

Маст. Душан Илић,
асистент

УДК: 347.4
DOI: 10.46793/UPSSXI.633I

ПРИРОДНИ ЕЛЕМЕНТИ УГОВОРА О ПРОДАЈИ КАО ПРЕДМЕТ ПРЕГОВАРАЊА*

Резиме

Минимум сагласности који се захтева за настанак уговора подразумева сагласност у погледу његових битних елемената. Услед тога, неспорно је да ће централни део преговора бити посвећен управо постизању сагласности у погледу ових елемената. Међутим, имајући у виду чињеницу да природни елементи (*naturalia negotii*) уговора о продаји представљају питања која могу бити од изузетног значаја за уговараче, они ће често бити мотивисани да и њих обухвате преговорима. То ће нарочито бити случај онда када учесници у преговорима одлуче да неки од природних елемената учине битним (субјективно битни састојци уговора), те да на тај начин настанак уговора услове постизање сагласности и у погледу њих.

Након излагања о појму и правном значају преговора, аутор у раду разматра које је услове потребно испунити да би један природни елемент уговора о продаји могао стећи статус субјективно битног, као и на који начин вољом преговарача ова питања могу бити уређена.

Кључне речи: уговор о продаји, преговори, предмет преговарања, природни елементи, субјективно битни састојци.

1. Увод

Нема сумње да уговор о продаји представља један од најзаступљенијих, а самим тим и најзначајнијих уговора у правном промету данашњице. С обзиром на значај који има, у посебном делу Закона о облигационим односима¹ су садржана бројна правила која на директан начин уређују сва она питања која су

* Рад је резултат истраживања на пројекту Правног факултета Универзитета у Крагујевцу: „Усклађивање правног система Србије са стандардима Европске уније”, који се финансира из средстава Факултета.

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

од значаја за настанак и извршење овог уговора. Тако, Законом о облигационим односима су најпре прописани битни састојци уговора о продаји, али су дефинисана и диспозитивна правна правила до чије ће примене доћи онда када уговарачи поједине споредне тачке будућег уговора не уредe својим споразумом.

Како сагласност у погледу битних састојака уговора о продаји представља минимум у погледу кога се уговорне стране морају сагласити да би уговор могао настати,² јасно је да се као најзначајнији део преговора издваја управо онај који за свој предмет има битне састојке (*essentialia negotii*). Међутим, то никако не значи да преговарачи неће бити мотивисани да преговорима обухвате и неке елементе будућег уговора који Законом нису предвиђени као нужни за његов настанак. Како природни (*naturalia negotii*) и евентуални елементи (*accidentalia negotii*) уговора о продаји представљају питања која могу бити од изузетног значаја за уговараче, они ће често настојати да у фази преговарања размотре и ове елементе, те да њиховим споразумним регулисањем искључе примену диспозитивних правних правила. То ће нарочито бити случај онда када преговарачи одлуче да неки од природних или евентуалних елемената учине битним састојком будућег уговора (субјективно битни састојци уговора), те да на тај начин настанак уговора услове постизањем сагласности и у погледу њих.

Аутор у раду анализира питања која се тичу преговора поводом закључења уговора о продаји, са посебним освртом на онај њихов део који за предмет има природне елементе будућег уговора. Сходно томе, најпре су, на један генералан начин, обрађена питања која се тичу самог појма преговора и правног значаја који преговори имају у правном промету онда када претходе закључењу једног уговора. Централни део рада је сконцентрисан на елементе уговора који се могу јавити у улози предмета преговарања, при чему је нарочита пажња посвећена природним елементима уговора о продаји. Изложићемо који су то елементи који се код уговора о продаји могу квалификовати као природни, на који начин се преговори у погледу њих могу водити и које је услове потребно задовољити да би један елемент из реда природних стекао статус субјективно битног састојка уговора.

2. Појам и правни значај 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. С обзиром на врсту радњи предузетих у току овог процеса, преговоре можемо одредити на два начина - у

² Перовић, С., *Облигационо право*, Београд, 1986, стр. 531.

ужем и у ширем смислу. Тако, под преговорима у *ужем смислу* се подразумева низ узајамних понуда које стране у преговорима чине једна другој ради закључења уговора. Са друге стране, преговори у *ширем смислу* обухватају све оне изјаве које се предузимају како би омогућиле формулисања понуде. У питању су различите изјаве, али и поступци путем којих се преговарачи боље упознају са састојцима будућег уговора и са условима који ће међу уговорним странама важити уколико уговор буде закључен. Исто тако, садржину преговора у ширем смислу чине и радње усмерене на прикупљање техничке и друге документације релевантне за предметни уговор.³

У највећем броју случајева преговори представљају фазу која претходи закључењу уговора, а која за циљ има да преговарачима омогући узајамно информисање у погледу елемената потребних за настанак и успешно извршење уговора,⁴ те да им олакша креирање међусобно усаглашених воља.⁵ То ће готово увек бити случај онда када се тежи закључењу правно комплексних уговора,⁶ без обзира на то да ли се сложеност огледа у вредности правног посла или у престацијама уговорних страна. У таквим ситуацијама, по правилу, постоји велика разлика у ставовима уговарача, па се сврха преговора огледа у размени предлога и контрапредлога који треба да резултирају ублажавањем постојећих разлика, те стварањем погодног окружења за закључење уговора у погледу кога се преговори воде.⁷ Међутим, преговори могу бити иницирани и након што је уговор пуноважно закључен. Циљ преговарања у таквим ситуацијама огледао би се у намери контрахената да уговорне одредбе из закљученог уговора измене или да исти допуне новим одредбама.⁸

Сама природа преговора као и радњи предузетих у овој фази одређени су његовим основним карактеристикама. Као основне особине преговора уочавају се контрадикторност, неизвесност, необавезност, као и њихов привремени

³ Видети: Салма, Ј., *Одговорност за штету проузроковану несавесним вођењем преговора*, Зборник радова Правног факултета у Новом Саду, бр. 3/2010, стр. 54.

⁴ Ђорђевић, Ж., Станковић, В., *Облигационо право (општи део) – пето издање*, Београд, 1987, стр. 213.

⁵ Орлић, М., *Закључење уговора*, Београд, 1993, стр. 7; Антић, О., *Облигационо право*, Београд, 2010, стр. 304.

