МЕЃУНАРОДЕН СЛАВЈАНСКИ УНИВЕРЗИТЕТ
СВЕТИ НИКОЛЕ
РЕПУБЛИКА СЕВЕРНА МАКЕДОНИЈА

ФАКУЛТЕТ ЗА ПРАВНИ НАУКИ
СТУДИСКА ПРОГРАМА: ГРАЃАНСКО ПРАВО

МАГИСТЕРСКИ ТРУД

,, Договор за купопродажба во македонското законодавство”

МЕНТОР:
проф. д-р Елизабета Спироска

СТУДЕНТ:
Анита Михова
Индекс бр. М247011

Свети Николе, 2025

Комисија за оценка и одбрана:

Ментор:

Член 1

Член 2

КРАТЕНКИ

Закон за облигационите односи – ЗОО

Закон за парничната постапка – ЗПП

Министерство за внатрешни работи – МВР

Министерство за надворешни работи - МНР

Организација на Обединетите Нации – ООН

Заеднички истражни тимови – ЗИТ/JIT

Купопродажен договор- КД

Апстракт

Договорот за купопродажба всушност ни претставува еден од најчесто склучуваните облигациони договори и во секојдневието наше, но и во трговската пракса. Овој договор всушност претставува и правен инструмент преку кој што се овозможува пренос на сопственоста од продавачот кон купувачот, во замена за соодветна парична противвредност. Во македонското законодавство, договорот за купопродажба е детално уреден заедно со одредбите од Законот за облигационите односи, како и со други посебни закони во зависност од предметот на продажба – односно тука спаѓаат: недвижности, подвижни стоки, добра со посебен режим (на пр., огнено оружје), трговски стоки и тн.

Самиот магистерски труд има за цел да го анализира договорот за купопродажба низ призмата на позитивното право на Република Северна Македонија. Преку детална правна анализа ќе бидат во целост обработени главните елементи на договорот: волјата на страните, предметот на договорот, цената, формата и исполнувањето на договорот. Ќе се даде и еден посебен осврт и на моментот на пренос на сопственоста, на ризиците, како и на правата и обврските на договорните страни.

Исто така, детално ќе се разгледаат и различните видови на купопродажба (купопродажба на недвижности, купопродажба со рати, купопродажба со задржување на сопственост и др.), како и специфичните правила кои важат во трговската купопродажба според Законот за трговски друштва. Ќе се направи на крајот и компаративна анализа со правото на Европската Унија и некои соседни земји, со цел да се оцени усогласеноста и можностите за понатамошна хармонизација а и да се направи споредба односно компарација.

На крај, трудот ќе понуди практични примери и судска практика од македонските судови, со цел да се прикаже како теоријата се применува во пракса. Заклучоците ќе дадат препораки за унапредување на правната рамка и подобрување на договорната дисциплина.

Клучни зборови: договор, анализа, пракса, сопственост.

Abstract:

The purchase and sale agreement is one of the most frequently concluded binding agreements, both in everyday life and in commercial practice. It is a legal instrument through which the transfer of ownership from the seller to the buyer is enabled, in exchange for an appropriate monetary countervalue. In Macedonian legislation, the purchase and sale agreement is regulated in detail by the provisions of the Law on Obligations, as well as by special laws depending on the subject of sale – such as real estate, movable goods, goods with a special regime (e.g., firearms), commercial goods, etc.

This paper aims to analyze the purchase and sale agreement through the prism of the positive law of the Republic of North Macedonia. Through a detailed legal analysis, the basic elements of the agreement will be processed: the consent of the parties, the subject of the agreement, the price, the form and the fulfillment of the agreement. Special attention will also be given to the moment of transfer of ownership, the risks, as well as the rights and obligations of the contracting parties.

It will also consider the different types of sales (real estate sales, installment sales, sales with retention of title, etc.), as well as the specific rules that apply to commercial sales under the Companies Act. A comparative analysis will be made with the law of the European Union and some neighboring countries, in order to assess compliance and the possibilities for further harmonization.

Finally, the paper will offer practical examples and case law from Macedonian courts, in order to show how the theory is applied in practice. The conclusions will provide recommendations for improving the legal framework and improving contractual discipline.

Keywords: Contract, analysis, practice, ownership.

Содржина:

ВОВЕД……..……..8
I. МЕТОДОЛОГИЈА НА ИСТРАЖУВАЊЕТО…….....…....11
1. Проблем, предмет и цел на истражувањето…….....11
2. Хипотези на истражувањето…….....13
3. Методи на истражување…….....14
4. Оправданост на истражувањето…….....14
II. Општ поим и правна природа на договорот за купопродажба……..……16
2.1. Поим и значење на договорот за купопродажба…….....…16
2.2.Елементи и карактеристики на договорот за купопродажба…….....…….20
2.3. Правна природа на договорот…….....…...22
2.4. Разграничување со слични договори…….....……23
2.5. Функција и улога на договорот во правниот и економскиот систем….....….23
2.6. Историски развој и современ контекст…….....….24
III. Видови на договори за купопродажба……..27
3.1. Според предметот на продажба…….....……..27
3.2. Според моментот на испорака и плаќање…….....…..27
3.3. Според условите за пренос на сопственост…….....…...28
3.4. Според трговски или граѓански карактер…….....…..28
3.5. Меѓународна продажба на стоки..... 28
IV.ПРАВА НА КУПУВАЧИТЕ ……29
4.1.Обврски на купувачот…….40
4.2. Одговорности на купувачот……...46
4.3.Меѓународна продажба на стоки – примена на CISG во македонското право……..51
V. ЕМПИРИСКО ИСТРАЖУВАЊЕ…….....…….56
5.1. Анализа на истражувањето…….....…….....56
5.2. Примери…….....……..66
5.3. Дискусија.....85

5.4. Предлози за унапредување на законската рамка за договорот за купопродажба во Република Северна Македонија……..…..93
ЗАКЛУЧОК…….…….....…….....….....……104

КОРИСТЕНА ЛИТЕРАТУРА…… .....….....…….....106
ПРИЛОЗИ.....108

Вовед:

Тематската целина на овој магистерски труд е насочена кон анализата на договорот за купопродажба во македонското право. Овој вид договор претставува една од најстарите и најраспространети облигациони правни конструкции, која има суштинско значење за економските процеси, трговската динамика и правниот систем во целост. Преку купопродажниот договор се овозможува правна рамка за размена на добра и услуги за парична противвредност, со што се задоволуваат индивидуалните и колективните потреби, но и се поттикнува развојот на пазарот и правната сигурност.

Како основен правен инструмент на меѓународната трговија, овој договор има голема важност и во домашниот и во меѓународниот промет. Поради неговото значење, во глобални рамки постојат напори за унификација на правилата кои се однесуваат на продажбата на стоки. Договорот за купопродажба се смета за матичен договор, врз чија основа се развиле бројни сродни договори и принципи во договорното право.

Во македонската правна рамка, уредувањето на купопродажниот договор се темели пред сè на Законот за облигациони односи (ЗОО), кој ги утврдува општите правила за склучување, валидност и извршување на договорите. Овој договор се јавува во повеќе форми – почнувајќи од секојдневни зделки со стоки за широка потрошувачка, па сè до сложени правни трансакции поврзани со недвижен имот, возила, индустриски производи или други добра со значителна вредност.

Основните елементи на купопродажниот договор се согласноста меѓу странките (продавач и купувач), предметот на продажбата и цената, кои мора да бидат јасно определени. За одредени категории, како што е купопродажбата на недвижности, законодавецот пропишува задолжителна писмена форма со нотарска заверка. [1]

Со оглед дека купопродажниот договор е еден од најупотребуваните во правниот промет, неговата прецизна примена и толкување се од исклучителна важност не само за договорните страни, туку и за стабилноста на пазарните односи и за одржување на правната сигурност.

[1] .Dimitrov, V. (2017). Comparative Contract Law. London: Routledge.

Според дефиницијата, договорот е двострана правна работа која претставува израз на согласност помеѓу две страни во врска со меѓусебните права и обврски. Договорот чиј предмет е продажба на добра се нарекува купопродажен договор.

Притоа, договорот за купопродажба може да се јави во различни форми – од обичен договор за купување на секојдневни стоки, до сложени договори за купопродажба на недвижен имот, возила, индустриски производи и други предмети со висока вредност.

Основните елементи на овој договор се согласноста на волјата меѓу страните (купувач и продавач), предметот на купопродажбата и цената, кои мора да бидат прецизно определени. Дополнително, законодавецот предвидува одредени правила за формата на договорот, особено кога станува збор за купопродажба на недвижности, каде што е задолжително склучување на договор во писмена форма и заверка пред нотар.

Со оглед на тоа што договорот за купопродажба е еден од најчесто применуваните договори во правниот промет, неговата правилна примена и толкување се од исклучителна важност, не само за страните во договорниот однос, туку и за стабилноста на пазарот и правната сигурност.

Врз основа на дефиницијата, договорот е двострана правна работа што ја изразува согласноста на волјата на две договорни страни, за меѓусебни права и обврски.

Договор чиј предмет е купување или продажба на стока се нарекува договор за купопродажба.

Договорот за купопродажба е согласност за волјата на две договорни страни со која едната договорна страна - продавачот ја обврзува другата страна - купувачот да го предаде предметот што го продава, така што купувачот ги стекнува правата на располагање, односно правото на сопственост. Затоа, кај договорот за купопродажба, договорни страни се:

• продавачот и

• купувачот.

Правата и обврските на двете договорни страни (купувачот и продавачот) произлегуваат од договорот за купопродажба.[2]

[2] Davies P. Contract law. London: Routledge; 2016.

I. МЕТОДОЛОГИЈА НА ИСТРАЖУВАЊЕТО

За реализација на научното истражување беше потребно користење на соодветни методолошки пристапи, односно различни научни техники и методи. Во овој дел е опишан начинот на кој е конципиран истражувачкиот процес, вклучувајќи го дефинирањето на проблемот, предметот, целта и хипотезите на трудот. Дополнително, овде е образложена оправданоста за избор на темата и методите преку кои е реализирано истражувањето. Во овој дел на магистерскиот труд посебно ќе биде разработен проблемот на научното истражување, предметот на научното истражување, како и целта на научното истражување.

1. Проблем, предмет и цел на истражувањето

1.1. Проблем на истражувањето

Главниот предизвик кој се разгледува во овој труд е поврзан со договорот за купопродажба во правниот систем на Република Северна Македонија. Иако овој договор претставува една од најчестите правни конструкции, во практиката често се појавуваат дилеми и проблеми во врска со неговото склучување, толкување и извршување. Поставеното истражувачко прашање е: како е уреден купопродажниот договор во домашното законодавство, кои се неговите основни елементи и со какви потешкотии се соочува примената во пракса.

Во рамки на овој проблем се поставуваат повеќе подтеми: дали постојната регулатива нуди доволна јасност и правна сигурност, кои се најчестите недоследности и судски спорови поврзани со купопродажбата, како влијае процесот на усогласување со европското право, и дали се почитуваат законските форми, особено кај продажбата на недвижности.

Главниот истражувачки проблем на магистерскиот труд се однесува на следново прашање:

-Како е уреден договорот за купопродажба во македонското законодавство и кои се

неговите основни елементи и какви предизвици се појавуваат при неговата примена во практика?

Проблемот на истражување, дополнително, се разгледува преку следните подтеми:

Дали постојната регулатива (првенствено Законот за облигациони односи) обезбедува доволна јасност и сигурност за страните во договорот?

Кои се најчестите правни празнини, недоречености или судски спорови поврзани со договорот за купопродажба?

Како влијае потребата за усогласување со европското право врз уредувањето на овој договор?

Дали во практика се почитуваат законските форми и правила, особено при продажба на недвижности?

Каква е улогата на нотарите, судовите и другите институции во заштитата на договорните страни?

Истражувањето има за цел да го прикаже теоретското и практичното значење на договорот за купопродажба, како и да предложи можни решенија или унапредувања во правниот систем кои би ја зголемиле правната сигурност и функционалноста на овој договор во правниот промет.

1.2. Предмет на истражувањето

Предмет на истражувањето е купопродажниот договор како институција на облигационото право, со акцент на неговите суштински елементи, формата, обврските на страните и судската пракса поврзана со неговата примена. Целта е да се изврши детална правна анализа на договорот и да се идентификуваат празнините во регулативата, со цел предлагање подобрувања и усогласување со европските стандарди.

1.3. Цел на истражувањето

Главната цел на магистерскиот труд е:

-Да се направи вкупна правна анализа на договорот за купопродажба во рамките на македонското законодавство, со цел појаснување на неговата правна природа и значење во правниот промет;

-Да се утврдат евентуални правни празнини, недоследности или проблеми во практичната примена на законските одредби;

-Да се понудат сугестии за унапредување на законската регулатива и нејзиното усогласување со европските правни стандарди.

2. Хипотези на истражувањето

2.1. Главна хипотеза на истражувањето

Хипотезите на истражувањето се поставени од поставениот предмет и цели, па оттаму се поставени една главна хипотеза како и неколку споредни.Од дефинираниот предмет и цели произлегуваат една главна и неколку споредни хипотези. Основната хипотеза е дека и покрај деталното законско регулирање, купопродажниот договор во практика се соочува со проблеми, особено во поглед на заштитата на договорните страни и обезбедувањето правна сигурност.

Помошните хипотези претпоставуваат дека дел од граѓаните и деловните субјекти не се доволно информирани за своите права и обврски; дека судската пракса покажува недоследности при толкување на законските одредби; и дека постојната регулатива не е целосно усогласена со европското право, особено во делот на потрошувачката заштита.

Главна хипотеза на истражувањето:

- H1: Договорот за купопродажба, и покрај деталната законска регулација во македонското законодавство, во праксата се соочува со проблеми при неговата

примена, особено во делот на заштита на договорните страни и правната сигурност.

2.2. Помошни хипотези

Н1.1: Голем дел од граѓаните и деловните субјекти не се целосно информирани за своите права и обврски при склучување на договор за купопродажба.

Н1.2: Судската практика во Македонија покажува одредени недоследности во толкувањето на поединечни одредби од Облигациониот закон поврзани со договорот за купопродажба.

Н1.3: Постојната законска регулатива не е целосно усогласена со европските директиви за купопродажба и заштита на потрошувачите.

Сите овие хипотези на истражувањето, главната и помошните хипотези, за потребите на трудот треба дополнително да бидат разработени и развиени. Оваа разработка и развивање на хипотезите ќе биде направено во согласност со општите концепции на магистерскиот труд. Ќе бидат искористени неколку индикатори, кои треба да овозможат тестирање на вака поставените хипотези на истражувањето.

Така, во оваа смисла ќе биде направено соодветно консултирање на стручна и научна литература која се однесува на потесната проблематика, ќе бидат разгледани регулативите на национално и меѓународно ниво, ќе се разгледаат моделите и механизмите кои се применуваат во практиката и ќе биде извлечен соодветен теоретски заклучок.

3. Методи на истражување

Во изработката на трудот беа применети неколку научни методи: дескриптивниот метод за опишување на постојната регулатива, аналитичкиот метод за анализа на законските одредби и нивната примена, компаративниот метод за споредба со други европски правни системи, како и методот на студија на случај преку анализа на

конкретни судски пресуди. Дополнително, беше користен и емпириски пристап преку разгледување на ставови и искуства од правни практичари и граѓани.

Методи:

Дескриптивен метод – за опишување на постоечката правна регулатива и судска практика.

Аналитички метод – за анализа на законските одредби и нивна практична примена

Компаративен метод – за споредба со законодавства на ЕУ земји.

Метод на студија на случај – преку анализа на реални судски пресуди.

Емпириски метод – преку анкетирање или интервју со правни практичари и граѓани.

4. Оправданост на истражувањето

Оваа тема има и научна и практична важност, бидејќи договорот за купопродажба е еден од најчесто склучуваните во правниот промет. Неговата анализа е неопходна за подобро разбирање на неговата улога во правниот систем и за идентификување на можните слабости. Истражувањето придонесува кон проширување на теоретските сознанија, но и кон подобрување на практичната примена, особено во услови на европеизација на македонското право и усогласување со меѓународните стандарди.

Темата „Договор за купопродажба во македонското законодавство“ претставува од исклучителна научна и практична важност, бидејќи овој вид договор е еден од најчесто склучуваните облигациони договори во секојдневниот правен и економски промет. Купопродажбата како правна институција има суштинска улога во регулирањето на односите меѓу граѓаните, трговските субјекти, но и меѓу државните органи и приватни и правни лица. Таа овозможува правно сигурен пренос на сопственоста и создавање на обврски меѓу странките на основа на слободна волја, што претставува темел на пазарната економија.

Научната оправданост на темата произлегува од потребата за подетално проучување на правната природа, елементите и формите на договорот за купопродажба, како и од важноста на оваа институција во рамките на облигационите односи. Иако договорот за купопродажба е регулиран во Законот за облигационите односи (ЗОО) на Северна Македонија, постојат многу прашања кои заслужуваат теоретско разгледување: на пример, дилемите околу обликот на договорот, правата и обврските на странките, одговорноста за материјални и правни недостатоци, последиците од раскинување на договорот и слично. Овие прашања се особено актуелни во услови на брзи економски и законски промени, како и при усогласување на македонското право со правото на Европската Унија.

Истражувачката оправданост произлегува од потребата за анализа на конкретни случаи од судската практика во Македонија, каде договорот за купопродажба се појавува како централна правна рамка. Дополнително, анализа на судската пракса може да открие проблеми и недоследности во примената на правните норми и да укаже на можни потреби за законски измени или дополнувања.

II. Општ поим и правна природа на договорот за купопродажба

2.1. Поим и значење на договорот за купопродажба

Договорот за купопродажба претставува еден од најзначајните облигациони договори, кој има суштинска улога во правниот и економскиот систем, не само во национални рамки, туку и на глобално ниво. Неговата примена е широко распространета – од секојдневни трансакции помеѓу граѓани, до сложени правни односи меѓу компании и државни институции. Станува збор за посебен вид правен однос кој настанува како последица на правни факти, преку кои се воспоставува врска меѓу продавачот, купувачот и предметот на продажба. [3]

Во суштина, договорот како правен факт претставува израз на волјата на човекот, преку кој страните се обврзуваат за меѓусебни права и обврски. Овој правен факт создава специфичен облигационен однос. Според меѓународното право, на пример Виенската конвенција од 1969 година, договорот е дефиниран како спогодба меѓу држави склучена во писмена форма и регулирана со меѓународното право.

Во римското право, договорот за продажба бил познат како emptio-venditio и претставувал билатерален консензуален договор кој настанувал со проста согласност. За неговата валидност не било потребно предавање на предметот или писмена потврда. Во овој однос, продавачот бил должен да обезбеди непречено владение на предметот, а купувачот да ја исплати цената. Овој концепт е задржан и во современото право, со одредени адаптации.

Во компаративните системи, употребата на терминот варира. На пример, во Русија, Шведска и Швајцарија се користи терминот „купување и продажба“, што е наследство од римското право. Во македонското право, како и во италијанското, се користи терминот „продажба“. Во САД, пак, најчест е изразот „купопродажба“. На меѓународно ниво, во документи како Хашкиот еднообразен закон од 1964 и Виенската конвенција од 1980, се забележува разноликост во терминологијата.

Во современото македонско законодавство, договорот за купопродажба е уреден во Законот за облигациони односи (членови 454–500). Овие одредби ја дефинираат

[3] .Dimitrov, V. (2017). Comparative Contract Law. London: Routledge.

општата рамка за продажба, а посебни правила се применуваат за специфични форми – како купопродажба на недвижности, комерцијална продажба или јавни набавки.

Основните карактеристики на овој договор се: двостраност, каузалност, консензуалност и комутативност. Тој е правна рамка преку која се овозможува пренос на сопственост врз одреден предмет во замена за паричен надомест. Како таков, тој е еден од најраспространетите договори во правниот промет и основа за голем дел од економските трансакции.Договорот за купопродажба претставува еден од најзначајните облигациони договори, не само во националното законодавство, туку и на глобално ниво. [4]Неговата примена се среќава во речиси сите сфери на правниот и економскиот живот, почнувајќи од секојдневните трансакции на поединците, па сè до сложени договорни односи помеѓу трговски друштва и државни институции. Договорот претставува посебен вид на облигационен однос според правните факти кои ги раѓаат облигациите. За да може да настане определен однос меѓу страните и објектот, секогаш е потребно да постои и одреден правен факт. Правниот факт претставува онаа околност што го овозможува поврзувањето на страните во врска со објектот во конкретен правен однос. Притоа, потребно е правните факти, како околности, да постојат реално и како такви да бидат признати од објективното право. Договорот како правен факт претставува израз на волјата и моќта на човекот со својот збор да се обврзе спрема друго лице и да ја одреди нормата на своето однесување. Тој правен факт го раѓа договорот како посебен облигационен однос (правен однос) . Според Виенската конвенција за договорно право од 1969 година договорот се дефинира како меѓународна спогодба склучена по писмен пат помеѓу државите и која е регулирана со меѓународното право.

Во римското право, договорот за продажба бил нарекуван купопродажба или emptio - venditio, при што овој договор бил консенсуален билатерален договор кој што настанувал со проста согласност помеѓу продавачот и купувачот. За склучување на овој договор не се барало предавање на работата, ниту пишана исправа, а ниту пак, изговарање на свечени зборови. При тој договор продавачот бил должен да му пренесе во непречено владение на купувачот некоја работа, а купувачот да му ја плати цената.

[4] Андоновски В. Граѓанско право – облигации. Скопје: Култура; 2005.

Во компаративното право и деловната практика употребата на терминот „купопродажба“ или „продажба“ е различна. На пример, во Русија, Шведска, Швајцарија и многу други земји се употребува терминот „купување и продажба“ што, всушност, претставува традиција на римското право emptio – venditio.

