

čenjem. Kako su zakoni posvuda neprislilne (dispozitivne) prirode, bivaju zaobiđeni ugovornim formularima poduzeća 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 adhezijski ugovori) teže isključenju 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 rješenja 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 frapantnu sličnost; isti uvjeti i potrebe iziskuju istovjetna rješenja.

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

Imenovani dio
Svi ostali
Višestruki primjeri

5. TIPOLOGIJA TRGOVAČKIH UGOVORA

45. 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 primijeniti pravila mjerodavna za imenovane tipizirane ugovorne tipove.

46. **Temeljna je klasifikacijska osnova podjela na »imenovane« i »neimenovane« ugovore.** Preferiramo terminološki prihvaćenu podjelu na nominatne i inominatne kontrakte, kako je to u znanstvenoj literaturi češće. Prvi su oni ugovorni tipovi regulirani zakonom koji uređuje ugovorne odnose, a potomji oni koji tim zakonom nisu regulirani, nisu dakle »imenovani«. U našem pravu je dakle mjerodavan Zakon o obveznim odnosima (ZOO), u švicarskom Obligacijski zakon (OR), u njemačkom, francuskom, austrijskom pravu trgovački zakoni tih zemalja, u Italiji Gradanski zakonik.

U engleskom je pravu za prodaju mjerodavan 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.

47. Nije za podjelu na nominatne i inominatne kontrakte mjerodavno kako ih nazivaju odnosno klasificiraju upravni propisi. Upravni zakoni spominju i inominatne kontrakte za porezne ili carinske svrhe.
48. Sloboda ugovaranja, kao načelo obveznopравnih ugovora, omogućila je slobodu izbora tipa ugovora (*Typenfreiheit*). To pak znači da ugovorne strane mogu

Ozračiti postulat

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

49. 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 njihovih udruženja. Konačno, takav 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 jednoobraznom poslovnom praksom, koja nastaje najprije u zemlji porijekla, da bi se zatim proširila izvan njezinih granica. Širenju prakse doprinose dva čimbenika: racionalnost i opća prihvatljivost, što uvjetuje široko prihvaćanje od poslovnih ljudi, a osim toga i ekonomski položaj »pronalazača« nekog tipičnog ugovora. Njegov položaj na tržištu, koji može biti dominantan, doprinosi brzem širenju te vrste ugovora, jer poslovna povezanost u zemlji i međunarodna doprinosi da se prihvati tip ugovora koji dominirajuća strana nudi. Ekonomski je utjecaj raznolik. Ili su to financijeri (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).

Sudionici transakcija, uviđajući svrsishodnost nekog tipičnog ugovora, prihvaćaju 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 gotovo potpuno ujednačen u praksi kontrolnih poduzeća na svim kontinentima, o čemu svjedoče jednoobrazni certifikati poduzeća u svim zemljama. (GOLDŠTAJN, (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 međunarodne organizacije jedinstvenim ugovornim formularima, općim uvjetima poslovanja, model-zakonima i konvencijama unapređuju širenje suvremenih uzanci i ugovorne tipove (SIEHR, 26).

Od tipičnih se ugovora razlikuju tipski ugovori kao standardizirani ugovorni formulari (v. formularno pravo, 303).

50. Tipični ugovori imaju često englesko ime zbog toga što je takav tip ugovora nastao na engleskom jezičnom području, najčešće u Sjedinjenim Američkim Državama. Zbog proširenosti poslovnih veza i engleskog jezika, engleski se naziv ne prevodi u izvanengleskom jezičnom području u velikim i razvijenim zemljama. Zadržavajući izvorni naziv postiže se da se njime posvuda razumije isti sadržaj i razvija identična poslovna i ujednačena sudska praksa. Posebno doprinose 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.

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