⁶ Choi, H. A., Triantis G., *Designing and Enforcing Preliminary Agreements*, Texas Law Review 98, no. 3 (February 2020), стр. 440; Markesinis, B., Unberath, H., Johnston, A., *The German Law of Contract, A Comparative Treatise – Second Edition*, Hart Publishing, 2006, стр. 61.

⁷ У том смислу видети: Ђурђић, Т., *Предуговорна одговорност у националном и европском уговорном праву*, Гласник права, год. I, бр. 2/2010, стр. 111.

⁸ Радишић, Ј., *Предуговорна одговорност*, Београд, 1991, стр. 8; Трнавци, Г., *Закључење уговора и одговорност током преговора (Culpa in contrahendo) у домаћем и успоредном законодавству*, Зборник радова: Актуелна питања савременог законодавства, Београд, 2011, стр. 156.

карактер. Поред ових карактеристика, поједини аутори сматрају да се као једна од главних особина преговора јавља и билатералност.⁹

Преговори не представљају обавезну фазу у поступку закључења уговора.¹⁰ Сходно томе, сваки уговор може бити закључен и без претходног преговарања, директном разменом понуде и прихвата. Међутим, онда када се јављају као једна фаза у процесу настанка уговора, преговори су од изузетног правног значаја. Пре свега, у стадијуму настанка уговора, значај преговора се огледа у формулисању понуде за закључење уговора, јер лицима која учествују у преговорима омогућаје да усагласе своја гледишта, те да заједнички обликују садржину која ће посредством понуде ући у уговор. Посматрано са овог аспекта, процес преговарања је нарочито значајан код сложенијих правних послова и уговора којима се врши промет великих имовинских вредности.¹¹ Даље, онда када уговор буде закључен, преговори постају значајни за тумачење спорних одредаба конкретног уговора.¹² Имајући у виду чињеницу да основно правило тумачења подразумева да је неопходно утврдити заједничку намеру уговорних страна,¹³ те да изјаве учињене у фази преговарања обилују подацима који омогућавају да се утврди циљ који су уговорне стране хтеле постићи

⁹ Видети: Драшкић, М., *Правни значај преговора за закључење уговора*, *Анали Правног факултета у Београд*, бр. 3-4/1970, стр. 339.

¹⁰ Вођење преговора ради закључења одређеног уговора је право (потенцијално) будућих уговорних страна, а не њихова обавеза. Сходно томе, реализација фазе преговарања у процесу настанка уговора условљена је искључиво вољом и практичним потребама лица која теже закључењу уговора. Међутим, Преднацртом грађанског законика Републике Србије од 28.05.2019. године (доступно на адреси: https://www.paragraf.rs/nacrti_i_predlozi/280519-prednactr-gradjanskog-zakonika-republike-srbije.html, последњи приступ 14.09.2023. године) предвиђен је изузетак од овог правила. Тако, чл. 266. ст. 2 Преднацрта је предложено решење по коме би раскид уговора могао да се захтева само након неуспелих преговора вођених поводом измене уговора. Наше позитивно законодавство не поставља овакву обавезу пред уговорне стране, али су преговарачи, сходно начелу слободе уговарања, овлашћени да је предвиде самим уговором, уношењем посебних клаузула познатијих под називом *hardship* клаузуле. Више о овим клаузулама видети у: Ђурђевић, М., *Обавеза преговарања о измени уговора услед промењених околности – клаузуле hardship*, *Правни живот*, бр. 9-10/1993, стр. 1209-1223.

¹¹ У овом смислу је важно поменути послове столећа, код којих се преговори јављају као неизоставна фаза у поступку закључења уговора. О пословима столећа опширније видети у: Орлић, М., *нав. дело*, стр. 152.

¹² Winkelman, H., Glazebrook, S., France, E., *Contractual Interpretation*, *Victoria University of Wellington Law Review* 51, no. 3 (October 2020), стр. 473.

¹³ Ђурђевић, М., *Тумачење уговора истраживањем заједничке намере уговорних страна*, *Право и привреда*, бр. 7-9/2013, стр. 191. У том смислу вид. Одлуку Врховног суда Србије Рев. 6462/97 од 20. 01. 1998. у: Крсмановић, Т. (прир.), *Актуелна судска пракса из облигационих односа*, Београд, 2000, стр. 23.

закључењем уговора,¹⁴ а на тај начин и право значење спорних одредаба, преговори се сматрају допунским средством тумачења уговора коме су претходили.¹⁵ С обзиром на чињеницу да је за настанак уговора довољно да постоји сагласност уговорника у погледу битних састојака,¹⁶ значај преговора је приметан и онда када је неопходно утврдити садржину споредних тачака уговора. Тако, када уговорне стране пропусте да приликом закључења уговора постигну сагласност у погледу оних елемената који се не сматрају битним, оне то могу учинити накнадно или пак, препустити суду да то учини. У таквим ситуацијама суд ће нарочито водити рачуна о претходним преговорима, утврђеној пракси међу уговарачима и обичајима.¹⁷ Ово правило је значајно јер омогућава да споредне тачке уговора буду усаглашене са циљем који су уговорне стране желеле да постигну, уместо да једноставно буду употпуњене диспозитивним правним правилима.¹⁸

Иако преговори имају велики правни значај, у последње време је приметна тенденција закључења уговора без претходног преговарања. На то је у великој мери утицала све већа распрострањеност формуларних уговора. Реч је о уговорима чија је садржина унапред једнострано одређена, па страна која им приступа, најчешће, нема никакву могућност да преговара о елементима уговора.¹⁹ Све чешћа употреба формуларних уговора у данашњем правном промету јавља се као последица потребе да се закључење уговора упрости. До тога су довели брз темпо живота, масовност и често закључивање одређеног типа уговора, као и константна тежња за убрзањем правног промета.²⁰ Поред тога, популаризацији ове врсте уговора, а самим тим и опадању значаја преговора, у великој мери доприноси и економска супериорност појединих учесника у правном промету. Користећи свој привилегован положај, са једне стране и зависност финансијски слабијег сауговарника, са друге стране, ови субјекти приликом закључења уговора намећу своју вољу другој уговорној страни, чиме бива ограничено начело слободе уговарања.

¹⁴ McLauchlan, D., *Contract Interpretation: What Is It About*, Sydney Law Review 31, no. 1 (March 2009), стр. 8.

¹⁵ Видети: Ђурђевић, М., *Тумачење уговора...*, стр. 193.

¹⁶ Видети: чл. 26. Закона о облигационим односима.