Во нашето македонско право, според ЗОО, се употребува терминот „продажба“, тоа е слично односно е исто како и во Италија и други европски земји. Во Соединетите Американски Држави (САД) најчесто е користен терминот „купопродажба“, но на меѓународен план се употребувале и можеме да кажеме дека и сè уште се употребуваат различни термини. Тоа може да се забележи кај меѓународните извори, како што се Хашкиот еднообразен закон за купопродажба на телесни подвижни ствари од 1964 година , Конвенцијата за договори во меѓународна продажба на стоки од 1980 година и многу други извори. Во старото римско право договорот за продажба не бил склучуван во консенсуална форма, туку основната цел на купородажбата се постигнувала со реална купопродажба или со манципација, односно со симултана и свечена размена на определена стока за цена.

Стоковата размена не може да се изврши без притоа да стане збор за продавање и купување, било да е во внатрешниот или во меѓународниот промет. Договорот за продажба има голема улога како во внатрешниот, така и во меѓународниот трговски промет, па затоа се врши унификација на правилата за купопродажба на стоки. Правната наука е на становиште дека без продажба нема купување и дека е доволно да се рече само продажба.[5]

Има и дефиниција на договорот за продажба, која што произлегува од правната теорија, а таа гласи: „Договорот за продажба е таков договор со кој продавачот се обврзува да му ја предаде работата на купувачот, така што тој ќе се стекне со право на сопственост врз неа, а купувачот се обврзува да му ја плати цената на продавачот“ .

Повеќето автори сметаат дека договорот за продажба на стока претставува договор со кој едно лице (продавач), се обврзува да му отстапи некоја работа или право на друго лице (купувач) и да му гарантира за нејзините физички и правни својства, а ова, друго

[5] Јовановиќ, С. (2011). Меѓународна трговија и договори. Скопје: Економски факултет.

лице, купувачот, се обврзува дека на продавачот за тоа ќе му плати определена сума пари .

Според правната теорија се појавуваат две главни тенденции при самото определување на поимот на договорот за продажба. Едната од тие тенденции е кога како основна обврска на продавачот се смета преносот на сопственоста, а другата тенденција е кога како основна обврска на продавачот се зема предавањето на предметот на договорот.

Во нашето, но и во другите права, преносот на сопственоста на стоката кај договорот за продажба нема некое примарно значење, исто така можеме да кажеме дека овде продавачот се обврзува да му испорача стока на купувачот, а купувачот се обврзува за тоа да му плати определен износ на пари – цена на продавачот.

Според член 442 од Законот за облигационите односи на Република Северна Македонија, со договорот за купопродажба продавачот е тој кој што се обврзува да му го предаде предметот на договорот на купувачот, а купувачот пак се обврзува да му плати на продавачот некоја договорена и определена цена. Овој договор се склучува со цел да се оствари размена на добра за пари, при што се воспоставуваат правни ефекти: пренос на сопственост, преземање на ризик, испорака на добра, плаќање на цена и слично. Тој претставува основа за правниот промет, бидејќи преку него се реализира најголемиот дел од економските трансакции.

Неговото значење се согледува од повеќе аспекти:

Економско значење:

Договорот за купопродажба овозможува движење на стоки и услуги во правниот промет, создавање на додадена вредност и приходи, а со тоа и раст на економијата. Тој е алатка преку која се поттикнува производството, дистрибуцијата и потрошувачката.[6]

Правно значење:

Овој договор воспоставува јасни правни односи меѓу страните – ги дефинира нивните обврски, права и можностите за заштита во случај на неисполнување. Преку него се воспоставува правна сигурност во деловните односи.

Социјално значење:

[6] Stojanović D. Građansko pravo – obligacije. Niš: Pravni fakultet; 2014.

Купопродажбата овозможува задоволување на основните човечки потреби преку пристап до храна, облека, живеалишта и услуги. Таа е дел од секојдневието на секој граѓанин.

Меѓународно значење:

Во ерата на глобализација, договорите за купопродажба се основа на меѓународната трговија. За таа цел се донесени бројни меѓународни документи, како што е Виенската конвенција за меѓународна продажба на стоки (CISG).

Карактеристики на договорот за купопродажба:

Двостраност: Двете страни имаат меѓусебни обврски (продажба и плаќање).

Каузалност: Постојат правна основа и цел за склучувањето.

Комутативност: Страните однапред знаат што добиваат.

Консензуалност: Во поголем дел од случаите, се склучува со самата согласност на страните, без формални услови.

Договорот за купопродажба е еден од основните и најчесто склучуваните облигациони договори, преку кој се овозможува правно регулиран пренос на сопственоста на одреден предмет (стока, недвижност, право и сл.) од продавачот кон купувачот, во замена за паричен надомест.

Во македонското право, можеме да истакнеме дека договорот за купопродажба е уреден главно во Законот за облигационите односи (ЗОО), почнувајќи од член 442 до член 539. Овие одредби го уредуваат општиот купопродажен однос, додека за специфични форми (купопродажба на недвижности, комерцијална купопродажба, јавни набавки и др.) постојат посебни правила во други закони, како што се Законот за сопственост и други работни права, Законот за трговија, Законот за јавни набавки итн.

Според Законот за надворешно трговско работење на нашата држава Република С. Македонија (член 3) „надворешно трговски промет и стопански дејности во странство, можат да вршат трговски друштва и други правни лица кои вршат трговска дејност“.

Во компаративното право на средноевропските држави, како што се: Германија, Чешка, Франција и други, се зборува за трговска купопродажба. Можеме да кажеме дека според современото европско право станува збор за трговски договор, доколку

договорот претставува трговска работа за двете или за едната страна и доколку определена стока е предмет на купопродажбата.

Условите и состојбите во нашето опкружување, односно во општеството во кое што егзистираме, се такви што ние, речиси секојдневно, се судираме со склучување на различни видови договори за продажба. Постојат повеќе видови договори за продажба, во зависност од различните критериуми за поделба. Така, според договорните странки и дејноста што се врши разликуваме трговски и граѓански договори за продажба. Зависно од предметот на продажбата се разликуваат продажба на подвижни работи и продажба на неподвижни работи. Во зависност од начинот на плаќање на цената разликуваме продажба со отплата на цената на рати, готовинска продажба, продажба на кредит и сл.

Во трговското право постојат одредени карактеристики, што се однесуваат на предметот на договорот за продажба, затоа што во трговските договори предмет на продажба се главно подвижни стоки. Друга карактеристика на трговските договори за продажба се однесува на договорните страни, што во овој случај се трговци, односно трговските друштва кои вршат трговска дејност.

2.2.Елементи и карактеристики на договорот за купопродажба

За секој договор да биде правно валиден и да произведува правно дејство, потребно е да ги содржи основните елементи пропишани со закон. За да се смета за склучен договорот за продажба, потребно е странките да се согласат, пред сè, за битните елементи на договорот. Битните елементи се, всушност, основните елементи на еден договор без кои тој не може да постои и поради кои, всушност, договорот се склучува.

Поголемиот дел од правните системи сметаат дека предметот и цената се битни елементи кај договорот за продажба, но постојат и такви системи, како што е англосаксонскиот (common law)28 , каде само предметот е битен елемент на договорот, но не и цената. Во определени случаи, странките при склучувањето на договорот преговараат не само за предметот и цената, туку и за други елементи на договорот како што се: рокот, местото и начинот на испораката, за условите за плаќање и слично. Доколку некоја од странките побара да се постигне согласност за некои од тие

елементи и со самото тоа го услови и склучувањето на договорот, тогаш договорот не се смета за склучен сѐ додека не се постигне согласноста за конкретниот елемент, бидејќи тој во случајот се смета за битен елемент. Тоа се таканаречени битни елементи по волја на страните (esentiatlia negotii). Освен битните елементи постојат и небитни или споредни елементи на договорот за продажба.

При тоа, небитните елементи можат да бидат природни и споредни. Природни се оние елементи кои произлегуваат од самата природа на работите, па затоа странките не треба посебно да ги договараат, но со спогодба можат да ги исклучат. [7]Како пример на ова можеме да ја посочиме одговорноста на продавачот за недостатоци на стоката која произлегува од самата природа на договорот за продажба, па затоа тој елемент не треба да се договара. Споредните елементи странките можат да ги договорат доколку сакаат, тие не се ниту битни, а ниту, пак, произлегуваат од самата природа на работите. Споредни елементи се, на пример: договорна казна, капар и други елементи за засилување на самиот договор. Кај договорот за купопродажба, овие елементи се особено важни бидејќи тој е најраспространет договор во правниот промет и неговата структура мора да биде јасна и недвосмислена. За еден договор да се смета за купопродажен, мора да ги содржи следните основни елементи:[8]

Согласност на страните – волјата на продавачот и купувачот мора да се совпаѓаат во однос на предметот и цената.

Предмет на договорот – може да биде кое било телесно или нетелесно добро кое може да биде во промет (движен или недвижен имот, право, услуга).

Цена (надомест) – мора да биде парична и точно или одредливо определена.

Дополнително, во зависност од природата на предметот, договорот мора да се склучи во одредена форма (на пр. писмено и заверено пред нотар за недвижности).

Постојат повеќе карактеристики на договорот за продажба, кои го определуваат самиот договор, а тоа се следните карактеристики:

- двострано – обврзувачки;
- комутативен;

[7] Мицковиќ И. Договорни односи и нивна заштита во судска постапка. Скопје: Академска реч; 2009.
[8] Јовановиќ, С. (2011). Меѓународна трговија и договори. Скопје: Економски факултет.

,- консензуален;

- каузален;

- неформален или формален;

- товарен;

- именуван;

- еквивалентен и

- главен .

Природата на договорот за продажба е определена преку неговата карактеристиката двострано - обврзувачки договор, затоа што од него произлегуваат права и обврски како за едната страна (продавачот), така и за другата страна (купувачот). Комутативноста како карактеристика на овој договор означува дека правата и обврските кои ги имаат страните се познати уште од самиот момент на неговото склучување. Консезуалноста како карактеристика означува дека договорот за продажба се смета дека е склучен, во моментот кога страните ќе постигнат согласност за нештото што се продава и за цената што се плаќа, како и за други евентуални елементи, кои што се пропишани со закон (на пример, кога предметот е недвижност тогаш потребна е писмена форма) или, пак на нив инсистираат самите договорни страни (на пример, кога неформалниот договор го условуваат со склучување на писмена форма).

Договорот за продажба е каузален договор, при што прибавувањето правото на сопственост на цената ја претставува каузата за продавачот, додека прибавувањето право на сопственост на стварта претставува кауза за купувачот. Неформалноста како карактеристика на овој договор означува дека тој може да биде склучен во која било форма, со исклучок во случаите кога формата е пропишана со закон или, пак, кога е договорена од страните, па, во тој случај, договорот за продажба се јавува како формален договор.Карактеристиката која договорот за продажба го претставува како товарен договор се гледа по тоа што, секоја страна за она што го дава од другата добива соодветна противвредност (купувачот за платената цена ја добива сопственоста врз нештото, додека продавачот за пренесувањето сопственост врз нештото ја добива цената од купувачот).

Договорот за продажба е еквивалентен бидејќи правата и обврските кои што произлегуваат за страните се еднакви или барем приближно еднакви (еквивалентни). Договорот за продажба е именуван договор, затоа што овој договор е регулиран со закон и при тоа, има определено и посебен назив. Договорот за продажба, независно од кој било друг договор, произведува правно дејство, односно постои сам за себе, па, поради тоа, тој е главен (самостоен) договор (main independent) agreement). Од горенаведеното можеме да резимираме дека сите овие карактеристики ја определуваат целокупната суштина на договорот за продажба и неговата природа.[9]

2.3. Правна природа на договорот

Правната природа на договорот за купопродажба претставува основа за разбирање на неговите правни ефекти, класификација и последиците што произлегуваат од него. Иако на прв поглед изгледа како едноставен договор со една цел – пренос на сопственост за цена, во правната наука договорот за купопродажба има комплексна природа и припадност на повеќе категории на договори. Неговата анализа според различни правни критериуми дава појасна слика за неговото значење и функција.Правната природа на договорот за купопродажба е облигациона и консензуална. Тоа значи дека создава заемни обврски меѓу страните и настанува со проста согласност, без потреба за формален акт, освен ако законот не наложува друго.

Договорот за купопродажба спаѓа во:

Наменски договори – бидејќи има определена цел: пренос на сопственост.

Каузални договори – со утврдена правна причина (цената).

Комутативни договори – страните однапред знаат што добиваат и што даваат.

Договори на волја – склучувањето е резултат на слободна и изразена волја.

Овие карактеристики му даваат стабилност на договорниот однос и овозможуваат предвидливост и заштита на интересите на двете страни.

2.4. Разграничување со слични договори

[9] David R, Brierley JEC. Major legal systems in the world today. London: Sweet & Maxwell; 2006.

Во правната практика, често се појавува потребата да се разграничи договорот за купопродажба од други облигациони договори со кои на прв поглед може да дели одредени сличности. Иако некои договори имаат слични ефекти – како пренос на сопственост, испорака на предмет или плаќање надомест – суштински се разликуваат според целта, структурата и правните последици што ги создаваат. Точното идентификување на видот на договорот е важно за да се примени соодветната законска рамка, да се толкуваат обврските на страните и да се одреди нивната одговорност во случај на спор.[10]

Важно е да се разграничи купопродажбата од слични договори, како:

Договор за дарување – нема цена, преносот се прави бесплатно.

Договор за замена – се разменуваат добра без пари.

Договор за наем – се пренесува право на користење, не сопственост.

Договор за дело – се создава нов предмет по нарачка, додека купопродажбата се однесува на веќе постоечки предмет.

Оваа дистинкција е важна за да се утврди кои права и обврски произлегуваат од конкретниот договор и која е применливата законска рамка.

2.5. Функција и улога на договорот во правниот и економскиот систем

Договорот за купопродажба има централна улога во облигационите односи, претставувајќи еден од најстарите и најчесто користените договорни облици во историјата на правото. Неговата функција не е само техничко правно средство за пренос на сопственост, туку и важен елемент на економската стабилност, социјалната праведност и развојот на трговијата и индустријата. Неговата улога се чувствува во сите нивоа на правниот и општествениот живот – од секојдневни трансакции на поединци до сложени меѓународни трговски зделки.

Купопродажбата ја има клучната улога во функционирањето на пазарната економија. Таа претставува основен правен инструмент за промет на добра и услуги, создавање на приход и размена меѓу учесниците на пазарот. Воедно, таа е и важен правен

[10] Јовановиќ, С. (2011). Меѓународна трговија и договори. Скопје: Економски факултет.

инструмент за регулирање на односи меѓу физички и правни лица, со што се зајакнува правната сигурност и предвидливост на пазарот.[11]

Во правниот систем, договорот за купопродажба претставува еден од најчестите предмети на судска практика и правна теорија. Судовите често се соочуваат со спорови поврзани со исполнување, раскинување или ништовност на договори за купопродажба, што укажува на потребата од прецизно и внимателно регулирање на овие односи.Купопродажбата не е само најупотребуваниот договор, туку и најважниот договор во правниот и економскиот живот. Таа ги обединува принципите на слободен пазар, правна сигурност, социјална одговорност и технолошки развој. Низ оваа договорна форма се реализираат клучни општествени и економски процеси: создавање вредност, заштита на права, стимулација на трговијата и поттикнување на економскиот раст.

2.6. Историски развој и современ контекст

Договорот за купопродажба има длабоки корени во човечката цивилизација и претставува еден од најстарите облици на правни договори. Неговата еволуција го следи развојот на општеството – од примитивни разменски односи до комплексни договорни механизми во глобалната економија на 21 век. Разбирањето на историскиот развој на купопродажбата помага подобро да се согледа нејзината сегашна улога, како и правците на понатамошна регулаторна еволуција.

Концептот на купопродажба постои уште од античките времиња, од римското право каде што е развиен таков модел кој во голема мера е основа на денешните системи. Во современиот контекст, договорот за купопродажба е адаптиран на потребите на дигиталната ера – електронска трговија, онлајн договори и меѓународни трговски односи.

Во Република Северна Македонија, процесот на европеизација и усогласување со правото на Европската унија влијае на модернизација на регулативата во оваа област, што се гледа преку имплементација на директиви, нови закони за електронска трговија и потрошувачки права.

[11] .Dimitrov, V. (2017). Comparative Contract Law. London: Routledge.

1. Првобитни облици на размена и бартер систем

Во преддржавниот и раниот општествен развој, економските односи меѓу луѓето се засновале на размена на добра без пари (бартер систем). Луѓето разменувале предмети од секојдневна потреба (на пример: жито за добиток), без воспоставен правен механизам, туку врз основа на обичај и доверба. Овие првични облици на купопродажба не претставувале договор во модерна смисла, но претставувале темел од кој подоцна се развиле договорните односи.

2. Антички правни системи

Во античките цивилизации, купопродажбата добива први јасно уредени форми. Особено значајни се:

Хамурабиевиот законик (18 век пр.н.е.), кој содржи конкретни правила за купопродажба, гаранција на стоката, враќање при скриени недостатоци и др.

Римското право, каде договорот emptio venditio станува основен модел на купопродажба. Во римското право, купопродажбата се засновала на согласноста на страните и претставувала консенсуален договор (валиден со самата согласност, без формалности). Римјаните воведуваат бројни елементи кои и денес се темел на современото облигационо право, како што се: гаранција за евикција, одговорност за недостатоци, понуда и прифаќање и др.

3. Среден век и обичајно право

Во средниот век, правната регулатива била силно под влијание на канонското право, но и на обичајното право на трговските градови. Гилдии, панаѓури и пазаришни договори ја прошируваат практиката на купопродажба, додека постојано се појавуваат и првите комерцијални обичаи, кои подоцна стануваат основа за трговското право. Во овој период се јавуваат и преддоговори, испорака со одложено плаќање и договори за продажба на идни жетви и производи.

4. Нов век – кодификација и систематизација

Со развојот на буржоаските општества, се јавува потреба од систематизација и кодификација на граѓанското право, вклучувајќи го и договорот за купопродажба. Највлијателни примери се:

Францускиот Граѓански законик (Code Civil) од 1804 г., кој детално ја уредува купопродажбата.

Германскиот BGB (Bürgerliches Gesetzbuch) од 1900 г., кој исто така носи прецизна регулатива и делува врз целиот европски правен простор.

Во овој период, сопственоста се стекнува со договорот, но сè повеќе се дава тежиште на писменоста, формалностите и заштитата на слабата страна во договорниот однос.[12]

5. Современ контекст: трговија, дигитализација и глобализација

Во денешниот правен систем, договорот за купопродажба е универзално применлив – од лични договори на физички лица до сложени корпоративни зделки. Неговата регулатива во македонското право произлегува пред сè од Законот за облигациони односи, но истовремено е под влијание и на меѓународното право и европските правни стандарди.

Клучни карактеристики на современиот договор за купопродажба:

Може да биде усмен или писмен, но кај недвижности е задолжителна писмена форма со нотарска заверка.

Достапен е и електронски договор, особено во е-трговија.

Се почитуваат принципите на слободата на договарање, добра волја и договорна еднаквост.

Потрошувачките договори се предмет на посебна регулатива со фокус на заштита на купувачот.

Договорите може да бидат национални или меѓународни, особено со оглед на зголемената улога на ЦИСГ (Виенската конвенција за меѓународна продажба на стоки).

[12] Јовановиќ, С. (2011). Меѓународна трговија и договори. Скопје: Економски факултет.

6. Македонското право и процесот на европеизација

Република Северна Македонија во своето законодавство го има преземено моделот на купопродажба од поранешниот југословенски систем, прилагоден со современи дополнувања. Постојат повеќе типови купопродажни договори уредени во ЗОО – продажба со испробување, со рок на испорака, на рати, на црно-бело и др. Со напредокот кон членство во ЕУ, се спроведува усогласување на националното законодавство со acquis communautaire, особено во делот на потрошувачка заштита, е-трговија и дигитални трансакции.

III. Видови на договори за купопродажба

Договорот за купопродажба, иако има унифицирана суштина – пренос на сопственост во замена за цена, може да се појави во повеќе облици во зависност од предметот на продажба, начинот на плаќање, времето на испорака и условите под кои се врши преносот на сопственоста. Оваа разновидност овозможува договорот да биде прилагодлив на различни економски и правни ситуации.

Во македонското законодавство, врз основа на Законот за облигациони односи (ЗОО), како и врз основа на правната теорија и пракса, може да се издвојат неколку основни видови на договор за купопродажба:

3.1. Според предметот на продажба

а) Продажба на подвижни ствари;

а) Продажба на подвижни работи – опфаќа стоки што можат да се преместуваат, како возила, мебел, техника или храна. За овие договори, најчесто не е пропишана посебна форма, освен во случаи кога закон ја бара, како кај регистрација на возила.

б) Продажба на недвижности – вклучува станови, куќи, земјиште и деловен простор. За вакви договори задолжително се бара писмена форма, нотарска заверка и впишување во јавни книги.

3.2. Според моментот на испорака и плаќање

а) Продажба со одложено плаќање – купувачот ја добива работата веднаш, но цената ја исплаќа подоцна или на рати. Ова е честа практика при продажба на автомобили и техничка опрема.

б) Продажба со испробување – купувачот има можност да го тестира нештото пред да ја прифати. Ако не даде одобрување, договорот не важи.

в) Продажба по примерок или според опис – стоката мора да одговара на примерокот или на карактеристиките од описот.

3.3. Според условите за пренос на сопственост

а) Продажба со задржување на сопственост – продавачот останува сопственик сè додека не се исплати целата цена. Овој модел обезбедува гаранција за продавачот при продажба на рати.

