga druga (1980). Kulturni centar Gornji Milanovac, Pravni fakultet Kragujevac
5. Malenica, A. (1995). *Rimsko pravo*, Novi Sad, Pravni fakultet u Novom sadu;

6. Milošević, M. (2005). *Rimsko pravo*, Beograd, Nomos;
7. Raičević, V., Matijašević, J., Ignjatijević S., (2012). Ekonomski efekti i pravni aspekti elektronskog novca i elektronskog plaćanja, *Časopis za ekonomiju i tržišne komunikacije* str.105-118.
8. Stanojević, O. (2000). *Rimsko pravo*, Beograd, Pravni fakultet Univerziteta u Beogradu;
9. Stojčević, D. (1988). *Rimsko privatno pravo*, Beograd, Savremena administracija;
10. Šarkić, S. (2017). *Osnovi rimskog prava*, Beograd, Službeni glasnik i Pravni fakultet Univerziteta Union u Beogradu.
11. Trnavci, G. (2009). Zaključenje, punovažnost i dokazivanje elektronskih ugovora: komparativna analiza, *Zbornik Pravnog fakulteta Sveučilišta u Rijeci*, 30 (1), str.449. - 472. Preuzeto sa <https://hrcak.srce.hr/52627> Datum preuzimanja:14.07.2019.
12. Vuletić, V., (2012). Nastanak i razvoj rimske prodaje: trijumf načela konsensualnosti, *HARMONIUS - Journal of Legal and Social Studies in South East Europe*, Beograd, god.1, br.1, str. 111-130.
13. Vuletić, V., (2007). Reaktivna zaštita kupca u rimskom pravu, *Pravni život*, Beograd, 2007, br. 11, tom 3, str. 793-812.
14. *Zakon o elektronskom dokumentu, elektronskoj identifikaciji i uslugama od poverenja u elektronskom poslovanju* "Sl. glasnik RS", br. 94/2017
15. *Zakon o elektronskoj trgovini* "Sl. glasnik RS", br. 41/2009 i 95/2013
16. *Zakon o obligacionim odnosima*. „Sl. list SFRJ“, br. 29/78, 39/85, 45/89 – odluka USJ i 57/89, Sl. list SRJ, br. 31/93 i Sl. list SCG, br. 1/2003 – Ustavna povelja;

CIP - Каталогизација у публикацији
Библиотеке Матице српске, Нови Сад

007.5:34(082)

**НАУЧНИ скуп Правнички дани проф. др Славко Царић (16 ;
2019 ; Нови Сад)**

Pravo i digitalne tehnologije : [zbornik referata sa XVI
Međunarodnog naučnog skupa "Pravnički dani prof. dr Slavko
Carić", 26-28. septembra 2019. godine u Novom Sadu] = Law and
digital technology : [proceedings of the 16th International Scientific
Conference "Legal Days Prof. Slavko Carić Ph.D.", September 26-28,
2019 in Novi Sad] / priredio, edited by Marko Carić. - Novi Sad :
Univerzitet Privredna akademija : Pravni fakultet, 2019 (Novi Sad :
Feljton). - 386 str. ; 24 cm

Tiraž 80. - Napomene i bibliografske reference uz tekst. - Bibliografija
uz svaki rad. - Rezime na engl. jeziku uz većinu radova.

ISBN 978-86-6019-103-0

a) Информације - Правна заштита - Зборници

COBISS.SR-ID 330571527