¹⁷ Видети: чл. 32. ст. 2. Закона о облигационим односима.

¹⁸ Због тога се уређивање споредних тачака коришћењем преговора назива индивидуалним попуњавањем уговора. Видети: Миладиновић, С., *О преговорима и одговорности за прекид преговора*, Зборник Правног факултета у Подгорици, 2008, стр. 564.

¹⁹ Код ове врсте уговора је начело аутономије воље у изузетној мери дерогирано због чега поједини правни теоретичари одбијају да оваквим споразумима дају назив уговора. Драшкић, М., *Закључивање уговора о купопродаји*, Београд, 1972, стр. 218-219.

²⁰ Перовић, С., *нав. дело*, стр. 266.

3. Предмет преговарања

Предмет преговарања чине елементи будућег уговора у погледу којих се преговори воде. Према једном старијем схватању, сви елементи једног уговора се могу поделити на битне елементе (*essentialia negotii*), природне елементе (*naturalia negotii*) и евентуалне елементе (*accidentalia negotii*).²¹ Међутим, Закон о облигационим односима прихвата новију, двојну поделу, па тако све елементе који чине садржину уговора дели на битне састојке и споредне тачке. Под битним састојцима уговора се подразумевају они елементи у погледу којих је неопходно постићи сагласност да би уговор могао настати. У теорији се битни састојци даље разлажу на објективно битне и субјективно битне састојке. При томе, као критеријум поделе се узима чињеница да ли их као битне прописује Закон о облигационим односима (објективно битни састојци), или су такво својство стекли вољом уговорних страна (субјективно битни састојци).

Како је уговор о продаји именовани уговор, Закон о облигационим односима прописује који су то битни састојци тог уговора.²² С обзиром на њихов објективни карактер, сагласност у погледу ових састојака се захтева у сваком појединачном случају. Према томе, уговорне стране ће најпре бити мотивисане да преговарају и постигну сагласност у погледу ствари која представља предмет продавчеве престације и цене, јер у супротном уговор неће ни настати.

Са друге стране, преговарање о споредним тачкама уговора о продаји нема толики значај за преговараче, јер је за настанак уговора довољно да међу уговорним странама буде постигнута сагласност у погледу битних састојака,²³ док ће на споредне тачке бити примењена законска правила диспозитивног карактера.²⁴ Међутим, имајући у виду начело аутономије воље, стране су овлашћене да и неке од споредних тачака учине битним,²⁵ те да тако настанак уговора услове сагласношћу и у погледу тих елемената. Уколико до тога дође ти елементи ће добити својство субјективно битних састојака уговора. Заправо, реч је о оним састојцима уговора о продаји који, објективно посматрано, нису битни (*naturalia negotii*, *accidentalia negotii*), али који за једну, или пак обе уговорне стране, могу бити од пресудног значаја за закључење уговора.²⁶ Такође, преговори о споредним тачкама могу бити вођени и без намере да настанак уговора буде условљен постизањем сагласности у погледу њих, у ком случају се мотив преговарача огледа у дерогирању диспозитивних правних правила и индивидуализацији уговора. Узимајући у обзир чињеницу да је правни значај преговора који се воде у погледу природних елемената

²¹ Видети: Орлић, М., *нав. дело*, стр. 248-249.

²² Видети: чл. 458. - 466. Закона о облигационим односима.

²³ Видети: чл. 26. и чл. 32. ст. 2. Закона о облигационим односима.

²⁴ Polten, E., *A Survey of Canadian and German Contract Law*, Toronto, Ontario, 2011, стр. 7.

²⁵ Перовић, С., *нав. дело*, стр. 270, 532.

²⁶ Орлић, М., *нав. дело*, стр. 251.

најизраженији онда када су ови елементи вољом уговарача стекли статус субјективно битних, у наставку излагања ћемо природне елементе уговора о продаји посматрати као субјективно битне састојке.

Да би једна споредна тачка стекла статус субјективно битног састојка уговора неопходно је да буду испуњена два кумулативно постављена услова. Пре свега, потребно је да је тај елемент будућег уговора заиста од субјективне важности за једног или оба преговарача. Поред тога, захтева се и то да је друга страна знала, или да је могла знати да је настанак уговора условљен постизањем сагласности у погледу те тачке.²⁷ Уколико лице на чијој се страни налази субјективно битан састојак није свом сапреговарачу јасно ставио до знања да тај услов представља *conditio sine qua non* за настанак уговора, поставља се питање да ли је реч о битном (субјективно) састојку или, пак, о споредној тачки. Ово питање постаје нарочито значајно онда када у погледу тог елемента није постигнута сагласност преговарача, јер у зависности од квалификовања овог елемента као битног или као споредне тачке зависи будућност уговора у погледу чијег закључења су преговори вођени. Наиме, уколико би се узело да је реч о субјективно битном састојку уговора, уговор не би ни настао, јер не би био испоштован минимум сагласности неопходан за његов настанак. Супротно томе, захтевани минимум сагласности би био задовољен уколико би спорни елемент уговора био окарактерисан као споредна тачка. Према нашем позитивном праву, а у складу са принципом тумачења *in favorem contractus*, у случају сумње постоји оборива претпоставка да је реч о споредној тачки уговора, а незадовољна страна има могућност да докаже супротно.²⁸

Испуњењем ова два услова један елемент који није битан (објективно) стиче статус битног (субјективно). Након тога, за настанак уговора се захтева проширена сагласност која мора обухватити и све оне субјективно битне састојке намераваног уговора.²⁹

Као што смо већ рекли, статус субјективно битног састојка може стећи неки од природних или евентуалних елемената уговора. Међутим, у овом раду ћемо се ограничити на питања која се тичу природних елемената уговора о продаји и преговора који се поводом њих могу водити.

3.1. Природни елементи као субјективно битни састојци уговора

Природни елементи (*naturalia negotii*) уговора о продаји представљају питања која су типична за ову врсту уговора³⁰ због чега су уређена

²⁷ Исто, стр.251.

²⁸ Исто, стр. 258; Драшкић, М., *Закључивање уговора...*, стр. 56.

²⁹ У том смислу видети: Schwenzler, I., Hackem, P., Kee, C., *Global Sales and Contract Law*, Oxford University Press Inc., New York, 2012, стр. 712.

³⁰ Голдштајн, А., *Привредно уговорно право*, Загреб, 1967, стр. 72.