б) Продажба со клаузула за повратна продажба – му овозможува на продавачот во определен рок да го откупи предметот назад.Овој договор обезбедува флексибилност за привремен пренос на сопственост.

3.4. Според трговски или граѓански карактер

а) Граѓанско-правна купопродажба – најчесто меѓу физички лица, за стоки од секојдневна употреба, без формални услови.

б) Трговска купопродажба – склучена меѓу правни лица или трговци, често со специфични клаузули како рокови, пенали, Incoterms правила или арбитражни одредби. Овие договори се склучуваат меѓу правни лица или трговци и често вклучуваат посебни трговски услови, рокови, пенали, меѓународни клаузули (како Incoterms), арбитража итн. Овие договори се уредени и според Законот за трговија и Царинскиот закон, ако се однесуваат на прекугранична трговија.[13]

3.5.Меѓународна продажба на стоки

[13] Reinhard B. Contractual obligations and liability. European Business Law Review. 2005;16(4).

Овој вид е уреден со Виенската конвенција за меѓународна продажба на стоки (CISG), која обезбедува унифицирани правила. Тука се регулирани обврските на страните, одговорноста за недостатоци, доцнење со испорака и начинот на решавање на спорови. Заклучно, разновидноста на купопродажните договори овозможува правна флексибилност, така што тие можат да се применат и во наједноставни секојдневни ситуации, но и во сложени деловни и меѓународни зделки.Меѓународните договори за купопродажба се уредени со Виенската конвенција (CISG), која ја прифаќаат многу држави и која е извор на униформа трговска регулатива. Овие договори ги вклучуваат основните обврски на страните, одговорност за недостатоци, задоцнување, испорака и решавање на спорови.[14]

Видовите на договор за купопродажба покажуваат дека оваа правна конструкција е многустрана, флексибилна и прилагодлива на различни правни и економски ситуации.

IV.ПРАВА НА КУПУВАЧИТЕ

Во римското право, договорот за купопродажба бил сметан за билатерален и комутативен договор, што значи дека од него произлегувале заемни и еднакви права и обврски за двете страни. Продавачот имал должност да ја предаде стварта, а купувачот да ја исплати цената. Со тоа, правата на продавачот биле поврзани со обврските на купувачот и обратно.

Купувачот, според римската традиција, имал повеќе права:

- да го добие предметот на продажба;
- да ја бара договорената количина и квалитет;
- да ги добие плодовите што произлегле од предметот по склучувањето на договорот;
- да бара непречено владение врз предметот;
- да има гаранција од продавачот за материјалните и правните недостатоци (евикција).

Во современото македонско право, правата на купувачот се дефинирани во Законот за облигациони односи, каде што јасно е наведено дека тој има право:

- да бара предавање на предметот на договорот;

[14] Јовановиќ, С. (2011). Меѓународна трговија и договори. Скопје: Економски факултет.

- да бара одговорност од продавачот за материјални и правни недостатоци;
- да бара гаранција за исправно функционирање на предметот.

Дополнително, Виенската конвенција за меѓународна продажба на стоки (CISG) ги утврдува правата на купувачите во меѓународни зделки, каде тие имаат можност да бараат испорака на предметот, намалување на цената, раскинување на договорот или надомест на штета во случај на неисполнување од страна на продавачот.

Правата на купувачот се од суштинско значење бидејќи обезбедуваат баланс помеѓу страните и гарантираат фер извршување на договорот. Тие овозможуваат купувачот да биде заштитен во случај на неисполнување, недостатоци или повреда на договорните обврски од страна на продавачот.

Во излагањето кое што следи понатаму ќе ги објаснеме правата кои ги има купувачот според нашиот Закон за облигациони односи, но ќе направиме и споредба со правата на купувачот кои се определени во Виенската конвенција за меѓународна продажба на стоки.

1. Права на купувачот според Закон за облигациони односи. Правата на купувачот во ЗОО се определени во оддел 2 (членовите од 476 до 495) кои, всушност, се определени и како обврски на продавачот. Од аспект на законската одреденост, предвидени се следните права на купувачот:

- право да бара предавање на предметот на договорот за продажба;
- право да бара одговорност од продавачот за материјалните и правните недостатоци;
- право да бара гаранција од продавачот за исправно функционирање на продадениот предмет;
- право да бара исполнување на договорот;
- право на намалување на цената;
- право на раскинување на договорот;
- право на надомест на штета;
-право продавачот да му ја предаде стоката.

Во излагањето кое што следи поединечно ќе дадеме објаснување на секое од правата на купувачот, со соодветни примери од пракса, со цел да ја согледаме нивната законска уреденост, но и практична примена во определени случаеви.

Основна обврска на продавачот, но и основно право на купувачот во исто време претставува правото да бара од продавачот да му ја предаде или испорача стоката, која што е договорена, на начин, место и време како што е определено во самиот договор. Она што е многу важно се однесува на тоа што не треба да се изедначуваат поимите на испорака на стоката и предавањето на стоката, а тоа произлегува од причина што испораката на стоката има облигационо правен карактер, додека предавањето на стоката има стварноправен карактер. Нашиот ЗОО го употребува терминот предавање на работата, притоа определувајќи дека предавањето на стварта или стоката треба да му овозможи на купувачот да се стекне со владение врз неа.

Како пример, ќе го наведеме следниот случај од правната практика: До Врховниот суд на Република Македонија било поднесено основано барање за заштита на законитоста, поради погрешна примена на материјалното право. Во барањето било наведено дека тужителот склучил договор за купопродажба на стан со акционерско друштво (АД), при што сопственик на станот било АД и се јавува како продавач, а тужителот го купува станот како носител на станарското право, врз основа на решение и договор за користење на станот. Купувачот се обврзал цената да ја исплати во месечни рати во рок од 40 години. Договорот за купопродажба бил заверен на нотар.

Туженият живеел во предметниот стан, кога тој стан му бил доделен на времено користење на АД, а потоа овој стан му бил продаден на тужителот. Пониските судови го задолжиле туженият да го испразни станот од луѓе и ствари и да му го предаде во владение на тужителот, поради тоа што тужителот се стекнал со правото на сопственост врз предметниот стан врз основа на правна работа – договор за купопродажба и, согласно закон, имал право да бара станот да му биде предаден во владение од страна на туженият, кој ја имал фактичката власт врз станот.

Врховниот суд одлучил дека погрешно било применето материјалното право, па одлучил на следниот начин: „Имено, со договорот за купопродажба тужителот се обврзал да ја плати цената на станот, а пак АД како продавач му го продава станот, но истиот не му го предал во владение, од причини што во тој стан живеел и фактички го користел туженият. Тоа значи дека договорот за купопродажба не бил реализиран,

продавачот на купувачот не му го предал станот, така што купувачот ќе стекне право на располагање односно право на сопственост. Со оглед на тоа дека тужителот не се стекнал со право на сопственост на предметниот стан, тој нема право да бара туженият да биде задолжен да го испразни станот од луѓе и предмети и да му го предаде нему во владение“. Можеме да забележиме дека со самото склучување на договорот за продажба на стан кој на купувачот не му бил предаден во владение од продавачот и не бил извршен упис на правото на сопственост во јавните книги, купувачот не стекнал право на сопственост на станот и право да бара судот да го задолжи лицето кое го користи станот да се исели од него и да му го предаде во владение.

Во сите правни системи, како што е и нашиот, каде што договорот за продажба има облигационо-правен карактер, правото на купувачот се состои во предавање или испорачување на стоката од страна на продавачот, а не се состои во правото да се стекне со сопственост при предавањето на стварта, што, пак, претставува карактеристика на граѓанското право. Притоа, кога работата е подвижна продавачот му ја врачува на купувачот, што претставува т.н. фактичко предавање. Во случај кога нештото е неподобно за фактичко предавање (на пример, кај продажбата на моторно возило), тогаш доволно ќе биде само да се предаде некој нејзин дел или исправа, која што го симболизира , а тоа би можело да биде на пример клуч од моторно возило или складишница.

Во овој случај станува збор за т.н. симболично предавање, кое е содржано и во ЗОО – продавачот ја извршил обврската за предавање на купувачот, по правило, кога предметот ќе му го врачи или ќе му предаде исправа со која предметот може да се преземе. Нештото треба да се предаде во состојба како што е договорено, но доколку состојбата не е договорена, тогаш купувачот има право да ја бара работата во исправна состојба. Доколку работата е сложена, тогаш купувачот има право да бара да му се предаде главната работа, заедно со припадоците.

Во тој поглед, во ЗОО е определено дека плодовите и другите користи од предметот му припаѓаат на купувачот од моментот кога продавачот бил должен да му ги предаде (член 456 став 2). Купувачот има право да бара предавањето на работата или стоката да се изврши во времето и во местото, кое е определено во договорот за продажба.

Времето кое е предвидено со договорот претставува договорен рок за предавање на работата, а доколку рокот не е определен во самиот договор, тогаш работата треба да се предаде во времето кое е определено со закон или законски рок. Во трговската практика, рокот на предавање може да биде одреден и со терминот промптно, брзо, итно и сл.

Според ЗОО, кога датумот на предавањето не е определен, тогаш продавачот е должен предавањето да го изврши во разумен рок по склучувањето на договорот, со оглед на природата на предметот и на другите околности (член 458 од ЗОО). Продавачот и купувачот можат да се договорат предавањето на стварта да биде извршено во текот на извесен период време (член 457, од ЗОО). Договорните страни можат да постигнат согласност за местото на предавањето, односно испораката. Кога со договорот не е предвидено во кое место треба да се предаде работата, тогаш се применува член 459 од ЗОО, кој предвидува дека – кога местото на предавање не е определено со договорот, предавањето на предметот се врши во местото во кое продавачот во моментот на склучувањето на договорот имал свое живеалиште или, во недостиг на ова, свое престојувалиште, а ако продавачот го склучил договорот во вршењето на својата редовна трговска дејност, тогаш во местото на неговото седиште. Ако во моментот на склучувањето на договорот на страните им било познато каде се наоѓа предметот, односно каде треба да биде изработен (кога станува збор за идна ствар), предавањето се врши во тоа место. Во нашата практика, договорните странки се повикуваат на одредена транспортна клаузула (франко Скопје или пристаниште Солун) .

Законот предвидува и посебни правила за предавање на стварта на превозник и организирање на превозот. Во член 460 од ЗОО е предвидено дека предавањето ќе биде извршено со врачување на предметот на превозникот или на лицето кое го организира експедирањето, во случај кога е потребно да се изврши превоз на предметот, а при тоа со договорот не е определено местото на исполнување. Организирањето на превозот паѓа на товар на продавачот. ЗОО содржи одредби за истовремено извршување на предавање на предметот и исплата на цена, односно го регулира одлагањето на предавањето на предметот на договорот за продажба до исплатата на цената, при што купувачот не е должен да ја исплати цената пред да има можност да го прегледа

предметот. [15]Во случај кога договорот предвидува плаќање со предавање на соодветна исправа, тогаш купувачот нема право да ја одбие исплатата на цената поради тоа што немал можност да го прегледа предметот (член 464 став 3 од ЗОО).

-Право да бара гарантирање за својствата на стоката

Купувачот пред се, има право да бара гарантирање, од страната на продавачот, дека стоката што ја продава ги има потребните материјални и правни својства и дека таа исправно функционира. Кога една работа или стоката ги нема потребните материјални својства, тогаш ние велиме дека има материјални недостатоци, за кои што е одговорен пред се,продавачот. Потребно е работата или стоката која што се предава да ги има договорените својства, односно да ги има оние својства кои упатуваат на конкретните околности на договорот за продажба. Најчесто материјалните својства на работата се однесуваат на нејзиниот квантитет, квалитет и комплетност. Во ЗОО е определено кога постојат материјални недостатоци, а тоа е во случај:

- Ако предметот ги нема потребните својства за негова редовна употреба или за промет;
- Ако предметот ги нема потребните својства за особената употреба за која го набавува купувачот, а која му била позната на продавачот или морала да му биде позната;
- Ако предметот ги нема својствата и одликите што се изречно или премолчено договорени, односно пропишани;
- Кога продавачот предал предмет кој не е соодветен на мострата или на моделот, освен ако мострата или моделот се покажани само заради известување.

Недостатокот може да биде битен (главен) или небитен (спореден). Кога поради недостатокот конкретната работа не може да се користи во согласност со нејзината намена или користењето значително е отежнато, тогаш станува збор за битен недостаток, а во спротивно станува збор за неодстаток кој е небитен. Доколку недостатокот може да се согледа при вообичаен преглед на работата.Тоа означува дека недостатокот е видлив, а доколку не може да се согледа при вообичаен преглед на стварта или стоката, тогаш велиме дека станува збор за скриен недостаток.

[15] Алексовска С. Облигационо право – општ дел. Скопје: Правен факултет „Јустинијан Први“; 2014.

Материјалниот недостаток може да биде отстранлив доколку може да се отстрани, а во спротивно тој е неотстранлив.

Купувачот не може да бара одговорност за недостатоци доколку во моментот на скучувањето на договорот му биле познати или, како што определува ЗОО, не можеле да му останат непознати. За да може да се бара одговорност за материјалните недостатоци потребно е купувачот примениот предмет на вообичаен начин да го прегледа или да го даде на преглед, кога тоа е можно според редовниот тек на работите и притоа за сите видливи недостатоци да го извести продавачот во рок од осум дена.

Овде постои посебна карактеристика на трговските договори каде што купувачот треба да го извести продавачот за видливите недостатоци кои ги забележал без одлагање, во спртоивно го губи правото да бара одговорност. Доколку предметот е предаден во присутво на двете страни тогаш купувачот треба да му ги соопшти своите забелешки во поглед на недостатоците веднаш, во спротивност ќе го изгуби правото кое што му припаѓа. Кога станува збор за скриен недостаток, купувачот под закана на губење на правото е должен да го извести продавачот за тој недостаток во рок од осум дена, додека кај трговскиот договор известувањето треба да се изврши без одлагање. Правото на купувачот да бара одговорност на продавачот за скриените недостатоци се гасне за оние недостатоци, кои ќе се покажат по изминувањето на шест месеци од предавањето на предметот, доколку нешто друго не е договорено.

Рокот за известување почнува да се смета од денот кога купувачот го открил недостатокот, а доколку станува збор за поправка на предметот, испорака на друг предмет и слично, тогаш роковите почнуваат да течат од предавањето на поправениот предмет или другиот предмет

Според член 473 од ЗОО купувачот не го губи правото да се повика на некој недостаток и кога не ја извршил својата обврска предметот да го прегледа без одлагање или обврската во определениот рок да го извести продавачот за постоење на недостатокот или кога недостатокот се покажал дури по шест месеци по предавањето на предметот, доколку тој недостаток му бил познат на продавачот или не можел да му остане непознат. Договорните странки можат да ја ограничат или да ја исклучат одговорноста на продавачот за материјалните недостатоци на предметот, при што

купувачот кој што се откажал од правото да го раскине договорот поради недостатоци на предметот ги задржува другите права кои ги има поради тие недостатоци. Доколку станува збор за принудна јавна продажба купувачот нема право да бара одговорност за недостатоци на предметот. Определени работи, покрај потребните материјални својства потребно е и исправно да функционираат за да може да дојде до целосно остварување на целта на договорот, а во спротивност може да дојде до одговорност за неискрено функционирање на предметот за договорот за продажба. [16]

Доколку работата, чие предавање претставува предмет на продажбата, не функционира исправно, тогаш купувачот може да бара и од продавачот и од производителот да го поправи предметот во разумен рок, којшто не може да биде подолг од 45 дена, или наместо тој предмет да му предаде друг (замена на предметот) кој функционира исправно. Купувачот може да бара одговорност за неисправно функционирање во случај кога како предмет на продажбата се јавува некој вид на техничка стока (како на пример, фрижидер, мотор, машина за миење садови и сл.). Правата на купувачот, кои му припаѓаат мораат да бидат наведени во гаранцијата. Продавачот треба да му предаде гарантен лист на купувачот, со кој производителот го гарантира исправното функционирање на предметот во текот на определено време, а сметањето почнува од предавањето на предметот на купувачот.[17]

Предметот на продажбата треба да ги има правните својства, кои ќе му го овозможат на купувачот правото на сопственост да не му биде исклучено, органичено или, пак, отежнато поради постоење на права на трети лица врз тој предмет. Доколку постојат права на трети лица врз предметот, тогаш купувачот има право да бара одговорност за правните недостатоци на предметот (заштита од евикција), но постојат два услови според ЗОО, а тие се: купувачот да не е известен за постоење на правниот недостаток и купувачот да не се согласил да ја купи стварта, односно предметот кој има правен недостаток (член 496).

До одговорност за правни недостатоци на стварта доаѓа кога продавачот продал туѓа ствар како своја или делумно туѓа ствар како целосно своја, или пак продал оптоварена

[16] Davies P. Contract law. London: Routledge; 2016.
[17] Jovanović S. Obligaciono pravo – poseban deo. Beograd: Službeni glasnik; 2011.

ствар со некое право (залог, службеност) како слободна ствар. Евикцијата претставува правен акт на трето лице, односно тужба или приговор, со кој третото лице, врз основа на некое свое појако право, што постоело во моментот на склучување на договорот за продажба, го исклучува или ограничува правото на располагање, односно правото на сопственост на купувачот, кој верувал дека тоа право го прибавил целосно и без ограничување врз основа на договорот за продажба . Купувачот има право да го повика продавачот во разумен рок да го ослободи предметот од правото или претензијата на тоа трето лице, или во случај кога предмет да договорот се предмети кои се определени според родот, да побара од продавачот да му испорача друг соодветен предмет без правен недостаток, но откако претходно ќе го извести продавачот дека некое трето лице полага некое право врз предметот на продажбата.

-Право на исполнување и намалување на цената

Правото на исполнување на договорот, купувачот може да го оствари кога ќе побара од продавачот да го отстрани недостатокот или да побара да му биде предаден друг предмет без недостаток. Ова право купувачот може да го оствари откако претходно ќе го извести (навремено и уредно) продавачот за недостатокот. Ако купувачот не го добие бараното исполнување на договорот во разумен рок, тој тогаш има право да го раскине договорот или да ја намали цената. Купувачот може, односно има право да ја намали цената во случај кога продавачот не извршил поправка или замена на предметот во разумен рок кој, претходно споменавме, не може да биде подолг од 45 дена (член 492, од ЗОО).

Кога на купувачот му е намалено или ограничено правото, поради постоење на правен недостаток, тој има право да бара сразмерно намалување на цената, доколку продавачот не постапи по барањето на купувачот и во разумен рок не го ослободи предметот од правото или претензиите на трето лице. Намалувањето на цената се врши според сразмерот меѓу вредноста на предметот без недостаток и вредноста на предметот со недостаток во време на склучување на договорот (член 486, од ЗОО). Купувачот кој успеал да постигне намалување на цената поради постоење на некој

недостаток, може да го раскине договорот или, пак, може да бара ново намалување на цената, во случај кога дополнително ќе се открие некој друг недостаток.

-Право на раскинување на договорот

Купувачот може, односно има право да го раскине договорот, во случај кога продавачот не изврши поправка или замена на предметот во разумен рок, (не може да биде подолг од 45 дена). Во случај кога постојат правни недостатоци на предметот, односно кога на купувачот му е намалено или ограничено правото, тој има право да го раскине договорот, доколку продавачот не постапи по барањето на купувачот и во разумен рок не го ослободи предметот од правото или претензиите на трето лице. Кога ќе биде одземен предметот од купувачот, поради тоа што продавачот не постапил според барањето на купувачот и не го заштитил предметот од претензиите на трето лице, тогаш договорот се раскинува според самиот закон (член 498 став 1, од ЗОО).

Согласно одредбите на ЗОО (член 478) е предвидено дека доколку купувачот не го добие бараното исполнување на договорот во разумен рок, тогаш тој може, односно има право да го раскине договорот.

Но, постои услов за ова право на купувачот, па, така, купувачот ќе може да го раскине договорот само ако претходно му оставил на продавачот дополнител рок за исполнување на договорот.

Постои и исклучок, според кој купувачот може да го раскине договорот и без да остави дополнителен рок за исполнување, доколку продавачот, откако го примил известувањето за недостатокот, му соопшти на купувачот дека нема намера да го исполни договорот или, пак, ако од околностите на конкретен случај произлегува дека продавачот нема да може да го исполни договорот ниту во дополнителниот рок. Во продолжение ќе наведеме конкретен случај од правна практика на Врховниот суд на Република Македонија во тој контекст: Имено, сентенцата на Врховниот суд гласи „Кога се одлучува за раскинување на договорот за продажба, при оценката дали договорот е исполнет во значителен дел, од значење е не само делот што останал неисполнет, туку и тоа дали постои подготвеност договорот да се изврши во целост“.

Врховниот суд одлучил дека барањето за ревизија било основано. Пониските судови утврдиле дека тужителката (продавач) со договор за продажба на туженият (купувач) му продала куќа за утврдена продажна цена.

Со договорот било предвидено туженият да ѝ плати на тужителката сума од 12.000 ДЕМ најдоцна до 1.12.1994 година, а туженият на 13.12.1994 година и платил износ од 12.300 ДЕМ и со капарот од 2.000 ДЕМ и износот од 3.200 ДЕМ што туженият ја исплатил на 27.3.1995 година вкупно платил 17.500 ДЕМ, а останале неисплатени 12.500 ДЕМ, кој износ туженият не го плаќал, бидејќи на самото место се појавила како спорна површината на дворното место.

По склучувањето на договорот кој не бил судски заверен, на туженият му била дадена во владение куќата и дворното место и во истата тој направил реновирање, но дознал дека квадратурата на дворот не се совпаѓа со договорот со тоа што му е продадено.

