

čenjem. Kako su zakoni posvuda neprislilne (dispozitivne) prirode, bivaју zaobi-
dent ugovornim formulirama poduzeca i njihovih udruženja (RABEL, 19-20).

Ova konstatacija RABELA od prije pola stoljeća dobiva znatno veću vrijednost
u suvremenoj trgovačkoj praksi čije je obilježje sve veći stupanj organiziranosti
(udruženja prodavalaca u nekoj struci, udruženja kupaca, udruženja proizvođača
u nekoj struci) i gotovo redovna upotreba formularnih ugovora, koji potpuno
zamjenjuju zakonske propise kod pojedinih tipova ugovora. Često izrađeni u
tancine, formularni ugovori (opći uvjeti poslovanja, tipski i adhezivski ugovori)
teže isključuju primjene posebnog dijela zakonskih propisa ugovornog prava.

Razlozi su takvoj praksi višestruki. Ili su propisi zastarjeli, ili zbog uopćenosti
neprikladni za pojedine struke, ili pak nisu ili nisu mogli uzeti u obzir potrebe
poslovne prakse. Pogotovo, sve veća povezanost s međunarodnim transakcijama
i prihvaćanje međunarodne poslovne prakse u domaćim transakcijama traže rješe-
nja koja će biti istovjetna ili slična s praksom u drugim zemljama. Kao primjer
može, uz brojne druge, poslužiti praksa u načinu reguliranja špediterskih poslova.
Nacionalni opći uvjeti za špediterske usluge pokazuju trapanu sličnost; isti uvjeti
i potrebe iziskuju istovjetna rješenja.

Koliko dakle »opći dio« ugovornog prava u nacionalnim zakonima odgovara
potrebama, toliko »posebni dio« dobrih dijelom ostaje kao pravo namijenjeno
potražakim transakcijama, dakle za transakcije među netrgovcima i u prometu
sa širokim krugom neposrednih potrošača. Tako je i Konvencija UN o međunarod-
noj prodaji robe svoji primjenu izuzela od »potrošačke prodaje« odredbom da se
Konvencija ne primjenjuje na prodaju robe kupljene za osobnu ili porodičnu
upotrebu (čl. 2 (a)).

5. TIPOLOGIJA TRGOVAČKIH UGOVORA

Tipologija trgovačkih ugovora klasificira i sistematizira tipove trgovačkih
ugovora. Svrha je tome ustanoviti koji tipovi ugovora mogu imati jedinstvena ili
neka zajednička pravila, a koji su ugovorni tipovi toliko individualizirani, *tailor-
made*, dakle »krojeni po mjeri« da će biti teško, ili čak nemoguće, na njih primi-
jeniti pravila mjerdavnna za imenovane tipizirane ugovorne tipove.

Temeljna je klasifikacijska osnova podjela na »imеноване« i »neimеноване«
ugovore. Preferiramo terminološki prihvaćenu podjelu na *nominate* i *in nominate*
kontrakte, kako je to u znansstvenoj literaturi češće. Prvi su oni ugovorni tipovi
regulirani zakonom koji uređuje ugovorne odnose, a potonji oni koji tim zakonom
nisu regulirani. *nisu dakle »imеноване«*. U našem pravu je dakle mjerdavan
Zakon o obveznim odnosima (ZOO), u švicarskom Obligačijskom zakonu (OR), u
njemačkom, *transuskom*, austrijskom pravu trgovački zakoni tih zemalja, u Italiji
Gradanski zakonik.

U engleskom je pravu za *prodaju* mjerdavan zakon o prodaji *Sale of Goods*
Act 1979. U pravu Sjedinjenih Država *Uniform Commercial Code 1962 Official*
text, koji obuhvaća »izvjesne trgovačke poslove«, kako se navodi u uvodu tom
zakonu.

Nije za podjelu na *nominate* i *in nominate* kontrakte mjerdavno kako ih
nazivaju odnosno klasificiraju upravni propisi. Upravni zakoni spominju i *inomi-
nate* kontrakte za porezne ili carinske svrhe.

Sloboda ugovaranja, kao načelo obveznopravnih ugovora, omogućila je slo-
bodu izbora tipa ugovora (*Typenfreiheit*). To pak znači da ugovorne strane mogu

izabrati ugovorni tip izvan zakonom predviđenih ugovornih tipova. To pravo
izbora ne postoji u stvarnom pravu, niti u pravu trgovačkih društava. Na tam
područjima su tipovi prisilnim propisima određeni (*Typenzwang*).