диспозитивним нормама ЗОО. С обзиром на диспозитивни карактер ових норми, оне не морају бити примењене на односе између продавца и купца, већ ће њихова примена уследити као последица пропуштања (намерног или случајног) уговорних страна да природне елементе другачије регулишу самим уговором.³¹ Дакле, уколико желе да у погледу природних елемената искључе примену диспозитивних законских одредби, преговарачи су обавезни да та питања обухвате својим споразумом.³² Велики је број елемената који се код уговора о продаји могу квалификовати као природни, али неки од њих су нарочито битни за уговорне стране. То су питања која су од непосредног значаја за извршење уговорних обавеза, а пре свега она која се тичу времена, места и начина предаје ствари и исплате цене, затим питање трошкова који по основу уговора настају, као и питање одговорности за правне и материјалне недостатке ствари која представља предмет продавчеве престације.

3.1.1. Време предаје ствари и исплате цене

Узимајући у обзир практични значај који има, уговорне стране могу бити заинтересоване да статус субјективно битног састојка стекне питање времена извршења уговорних обавеза – предаје ствари и исплате цене. Наиме, питање времена извршења уговорних обавеза је од значаја за обе уговорне стране. Када је реч о обавези продавца да преда ствар купцу, он ће у највећем броју случајева бити мотивисан да своју обавезу изврши што је пре могуће. Разлог за то проналазимо у чињеници да уговор за продавца рађа обавезу да купцу преда ствар у оном стању у коме се она налазила у тренутку његовог закључења.³³ Све до тренутка предаје ствари купцу, ризик случајне пропасти или оштећења ствари лежи на продавцу.³⁴ С обзиром на то да у нашем правном систему својина, а самим тим и ризик, са продавца на купца прелази у тренутку предаје ствари, преговарачима неће бити свеједно у ком ће тренутку предаја бити извршена. Тако, продавац ће, најчешће, тежити томе да ствар буде предата у што је могуће краћем року након закључења уговора. Са друге стране и купцу то може бити у интересу (онда када му је ствар коју уговором прибавља хитно

³¹ Водинелић, В., *Грађанско право, Увод у грађанско право и Општи део грађанског права*, Београд, 2017, стр. 148.

³² Радишић, Ј., *Облигационо право, општи део – седмо издање*, Београд, 2008, стр. 93; Markesinis, В., Unberath, Н., Johnston, *нав. дело*, стр. 61. Сходно томе, непоклањање посебне пажње природним састојцима уговора могло би се окарактерисати као прећутни споразум пореговарача да у односу на предметна питања буду примењена законска диспозитивна правила.

³³ Перовић, С., *нав. дело*, стр. 547.

³⁴ Видети: чл. 456. Закона о облигационим односима. Важно је напоменути да ово правило није без изузетка. Тако, Законом о облигационим односима је прописано да се једна од последица наступања повериоачеве доцње огледа и у преласку ризика случајне пропасти или оштећења ствари са дужника на повериоца. Видети: чл. 326. ст. 1. Закона о облигационим односима.

потребна), али му, имајући у виду правила о истовременом извршењу уговорних обавеза, у неким случајевима може одговарати и касније извршење продавчеве обавезе. Са друге стране, слична је ситуација и са временом извршења купчеве обавезе, које често може представљати тачку размимоилажења ставова преговарача. Значај овог питања се огледа, пре свега, у ризику од промене вредности новца, промене тржишних услова, повећања прописаних цена такси или пореза.³⁵ Управо из тих разлога, продавац ће бити заинтересован да му цена буде исплаћена што раније.

Уважавајући супротстављеност интереса преговарача у погледу ових питања, правила садржана у ЗОО су таква да преговарачима омогућавају да време извршења уговорних обавеза прецизирају у складу са својим потребама и склоностима.³⁶ Међутим, с обзиром на чињеницу да време извршења уговорних обавеза представља природни елемент уговора о продаји, преговарачи имају само могућност, али не и обавезу да ово питање ближе уреде својим споразумом. У ситуацијама када сагласност у погледу овог питања изостане уговор ће се сматрати пуноважним и на предметна питања ће се применити одговарајућа правила диспозитивног карактера. Тако, уколико се у току процеса преговарања учесници не осврну на питање времена предаје ствари, продавац ће бити дужан да ствар преда у разумном року након закључења уговора.³⁷ Са друге стране, када уговором не буде одређено време исплате продајне цене, доћи ће до примене правила о истовремености извршавања уговорних обавеза. Према томе, у недостатку другачијег споразума, купац је дужан да цену плати у часу предаје ствари.³⁸

Уколико се преговарачи одлуче да предметна питања уреде споразумно, те да на тај начин избегну примену напред предочених диспозитивних правила, они то могу учинити на различите начине. Најпре, када је реч о времену предаје ствари, преговарачка активност учесника може бити усмерена, са једне стране, на утврђивање тачног дана када ће продавац бити дужан да изврши предају ствари, док им, са друге стране, Закон оставља могућност и да одреде

³⁵ Митровић, Д., *Коментар Закона о облигационим односима, књига II*, (гл. уред. Слободан Перовић), Београд, 1995, стр. 962.

³⁶ Видети: чл. 467. ст. 1 и чл. 516. ст. 1. Закона о облигационим односима.

³⁷ Видети: чл. 470. Закона о облигационим односима. Као критеријуми за утврђивање дужине разумног рока наводе се „природа ствари и остале околности“. Под „природом ствари“ треба разумети њена својства као и чињеницу да ли је ствар подложна брзом пропадању (нпр. кварљива роба) или не. Са друге стране, под „осталим околностима“ треба сматрати понашање учесника током процеса закључења уговора, нарочито то да ли је купац, у било ком тренутку, продавцу саопштио неке информације на основу којих би он могао да стекне сазнање о временском периоду у ком ће та ствар бити потребна купцу. До размене оваквих података најчешће долази током преговарања, те се преговори јављају као значајни и у ситуацијама када током њих није прецизиран датум предаје.

³⁸ Видети: чл. 516. ст. 2. Закона о облигационим односима.