Пониските судови го одбиле тужбеното барање на тужителката, од причини што туженият платил поголем дел од цената, а постоела подготвеност од негова страна да го доплати и остатокот од цената, дека претежен дел од договорот е исполнет, па тужителката може да бара исполнување на договорот, а не раскинување. Меѓутоа, Врховниот суд на Република Македонија оценил дека погрешен е заклучокот на пониските судови дека постои подготвеност кај туженият за плаќање на неисплатениот дел од цената, бидејќи од списите по предметот произлегува дека туженият не сака да го плати останатиот дел од цената, затоа што му е продадена помала површина од таа наведена во договорот. Неисплатувањето на износот по наоѓање на овој суд не претставува незначителен дел од обврската.

По однос на овие прашања, пониските судови во доволна мера не ги утврдиле и разјасниле околностите дали тужителката основано бара раскинување на договорот, при состојба кога од една страна, туженият одбива да ја плати цената во целост, а од друга страна како и дали знаел за состојбата и површината што ја купил, со оглед на тоа што подолго време ги владеел и изведувал градежни работи, за што помеѓу странките се води друг спор.

При повторното судење, потребно било да се има предвид напред наведеното и првостепениот суд со изведување на дополнителни докази да го разјасни прашањето и

со сигурност да утврди дали тужениот знаел за површината што ја купил, па со тоа се согласил и дали понатаму не се согласува со плаќање на преостанатиот дел од цената, за да се оцени дали тужителката може да бара раскинување на договорот, бидејќи на нејзина страна постоел избор дали ќе бара исполнување или раскинување на договорот, при состојба кога неисплатениот дел од цената не е толку мал за да се смета дека договорот помеѓу странките е исполнет во претежен дел, како што сметале пониските судови. Договорот ќе биде раскинат според самиот закон во случај, кога продавачот нема да го исполни договорот во дополнителниот рок, но во оваа ситуација купувачот може да го одржи во сила договорот само ако без одлагање му изјави на продавачот дека договорот го одржува во сила.

Во случај кога предметот на продажбата има делумни недостатоци или кога е предаден само дел од предметот, купувачот има право да го раскине договорот само во поглед на делот што има недостатоци, односно само во поглед на количеството од предметот кој што недостига. Во овој случај, купувачот може да го раскине целиот договор, само ако количеството кое е договорено или предадениот предмет сочинуваат една целина (член 480 став 2, од ЗОО).

Во член 482 од ЗОО е определено дека купувачот може да го раскине договорот само во поглед на предметите кои имаат недостатоци, во случај кога со еден договор и за една цена се продадени повеќе предмети или група на предмети, па само некои од нив имаат недостатоци.[18] Но, доколку тие предмети сочинуваат една целина, при што нивното раздвојување би било штетно, тогаш купувачот има право да го раскине договорот во целост. Купувачот ќе го изгуби правото да бара раскинување на договорот поради недостаток на предметот, тогаш кога е невозможно да го врати предметот во состојбата во која го примил Важно е да истакнеме дека раскинувањето на определен договор за продажба поради недостаток на предметот има исто дејство како и расинувањето на двостраните договори, поради неисполнување.

-Право на надомест на штета

[18] Stojanović D. Građansko pravo – obligacije. Niš: Pravni fakultet; 2014.

Купувачот е тој кој има право на надомест на штета, којашто ја претрпел поради тоа што бил лишен од употреба на предметот во моментот на барањето на поправка или пак на замена до нивното извршување од страна на продавачот или производителот (член 490 став 2, од ЗОО). Купувачот може, односно има право да бара надомест на штета, во оној случај кога продавачот не изврши поправка или пак замена на предметот во разумен рок (не може да биде подолг од 45 дена (член 492 од ЗОО).

Купувачот има исто така и право на надомест на штета, која ја претрпел во случај на постоење на правни недостатоци на предметот на продажбата, но доколку купувачот во моментот на склучувањето на договорот знаел за можноста предметот да му биде одземен, или да му биде намалено или ограничено неговото право, нема право на надомест на штетата ако таа можност се оствари, но има право да бара враќање, односно намалување на цената (член 498 став 3, од ЗОО). Купувачот кој навремено го известил продавачот за постоење на недостаток на предметот, може, по истекот на рокот од една година, доколку сè уште не ја платил цената, да истакне барање цената да се намали или, пак, да бара надомест на штетата, кое барање би било како приговор против барањето на продавачот да му се исплати цената. Купувачот има право на надомест на штета според општите правила за одговорност за штета, која е предизвикана поради недостаток на предметот, а ја претрпел на другите свои добра.[19]

Во ЗОО во член 481 став 2 е прикажано дека доколку купувачот одбие да го прими вишокот , тогаш продавачот е должен да му ја надомести штетата на купувачот. Сметаме дека оваа одредба е нејасна, но оправдување наоѓаме во толкувањето на оваа одредба на начин на кој што на купувачот би можела да му се нанесе штета во случај кога поради вишокот на предмети имал дополнителни трошоци при чување или при транспорт на предметите и слично.

Сите овие права на купувачот кои се остваруваат кога предметот на продажбата има некој недостаток, се гаснат по истекот на една година, при што сметањето почнува од денот кога е испратено известувањето до продавачот, со исклучок кога со измама на продавачот, купувачот бил спречен да ги оствари своите права по овој основ.

[19] Јовановиќ, С. (2011). Меѓународна трговија и договори. Скопје: Економски факултет.

4.1.ОБВРСКИ НА КУПУВАЧОТ

Договорот за купопродажба претставува двостран правен однос, во кој правата на едната страна се одразуваат како обврски на другата страна. Така, обврските на купувачот се директно поврзани со правата на продавачот и претставуваат суштински елемент за исполнување на договорот.

Основните обврски на купувачот се следниве:

1. Исплата на цената – најважната должност на купувачот е да ја плати договорената цена за предметот на продажба. Плаќањето мора да се изврши во износот и на начин како што е предвидено со договорот или со закон.
2. Преземање на работата – купувачот е должен да ја преземе работата што е предмет на договорот на местото и во рокот договорен меѓу страните. Тој има обврска да обезбеди соодветни услови за прием на предметот.
3. Соработка со продавачот – купувачот мора да соработува со продавачот за успешно извршување на договорот, на пример преку давање точни информации за испорака или преку обезбедување пристап за предавање на стварта.

Во римското право, купувачот имал должност да ја плати цената и да ги преземе плодовите што настанале по склучувањето на договорот. Неговата одговорност се проширувала и на чување и грижа за предметот откако ќе биде предаден.

Во македонското законодавство, Законот за облигациони односи предвидува дека купувачот мора:

- да ја исплати цената во определен рок;
- да ги сноси трошоците за примопредавање, освен ако не е договорено поинаку;
- да преземе ризик за предметот откако ќе му биде предаден.

Доколку купувачот не ја исполни својата главна обврска – плаќањето на цената, продавачот има право да бара надомест на штета, да побара присилно извршување или да го раскине договорот. Слично, ако купувачот не ја преземе работата во рокот, може да биде одговорен за настаната штета.

Според Виенската конвенција за меѓународна продажба на стоки (CISG), купувачот има должност да плати и да го преземе предметот во согласност со договорените

услови. Неспроведувањето на овие обврски може да доведе до раскинување на договорот и барање на надомест на штета од страна на продавачот.

Заклучно, обврските на купувачот претставуваат клучен дел од рамнотежата во купопродажниот договор. Тие овозможуваат правна и економска сигурност и претставуваат предуслов за стабилност на трговскиот промет.

Причините за појавата на обврските на купувачот лежат во тоа што, по правило, она што претставува право на едната страна во договорот за продажба, тоа претставува обврска на другата страна и обратно.

Потребна е заложба на сите надлежни органи во решавање на предметите во кои предмет на спор претставуваат обврските на купувачот, да се придржуваат на законските одредби, особено на оние решенија од меѓународното право кои се инкорпорирани во повеќето националните закони. Обврските на купувачот произлегуваат од договорот за продажба и како што претходно споменавме, она што претставува обврска на купувачот, во исто време тоа претставува и право на продавачот.

1. Обврски на купувачот според Закон за облигационите односи

Обврските на купувачот се определени со ЗОО во оддел 4, но сепак ние можеме да кажеме дека законодавецот не посветил доволно внимание на нив, како што е видливо од членовите со кои се определени. Како основни обврски на купувачот, ЗОО ги определува исплата на цената и преземањето на предметот, за кои ќе дадеме соодветно образложение во следните потточки подолу:

1.1. Исплата на цената

Како една од најважните и основни обврски на купувачот претставува исплата на цената, при што, од особено и битно значење е времето и местото кое е определено за исплата на цената. Според ЗОО, купувачот е должен да ја плати цената во времето и на местото кое е определено со договорот (член 504 став 1). Во практиката се случува договорните страни да не постигнат согласност во поглед на местото и на времето на исплата на цената (небитни елементи на договорот), па, во тој случај, кога нема

договорна одредба, законот определува плаќањето од страна на купувачот да биде извршено во моментот и во местото во кое се врши и предавањето, односно примањето на предметот (т.н. прима-плаќа). Купувачот нема обврска да ја плати цената пред да има можност да го прегледа предметот, но кога договорот предвидува плаќање со предавање на соодветна исправа (симболично предавање), тогаш купувачот не може да ја одбие исплатата на цената поради тоа што немал можност да го прегледа предметот, односно во тој случај купувачот е должен да ја плати цената.

Во случај кога цената не мора да биде исплатена во моментот на предавањето на предметот, тогаш е определено плаќањето да се изврши во живеалиштето или седиштето на продавачот. Страните на договорот можат да договорат, односно да постигнат согласност продажбата да биде на кредит, при што, во овој случај, купувачот освен цената има обврска да ја плати и каматата, освен ако во конкретен случај не биде поинаку договорено. Во излагањето што следи во продолжение ќе наведеме пример од правната практика на Врховниот суд на Република Македонија, во овој контекст примерот се однесува на правата и обврските на страните на договор за продажба кога е склучена спогодба за мирување на плаќањето обезбедено со акцептни налози. Врховниот суд во својата сентенца истакнува дека – „Кога е склучена спогодба со која странките се согласиле плаќањето по договорот за продажба да мирува, а исполнувањето на обврската било обезбедено со акцептни налози кои не биле реализирани поради склучувањето на спогодбата, не значи дека тужителот (продавачот) се откажал од правото да бара исполнување на обврската од туженият (купувачот), ниту пак дека туженият се ослободува од обврската за доплата на купопродажната цена“. Тужителот како продавач и туженият како купувач склучиле писмен договор за продажба на деловен простор во етажна сопственост.

Купопродажната цена ја определиле во износ од 100.000 германски марки во денарска противвредност по средниот курс на Народна банка на Република Македонија на денот на плаќањето. На денот на потпишувањето на договорот купувачот-туженият требало да плати 20% учество од вкупната вредност или 20.000 германски марки, а остатокот да го плати на 36 рати, со фиксна камата определена во износ од 8.000 германски марки во денарска противвредност по курсот на Народна банка на Република

Македонија на денот на плаќањето, со тоа што каматата, за разликата од главниот долг, да се исплати на 24 рати. Странките склучиле спогодба според која се согласиле плаќањето по договорот за продажба на деловниот простор од 16.02.1998 година да мирува и тоа сè до правосилното завршување на друг спор, околу постапката за упис во трговскиот регистар.

По наоѓање на Врховниот суд на Република Македонија и согласно законски одредби од ЗОО, правилно е стојалиштето на пониските судови дека тужителот (продавачот) со тоа што не ги пријавил, односно не ги реализирал акцептните налози не се откажал од правото да бара исполнување на обврската. Странките склучиле спогодба според која се согласиле плаќањето по договорот за продажба на деловниот простор од 16.02.1998 година да мирува, но со спогодбата за мирување на плаќањето тужениот (купувачот) не се ослободил од обврската за доплата на купопродажната цена на деловниот простор. Обврската на тужениот не престанала ниту во смисла на член 344 став 1 од ЗОО, од причина што акцептните налози кои што тужениот му ги дал на тужителот биле гаранција дека тужениот ќе го исплати долгот, без оглед на тоа што тужителот не ги пријавил истите. Со оглед на тоа дека со акцептните налози било обезбедено исполнувањето на обврската, а имајќи предвид дека тужителот на истите ги впишал датумите на доспеаност, па не можел да ги реализира, како и фактот дека не ги пријавил, не значи откажување на тужителот од правото да бара исполнување на обврската во смисла на одредбата од член 345 од ЗОО.

Оттука, правилно е стојалиштето на пониските судови дека тужителот има право да бара исполнување на обврската за исплата на преостанатиот долг. Ова од причина, што со договорот склучен помеѓу странките за мирување на обврската на тужениот за исплатата на долгот, тужениот се обврзал да го исплати остатокот од долгот.

Постои специфична исплата на цената во случај на последователни испораки, каде што купувачот има обврска да ја исплати цената за секоја испорака во моментот на нејзиното преземање, со исклучок кога нешто друго произлегува од околностите на работата или нешто друго е договорено од страна на договорните страни. Може да се случи купувачот да му даде аванс на продавачот кога станува збор за договор со

последователни испораки, па тогаш првите испораки се исплатуваат од тој аванс (член 506 став 2 од ЗОО).

Времето за плаќање на стоката како обврска на купувачот најчесто се определува во договорот, како еден од небитните елементи. Плаќањето може да биде веднаш, во готово, пред испораката или, пак, исплата после приемот на испораката. Купувачот може да ја плати цената и по истекот на договорениот рок доколку стоката е заменета, порамнета или намалена поради постоење на соодветни недостатоци. Доколку во договорот за продажба цената треба да се исплати по повик, тоа означува дека треба да се исплати пред испораката на стоката.

Во договорот може да биде предвидена клаузула исплата по приемот на фактурите, што значи да се плати без оглед дали испораката е извршена или, пак, клаузулата исплата по отворен акредитив или исплата со откуп на стоковните документи.

Познато ни е дека договорите во трговијата најчесто се склучуваат усмено, а при тоа сметката позната како фактура е единствен писмен документ и оттука има и значајна доказна сила. Значењето на овој доказ се гледа и во можноста доколку купувачот не ја плати фактурата во договорениот рок, врз основа на неа може пред судот да се поднесе предлог за извршување на долг како веродостоен доказ. Постои една многу важна одредба во ЗОО (член 481) која се однесува на определена обврска која произлегува за купувачот, па според таа одредба е определено кога со договорот за продажба во стопанството, продавачот кој продал предмети кои се определени по род му дал поголемо количество на купувачот од она што било договорено, а доколку купувачот во разумен рок не изјави дека го одбива вишокот, тогаш се смета дека купувачот го примил и тој вишок, па токму поради тоа тој е должен да го плати, по цената која е договорена

Купувачот ќе има обврска да ја исплаќа цената на предметот во рати, односно во определени временски интервали, кога со договорот за продажба на подвижен предмет со отплата на цената во рати е така определено, но, во овој случај, купувачот може да биде само поединец. Задоцнувањето на купувачот да ја плати цената е основ за должничко задоцнување со сите последици кои произлегуваат од него . Наредниот пример се однесува на раскинување на договорот за продажба96: Апелациониот суд

донел решение со кое ја уважил жалбата која била поднесена од тужителот против пресудата на првостепениот суд.

Првостепениот суд ја одбил тужбата на тужителот, со која се барало да се утврди дека бил раскинат договорот за продажба, кој бил склучен помеѓу странките. Апелациониот суд утврдил дека пресудата на првостепениот суд има недостатоци. Во конкретниот случај, тужителот со тужбата побарал само да се утврди дека договорот е раскинат заклучно со 02.07.2008 година, а дека тоа го направил во согласност со одредбите на договорот за продажба на стоки чл. 12. Согласно чл. 113 од ЗОО, во двостраните договори кога една страна не ќе ја исполни својата обврска, другата страна, ако не е определено нешто друго, може да бара исполнување на обврските или, под условите предвидени во натамошните членови на ЗОО, да го раскине договорот со проста изјава, ако раскинувањето на договорот не настапува според самиот закон, а во секој случај има право на надомест на штета. При ваква одредба и при постоење на писмена изјава испратена од страна на тужителот до туженият дека го раскинува договорот сметано од 30-тиот ден од денот на приемот на известувањето, очигледно е прашањето дали постои правен интерес на тужителот за поднесување на ваква тужба.

Второстепениот суд во фаза на жалбена постапка не може да го испитува правниот интерес за поднесување на конкретната тужба, но тоа може да го направи само првостепениот суд и тој да оценува дали постои правен интерес за поднесување на ваква тужба.

1.2. Преземање на испораката

Како главна обврска на купувачот, покрај исплата на цената, претставува и примање на стоката, или како што определува нашиот ЗОО – преземање на предметот. Оваа обврска всушност се состои од преземање на сите потребни дејствија за да биде колку што може и реално примопредавањето на предметот. Приемот на предметот треба да се изврши на договореното место, но другите потребни дејства кои треба да се преземаат се: на пример, купувачот да обезбеди амбалажа, брод, превоз, камион, да даде спецификација и рок на испораката . Преземањето или примањето на предметот, како обврска на купувачот почнува таму каде што престанува испораката, што

означува дека испораката од страна на продавачот и приемот на испораката од страна на купувачот претставува едно дејствие со две страни.[20] Ова означува дека времето и местото на испораката и притоа, приемот на испораката се надоврзуваат едно на друго.

Моментот на преземањето на предметот претставува значаен момент, затоа што од тој момент почнуваат многу важни последици, како што е ризикот во случај на пропаѓање или оштетување на предметот.

Во ЗОО во член 507 став 2 е предвидено дека доколку купувачот без некоја оправдана причина одбие да го прими, односно преземе предметот чие предавање му е понудено на договорениот или на вообичаен начин и време, тогаш продавачот, доколку има основана причина да се посомнева дека купувачот нема да ја исплати цената, може да го раскине договорот. Купувачот има обврска (споредна), односно должен е примениот предмет да го прегледа на вообичаен начин, кога тоа е можно според редовниот тек на работите и за видливите недостаоци да го извести продавачот во рок од 8 дена, додека кај трговските договори, веднаш, без одлагање (специфика карактеристична за трговските договори). Кога станува збор за скриен недостаток на предметот, купувачот е должен за тој недостаток да го извести продавачот во рок од 8 дена, сметајќи од денот кога го открил недостатокот, додека кај трговските договори, купувачот е должен веднаш, без одлагање да го извести продавачот за недостатокот.

Купувачот има, исто така и обврска поблиску да го опише недостатокот во известувањето кое го испраќа на продавачот и притоа да го повика продавачот да го прегледа предметот. Според ЗОО, а и ние знаеме дека е оправдано да се смета дека купувачот ја извршил својата обврска да го извести продавачот, ако известувањето било навремено испратено до продавачот, независно дали истото ќе задоцни или воопшто нема да стигне до продавачот. Купувачот има обврска, односно е должен да го извести продавачот, кога ќе се покаже дека некое трето лице полага некое право врз предметот на продажбата и да го повика во разумен рок да го ослободи предметот од правото или претензијата на тоа трето лице, или во случај кога предмет да договорот се

[20] .Dimitrov, V. (2017). Comparative Contract Law. London: Routledge.

предмети кои се определени според родот, да побара од продавачот да му испорача друг соодветен предмет без правен недостаток.

4.2.ОДГОВОРНОСТИ НА КУПУВАЧОТ

1. Преминување на ризикот

Еден од најважните елементи во договорот за купопродажба е распределбата на ризикот меѓу продавачот и купувачот. Ризикот подразбира кој од странките ќе ја сноси штетата доколку предметот на договорот пропадне, се оштети или се изгуби по склучувањето на договорот, а пред неговото предавање. Овој аспект има значење бидејќи влијае врз стабилноста и сигурноста на правниот промет.

Во римското право важело правилото res perit domino, односно дека ризикот го сноси сопственикот на стварта. Сепак, во договорот за продажба, ризикот често се префрлувал на купувачот уште од моментот на склучување на договорот, дури и пред фактичкото предавање на предметот. Ова правило било објаснето со фактот дека купувачот ја преземал обврската да плати цена, па според тоа требало да го сноси и ризикот.

Во современото право, распределбата на ризикот зависи од моментот на премин на сопственоста или моментот на предавање на предметот. Законот за облигациони односи во Македонија предвидува дека ризикот преминува на купувачот во моментот на предавањето на стварта, освен ако страните не се договориле поинаку. Тоа значи дека доколку предметот пропадне по тој момент, купувачот ќе ја сноси штетата.

Според Виенската конвенција за меѓународна продажба на стоки (CISG), ризикот преминува на купувачот кога стоката ќе му биде предадена или кога е ставена на располагање во согласност со договорот. Доколку купувачот не ја преземе стоката во договорениот рок, ризикот преминува врз него, иако фактички не ја примил стварта.

Покрај ризикот, значајна е и одговорноста на страните. Продавачот одговара за:

- доцнење во испораката;
- предавање на предмет со недостатоци;
- правни пречки од страна на трети лица.

Купувачот, пак, одговара за:

- неплаќање на цената во рок;
- одбивање да ја преземе работата;
- предизвикување на штета при преземање на предметот.

Распределбата на ризикот и одговорноста обезбедува рамнотежа во односите меѓу страните и ги стимулира да ги исполнат своите обврски. Така се гарантира правна сигурност и се намалуваат можностите за спорови.

Договорните страни имаат одговорност, во согласност со договорот за продажба, во поглед на извршување на нивните обврски. Преминувањето на ризикот е едно од најважните практични прашања при договорот за продажба, поради тоа што од решавањето на ова прашање зависи која од страните треба да биде оптоварена, доколку предметот на продажбата случајно пропаднал или бил оштетен во времето на склучување или исполнување на договорот. Во зависност од тоа кога, односно во кој момент преминува ризикот, се определува и до кој момент последиците од случајно уништување или оштетување ги поднесува исклучтелно продавачот, а од кој момент, пак, ризикот преминува на купувачот. Во теоријата, ризикот се дефинира на различни начини.