Klasifikacija inominatnih ugovora
Inominatni se kontrakti mogu podijeliti na tipične i atipične. Tipični su oni
inominatni kontrakti koji su toliko prošireni u praksi i ustaljeni u sadržaju da su
u poslovnoj praksi dobili ime.

Tipični ugovorni tipovi nastaju obično u poslovnu krugu neke struke u nekoj
zemlji, pa ih poslije prihvate pripadnici struke odnosno njihova udruženja i konač-
no, čakav se tip ugovora proširuje u međunarodnoj razmjeni, da bi se, za neke
od njih, moglo reći da su univerzalno prihvaćeni.

Tipični se ugovori ubrzo internacionaliziraju u jednoobraznom poslovnom prak-
som, koja nastaje najprije u zemlji porijekla, da bi se zatim proširila izvan njezinih
granica. Sirenju prakse doprinose dva čimbenika: racionalnost i opća prihvatli-
vost, što uvjetuje široko prihvaćanje od poslovnih ljudi, a osim toga i ekonomski.
položaj »pronalazaca« nekog tipičnog ugovora. Njegov položaj na tržištu, koji
može biti dominantan, doprinosi bržem širenju te vrste ugovora, jer poslovna
povezanost u zemlji i međunarodna doprinosi da se prihvati tip ugovora koji
dominirajuća strana nudi. Ekonomski je utjecaj raznohik. Ili su to finansijski (kao
kroz *leasing* poslove), ili nosioci određenog tipa poslova s monopolnim položajem
nastalim »izumom« tog tipa ugovora. (kao što je slučaj kod ugovora o kontroli
robe).

Studionici transakcija, uviđajući svrshodnost nekog tipičnog ugovora, prihva-
ćaju taj tip i kasnije sami uvjetuju transakciju prihvaćanjem takvog tipa ugovora.
Ilustrativni je slučaj s ugovorom o kontroli robe (*the contract of goods inspection*)
čiji je sadržaj potpuno ujednačen u praksi kontrolnih poduzeća na svim
kontinentima, o čemu svjedoče jednoobrazni certifikati poduzeca u svim zemljama.
(GOLDSTAJN, (13).) Međuzavisnost u poslovanju i prihvatljiva rješenja za nosioce
te djelatnosti doprinose širenju takvih ugovora.

Razvoj kroz koji su prošli nominatni kontrakti ponavlja se sada pred našim
očima i u pogledu inominatnih ugovora. Ali danas intenzivna i brza međunarodna
poslovna suradnja omogućuje da nadregionalne asocijacije iste struke i međuna-
rodne organizacije jedinstvenim ugovornim formulirama, općim uvjetima poslova-
nja, model-zakonima i konvencijama unapređuju širenje suvremenih uzanci i ugo-
vorne tipove (SIEHR, 26).

Od tipičnih se ugovora razlikuju tipski ugovori kao standardizirani ugovorni
formulari (v. formularno pravo, 303). *Formulari* su ugovori koji su standardizirani ugovorni
formulari (v. formularno pravo, 303). Tipični ugovori imaju često englesko ime zbog toga što je takav tip ugovora
nastao na engleskom jezičnom području, najčešće u Sjedinjenim Američkim Drža-
vama. Zbog proširenosti poslovnih veza i engleskog jezika, engleski se naziv ne
prevodi u izvanengleskom jezičnom području u velikim i razvijenim zemljama.
Zadržavajući izvorni naziv postize se da se njime posvuda razumije isti sadržaj i
razvija identična poslova i ujednačena sudska praksa. Posebno doprinosi takvu
razvoju trgovačke arbitraže. Primjera radi, neprevodiv je naziv *leasing*, *factoring*,
franchising, *know-how*, *joint venture*, i mnogi drugi. Kod nekih je naziv povezan
s pravnim sistemom, pa bi, primjerice, prevodenje *leasinga*, kako su pokušaji
pokazali, dovelo do nesporazuma uspoređujući ga sa zakupom ili s najmom.

Drugu kategoriju inominatnih kontraktaka čine atipični ugovori. To su ugovorni
tipovi koji nisu sadržajno ustaljeni, koji se prilagođavaju konkretnim potrebama