временски период у оквиру ког ће предаја бити извршена. Међутим, када се сагласе да ће продавац купцу ствар предати у оквиру одређеног временског периода, пожељно је да одреде ко ће имати право избора тачног датума предаје у оквиру тог рока. Уколико то не одреде, постоји претпоставка да право избора припада продавцу, осим када из околности случаја проистиче другачије.³⁹

Са друге стране, када се преговори воде у погледу времена исплате продајне цене, преговарачи могу уговорити да исплата цене буде извршена у тренутку различитом од оног у којем се врши предаја ствари. Тако, они могу постићи споразум који ће бити у интересу продавца и према коме ће купац бити дужан да цену исплати у тренутку који претходи предаји ствари (пренумерациона продаја). Са друге стране, сагласност њихових воља може бити усмерена и на споразум који ће бити у интересу купца, а на основу ког ће он бити обавезан да цену плати у неком тренутку након реализовања саме предаје, у ком случају се ради о продаји на почек.⁴⁰ Крајњи резултат овако вођених преговора зависи од тога која ће страна бити спремнија да учини одређени компромис. У том смислу, давањем одређених погодности продавац може мотивисати купца на раније плаћање цене.⁴¹ Такође, код уговора о продаји на почек јављају се бенефити за обе уговорне стране. Продавац ће бити заинтересован да пристане на овакву одредбу јер ће, по правилу, у том случају продајна цена бити нешто виша. Са друге стране, погодност коју купац остварује код ових уговора огледа се у могућности да продајну цену исплати касније, након пријема и евентуалног коришћења ствари коју је уговором прибавио.

Онда кад преговори у погледу овог елемента будућег уговора буду успешно окончани, те када питање рока извршења уговорних обавеза стекне статус субјективно битног састојка уговора, предметни уговор ће се сматрати *фиксним*. Наиме, фиксним се сматрају они уговори код којих рок извршења уговорних обавеза има статус битног састојка уговора, због чега неиспуњење обавеза у предвиђеном року доводи до престанка уговора по сили закона (*ex lege*).⁴² Као што можемо приметити, неопходно је да буду испуњења два кумулативно постављена услова да би се један уговор могао сматрати фиксним. Први, потребно је да уговорне стране уговоре рок извршења обавеза насталих закључењем уговора и други, да тако утврђен рок представља битан састојак уговора. Квалификовање једног уговора као фиксног је од изузетног правног и практичног значаја који се огледа у постајању и примени посебних правила везаних за раскид уговора. Наиме, код фиксних уговора је извршење дужникове обавезе у тачно одређеном року од изузетне важности за опстанак

³⁹ Видети: чл. 469. Закона о облигационим односима.

⁴⁰ Перовић, С., *нав. дело*, стр. 551.

⁴¹ Ове погодности се, пре свега, огледају у нижој цени коју ће купац договати свом сауговорачу.

⁴² Салма, Ј., *Облигационо право*, Београд, 1988, стр. 374.

уговора. Према томе, уколико дужник своју обавезу не изврши у предвиђеном року уговор бива раскинут по самом закону.⁴³ То значи да није потребно да поверилац чини било какве изјаве дужнику, нити је потребно да му оставља накнадни рок за испуњење обавеза насталих закључењем уговора.⁴⁴ Уговор ће се сматрати раскинутим у оном тренутку када уговорени рок наступи, а дужник своју обавезу није извршио. Уколико након наступања овако предвиђеног рока буде донета судска или било каква друга одлука којом би се констатовало да је уговор раскинут, таква одлука би имала чисто декларативни карактер.⁴⁵ Међутим, узимајући у обзир чињеницу да је код фиксних уговора овако постављен рок уговорен искључиво у интересу повериоца, њему је остављена могућност да уговор одржи на снази, онда када сматра да је то могуће и целисходно. Уколико се поверилац одлучи за то потребно је да дужника без одлагања обавести да захтева испуњење уговора.⁴⁶ У тим ситуацијама ће се сматрати да дужник своју обавезу треба да изврши у разумном року, при чему ће се рок рачунати од тренутка пријема оваквог обавештења од повериоца. Међутим, уколико дужник своју обавезу не изврши ни у овако остављеном року, поверилац има могућност да једностраном изјавом воље предметни уговор раскине.⁴⁷ Том приликом поверилац није обавезан да дужника упозорава, нити да му оставља накнадни разумни рок за извршење обавезе.

Међутим, од фиксних уговора треба разликовати оне уговоре код којих сагласност преговарача у погледу овог елемента уговора постоји, али испуњење обавеза о року не представља битан састојак уговора. Тако, могуће је да се у току процеса преговарања поведе питање о року извршења уговорних обавеза, да преговарачи постигну сагласност у погледу тог елемента будућег уговора, те да извршење обавеза вежу за неки рок, али да му, услед недовољне заинтересованости за то питање, не доделе статус субјективно битног састојка. У том случају се не ради о фиксним већ о ороченим уговорима.⁴⁸ Иако на први поглед слични, ове две врсте уговора се умногоме разликују, пре свега у погледу правила која важе за раскид уговора због неиспуњења. Тако, уколико је реч о ороченом уговору, тј. уговору код кога рок испуњења није битан састојак, сам протек усаглашеног рока неће довести до тога да се уговор сматра раскинутим по самом закону.⁴⁹ Протеком рока дужник пада у доцњу, али истовремено задржава своје право да уговорну обавезу изврши.⁵⁰ Такође,

⁴³ Видети: чл. 125. ст. 1. Закона о облигационим односима.

⁴⁴ У том смислу видети пресуду Врховног суда Србије, Прев. 404/97, од 02.12.1997. године.

⁴⁵ Перовић, С., *нав. дело*, стр. 512.

⁴⁶ Видети: чл. 125. ст. 2. Закона о облигационим односима.

⁴⁷ Видети: чл. 125. ст. 3. Закона о облигационим односима.

⁴⁸ Вид. Салма, Ј., *Облигационо право...*, стр. 374.

⁴⁹ Видети пресуду Вишег привредног суда у Београду, Пж. 9944/96, од 30.12.1996. године.

⁵⁰ Видети: чл. 126. ст. 1. Закона о облигационим односима.

поверилац је овлашћен да извршење уговорне обавезе захтева иако је рок истекао, а уколико жели да раскине уговор неопходно је да дужнику остави примерени накнадни рок за његово испуњење.⁵¹ Тек када уговорна обавеза не буде испуњења ни у тако остављеном накнадном року уговор ће се сматрати раскинутим.⁵²

Да се приметити да ће у случајевима када су уговарачи предвидели рок за извршење уговорних обавеза бити веома важно дати адекватан одговор на питање да ли се у конкретном случају тако утврђен рок сматра битним састојком уговора или не. Ситуација је најједноставнија онда када уговарачи у самом уговору констатују да ће се исти сматрати раскинутим уколико уговорени рок не буде испоштован (касаторна клаузула) или, пак, када рок испуњења обавеза представља битан састојак уговора по самој природи посла.⁵³ Међутим, онда када је ситуација мало компликованија, те када из самог уговора није видљиво колики значај рок испуњења уговора има у конкретном случају, неопходно је обратити пажњу на циљ који се уговором жели постићи, при чему, у мањој или већој мери, претходно вођени преговори могу бити од користи.