Ризикот на продадената стока се состои во тоа што стоката може да биде уништена или оштетена со случаен настан (без вина на која било од страните), па според ова, преминувањето на ризикот одредува од кој момент купувачот е должен да ја плати цената, дури иако не ја добил работата. Ова прашање е посебно значајно кај меѓународната продажба, каде продадената стока најчесто патува и за тоа време може да претрпи многубројни повреди од материјална или правна природа. Преминувањето на ризикот има претрпено определени модификации поради појавата на осигурувањето, а особено на транспортното осигурување, кога постои задолжително или договорно осигурување. Во овој случај, преминувањето на ризикот се сведува на прашањето кој е обврзан да склучи договор за осигурување и да плати премија.

Прашањето на осигурување не го решава целосно прашањето на преминувањето на ризикот, а тоа се должи на тоа што осигурувањето не ги опфаќа сите видови ризици и

сумата на осигурување не е секогаш доволна за да ги покрие сите загуби кои би настанале со уништувањето или со оштетувањето на стоката, а од друга страна, пак, осигурувањето не е вообичаено во сите гранки на трговијата.

Постојат три групи на национални правни системи, во зависност од преминувањето на ризикот:

1. Национални правни системи, според кои преминувањето на ризикот настапува со склучувањето на договорот (пример, Швајцарскиот закон за облигации, Шпанскиот граѓански законик и сл.);

2. Национални правни системи кои преминувањето на ризикот го поврзуваат со преминувањето на сопственоста (пример, Германски граѓански законик, Француски Граѓански законик, Англиски закон за продажба, Австриски граѓански законик и сл.).

Според овие правни системи, ризикот преминува од продавачот на купувачот во моментот на преносот на сопственоста, но постојат разлики во условите за определување на тој момент;

3.Национални правни системи кои сметаат дека ризкиот преминува врз купувачот во моментот на предавање на стварта (пример, Скандинавскиот Закон за продажба и сл.).

Повеќето современи правни системи сè почесто го напуштаат ставот дека ризикот преминува со пренесувањето на сопственоста. Најчесто, преминувањето на ризикот се врзува со извршувањето на обврската за испорака на стоката. Она што претставува наш интерес е како е уредено прашањето за преминување на ризикот во нашиот ЗОО, но и споредбено со Виенската конвенција.

ЗОО содржи одредби за ризикот во член 444, каде што се определува дека ризкиот преминува врз купувачот во моментот на предавањето на предметот. Карактеристично е што е определено дека ризикот нема да премине врз купувачот, во случај кога тој, поради некој недостаток на предадениот предмет, го раскинал договорот или барал замена за предметот.

2. Одговорност за неизвршување на договорните обврски на купувачот

Во практиката често се случува договорот да не се исполни или делумно да се исполни. Неисполнувањето и неуредноста во исполнувањето на договорните обврски за купувачот е основа за одговорност, но и основа за одредени санкции, па и за раскинување на договорот. Според трговското право, постојат два системи на одговорност, а тоа се англосаксонскиот систем и континенталниот систем. Согласно англосаксонскиот систем одговорноста се одредува тргнувајќи од волјата на договорните страни за битните и за небитните елементи на договорот и во зависност од тоа кои одредби се неисполнети или неуредно исполнети, па, според ова, одговорноста е поделена. Имено, ако се повредени битните елементи може да се раскине договорот и да се бара надомест на штета, а во случај на повреда на небитните елементи тогаш ќе следува само надомест на штета. Виенската конвенција го прифаќа системот на единствена одговорност, независно дали се повредени битните или небитните одредби од која било страна.

Според континенталниот систем, вклучувајќи го и нашиот ЗОО, одговорностите се поделени (одговорност за материјални недостатоци, квалитет и количина; одговорност за делумно или неуредно извршување на договорните одредби и одговорност за потполно неизвршување на договорот), па, според тоа и санкциите се различни.

Купувачот ќе биде одговорен за неизвршувањето на договорните обврски кои ги има, во согласност со договорот за продажба. Како што наведовме претходно, основна обврска на купувачот е да ја плати цената на начин на кој што е договорено. Постојат последици кои произлегуваат од задоцнувањето на купувачот да ја плати цената, бидејќи неговото задоцнување е основ за должничко задоцнување. Одговорноста на купувачот има свои специфичности, во однос на задоцнувањето. Продавачот може да го раскине договорот само во случај кога не извршил испорака на стоката.

Доколку стоката е веќе испорачана, тогаш купувачот станува сопственик врз основа на склучениот договор за продажба, па, во тој случај, продавачот нема право да бара да му се врати стоката, а ниту пак има право на тужба за докажување на сопственоста. Во овој случај, единствено право кое го има продавачот е да бара да му се плати стоката, во согласност со приложената фактура, па дури и да бара присилно извршување пред

суд, каде што како доказ ќе ја приложи фактурата. Ова значи дека купувачот ќе биде одговорен во случај ако не ја плати цената за купената стока.

Ова правило го содржат речиси сите национални закони, нашиот ЗОО и Општите узанси. Друга одговорност која може да се бара од купувачот е каматата за цело време на неговото задоцнување. Овде можеме да направиме разлика во обратен случај кога купувачот има право на надомест на штета, поради задоцнување на продавачот.

Купувачот ќе биде одговорен и за штетата која ја претрпел продавачот, поради задоцнувањето на купувачот со исполнување на неговата обврска за исплата на цената, само во случај кога продавачот претрпел повисока штета од она што го добил со каматата и затоа има право пред суд да бара одговорност од купувачот за надомест на претрпена висока штета. Во однос на неизвршувањето на другите обврски од предвидениот договор, одговорноста на купувачот главно се сведува на надомест на штета, а покрај штетата тој ќе треба и да го исполни договорот на предвидениот начин.

3. Клаузули за исклучување или ограничување на одговорноста

Кај меѓународниот договор за продажба и во типските договори и општи услови најчесто се практикува внесување на клаузули за исклучување или ограничување на одговорноста. Со овие клаузули договорните страни се ослободуваат од одговорност во одредени случаи, а целта на овие клаузули може да се состои само во префрлување на товарот на докажување на другата страна. Овие клаузули можат да се групираат во три групи:

1) Клаузули за исклучување и измена на поединечни договорни обврски:

2) Клаузули во врска со околности кои го спречуваат извршувањето на договорот и ја исклучуваат одговорноста на една или и на двете страни;

3) Клаузули за исклучување и ограничување на одговорноста во случај на вина.

1) Клаузулите за исклучување и ограничување на одговорноста, најчесто можат да се сретнат кај типските договори и општи услови, каде претставуваат израз на слободата на договорните страни. Овие клаузули се применуваат на тој начин што се исклучува некоја обврска која според договорот се должи.

Страната може со измена на една обврска да ја исклучи одговорноста, а тоа, всушност, значи да ја исклучи и можноста за нејзино настанување во делот во кој одредбата отстапува од обврската која, со оглед на договорот, нормално, се очекувала.

2) Клаузули за околности кои го спречуваат извршувањето на договорот и ја исклучуваат одговорноста на страните: околностите кои можат да бидат пречка за извршување на договорот можат да бидат различни и многубројни, па, во некои договори се внесуваат вакви клаузили со кои се ограничува одговорноста, наместо да се набројуваат сите ослободувачки околности (војна, штрајк, забрана на увоз и сл.).

Поради тоа што практично е невозможно овие околности да се одредат, затоа тие се групираат како општи формулации и начела. Овие клаузули многу често се јавуваат како додаток кога се набројуваат поединечни ослободувачки факти, како на пример: „и сите други околности од иста природа“. Во секој случај, се разликуваат околностите за кои се врзува трајно ослободување од одговорност (лоша жетва, забрана за увоз), од оние околности кои се предвидени во договорот кои само ја одложуваат обврската, односно нејзиното извршување (штрајк). Клаузулите со кои се префрла товарот на докажување, претставуваат посебен вид клаузули, а најчесто такви се клаузулите непозната тежина, непозната марка итн.

Често се одредуваат и клаузулите со кои се исклучува одговорноста преку одреден износ (на пример, кај договорите каде што е предвидена парична казна за задоцнување или неизвршување на обврските).

3) Клаузулите за исклучување или ограничување на одговорноста во случај на вина, во некои случаи се сметаат за клаузули за неодговорност. Овие клаузули имаа за цел да ја ослободат договорната страна и тоа без посебно назначување на причините на директната одговорност, односно потполно или делумно да ја ослободат од одговорност поради неизвршување или неуредно извршување на обврските од договорот. Значајно е што овие клаузули можат да се дозволат само ако станува збор за исклучување на обично невнимание, но не и поради грубо невнимание или намера.

Според ЗОО, страните можат со договор однапред да се откажат од повикување на одредени променети околности, но само ако тоа откажување не е во противречност со

начелото на совесност и чесност. Она што произлегува од нашата судска практика е дека одговорноста за штета не може однапред со договор да биде исклучена.

Виенската конвенција, на некој начин, ги регулира овие клаузули преку одредбата содржана во член 79, каде што се определува дека: „Ако едната страна не изврши некоја од своите обврски, таа нема да биде одговорна за неизвршувањето, ако докаже дека до неизвршувањето дошло поради пречка што била надвор од нејзината контрола и дека од неа не било разумно да се очекува во времето на склучувањето на договорот пречката да ја земе предвид и да ја избегне или совлада таквата пречка и нејзините последици“. Правната теорија нема единствен став за примената на овие клаузули.

Сепак, договорното исклучување на одговорноста не може да биде забрането, од причина што со закон не можат да бида предвидени сите околности кои можат да доведат до ослободување на страните.

Слободата на договарање на вакви клаузули одговара и на начелото на автономија на волјата на страните, а во прилог на внесувањето на вакви клаузули е и сигурноста и извесноста во поглед на ризикот, кој страните треба да го поднесуваат.

Еден од клучните аспекти на договорот за купопродажба е одговорноста на продавачот за недостатоците на предметот на договорот. Оваа одговорност се однесува и на материјалните и на правните недостатоци, што има значајно влијание врз заштитата на купувачот и рамнотежата во договорните односи.

1. Материјални недостатоци

Материјален недостаток постои кога предметот:

- не ја поседува договорената количина, квалитет или својства,
- не е погоден за вообичаената употреба или за специфичната цел за која е купен,
- не одговара на примерокот или моделот врз кој бил заснован договорот,
- има скриени дефекти што ја намалуваат неговата вредност или употребливост.

Продавачот е должен да одговара за сите материјални недостатоци, дури и ако не бил свесен за нив. Купувачот има право да бара поправка, замена на предметот, намалување на цената или раскинување на договорот. Дополнително, купувачот може

да бара и надомест на штета ако недостатокот предизвикал загуби.

2. Правни недостатоци

Правен недостаток постои кога врз предметот на договорот постои право на трето лице кое го попречува или оневозможува купувачот да го користи предметот слободно. На пример, ако предметот е под хипотека, залог или ако е предмет на судски спор.

Во вакви случаи, продавачот мора да го заштити купувачот од правни побарувања на трети лица. Доколку купувачот биде лишен од предметот поради вакви права, продавачот е должен да ја врати цената и да надомести штета.

3. Судска пракса и компаративни решенија

Во судската пракса, честопати се јавуваат спорови околу прашањето дали купувачот навреме го пријавил недостатокот и дали тој бил очигледен или скриен. Во некои европски системи, како германското право, се пропишуваат прецизни рокови за пријавување на недостатоци, додека во македонското право рокот се одредува според околностите.

4.3.Меѓународна продажба на стоки – примена на CISG во македонското право

Конвенцијата за договори за меѓународна продажба на стоки, позната како CISG, претставува важен меѓународен инструмент кој регулира правата и обврските на странките при склучување и извршување на договорите за продажба на стоки помеѓу

субјекти од различни држави. CISG има за цел да воспостави унифицирана правна рамка која ќе ги олесни трансакциите во меѓународната трговија, избегнувајќи конфликти што произлегуваат од разликите во националните закони и овозможувајќи поедноставена и појасна правна регулатива која се применува на трансгранични договори за продажба. Оваа конвенција опфаќа различни аспекти од процесот на продажба, како што се склучувањето на договорот, обврските на продавачот и купувачот, условите за испорака на стоките, ризиците поврзани со нив, како и мерките што може да ги преземат странките во случај на непочитување на договорот.

Република Северна Македонија ја ратификувала CISG во 1996 година, со што таа станала дел од домашниот правен систем. Ратификацијата значи дека конвенцијата има директна примена во случаите на меѓународна продажба на стоки каде што се исполнети условите за нејзина примена, односно кога договорните страни имаат седишта во различни држави членки на конвенцијата. Примената на CISG во македонското право го олеснува работењето на домашните трговски субјекти на меѓународниот пазар, бидејќи им обезбедува правна сигурност и предвидливост во однос на нивните права и обврски при трансакциски активности.

Иако конвенцијата обезбедува стандарди и правила кои важат по автоматизам при исполнување на условите за примена, странките имаат можност да ја исклучат нејзината примена преку договорна одредба. [21] Ова значи дека ако купувачот и продавачот сакаат, тие можат да се договорат дека CISG нема да се применува на нивниот договор, туку наместо тоа ќе важат одредбите од националното право или друг меѓународен правен режим што тие ќе го изберат. Оваа можност за исклучување е од големо значење, бидејќи им овозможува на странките да ја прилагодат правната регулатива на своите специфични потреби, особено кога нивниот договор е сложен или има специфични карактеристики што не се доволно покриени со општите правила на CISG. Така, правната флексибилност и автономија во изборот на право се важен аспект од примената на конвенцијата во современата меѓународна трговија.

Во целина, CISG претставува клучен дел од меѓународното право за продажба на стоки, кој има за цел да ја олесни и уедначи трговската размена помеѓу државите. Со

[21] Jovanović S. Obligaciono pravo – poseban deo. Beograd: Službeni glasnik; 2011.

ратификацијата на конвенцијата, Република Северна Македонија ја вклучи во своето законодавство една современа и призната правна алатка која овозможува еднакви услови за домашните и странските субјекти што учествуваат во меѓународната продажба. Автоматската примена на CISG ја намалува правната неизвесност и ги стимулира трговските односи, додека можноста за исклучување ја зголемува правната сигурност и независноста на странките да одлучуваат за применливото право. Оваа рамнотежа меѓу унификацијата и договорната автономија го прави CISG важен и современ инструмент во областа на меѓународното трговско право.[22]

Конвенцијата за договори за меѓународна продажба на стоки (CISG) е еден од најзначајните меѓународни правни инструменти кои ја регулираат трговската размена на стоки помеѓу субјекти од различни држави. Таа има за цел да обезбеди унифицирана, хармонизирана и јасна правна рамка која ќе ја поедностави и убрза меѓународната трговија со стоки, намалувајќи ги притоа несигурностите што произлегуваат од различните национални правни системи.

Со воспоставувањето на универзални правила за правата и обврските на продавачите и купувачите, CISG придонесува за поголема стабилност и предвидливост во трговските односи, што е особено важно во контекст на глобалната економија. Во оваа смисла, конвенцијата не само што го олеснува склучувањето и извршувањето на договорите, туку и значително ја намалува потребата од скапи и сложени судски постапки во случај на спорови.

Македонија како земја со отворена економија, ориентирана кон развој на меѓународната трговија, уште во 1996 година ја ратификуваше CISG, со што ја имплементираше конвенцијата во домашното законодавство. Овој чин ја позиционира Република Северна Македонија во меѓународниот правен систем како активен учесник во заедничките напори за унапредување на трговската соработка преку правна хармонизација. Вклучувањето на CISG во националното право значи дека македонските компании кои учествуваат во меѓународната продажба на стоки може да сметаат на сигурен и познат правен основ, што ги охрабрува да ги прошират своите пазари и да зголемат конкурентноста на странските пазари.

[22] Davies P. Contract law. London: Routledge; 2016.

Примената на CISG се одвива автоматски во случаи кога се исполнети одредени предуслови, а тоа е кога договорот за продажба на стоки се склучува помеѓу субјекти чијашто деловна седиште се наоѓа во различни држави, а двете држави се страни на конвенцијата. Ова автоматско дејство ја елиминира потребата странките да постигнуваат посебен договор за примената на CISG, што ја забрзува и поедноставува постапката за склучување на договори, особено во ситуации кога имаме случаи на меѓународна трговија која се одвива на различни континенти и под влијание на различни правни системи. Дополнително, примената на конвенцијата е значајна и затоа што ги надминува националните законодавства, кои во различни држави може да се многу различни и понекогаш непредвидливи, што може да создаде проблеми во трговските односи.

Сепак, и покрај автоматската примена на CISG, странките имаат можност да ја исклучат нејзината примена ако тоа го посакаат. Оваа договорна автономија е од фундаментално значење во меѓународното трговско право, бидејќи им овозможува на странките слобода да го изберат и прилагодат правниот режим што најдобро одговара на нивните конкретни потреби и околности. [23]

Искуството покажува дека некои стопански субјекти можат да преферираат примена на националното право или други меѓународни правни акти, особено кога нивните договори имаат специфични карактеристики или кога станува збор за сложени трансакциски односи кои бараат посебен третман. Оваа можност ја зајакнува довербата во меѓународните трговски односи и го балансира унифицираниот карактер на CISG со потребата за правна флексибилност.

Покрај основната регулатива за продажба на стоки, CISG има и големо значење во развојот на правната култура и практиката во земјите што ја ратификувале. Таа влијае врз националните законодавства и судската пракса, стимулирајќи ги законодавците и судиите да прифаќаат унифицирани стандарди и интерпретации во областа на меѓународната трговија. На тој начин, конвенцијата не само што создава стабилна правна основа, туку и придонесува кон континуиран развој и усогласување на трговското право во светот.

[23] Мицковиќ И. Договорни односи и нивна заштита во судска постапка. Скопје: Академска реч; 2009.

Во контекст на македонското право и стопанството, примена на CISG претставува и предизвик и можност. Предизвик е поради потребата од дополнително едуцирање на стопанските субјекти и правните професионалци за правилно разбирање и применување на конвенцијата. Во исто време, можноста се состои во тоа што усвојувањето и почитувањето на меѓународните стандарди како што е CISG ја подобруваат репутацијата на македонските компании на светскиот пазар и ја зголемуваат нивната конкурентност. Ова е особено значајно во време кога глобализацијата и интензивирањето на меѓународната трговија бараат повеќе и пософистицирани пристапи кон трговското право.

CISG претставува современ и функционален правен инструмент кој, преку својата унифицирана и хармонизирана регулатива, овозможува ефикасна и сигурна рамка за меѓународна продажба на стоки. Со ратификацијата на конвенцијата, Македонија ја интегрираше оваа рамка во својот правен систем, со што ги олеснува трговските односи и создава поволни услови за развој на својата економија. Можноста за исклучување на конвенцијата, од друга страна, го зачувува правото на странките да го изберат најсоодветниот правен режим, што ја прави CISG едновремено и стабилна и флексибилна алатка во современата меѓународна трговија.

Да речеме дека македонска компанија продавач потпишува договор за продажба на машини со купувач од Германија. И двете држави се страни на CISG, па договорот автоматски паѓа под регулативата на Конвенцијата. Ова значи дека обврските на продавачот во врска со испораката, квалитетот на машините, како и правата на купувачот во случај на неисправност или доцнење, ќе бидат регулирани според правилата на CISG. Во случај на спор, странките немаат потреба дополнително да се договараат за применливо право, што го забрзува решавањето на спорот и го намалува ризикот од правни компликации.

Друг пример е кога македонски увозник купува облека од италијански производител. Доколку договорот е без посебна одредба, CISG се применува автоматски бидејќи и Италија и Македонија се членки на конвенцијата. Меѓутоа, доколку странките сакаат да ја исклучат примената на CISG и да го регулираат односот според македонското или италијанското национално право, тие тоа можат да го направат преку јасна клаузула во

договорот. Ова им овозможува поголема контрола врз начинот на решавање на можните проблеми, на пример, избор на суд или арбитража.

Трет пример може да се даде со македонски производител на земјоделски машини кој склучува договор за извоз со купувач од Кина. Иако Македонија е страна на CISG, Кина не е, па конвенцијата нема автоматска примена. Во овој случај, странките треба конкретно да се договорат дали ќе го применуваат CISG или ќе изберат друго право. Ако договорот е молчалив, примената на CISG не се однесува, и договорот ќе се регулира според националните закони што ги изберат страните или што се применуваат според колизивните норми.

Овие примери јасно покажуваат како CISG функционира во различни ситуации и ја нагласуваат важноста на разбирањето на оваа конвенција од страна на домашните компании кои работат со странски партнери.

V.Емпириско истражување

5.1. Анализа на истражувањето

Во рамки на овој труд беше спроведено ограничено емпириско истражување со цел подобро да се согледа примената на договорот за купопродажба во македонската правна пракса, како и да се идентификуваат потенцијалните проблеми со кои се соочуваат граѓаните, трговците и правните институции при негово склучување и извршување.

Главната цел на емпириското истражување беше:

Да се утврди степенот на познавање и практична примена на договорот за купопродажба во секојдневниот правен промет;

Да се идентификуваат најчестите проблеми и спорови поврзани со овој договор;

Да се испита улогата на нотарите, адвокатите и судовите при неговата реализација.

Истражувањето беше спроведено преку:

Анкета на 30 испитаника (граѓани, мали трговци и адвокати), кои одговараа на прашања поврзани со нивното искуство со склучување договор за купопродажба;

Интервјуа со 3 нотари и 2 адвокати;

Анализа на судска практика, односно преглед на 10 предмети од јавно достапната судска база на податоци поврзани со спорови за купопродажба (пред сè на недвижности и возила).