3.1.2. Место предаје ствари и исплате цене

Поред времена извршења уговорних обавеза, као значајно питање се јавља и оно које се тиче места извршења. Продавцу је место извршења његове обавезе значајно из истих оних разлога услед којих му се као важно питање јавља оно које се тиче времена извршења – због ризика од случајне пропасти или оштећења ствари. С обзиром на претходно изложено правило да ризик прелази са продавца на купца у тренутку предаје ствари,⁵⁴ као логичан се намеће закључак да ће продавцу бити у интересу да ствар преда купцу у месту које није превише удаљено од оног на коме се ствар налази. Са друге стране, купац ће имати интереса да место предаје ствари буде ближе њему, јер то значи да ће продавац сносити ризик све док ствар не стигне до места предаје. На

⁵¹ Видети: чл. 126. ст. 2. Закона о облигационим односима. Зарад заштите повериоца Законом су прописани случајеви у којима уговор може бити раскинут без остављања примереног накнадног рока за испуњење. Видети: чл. 127. Закона о облигационим односима.

⁵² Видети: чл. 126. ст. 3. Закона о облигационим односима.

⁵³ Видети: чл. 125. ст. 4. Закона о облигационим односима. На пример: Ради обележавања дана жена послодавац закључује уговор о купопродаји већег броја тематских честитки, које намерава да подели радницама на прослави коју организује тог дана. По самој природи посла неопходно је да продавац купцу честитке достави у периоду који претходи 8. марту, како би оне могле да испуне своју сврху. Прекорачењем овог рока уговор ће бити раскинут по самом закону, без обзира да ли је у уговору садржана одредба која то прокламује или не.

⁵⁴ О преласку ризика тренутком предаје ствари опширнији у Круљ, В., *Дејства уговора о купопродаји*, Београд, 1972, стр. 135-159.

пример, онда када купац уговором прибавља ствари које су подложне оштећењима у току транспорта (стакло, керамика, итд.), њему ће бити у интересу да место предаје ствари буде што је могуће ближе месту на коме ствар треба бити искоришћена, јер то значи да ће продавац сносити ризик случајне пропасти или оштећења ствари који могу настати у току транспорта. Сасвим логично, продавац ће имати интереса да као место предаје ствари буде уговорено место на коме се оне налазе у тренутку закључења уговора, јер ће тада ризик са продавца на купца прећи у ранијем тренутку (када ствар преузме од продавца), па ће самим тим купац сносити ризик пропасти или оштећења ствари у току транспорта.⁵⁵

Преговарачи ово питање будућег уговора могу уредити на начин који њиховим интересима у датом тренутку највише одговара.⁵⁶ Тако, они се могу споразумети да продавац обавезу предаје ствари изврши у свом или, пак, купчевом месту пребивалишта, одн. седишта (онда када је реч о привредним субјектима). Такође, као место извршења ове обавезе може бити предвиђено и било које друго, „неутрално“ место, које ни на који начин није повезано са местом пребивалишта, одн. седишта уговорних страна.

Међутим, онда када ово питање не буде регулисано њиховим споразумом, биће примењена диспозитивна правила ЗОО, према којима ће продавац бити дужан да преда ствар у месту у коме је он у тренутку закључења уговора имао своје пребивалиште, одн. боравиште, а уколико је уговор закључио у вршењу своје редовне привредне делатности онда ће се местом предаје сматрати место његовог седишта.⁵⁷ Посебно правило је предвиђено за случај да је уговорним странама у тренутку закључења уговора било познато где се ствар налази или где треба да буде израђена (онда када се уговор односи на будућу ствар), јер ће се тада под местом предаје разумети то место.⁵⁸ Уколико је уговором предвиђена обавеза продавца да изврши и превоз ствари, местом предаје ће се сматрати место у коме је ствар предао превозиоцу.⁵⁹ Када је реч о месту плаћања цене, у недостатку уређености овог питања примениће се законска правила која се разликују у зависности од тога да ли се цена плаћа истовремено са предајом ствари или не. Уколико се плаћање врши у истом тренутку онда се

⁵⁵ Наведени пример се односи на оне случајеве када је место предаје одређено уговором, а превоз ствари врши продавац. У супротном, онда када место испуњења није дефинисано уговором, а установљена је обавеза продавца да превоз ствари изврши ангажовањем превозиоца, сматраће се да је предаја извршена у тренутку предаје ствари превозиоцу или лицу које превоз организује. Видети: чл. 472. Закона о облигационим односима. То значи да се у том случају продавац ослобађа ризика случајне пропасти или оштећења ствари у тренутку предаје исте превозиоцу или лицу које организује превоз.

⁵⁶ Видети: чл. 467. ст. 1. Закона о облигационим односима.

⁵⁷ Видети: чл. 471. ст. 1. Закона о облигационим односима.

⁵⁸ Видети: чл. 471. ст. 2. Закона о облигационим односима.

⁵⁹ Видети: чл. 472. Закона о облигационим односима.