Резултатите од истражувањето укажуваат на следново:

Повеќето граѓани не склучуваат писмени договори при купопродажба на движни ствари, што доведува до проблеми при докажување на условите од договорот.

Во случаите со недвижности, скоро сите испитаници користеле нотарски заверен договор, но дел од нив не биле целосно запознаени со содржината пред потпишувањето.

Нотарите укажуваат дека најголем број проблеми произлегуваат од нецелосна документација или од правен статус на имотот.

Адвокатите истакнуваат дека најчести судски спорови се поврзани со раскинување на договорот поради неисполнување, како и со скриени недостатоци на стварта.

Според анализата на судската практика, многу предмети траат подолго поради нејасни или лошо формулирани договорни клаузули.

Заклучоци од емпириското истражување

Потребна е подобра правна едукација на граѓаните при склучување договори, особено за вредни предмети;

Се препорачува стандардизација на некои типови договори (особено за чести трансакции, како купување возило);

Потребна е реформа или подобрување на нотарските процедури, со цел поголема транспарентност и разбирање кај странките;

Законодавството треба да се приспособува кон практичните предизвици, со можност за воведување на електронски договори и дигитално заверување.

1. Демографски податоци

Вкупен број на испитаници: 100

1.1 Возраст на испитаниците

Возраст	Број на испитаници
<18	5
18–30	35
31–45	30
46–60	20
>60	10

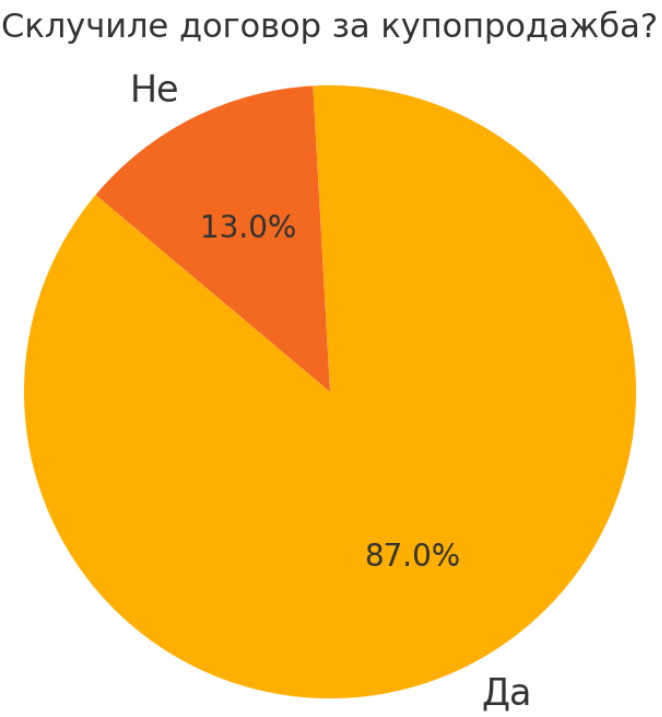
1.2 Пол на испитаниците

Пол	Број на испитаници
Машки	52
Женски	45
Друго / Не кажувам	3

2. Резултати од анкетата

Следуваат податоци за искуствата и ставовите на испитаниците во однос на склучување на договор за купопродажба, нивната форма, правни предизвици, како и отвореноста кон дигитализација на овие договори.

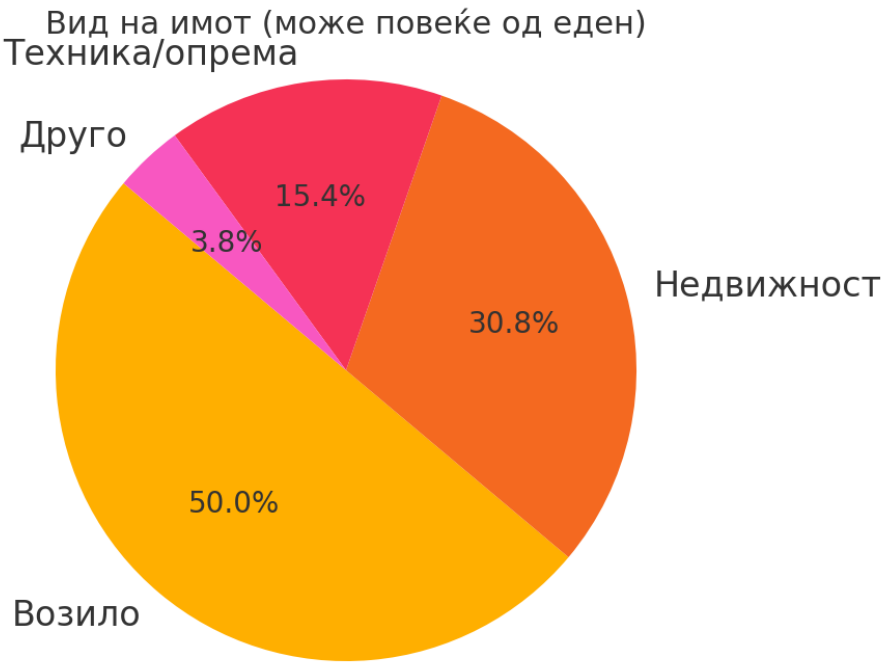
Склучиле договор за купопродажба?



Графикон 1

Графикот го прикажува односот на одговорите на испитаниците на ова прашање, што дава увид во нивните навики, ставови или искуства поврзани со договорите за купопродажба.

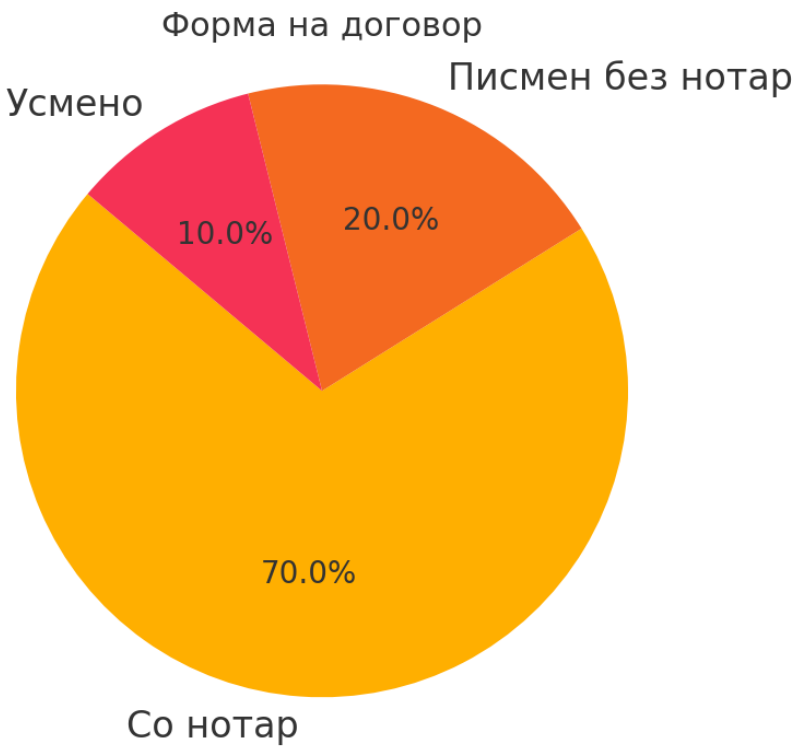
Вид на имот (може повеќе од еден)



Графикон 2

Графикот го прикажува односот на одговорите на испитаниците на ова прашање, што дава увид во нивните навики, ставови или искуства поврзани со договорите за купопродажба.

Форма на договор



Графикон 3

Графикот го прикажува односот на одговорите на испитаниците на ова прашање, што дава увид во нивните навики, ставови или искуства поврзани со договорите за купопродажба.

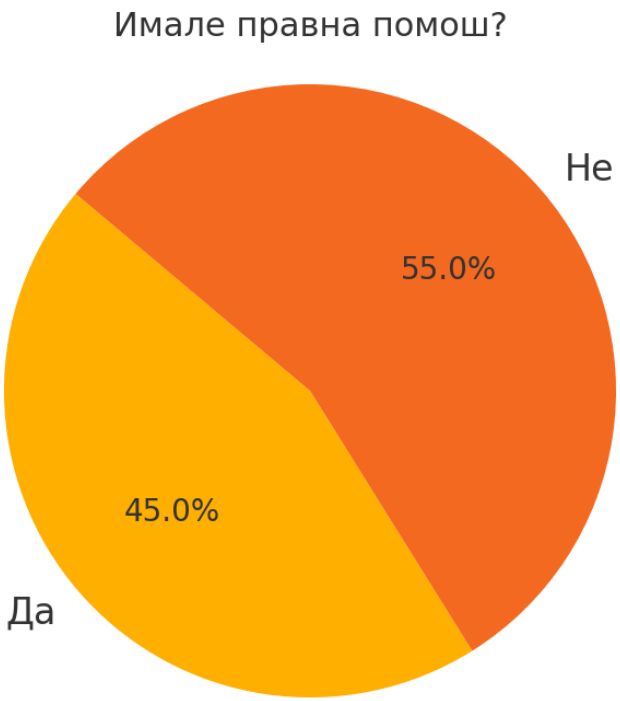
Имале правен проблем?



Графикон 4

Графикот го прикажува односот на одговорите на испитаниците на ова прашање, што дава увид во нивните навики, ставови или искуства поврзани со договорите за купопродажба.

Имале правна помош?



Графикон 5

Графикот го прикажува односот на одговорите на испитаниците на ова прашање, што дава увид во нивните навики, ставови или искуства поврзани со договорите за купопродажба.

Поддршка за дигитални договори



Графикон 6

Графикот го прикажува односот на одговорите на испитаниците на ова прашање, што дава увид во нивните навики, ставови или искуства поврзани со договорите за купопродажба.

-Истражување за договорот за купопродажба во РС Македонија во периодот од 2005-2025 година

Во периодот од 2005 до 2025 година, договорот за купопродажба во Република Северна Македонија претставуваше една од најдинамичните и најчесто применуваните форми на облигациони договори. Овој договор беше предмет на правен развој, практична примена, судска интерпретација и значајна хармонизација со европското законодавство. Истражувањето на договорот за купопродажба во овој 20-годишен

период овозможува согледување на трендовите, промените, проблемите и правните реформи кои се случија во македонското договорно право.

Во последните две децении, договорот за купопродажба во Република Северна Македонија претрпе значителни промени, под влијание на правната транзиција, економските реформи и процесот на евроинтеграција. Од една страна, тој остана еден од најважните и најчесто користени облигациони договори, додека од друга страна, начинот на негово склучување, извршување и заштита на странките се разви во насока на поголема формализација, транспарентност и заштита на правата на страните.

Основата на договорот за купопродажба е поставена во Законот за облигационите односи (ЗОО), кој продолжи да важи и по 2005 година. Во текот на овој период, не беа направени радикални измени во однос на суштината на договорот за купопродажба, но беа воведени значајни подзаконски и дополни законски решенија поврзани со:

-продажба на недвижности (строга форма – нотарска заверка);

-воведување на електронски договори (со Закон за електронска трговија);

-заштита на потрошувачите (Закон за заштита на потрошувачи);

-спречување на договорни злоупотреби.

Со оглед на почетокот на процесот за пристапување во Европската Унија, македонското законодавство сè повеќе се усогласуваше со директивите на ЕУ, особено во сферата на договори на далечина, продажба на потрошувачки стоки, гаранции, и дигитална трговија.[24]

Во пракса, договорите за купопродажба беа најзастапени во следниве области:

Продажба на недвижности

Се зголеми бројот на купопродажни договори за станови, куќи, земјиште, деловни простории, особено по економскиот подем во 2007–2008г., како и во периодот по 2020 г.кога се зголеми интересот за инвестиции во имот.

Онлајн купопродажба

По 2010 година, забележлив е пораст на договори преку електронски платформи (онлајн продавници, мобилни апликации), со што се појави и потребата за нова регулатива и заштита на потрошувачите.

[24] Јовановиќ, С. (2011). Меѓународна трговија и договори. Скопје: Економски факултет.

Автомобилска и техничка продажба – продажбата на возила, апарати и техника сè повеќе вклучува договори со рати, гаранции и услови за сервис, кои исто така мораат да бидат усогласени со закон.

Многу од овие договори беа склучувани во писмена форма, со или без нотарска заверка, но исто така и усно или преку електронска пошта, што создаде различни правни дилеми во споровите.

Во периодот од 2005 до 2025 година, судовите во Северна Македонија донесоа значителен број пресуди поврзани со:

-испорака на договорени добра со недостатоци;

-неисполнување на обврски;

-ништовност на договори поради неисполнети формални услови (особено кај недвижности),

-спорови околу поврат на уплатени средства и раскинување на договори.

Врховниот суд и Апелациските судови донесоа важни судски одлуки кои влијаеја на толкувањето на клучните членови од ЗОО, особено во однос на член 454 и натаму.

Судската практика покажа дека:

се чести споровите поради усни договори без доказ,

Купувачите често не се доволно заштитени.

Постои нееднаквост на странките, особено кога една страна е професионален трговец, а другото физичко лице.

Неколку клучни настани имаа влијание врз обемот и видот на договорите за купопродажба:

Глобалната економска криза (2008–2009): доведе до намалување на довербата во купопродажните договори за недвижности и повеќе откажани продажби.

Пандемијата на COVID-19 (2020–2021): предизвика прекин на класичниот правен промет, но истовремено доведе до пораст на онлајн трговијата и електронските договори.

Инфлацијата и зголемување на трошоците (2022–2024)г.: Придонесе за вклучување на клаузули за девалвација, ревизија на цена и динамика на плаќање во многу договори.

Кон крајот на периодот (2020–2025), правниот систем на Република Северна Македонија започна со:

Усвојување на правни норми за електронски договори, вклучително и електронски потпис, дигитални фактури, е-нотаријат;

Хармонизација со европските директиви: особено со Директивата за дигитална содржина и продажба на стоки (2019/771);

Заштита на потрошувачи: Преку воведување на права на рекламација, враќање стока без образложение во рок од 14 дена, и обврска за целосно информирање на купувачот.

Истражувањето покажува дека договорот за купопродажба во периодот 2005–2025 остана столб на договорното право, но истовремено еволуираше во насока на:

поголема формализација и професионализација;

зголемена судска заштита и правна сигурност;

потреба за модерна регулатива која ќе одговори на предизвиците на дигиталната ера,

се поголемо влијание од правото на Европската Унија.

Препораките од истражувањето би биле:

зголемување на правната едукација на граѓаните при склучување договори;

воведување на стандардизирани договорни шаблони за чести купопродажби;

унапредување на нотаријалната и катастарската ефикасност;

уредување на електронските договори и автоматизирана заштита на странките.

1. Нормативен развој и законски измени

Во основа, договорот за купопродажба во Македонија продолжува да биде регулиран преку Законот за облигационите односи (ЗОО), кој датира од периодот на поранешна СФРЈ (1978) и беше преземен во националното законодавство по независноста. Во изминатите 20 години, Законот беше предмет на неколку интервенции и толкувања, со цел прилагодување кон пазарната економија, зголемување на правната сигурност и поддршка на европската хармонизација.

Сепак, основната структура на договорот за купопродажба остана стабилна – заснована на принципите на волна согласност, еквивалентност на престациите, обврска за

предавање на предметот и исплата на цена. Ваквиот класичен пристап се покажа како функционален и отпорен дури и во услови на економски кризи и законски промени.
Особено значајни се измените поврзани со:
воведување на електронската трговија (Закон за електронска трговија);
засилување на заштитата на потрошувачите (Закон за заштита на потрошувачи);
јакнење на улогата на нотаријатот и формалните постапки при продажба на недвижности:
впишување на правата во катастарот како неопходен услов за стекнување сопственост.

2. Трговска и граѓанска купопродажба
Во изминатите 20 години, можеме да го забележиме следното:
Трговската купопродажба, особено меѓу правни лица и компании, доби поголема комплексност – вклучувајќи различни облици на комерцијални клаузули, аванси, продажба со рати и гаранции.
Граѓанската купопродажба, особено за недвижности и возила, доби значително внимание од страна на законодавецот, каде нотарите добија важна улога во проверката на идентитетот, волјата на странките и законитоста на договорот.
Социјалните и економските промени донесоа нови потреби и проблеми: пораст на онлајн трговијата, нерегистрирани продажби, договори без писмена форма и договори склучени во неформални услови, особено во руралните средини. Овие случаи често беа извор на спорови, што го зголеми товарот на судовите.

3. Судска пракса и правна сигурност
Во анализираниот период, судовите во Македонија обработија илјадници предмети поврзани со договори за купопродажба од банални недоразбирања за рок на испорака, до сложени спорови околу предавање на недвижности, неисплатени суми и одговорност за скриени недостатоци.
Судската практика бележи:
Прогрес во доследноста на толкување на ЗОО;

Зголемено користење на судска медиација и арбитража како алтернатива на редовните постапки;[25]

Потреба од подобра заштита на странките во договори каде постои економска или информациска нерамнотежа (на пример, договори меѓу бизниси и потрошувачи).

4. Меѓународни влијанија и хармонизација[26]

Со почетокот на процесот за пристапување во ЕУ, Македонија започна со постепено усогласување на своето договорно право со acquis communautaire, особено во сферата на потрошувачки договори, продажба на стоки, договори на далечина и онлајн трговија. Донесени се закони и подзаконски акти кои го дефинираат правото на враќање на стока, рокови за рекламации, и гаранции на производи.

Дополнително, земјата е потписничка на Виенската конвенција за меѓународна продажба на стоки (CISG), што значи дека при меѓународни договори, применливи се унифицирани правила. Тоа е особено важно за домашните компании кои извезуваат или увезуваат стока.

Во контекстот на последните години, неколку нови појави го менуваат обликот на договорот за купопродажба:

Електронски договори и дигитални платформи – договори склучени преку интернет стануваат норма, но се поставуваат нови прашања за доказна вредност и заштита на странките.

Инфлација и економска нестабилност – сè почесто се бараат клаузули за адаптација на цената.

Пазар на недвижности – со порастот на цените на имотот, договорите за купопродажба на станови и земјиште станаа сè покомплексни, со вклучени адвокати, посредници и банкарски институции.

Заклучно, може да се констатира дека договорот за купопродажба во Република Северна Македонија во изминатите 20 години остана стабилна и клучна правна алатка во секојдневниот правен промет. Сепак, правната рамка треба да продолжи да се

[25] Јовановиќ, С. (2011). Меѓународна трговија и договори. Скопје: Економски факултет.
[26] Reinhard B. Contractual obligations and liability. European Business Law Review. 2005;16(4).

модернизира, особено во правец на дигитализација, заштита на потрошувачите и унифицирање со европското договорно право.[27]

5.2.Примери :

* Пример 1: Продажба на недвижен имот без нотарска заверка

Во 2012 година, двајца граѓани склучиле договор за продажба на стан во Скопје. Договорот бил направен рачно и потпишан од двете страни, но не бил заверен кај нотар. Купувачот исплатил дел од сумата, но подоцна продавачот одбивал да го предаде станот, тврдејќи дека договорот не е валиден.

Судскиот исход: Основниот суд одлучил дека договорот нема правна сила бидејќи според ЗОО и Законот за недвижности, договор за продажба на стан мора да биде во писмена форма и заверен пред нотар, а без тоа нема пренос на сопственост.

Поента: Правната форма (нотаријалната заверка) е суштински елемент кај недвижности.

* Пример 2: Онлајн купопродажба – неисправен уред

Во 2020 година, купувач преку интернет продавница нарачал и платил нов мобилен телефон. По испораката, телефонот не работел исправно, а продавачот одбивал да го замени или врати пари. Купувачот се обратил до Државниот пазарен инспекторат и поднел тужба.[28]

Судскиот исход: Основниот суд пресудил во корист на купувачот, повикувајќи се на Законот за заштита на потрошувачи и обврската на продавачот да обезбеди исправен производ со гаранција.

Поента: И онлајн купопродажбите се опфатени со закон и потрошувачот има право на рекламација.

* Пример 3: Продажба со задржување на сопственост

[27] Davies P. Contract law. London: Routledge; 2016.
[28] Stojanović D. Građansko pravo – obligacije. Niš: Pravni fakultet; 2014.

Во 2017 година, фирма продала комерцијален камион на друга компанија со договор дека сопственоста ќе се пренесе по исплата на последната рата. Купувачот престанал да плаќа по 3 рати. Продавачот барал враќање на камионот.

Судскиот исход: Судот ја уважил тужбата, бидејќи во договорот постоела клаузула за задржување на сопственост, што значи дека правото на сопственост не преминало.

Поента: Ваквите договорни клаузули се дозволени и важат пред суд доколку се јасно наведени.

* Пример 4: Разлика меѓу договор за купопродажба и договор за дело

Граѓанин во 2015 година нарачал изработка на рачно изработена кујна. Договорот бил усно склучен, но со прецизни барања. По испораката, купувачот одбил да ја плати целата сума, велејќи дека не е „како што очекувал“.

Судскиот исход: Судот утврдил дека не станува збор за купопродажба, туку за договор за дело, бидејќи предметот бил изработен по нарачка. Судот му наложил на купувачот да ја исплати сумата.

Поента: Важно е да се направи разлика меѓу видот на договорот за да се утврдат точни права и обврски.

*Пример 5: Продажба на возило – латентни недостатоци

Во 2010 година, лице продало половен автомобил со писмен договор. По неколку дена, купувачот открил дека моторот бил со дефект, кој продавачот го сокрил.

Судскиот исход: Судот утврдил дека продавачот одговара за скриени недостатоци, иако возилото било „видено и прифатено“. Купувачот имал право на намалување на цената или раскин на договорот.

Поента: Продавачот е одговорен за сите недостатоци кои не можат да се откријат при редовен преглед.

✓Табела 1: Примери од праксата за договори за купопродажба

Бр.	Вид на договор	Опис на случајот	Судска одлука / Исход	Клучна правна поента

Бр.	Вид на договор	Опис на случајот	Судска одлука / Исход	Клучна правна поента
1	Продажба на недвижност	Договор за стан без нотарска заверка	Договорот е ништовен	За недвижности, потребна е писмена форма + нотар
2	Онлајн купопродажба	Купен мобилен преку интернет – неисправен	Пресуда во корист на купувачот	Потрошувачот има право на рекламација и замена
3	Продажба со задржана сопственост	Продажба на камион, сопственост преминува по исплата	Продавачот го враќа возилото	Валидна е клаузулата за задржување на сопственост
4	Договор за дело vs. купопродажба	Нарачана кујна – изработена по мерка	Се смета како договор за дело	Видот на договорот зависи од природата на предметот
5	Купопродажба на половен автомобил	Скриени недостатоци по купување	Купувачот добива намалување на цена	Продавачот одговара за латентни дефекти

Извор: Судска пракса – Пресуди на Основниот и Апелациони судови во период 2005–2022 година, објавени на: www.sud.mk

Пример 6: Недостаток на нотарска форма → ништовен договор

Во 2015 година во Битола, двајца граѓани усно се договориле за продажба на земјиште. Купувачот уплатил 50% од договорената цена, но продавачот подоцна одбивал да го завери договорот. Купувачот поднел тужба.

 Судот ја одбил тужбата и утврдил дека усниот договор за продажба на недвижности е ништовен, бидејќи не е склучен во писмена форма и не е нотарски заверен.

✅Поента: Недостаток на законски пропишана форма доведува до ништовност.

Пример 7: Онлајн купопродажба – немање рок за рекламација

Во 2021 година, купувач од Штип купил лаптоп преку интернет-продавница од Скопје. Уредот стигнал со оштетен дисплеј, но продавачот не дозволил замена, тврдејќи дека „транспортот не е нивна одговорност“.

 Инспекциските органи констатирале повреда на Законот за заштита на потрошувачите – продавачот морал да обезбеди гаранција и рок за рекламација.

✅ Поента: Онлајн договорите се изедначени со класични договори и мора да вклучуваат заштитни механизми.

Пример 8: Продажба со рати и задржување на сопственост

Компанија од Тетово во 2019 продала товарно возило со договор кој содржел клаузула дека возилото останува сопственост на продавачот до исплата на целосната цена. Купувачот престанал да плаќа по 4 рати.

 Продавачот поднел тужба и добил судска одлука за враќање на возилото, бидејќи сопственоста правно не се пренела.

✅Поента: Ваквите клаузули се правно дозволени и заштитуваат од финансиски загуби.

Пример 9: Договор за купопродажба на стоки меѓу фирми

Во 2020 година, фирма од Куманово набавила машински делови од фирма во Словенија според меѓународен договор. Дел од испораката била со дефекти. Спорот бил решен според Виенската конвенција (CISG).

 Конвенцијата важи како применливо право во меѓународна купопродажба и ја регулира одговорноста за недостатоци, роковите и обештетувањето.

✅ Поента: Меѓународните договори имаат свои посебни правила што треба да се познаваат.

Пример 10: Судска заштита на купувачот поради скриен недостаток

Во 2013 година, лице купило половен автомобил во Велес. По една недела, моторот откажал. Продавачот не го навел дефектот.

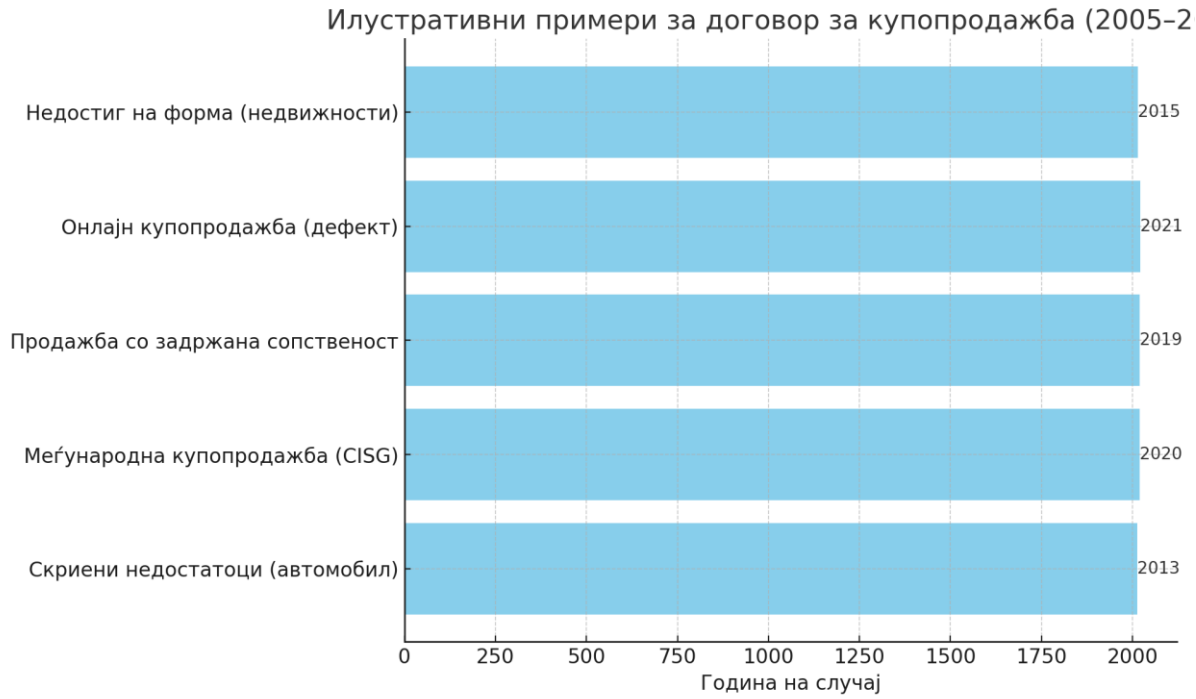
 Судот утврдил дека продавачот го прикрил недостатокот и наложи поврат на дел од цената.

✓Поента: Продавачот е одговорен и за скриени недостатоци според ЗОО, дури и ако договорот е валидно склучен.

Табела 2- Примери за договорот за купопродажба (2005-2025)

Бр.	Опис на случајот	Година	Судска одлука / исход	Правна поента
1	Продажба на земјиште без нотарска заверка	2015	Договорот е ништовен – недостасува форма	Формата е суштински елемент
2	Онлајн купување лаптоп со дефект	2021	Констатирана повреда на Законот за потрошувачи	Потребна е гаранција и рок за рекламација
3	Продажба на товарно возило со рати	2019	Возилото вратено на продавачот	Клаузула за сопственост важи
4	Меѓународна купопродажба со дефекти	2020	Применета Виенска конвенција	CISG регулира обврски
5	Купување автомобил со скриен дефект	2013	Делумен поврат на цена	Одговорност за скриени недостатоци

Графикон 6



Примери од судска пракса

За подобро разбирање на практичната примена на законските одредби за договорот за купопродажба, ќе биде презентиран конкретен пример од судската пракса во Република Северна Македонија.

Случај: Договор за купопродажба на стан со неизвршено предавање и спор околу правото на сопственост

Во предметот број Рев. 1322/19, тужителот склучил договор за купопродажба на стан со правно лице (градежна фирма), при што купувачот навремено ја исполнил својата обврска за исплата на цената, но продавачот не го предал станот во владение. Поради тоа, купувачот поднел тужба за предавање на станот и за признавање на правото на сопственост.

Фактичка состојба:

Станот бил предмет на повеќе паралелни договори склучени со различни лица.

Купувачот својата обврска ја исполнувал редовно, но продавачот не извршил впишување на правото на сопственост во имотниот лист.
Продавачот тврдеше дека купувачот не ги исполнил сите договорни обврски, што го оневозможило преносот на сопственоста.

Одлука на судот:
Врховниот суд ја уважил тужбата на купувачот, со образложение дека:
договорот за купопродажба бил формално и материјално валиден, бидејќи е склучен во писмена форма и заверен кај нотар.
Купувачот ја докажал исплатата на целата договорена цена со банкарски уплати и потврди.
Според член 454 и член 455 од Законот за облигационите односи, обврска на продавачот е не само да ја испорача стоката, туку и да овозможи стекнување сопственост, што во случајот подразбира и упис во јавната книга.
Заради заштита на правната сигурност и добрата верба, судот му наложи на продавачот да го предаде станот во владение и да обезбеди упис на купувачот како сопственик.

Правна поука:
Овој случај укажува на значењето на нотарската форма и впишувањето во јавните книги како правна гаранција за реализација на купопродажбата на недвижности. Исто така, потврдува дека судската практика ја штити страната која ја исполнила својата обврска во добра верба, и покрај тоа што во пракса често се појавуваат сложени имотно-правни спорови.

✓Коментар:
Ваквите случаи потврдуваат дека, и покрај деталната законска регулатива, во праксата сè уште се јавуваат ситуации на спорна сопственост, непочитување на договорните обврски или паралелни продажби. Тоа ја нагласува потребата за прецизна судска

практика, поефикасна нотарска контрола и подобра едукација на граѓаните за нивните права при склучување договори за купопродажба.

Пример од судска пракса: Раскинување на договор за купопродажба

Случај: Раскинување на договор за купопродажба на моторно возило поради неисполнување на обврските од страна на купувачот

Во предметот број Гж. 876/20, тужителот (продавачот) склучил договор за купопродажба на патничко моторно возило со физичко лице како купувач. Според договорот, купувачот се обврзал да ја исплати цената во три месечни рати. По предавањето на возилото, купувачот ја исплатил само првата рата и престанал да плаќа, и покрај тоа што го користел возилото.

Фактичка состојба:

Продавачот го предал возилото со целосна документација и регистрација;

Купувачот потпишал признаница за прием;

По неисполнувањето на обврската за плаќање, продавачот испратил писмено барање за исполнување и известување за едностарно раскинување, врз основа на член 124 и 125 од Законот за облигациони односи.

Тужбено барање:

Продавачот поднел тужба за утврдување на раскинување на договорот и барање за враќање на возилото во негово владение, како и надомест на штета за периодот на неовластено користење.

Одлука на судот:

Основниот суд донел пресуда во корист на продавачот, утврдувајќи дека:

Купувачот го прекршил договорот со неисполнување на клучната обврска — плаќање на договорената цена;

Продавачот го следел законскиот пат за раскинување, со претходно известување и разумен рок за доисполнување;

Со оглед на тоа што купувачот продолжил да го користи возилото, судот го задолжил да го врати возилото и да надомести штета за периодот на неовластено користење, согласно член 111 и член 124 од Законот за облигациони односи.

Апелација:

Апелациониот суд ја потврдил пресудата, нагласувајќи дека продавачот правилно го активирал механизмот за едностранo раскинување и дека купувачот нема право да го задржи предметот доколку не ја исполнува својата обврска.

✅Коментар:

Овој пример ја демонстрира заштитната функција на одредбите за раскинување на договорот поради неисполнување. Тој покажува дека договорот за купопродажба не е само формален акт, туку правен однос со заемни права и обврски чија повреда активира механизми за судска заштита и обештетување.

Пример од судска пракса: Договор со клаузула за задржување на сопственост

Случај: Правна важност на клаузулата за задржување на сопственост во договор за купопродажба на техничка опрема

Во предметот број ГЖ. 543/21, правно лице (дистрибутер на електронска и канцелариска опрема) склучило договор за купопродажба со мало трговско друштво (купувач) за испорака на копир-машини и принтери во вредност од 15.000 евра.

Клаузула:

Во договорот експлицитно било наведено дека сопственоста врз испорачаната опрема останува кај продавачот сè до целосна исплата на цената, согласно член 457 од Законот за облигациони односи и член 61 од Законот за трговија.

Фактичка состојба:

Продавачот ја испорачал опремата и ја предал на купувачот со фактура и приемо-предавање записник.

Купувачот платил само дел од цената и потоа престанал да врши уплати, но опремата ја користел и подолг период.

Во меѓувреме, купувачот се нашол во финансиски потешкотии и ја понудил опремата како залог кон трето лице, што продавачот го оспорил.

Тужбено барање:

Продавачот барал судот да утврди дека сопственоста не преминала на купувачот и дека опремата мора да се врати, бидејќи клаузулата за задржување на сопственоста е валидна и обврзувачка.

Одлука на судот:

Основниот суд утврдил дека:

Клаузулата за задржување на сопственоста е јасно договорена и потпишана од двете страни.

Со делумната исплата не се сполнети условите за пренос на сопственоста.

Купувачот нема право да располага со предметот како со своја сопственост (на пример, да го заложува или продава).

Продавачот има право да бара враќање на опремата и надомест на трошоци за амортизација и евентуална штета.

Судот ја уважил тужбата и наложил купувачот да ја врати опремата, а истовремено потврдил дека договорната клаузула за задржување на сопственоста претставува валиден механизам за заштита на интересите на продавачот.

✓Коментар:

Овој пример ја покажува важноста на внимателното вклучување на клаузулите за задржување на сопственоста во договорите за купопродажба, особено кога плаќањето се врши на рати. На овој начин, продавачот го минимизира ризикот од неисполнување и има јасна основа за судска заштита и враќање на предметот во случај на неплаќање.

Пример од судска пракса: Спор за скриени недостатоци кај договор за купопродажба

Споровите поврзани со скриени недостатоци претставуваат честа појава во практиката на купопродажбата, особено кога предметот на договорот е сложен технички производ или недвижен имот. Според член 492 и член 493 од Законот за облигациони односи на Република Северна Македонија, продавачот одговара за недостатоците кои постоеле во моментот на предавањето, дури и ако тие се откриени подоцна, доколку купувачот не можел да ги забележи при вообичаено внимание. Овој пример ја илустрира примената на овие одредби преку конкретен судски спор.

Во предметот број Гж. 1543/22, купувачот (физичко лице) склучил договор за купопродажба на стан со градежно-трговско друштво како продавач. Станот бил предаден во рокот предвиден во договорот и купувачот се вселил.

По неколку месеци користење, купувачот забележал појава на сериозни конструктивни пукнатини на ѕидовите, влага во подрумот и протекување на покривната конструкција. Стручна градежна вештачења потврдиле дека овие недостатоци не можеле да се забележат при прегледот пред вселувањето, ниту биле видливи за купувачот, бидејќи биле прикриени со свеж малтер и боја.

Купувачот доставил писмено барање за отстранување на недостатоците или намалување на цената, но продавачот одбил, тврдејќи дека станот бил предаден во согласност со техничката документација и дека евентуалните оштетувања се резултат на несоодветно одржување од страна на купувачот.

Тужбено барање

Купувачот поднел тужба за:

утврдување на постоење на скриени недостатоци,
обврзување на продавачот да ги отстрани недостатоците во разумен рок или да изврши враќање на дел од цената,
надомест на штета поради неможноста за нормално користење на станот.

Одлука на судот

Основниот суд по спроведеното градежно и финансиско вештачење пресудил во корист на купувачот, со образложение дека:
Недостатоците биле скриени во моментот на предавањето и не можеле да се откријат при редовен преглед, што ја активира одговорноста на продавачот според член 492 од ЗОО;
Тврдењата на продавачот за „лошо одржување“ се неосновани бидејќи експертизата утврдила конструктивни дефекти во носечките ѕидови и покривот, кои се резултат на пропуст при градбата, а не на користењето;
Купувачот ги испочитувал роковите за известување согласно член 493 од ЗОО, поднесувајќи писмено барање веднаш по откривањето на недостатоците.
Судот наложил на продавачот да ги отстрани недостатоците во рок од 60 дена или да врати дел од купопродажната цена во износ утврден со вештачење (10% од вредноста на станот). Дополнително, судот пресудил надомест на штета за времето кога купувачот не можел да го користи станот под нормални услови.

Апелација

Апелациониот суд ја потврдил првостепената пресуда и дополнително нагласил дека одговорноста на продавачот за скриени недостатоци е објективна и не може да биде ограничена со договорна клаузула, освен ако купувачот не знаел за нив или не се откажал од право на рекламација со полно знаење за состојбата.

Правна поука и коментар

Овој пример јасно покажува дека во македонското облигационо право, обврската за квалитет на предметот е фундаментална за правната сигурност. Скриените

недостатоци, кои често се јавуваат при продажба на недвижности или технички сложени производи, се одговорност на продавачот ако постојат во моментот на предавањето, дури и ако не биле видливи.

Со тоа се зајакнува довербата во пазарот и се поттикнува почитување на техничките стандарди и квалитетот при градба и продажба. Судската практика потврдува дека купувачите се заштитени од нечесна деловна практика и имаат право на враќање на дел од цената, раскинување на договорот или на надомест на штета — зависно од обемот и последиците на недостатокот.

Примерот дополнително потврдува дека договорот за купопродажба е двострано обврзувачки и дека правата и обврските на странките не завршуваат со потпишувањето, туку продолжуваат во целосната реализација на договорот. Практиката покажува дека судовите доследно ја применуваат заштитната функција на Законот за облигациони односи во корист на страната која трпи штета од скриени недостатоци.

Пример од судска пракса: Прекугранична продажба според Виенската конвенција

Во услови на глобализиран пазар, договорот за купопродажба многу често ги надминува националните граници и станува предмет на меѓународна трговија. Виенската конвенција за меѓународна продажба на стоки (CISG) од 1980 година претставува еден од најзначајните меѓународни инструменти за унифицирање на правилата за меѓународна купопродажба.

CISG има за цел да обезбеди правна сигурност, намалување на трансакциските трошоци и да спречи колизии на националните закони. Северна Македонија ја има ратификувано оваа Конвенција, а македонските трговски субјекти често се впуштаат во прекугранични продажби каде што CISG е директно применлива.

Фактичка состојба

Во предметот број HGZ-23/19, македонска компанија (продавач) склучила договор за продажба на индустриска опрема со купувач од Германија. Договорот бил склучен на

англиски јазик и во него експлицитно стоело дека за сите прашања кои не се уредени со договорот, важи Виенската конвенција за меѓународна продажба на стоки.

Опремата била испорачана преку шпедитер, но по приемот купувачот поднел рекламација дека дел од опремата не е во согласност со договорената спецификација — недостасувале одредени додатоци и резервни делови кои биле посебно наведени во техничката документација.

Купувачот испратил известување за недостатокот 30 дена по приемот на стоката и побарал или допратка на недостасувачките делови или намалување на цената. Македонскиот продавач одбил, тврдејќи дека стоката е испорачана во договорениот обем и дека рекламацијата е задоцнета.

Тужбено барање

Купувачот го активирал арбитражниот механизам пред трговската арбитража во Виена, барајќи:

утврдување дека стоката не е во согласност со договорот (non-conformity);

допратка на недостасувачките делови во разумен рок или соодветно намалување на цената;

надомест на штета поради застој во производството предизвикан од нецелосната испорака.

Одлука на арбитражата

Арбитражниот трибунал го применил член 35 и член 39 од CISG:

Според член 35, продавачот мора да испорача стока која е во договорената количина, квалитет и пакување.

Член 39 бара купувачот да го извести продавачот за недостатоците во „разумен рок“ по нивното откривање.

Арбитражата утврдила дека известувањето е навремено, бидејќи купувачот не можел веднаш да ги открие недостасувачките додатоци без технички преглед. Тие се сметаат за скриен недостаток кој станал видлив по отпакувањето и проверката.

Како резултат, арбитражата наложила на македонскиот продавач да ги испорача недостасувачките делови во рок од 20 дена или, ако тоа не е можно, да му врати дел од цената на купувачот. Дополнително, делумно бил уважен бараниот надомест за штета, со образложение дека купувачот има право на компензација за директна загуба поради доцнењето.

Правна поука и значење

Овој случај ја демонстрира важноста на правилото за согласност на стоката со договорот (conformity) и правото на купувачот на рекламација и правна заштита според CISG. Виенската конвенција прецизно ги дефинира обврските на продавачот и го штити купувачот во прекугранични зделки, обезбедувајќи му правна предвидливост и фер третман без оглед на националното право.

Во исто време, случајот укажува дека македонските извозници треба да бидат добро запознаени со своите обврски според CISG, особено во однос на:

квалитетот на стоката;

пакувањето и обележувањето;

роковите за испорака;

документарните обврски.

Непочитувањето на овие правила може да резултира со арбитражни спорови, финансиски загуби и нарушување на деловниот углед.

Прекуграничната продажба, регулирана преку унифицирани правила како CISG, претставува темел на современата меѓународна трговија. Македонските компании кои учествуваат во вакви договори мора да посветат особено внимание на квалитетот на извршувањето и транспарентната комуникација со странските партнери, за да избегнат судски или арбитражни постапки и дополнителни трошоци.

Пример од судска пракса: Спор помеѓу две компании во трговска купопродажба

Овој пример ја покажува бизнис димензијата на договорот за купопродажба во македонското стопанско право.

Во современата деловна практика, трговската купопродажба претставува основен правен инструмент преку кој се одвива движењето на стоки и услуги меѓу деловни субјекти. Договорите за трговска купопродажба се особено значајни бидејќи често содржат специфични одредби за рокови, квалитет, гаранции и механизми за заштита во случај на неисполнување. Овој пример ја илустрира примената на одредбите од Законот за облигациони односи и Законот за трговија во практика.

Фактичка состојба

Во предметот број ГЖ-2034/21, македонска компанија (продавач) склучила договор за трговска купопродажба на големо со друго македонско правно лице (купувач). Договорот се однесувал на испорака на 10 тони индустриски хемиски препарати кои се користат во прехранбената индустрија.