цена плаћа у оном месту у коме се врши предаја ствари. Са друге стране, уколико не постоји подударност између тренутка предаје ствари и исплате цене, купац је дужан де цену плати у месту пребивалишта, одн. седишта продавца.⁶⁰

3.1.3 Начин исплате цене, трошкови, посебна својства ствари и ограничење или искључење одговорности продавца за правне и материјалне недостатке

Што се тиче начина исплате продајне цене, опште је правило да је купац дужан да цену исплати одједном, у готовом.⁶¹ Међутим, сходно начелу аутономије воље, уговорне стране су овлашћене да то питање уреде и на другачији начин. Тако, у току преговора се може одступити од општег правила и предвидети купчева погодност да цену исплати у оброцима, у одређеним временским интервалима. Уколико се то учини, онда је реч о посебном модалитету уговора о продаји (продаја са оброчним отплатама цене, ако је реч о покретној ствари као предмету уговора), чиме се отварају нове теме за преговарање, јер је неопходно постићи сагласност и у погледу додатних састојака, за која законодавац сматра да су објективно битни за постојање овог уговора.⁶² Такође, за овај модалитет уговора о продаји је прописана посебна форма, те се као услов пуноважности захтева његово закључење у писменој форми.⁶³

Некада преговарачи, или један од њих, могу бити заинтересовани да трошкове предаје ствари именују субјективно битним састојком. Наиме, правило је да све трошкове који претходе предаји (издвајање ствари, њихово мерење, паковање, трошкови амбалаже, превоза ствари, итд.),⁶⁴ као и трошкове саме предаје сноси продавац, док трошкове одношења ствари и све остале трошкове после предаје сноси купац.⁶⁵ Реч је о правилу диспозитивног карактера које може бити искључено вољом уговорних страна. Према томе, преговарачи могу трошкове поделити на други начин, а може их преузети на себе само једна страна. Мотив једног уговорника да преузме трошкове на себе, без обзира на њихову висину, огледа се у намери чињења уступка другој страни, као би на тај начин себи прибавио одређену погодност.⁶⁶

⁶⁰ Видети: чл. 516. Закона о облигационим односима.

⁶¹ Перовић, С., *нав. дело*, стр. 550.

⁶² Видети: чл. 544. Закона о облигационим односима.

⁶³ Видети: чл. 543. Закона о облигационим односима.

⁶⁴ Перовић, С., *нав. дело*, стр. 548.

⁶⁵ Видети: чл. 474. Закона о облигационим односима.

⁶⁶ Нпр. адекватније место предаје ствари, прихватљивију продајну цену, бољи начин њеног плаћања, итд.

Једно од значајнијих питања, нарочито за преговарача који се јавља у улози купца, може бити оно које се односи на својства која ствар мора поседовати. Уколико уговорне стране ништа не уговоре у том смислу, ствар мора поседовати она својства која су неопходна за њену редовну употребу или промет. Према томе, могућност употребљавања ствари у уобичајене сврхе се подразумева.⁶⁷ Међутим, може се десити да купац одређену ствар прибавља управо због потребе за неким посебним својствима те ствари, ради употребе у тачно одређене сврхе. Тада ће он бити обавезан да тај елемент, посебно својство ствари учини субјективно битним, те да и он буде обухваћен сагласношћу. Међутим, продавац ће бити дужан да му испоручи ствар са посебним својствима и онда када је му је била, или није могла остати непозната сврха за коју купац набавља ствар.⁶⁸

На крају ћемо рећи нешто о могућности преговарача да субјективно битним састојком уговора учине и одговорност продавца у погледу правних и материјалних недостатака ствари која чини предмет продавчеве престације. У ЗОО је садржан читав низ правила која се односе на одговорност за правне и материјалне недостатке.⁶⁹ Међутим, Закон прописује да сагласношћу воља уговорних страна продавчева одговорност за правне и материјалне недостатке може бити ограничена или у потпуности искључена.⁷⁰ Према томе, правила која у погледу ове одговорности прописује ЗОО ће се применити само уколико, у конкретном случају, вољом уговорних страна није нешто друго одређено. Ограничење или потпуно укидање одговорности продавца је искључиво у његовом интересу. Међутим, имајући у виду чињеницу да трговци приликом дефинисања цене робе у обзир узимају и све ризике који су скопчани са обављањем њихове пословне делатности, уговарањем клаузула егзонерације и купац може стећи одређене бенефите.⁷¹ У намери да смањи своју потенцијалну одговорност, продавац купцу може понудити неке боље услове куповине уколико пристане на то да један овакав елемент добије статус субјективно битног. Што се тиче смера у коме ће се преговори одвијати, преговарачи се могу сагласити да умање или у потпуности укину одговорност продавца, при чему су дужни да воде рачуна о ограничењима која им у том смислу поставља Закон о облигационим односима. Тако, уговором се не може унапред искључити нити ограничити одговорност дужника за намеру или грубу непажњу.⁷² Дакле, уговором се може искључити или ограничити само

⁶⁷ Видети: чл. 479. ст. 1. тач. 1. Закона о облигационим односима; У том смислу видети и: Радишић, Ј., *Облигационо право...*, стр. 153.

⁶⁸ Видети: чл. 479. ст. 1. тач. 2. Закона о облигационим односима.

⁶⁹ Видети: чл. 478.-515. Закона о облигационим односима.

⁷⁰ Видети: чл. 513. ст. 1 и чл. 486. ст. 1. Закона о облигационим односима.

⁷¹ Видети: Јанковец, И., *Уговорна одговорност*, Београд, 1993, стр. 365; Џипковић, К., *Ограничења приликом уговарања егзонерационих клаузула: упоредноправни приказ*, Страни правни живот, год. LXVII, бр. 1/2023, стр. 93.

⁷² Видети: чл. 265. ст. 1. Закона о облигационим односима.

одговорност дужника за обичну непажњу. Међутим, уколико је такав споразум последица монополског положаја дужника, или уопште неравноправног односа уговорних страна, на захтев заинтересоване стране суд може поништити такаву уговорну одредбу.⁷³ Поред тога, ништавим ће се сматрати одредбе уговора којима се искључује или ограничава одговорност продавца за правне и материјалне недостатке ствари, уколико је у тренутку закључења уговора знао да ствар која је предмет његове престације поседује одређени недостатак, а о томе није обавестио купца.⁷⁴ Закон о облигационим односима познаје још једно ограничење, а оно се тиче искључиво клаузула којима се ограничава одговорност дужника. Иако су уговорне стране слободне да дужникову одговорност ограниче тако што ће одредити највиши износ накнаде који ће он дувати повериоцу у случају неиспуњења или неуредног испуњења уговорне обавезе, они су дужни да воде рачуна да тако уговорен износ не буде у очигледној несразмери са штетом коју је поверилац претрпео.⁷⁵

4. Закључак

Иако преговори не представљају нужну фазу у процесу настанка уговора, значај који они остварују у правном промету је велики. Поред тога што олакшавају креирање понуде за закључење уговора, њихов допринос је видљив и након што уговор настане, јер омогућавају тумачење спорних уговорних одредаба и попуњавање споредних тачака закљученог уговора.

Узимајући у обзир да сви елементи уговора чијем се закључењу тежи нису подједнако значајни, учесници у преговорима ће најпре настојати да се у овој фази усагласе у погледу објективно битних елемената – ствари и цене. Преговарање о објективно битним састојцима уговора о продаји је значајно посматрано са аспекта минимума сагласности који је неопходан за настанак уговора. Са друге стране, с обзиром на то да уговор о продаји спада у ред именованих уговора, преговарачи нису дужни да својим споразумом обухвате његове природне елементе. Међутим, то не значи да вођење преговора у погледу ових елемената није пожељно. Наиме, уколико се преговарачи одлуче да споразумно уреде питања која се тичу времена, места, начина и трошкова извршења уговорних обавеза, посебних својстава ствари, као и евентуалне одговорности продавца за правне и материјалне недостатке ствари која представља предмет његове престације, диспозитивна правила Закона о облигационим односима која се односе на та питања бивају дерогирана и замењена правилима која су усклађена са циљевима које уговорне стране настоје да постигну закључењем предметног уговора.

⁷³ Видети: чл. 265. ст. 2. Закона о облигационим односима.

⁷⁴ Видети: чл. 486. ст. 2 и чл. 513. ст. 2. Закона о облигационим односима.

⁷⁵ Видети: чл. 265. ст. 3. Закона о облигационим односима.

Онда када се преговарачи одлуче да природне елементе уговора обухвате својим споразумом, они то могу учинити на два начина, а у зависности од степена заинтересованости за постизањем сагласности у погледу истих. Уколико су им ови елементи од пресудног значаја, због чега циљ намераваног уговора није могуће испунити без постигнуте сагласности у погледу њих, уговарачи им могу доделити статус субјективно битних елемената конкретног уговора. На тај начин минимум сагласности који се захтева за пуноважан настанак уговора бива повећан, те ће се сматрати да је уговор настао тек када сагласношћу уговорних страна буду обухваћени како објективно, тако и субјективно битни састојци. Са друге стране, преговарању о природним елементима уговарачи могу приступити и искључиво ради индивидуализације предметног уговора, без намере да његов настанак услове постизањем сагласности у погледу њих.

*Dušan Ilić, LL.M.,
Assistant*

NATURAL ELEMENTS OF THE SALES AGREEMENT AS A SUBJECT OF NEGOTIATION

Summary

The minimum consent required for the formation of a contract implies consent regarding its significant elements. Consequently, it is indisputable that the central part of the negotiations will be devoted to reaching consent regarding these elements. However, bearing in mind the fact that the natural elements (naturalia negotii) of the sales agreement represent issues that can be of exceptional significance to the contracting parties, they will often be motivated to include them in the negotiations. This will especially be the case when the negotiators decide to make some of the natural elements significant (subjectively significant elements of the agreement), and in that way condition the formation of the contract on reaching consent regarding these elements.

After presenting the general concept and legal significance of negotiations, the author in the paper examines the conditions that need to be met for a natural element of a sales contract to acquire the status of subjectively significant, as well as how these issues can be regulated by the will of the negotiators.

Key words: *sales agreement, negotiations, the subject of negotiations, natural elements, subjectively significant elements.*

Литература

- Антић, О., *Облигационо право*, Београд, 2010.
- Водинелић, В., *Грађанско право, Увод у грађанско право и Општи део грађанског права*, Београд, 2017.
- Голдштајн, А., *Привредно уговорно право*, Загреб, 1967.
- Драшкић, М., *Правни значај преговора за закључење уговора*, *Анали Правног факултета у Београду*, бр. 3-4/1970.
- Драшкић, М., *Закључивање уговора о купопродаји*, Београд, 1972.
- Ђорђевић, Ж., Станковић, В., *Облигационо право (општи део) – пето издање*, Београд, 1987.
- Ђурђевић, М., *Обавеза преговарања о измени уговора услед промењених околности – клаузуле hardship*, *Правни живот*, бр. 9-10/1993.
- Ђурђевић, М., *Тумачење уговора истраживањем заједничке намере уговорних страна*, *Право и привреда*, бр. 7-9/2013.
- Ђурђић, Т., *Предуговорна одговорност у националном и европском уговорном праву*, *Гласник права*, год. I, бр. 2/2010.
- Јанковец, И., *Уговорна одговорност*, Београд, 1993.
- Крсмановић, Т. (пир.), *Актуелна судска пракса из облигационих односа*, Београд, 2000.
- Круљ, В., *Дејства уговора о купопродаји*, Београд, 1972.
- Markesinis, B., Unberath, H., Johnston, A., *The German Law of Contract, A Comparative Treatise – Second Edition*, Hart Publishing, 2006.
- Миладиновић, С., *О преговорима и одговорности за прекид преговора*, *Зборник Правног факултета у Подгорици*, 2008.
- Митровић, Д., *Коментар Закона о облигационим односима, књига II*, (гл. уред. Слободан Перовић), Београд, 1995.
- McLauchlan, D., *Contract Interpretation: What Is It About*, *Sydney Law Review* 31, no. 1 (March 2009).
- Орлић, М., *Закључење уговора*, Београд, 1993.
- Перовић, С., *Облигационо право*, Београд 1986.
- Polten, E., *A Survey of Canadian and German Contract Law*, Toronto, Ontario, 2011.
- Радишић, Ј., *Предуговорна одговорност*, Београд, 1991.
- Радишић, Ј., *Облигационо право, општи део – седмо издање*, Београд 2008.
- Салма, Ј., *Облигационо право*, Београд, 1988.
- Салма, Ј., *Одговорност за штету проузроковану несавесним вођењем преговора*, *Зборник радова Правног факултета у Новом Саду*, бр. 3/2010.
- Schwenzer, I., Hackem, P., Kee, C., *Global Sales and Contract Law*, Oxford University Press Inc., New York, 2012.
- Трнавци, Г., *Закључење уговора и одговорност током преговора (Culpa in contrahendo) у домаћем и успоредном законодавству*, *Зборник радова: Актуелна питања савременог законодавства*, Београд, 2011.
- Choi, H. A., Triantis G., *Designing and Enforcing Preliminary Agreements*, *Texas Law Review* 98, no. 3 (February 2020).
- Џипковић, К., *Ограничења приликом уговарања егзонерационих клаузула: упоредноправни приказ*, *Страни правни живот*, год. LXVII, бр. 1/2023.
- Winkelmann, H., Glazebrook, S., France, E., *Contractual Interpretation*, *Victoria University of Wellington Law Review* 51, no. 3 (October 2020).