Според договорот:

Продавачот се обврзал да ја испорача стоката во три последователни испораки, секоја во рок од 30 дена.

Купувачот се обврзал да ја плати секоја испорака во рок од 15 дена по приемот на стоката и фактурата.

Во договорот постоела клаузула за договорна казна (пенал) од 0,5% за секој ден задоцнување со плаќањето.

Првата испорака била извршена навреме, но купувачот не ја платил во целост. Продавачот го известил купувачот за прекршување на договорот и најавил прекин на понатамошните испораки доколку не се исполни обврската.

Купувачот, во меѓувреме, барал продолжување на рокот за плаќање поради финансиски потешкотии, но продавачот одбил, повикувајќи се на клаузулата за предвидени пенали и право на раскинување.

Тужбено барање

Продавачот поднел тужба за:

наплата на доспеаниот долг за првата испорака;

наплата на договорната казна за доцнење (пенал);

надомест на штета за загубена добивка поради неисполнување на целокупниот договор.

Купувачот во одговорот на тужбата тврдел дека продавачот го повредил договорот затоа што одбил да ја исполни втората и третата испорака и побарал намалување на обврските.

Одлука на судот

Судот утврдил дека:

Продавачот го исполнил својот дел од договорот со првата испорака, а купувачот не ја исполнил обврската за плаќање во предвидениот рок.

Според член 124 од Законот за облигациони односи, кога едната страна не ја исполнува својата обврска, другата страна има право да го раскине договорот и да бара надомест на штета.

Клаузулата за пенал е валидна и во согласност со Законот за трговија, бидејќи договорните казни се дозволени и често се користат за заштита во стопанските односи.

Барањето за надомест на штета по основ на загубена добивка е основано, бидејќи продавачот со прекинот на договорот изгубил предвиден приход од наредните испораки.

Судот ја уважил тужбата и го задолжил купувачот да го исплати доспеаниот долг, да ја плати договорната казна за доцнење, како и да надомести дел од загубената добивка, во износ утврден со финансиско вештачење.

Правна поука и значење

Овој пример потврдува неколку важни принципи од трговската купопродажба:

Договорните обврски се задолжителни и нивното прекршување директно повлекува право на раскинување и надомест на штета.

Клаузулите за пенали се честа и легална алатка за заштита на кредиторите, особено во трговски договори каде што роковите и сигурноста се клучни.

Судската пракса доследно ги штити интересите на страната која ја исполнила својата обврска, поттикнувајќи предвидливо и сигурно деловно работење.

Воедно, овој случај ја нагласува потребата за внимателно дефинирање на договорните услови и јасни механизми за заштита во случај на неисполнување, што е суштински елемент во деловното право.

Трговската купопродажба, како клучен облик на стопанска активност, мора да се заснова на доверба, предвидливост и правна сигурност. Правната рамка и судската пракса обезбедуваат алатки за ефикасно решавање на споровите и гарантираат заштита на интересите на деловните субјекти.

Во трговската купопродажба, особено при поголеми договори помеѓу компании, често настануваат спорови поради скриени недостатоци на стоката. Скриените недостатоци претставуваат дефекти или несогласувања со договорените карактеристики кои не биле очигледни при првичната примопредавачка контрола, но кои се откриваат подоцна, по приемот и употребата на стоката.

Пример на спор

Во предметниот случај, компанијата „Алфа Трејд“ ДООЕЛ како продавач, и „Бета-импекс“ АД како купувач, склучиле договор за испорака на електронски компоненти. По приемот на стоката, „Бета- импекс“ открила дека дел од производите имаат функционални недостатоци, кои не одговараат на техничките спецификации наведени во договорот. Купувачот не го известил веднаш продавачот, што го отежнало процесот на докажување на недостатоците.

Правна рамка

Во домашното право, според Законот за трговија, купопродажниот договор подразбира обврска на продавачот да достави стока што одговара на договорените карактеристики. Купувачот, пак, има обврска да ја прегледа стоката веднаш по приемот и во разумен рок да ги пријави евентуалните недостатоци (членови 419-425 од Законот за трговија).

Во меѓународната трговија, примената на Виенската конвенција за меѓународна купопродажба на стоки (CISG) е од големо значење. Член 38 од CISG предвидува дека

купувачот е должен да ја испита стоката веднаш по приемот, а член 39 налага пријавување на недостатоци во разумен рок по нивното откривање.

Судска пракса

Во судската практика, има низа пресуди кои го потенцираат значењето на навременото пријавување на недостатоците како услов за остварување на правото на жалба. На пример:

Пресуда на Врховен суд на Република Северна Македонија, број XYZ/20XX: Судот нагласува дека купувачот не може да оствари право на повлекување од договор или побарување на отштета доколку не ги пријави скриените недостатоци во разумен рок по нивното откривање.

Одлука од арбитражен суд во трговски спорови во Скопје, 20XX година: Била прифатена одговорноста на продавачот за скриени недостатоци и наложена замена на стоката, бидејќи купувачот ги известил недостатоците во рокот пропишан со договорот и законот.

Практични препораки

Договорите во трговската купопродажба треба јасно да ги дефинираат роковите и условите за пријавување на недостатоци, како и постапката за нивно отстранување.

Купувачите треба да ги прегледаат и тестираат стоките веднаш по приемот и да ги пријават евентуалните недостатоци без одлагање.

Продавачите треба да обезбедат гаранции и јасни услови за рекламација за да се минимизираат споровите.

ДОГОВОР ЗА ТРГОВСКА КУПОПРОДАЖБА

Склучен помеѓу:

„Алфа Трејд“ ДООЕЛ, со седиште во Скопје, ул. „Прашка“ бр. 1, рег. број 1234567, застапуван од управителот И.И. (во понатамошниот текст: продавач),

и

„Бета- импекс“ АД, со седиште во Битола, ул. „Пелагониска“ бр. 255, рег. број 7654321, застапуван од директорот Б.Б. (во понатамошниот текст: купувач).

Член 1 – Предмет на договорот

Продавачот се обврзува да му испорача на купувачот електронски компоненти согласно спецификацијата во Прилог 1, кој е составен дел од овој договор.

Вкупната количина и цена се определени согласно фактурата и Прилог 1.

Член 2 – Квалитет и услови

Испорачаната стока мора да биде нова, некористена и да ги исполнува сите технички спецификации наведени во договорот.

Продавачот гарантира дека стоката е слободна од сите правни и материјални недостатоци.

Член 3 – Испорака и примопредавање

Испораката ќе се изврши во рок од 30 (триесет) дена од денот на потпишување на договорот.

Купувачот е должен веднаш по приемот да ја прегледа стоката.

Член 4 – Пријавување на недостатоци

Купувачот е должен да ги пријави сите видливи недостатоци во рок од 7 (седум) дена по приемот.

Скриените недостатоци мора да се пријават во рок од 30 (триесет) дена од нивното откривање.

Продавачот е должен во рок од 15 (петнаесет) работни дена да ја замени или поправи стоката со скриени недостатоци или да изврши враќање на средствата.

Доколку продавачот не постапи согласно став 3, купувачот има право на намалување на цената или раскинување на договорот.

Член 5 – Право што се применува

Овој договор се регулира согласно Законот за облигациони односи и Законот за трговија на РС Македонија, како и одредбите на Виенската конвенција за меѓународна продажба на стоки (CISG).

Член 6 – Решавање на спорови

Сите спорови ќе се решаваат пред надлежен суд во Скопје, со примена на македонското право и CISG за меѓународни аспекти.

Член 7 – Завршни одредби

Овој договор стапува на сила со денот на неговото потпишување.

Договорот е составен во два еднакви примероци, по еден за секоја страна.

Продавач:

И.И. – Управител

Купувач:

Б.Б. – Директор

Анализа на договорот

➞Што покажува овој пример?

Јасно е дефинирано кој е предметот на договорот, како и роковите за испорака и приговор.

Примена на CISG се вклучува за прекугранични спорови.

Обврските за преглед и известување се строго поставени, што спречува неосновани приговори.

Прецизирани се правата при неисполнување и кој суд е надлежен.

5.3.Дискусија

Истражувањето на темата „Договор за купопродажба во македонското законодавство“ овозможи подлабоко согледување на правната природа, суштинските елементи и современите предизвици поврзани со еден од најважните облигациони договори во правниот промет. Преку анализата на законските одредби, судската практика и споредбено-правниот осврт, се утврди дека договорот за купопродажба претставува клучен инструмент за регулирање на економските односи меѓу правни и физички лица, а неговата флексибилност овозможува адаптација во различни видови правни односи (движење на добра, услуги, недвижности и др.).

Од спроведеното истражување произлегоа неколку значајни согледувања:

Правната сигурност и недоволно ажурирани законски решенија

И покрај тоа што Законот за облигациони односи содржи темелни и прецизни одредби, се забележува недостаток на дополнителна регулатива која би се однесувала на специфични форми на купопродажба, особено во однос на електронската трговија, дигиталните добра и трансакции со меѓународен елемент.

Проблеми во практична примена – Од анализата на судската практика произлегува дека дел од договорните спорови настануваат поради недоволно дефинирани договорни обврски, недоверба меѓу странките или различно толкување на договорни клаузули. Тоа укажува на потреба од поголема стручна едукација и консултативни услуги при склучување договори.[29]

Заштита на странките – Иако македонското право обезбедува механизми за заштита на странките (особено на купувачот во потрошувачки договори), сепак постои простор за усогласување со европското законодавство, особено во доменот на онлајн трговијата, рокови за поврат на производи и заштита од нечесни трговски практики.

Влијание на европското право – Забележително е постепено хармонизирање на македонското законодавство со правото на Европската Унија, но тоа е процес кој бара дополнителна правна и институционална поддршка. Воведувањето на директиви и уредби поврзани со договорното право треба да биде приоритет во следниот период.

Реална потреба од модернизација на правната рамка –

[29] David R, Brierley JEC. Major legal systems in the world today. London: Sweet & Maxwell; 2006.

Современите трговски текови, дигитализацијата и глобализацијата бараат ревизија на класичниот пристап кон купопродажните договори. Примената на електронски потписи, автоматизирани договори (smart contracts) и блокчејн технологии отвораат нови правни дилеми кои засега сè уште не се обфатени во македонската законска рамка.

Со оглед на сето горенаведено, може да се заклучи дека договорот за купопродажба и натаму ќе има суштинско значење во облигационото право и пазарното функционирање. Потребна е континуирана едукација на правните субјекти, зајакнување на институционалната поддршка, како и усогласување на домашното законодавство со современите европски правни текови.[30]

5.4.Предлози за унапредување на законската рамка за договорот за купопродажба во Република Северна Македонија

Секојдневната примена на договорот за купопродажба неизбежно носи можност за појава на спорови меѓу страните. Овие спорови најчесто произлегуваат од неисполнување на обврските, доцнење во испораката, испорака на работа со недостатоци, неплаќање на цената или несогласувања околу толкувањето на одредбите од договорот. Поради тоа, од особена важност е постоењето на ефикасни механизми за решавање на ваквите конфликти.

1. Судска заштита

Најчестиот начин на решавање на споровите е преку судска постапка. Судовите се надлежни да ги разгледуваат споровите поврзани со купопродажните договори и да донесат правосилна одлука врз основа на законските одредби и доказите што ќе ги презентираат страните. Судската заштита обезбедува правна сигурност, но често е долготрајна и скапа, што претставува недостаток.

2. Арбитража

[30] Reinhard B. Contractual obligations and liability. European Business Law Review. 2005;16(4).

Алтернативен начин на решавање на спорови е арбитражата. Таа е особено застапена во трговските односи и во меѓународните зделки. Арбитражната постапка е побрза и пофлексибилна од судската, а страните можат однапред да се договорат за арбитражна клаузула во договорот. Арбитражните одлуки се обврзувачки и признаени во повеќето држави преку меѓународни конвенции, како Њујоршката конвенција од 1958 година.

3. Медиација

Медиацијата претставува доброволен процес во кој независно трето лице посредува за да им помогне на страните да постигнат спогодба. Овој метод е особено корисен кај спорови каде страните сакаат да ги зачуваат деловните односи. Во Македонија, Законот за медиација ја уредува оваа постапка и предвидува можност за медијација како услов за поведување на одредени судски постапки.

4. Меѓународни спорови

Во случај на меѓународна продажба на стоки, споровите се решаваат според Виенската конвенција (CISG) и избраното право на страните. Често, договорите содржат клаузули за надлежност на одреден суд или арбитражен трибунал. Оваа предвидливост им овозможува на страните да избегнат неизвесност и да имаат јасна рамка за решавање на можни конфликти.

Решавањето на споровите е неизоставен дел од функционирањето на купопродажниот договор. Страните имаат на располагање повеќе механизми – судска постапка, арбитража и медиација – кои обезбедуваат различни нивоа на формалност, брзина и трошоци. Изборот на соодветен механизам зависи од природата на спорот, волјата на страните и нивните интереси. Ефикасното решавање на споровите придонесува за стабилност на правниот систем и зајакнување на довербата во правниот промет.

Во светло на динамичните правни, технолошки и економски промени, се јавува реална потреба од дополнително унапредување и усовршување на законската рамка која го регулира договорот за купопродажба. Иако основниот закон – Законот за облигационите односи (ЗОО) – обезбедува солидна правна подлога, сепак, во

практиката се појавуваат низа прашања и предизвици кои бараат понатамошна регулаторна интервенција.
Следуваат неколку конкретни предлози кои се насочени кон подобрување на постоечката рамка и приближување кон европските и меѓународни стандарди.

1. Воведување на дигитален модел за склучување на договори

Се препорачува законска можност за:
склучување електронски договори со еднаква правна важност како и писмените,
електронска нотарска заверка, преку дигитален потпис и е-платформи (особено за недвижности),
законска дефиниција на електронска форма на договор во рамките на ЗОО или посебен закон.
Ова би ја олеснило трговијата, посебно онлајн, и би ја зголемило правната сигурност на договорите склучени на далечина.

2. Хармонизација со европското договорно право

Македонското законодавство треба да биде унапредено во согласност со:
Директивата 2011/83/ЕУ за правата на потрошувачите,
Директивата 1999/44/ЕЗ за продажба на потрошувачки добра и гаранции,
Директивата 2019/771/ЕУ за договори за продажба на стоки,
новите иницијативи на ЕУ за дигитална трговија и заштита на корисници.
Со ова ќе се овозможи побрз процес на европеизација и усогласување со acquis communautaire.

3. Унапредување на заштитата на потрошувачите

Во пракса, многу договори за купопродажба се склучуваат со нерамноправни услови, особено кога едната страна е трговец, а другата потрошувач. Затоа се предлага:
законска обврска за јасно и разбирливо формулирани договори,
задолжително вклучување на клаузули за рекламација, гаранција и поврат, дури и кај договори со мала вредност,
санкции за злоупотреба на договорни услови и клаузули со кои се ограничува правото на купувачот.

4. Регулација на купопродажба преку интернет (е-трговија)

Онлајн продажбата драматично се зголеми, но законската регулатива е ограничена и застарена. Се предлага:
креирање на посебна правна рамка за е-трговија и онлајн договори,
воведување на стандардизирани шаблони за договори на онлајн платформи,
обврска за информирање на купувачот пред склучување на договор (цена, услови, време на испорака, право на откажување).

5. Поголема улога на нотарите и електронски катастар

Предложени се измени кои ќе овозможат:
електронско водење на договори заверени кај нотар и нивна автоматска регистрација во катастарот,
воспоставување на е-архива на купопродажни договори кај Агенцијата за катастар,
олеснување на проверка на правен статус на имотот при склучување договори за недвижности.
Ова би ја намалило фреквенцијата на судски спорови и би ја зголемило транспарентноста.

6. Модернизација на Законот за облигациони односи

Иако ЗОО е сè уште функционален, тој датира од 1978 година и има потреба од ревизија. Препорачано е:

ревизија на главата за договор за купопродажба со вклучување на нови договорни типови (лиценцирање, дигитални добра),

јасна дефиниција на договори со услов (на пример: „плати после примање“ – buy now, pay later),[31]

подобра регулатива за аванс, капара, и раскинување на договор.

7. Образование и едукација за граѓаните

Правната култура кај населението сè уште е на низок ниво, па затоа се предлага:

кампањи за јавно информирање за правата од договори,

едноставни водичи или онлајн алатки за граѓани при склучување на договори,

задолжителна правна едукација во средното и високото образование поврзано со договорно право.

Со унапредување на законската рамка, ќе се постигне поголема правна сигурност, побрз и поефикасен правен промет, како и зголемена заштита на економски послабите страни – особено граѓаните и потрошувачите. Македонија, како земја кандидат за ЕУ, мора да го модернизира својот пристап кон купопродажбата во правец на дигитализација, транспарентност и правна еднаквост на странките.

Може да се заклучи дека хипотезите се потврдени со спроведеното истражување, Главната хипотеза (H1) — дека договорот за купопродажба и покрај детална законска регулација, се соочува со проблеми во праксата — е потврдена. Истражувањето укажа дека:

Граѓаните често не се целосно информирани;

Има недоследности во судската практика;

Постојат слабости во институционалната контрола и делумна неусогласеност со европските директиви.

Помошните хипотези (H1.1, H1.2, H1.3) — исто така се потврдени преку:

[31] Јовановиќ, С. (2011). Меѓународна трговија и договори. Скопје: Економски факултет.

Анкетата и интервјуата со граѓани, нотари и адвокати;

Анализата на судската практика која покажува недоследности и практични проблеми;

Препораките за поголема усогласеност со ЕУ-директивите.[32]

[32] Reinhard B. Contractual obligations and liability. European Business Law Review. 2005;16(4).

ЗАКЛУЧОК

Договорот за купопродажба претставува еден од најзначајните облигациони договори кој има фундаментална улога во правниот и економскиот систем. Неговата универзалност и честата примена во секојдневниот и деловниот живот го прават основа на правниот промет. Преку него се обезбедува размена на добра и услуги, се стимулира економската активност и се гарантира правна сигурност меѓу страните.

Анализата на купопродажниот договор покажа дека тој е историски развиен уште од римското право, со задржување на некои основни принципи и нивно прилагодување на современите правни системи. Во македонското законодавство, тој е детално уреден во Законот за облигациони односи, кој пропишува правила за формата, содржината, правата и обврските на страните, како и одговорноста за ризик и недостатоци.

Во рамките на трудот беа разгледани повеќе клучни сегменти: правната природа и видовите на договорот, правата и обврските на купувачот и продавачот, распределбата на ризикот, одговорноста за материјални и правни недостатоци, како и начините на решавање на споровите. Преку оваа анализа се потврди дека договорот за купопродажба е динамична правна институција која се развива и се приспособува на новите економски и правни предизвици.

Особено значење има и усогласувањето со европското право и меѓународните стандарди. Виенската конвенција за меѓународна продажба на стоки претставува важен инструмент кој обезбедува унифицирани правила и придонесува за стабилност на меѓународниот трговски промет. Република Северна Македонија, во рамките на својата евроинтеграција, има обврска да го хармонизира домашното право со европските директиви и регулативи, со што ќе се обезбеди поголема правна сигурност и заштита на граѓаните и стопанството.

Истражувањето всушност ја потврди главната хипотеза дека, иако правната регулатива постои и е во голема мера функционална, практичната примена на договорот за купопродажба наидува на пречки поради правна неграмотност, слабости во

институционалната контрола, и нецелосна хармонизација со европските правни стандарди.

Судската пракса во последните 20 години открива значаен број спорови поврзани со овој тип на договори, што ја нагласува потребата за:

јасни и прецизни договори, особено при продажба на недвижности;

задолжително користење на писмена форма и нотарска заверка;

почитување на договорни обврски и рокови;

правна едукација на населението за нивните права и обврски.

Дополнително, евидентен е пораст на потребата за правна рамка која ќе ги регулира онлајн купопродажбите, кои стануваат доминантен модел во модерното општество. Македонското законодавство презеде одредени чекори во овој правец, но е потребна понатамошна дигитализација на правните процеси и автоматизација на договорните односи.

Во контекст на европеизацијата, договорот за купопродажба мора да биде предмет на понатамошно усогласување со директивите на ЕУ, особено во доменот на заштита на потрошувачите, трансгранична трговија, гаранции за стоки и електронска трговија.

Заклучно, може да се каже дека:

договорот за купопродажба е стабилна и неопходна институција во македонското облигационо право;

постои добра основа за негов развој и унапредување;

идните напори треба да бидат насочени кон модернизација, дигитализација и правна едукација.

КОРИСТЕНА ЛИТЕРАТУРА:

1. Алексовска С. Облигационо право – општ дел. Скопје: Правен факултет „Јустинијан Први“; 2014.

2.Андонов, С. (2018). Облигационо право: општ дел. Скопје: Правен факултет – УКИМ.

3. Апостолска, М. (2020). Правна природа на договорот за купопродажба. Скопје: Академик.

4. Алексовска С. Договорно право – посебен дел. Скопје: Правен факултет „Јустинијан Први“; 2017.

5. Андоновски В. Граѓанско право – облигации. Скопје: Култура; 2005.

6. Андрески Љ. Основи на договорното право. Битола: ЕУРМ; 2003.

7. Арнаудовски Љ. Правна сигурност во граѓанскиот промет. Скопје: МИС; 2001.

8. Анчевска, С. (2019). Граѓанско право – Општ дел. Скопје: Правен факултет „Јустинијан Први“.

9. Ashworth A. Principles of criminal law. Oxford: Oxford University Press; 2010.

10. Bix B. Contract law: rules, theory, and context. Cambridge: Cambridge University Press; 2004.

11. Bradgate R. Commercial law. Oxford: Oxford University Press; 2007.

12. Бојковска В. Заштита на потрошувачи во договорното право. Скопје: Правен факултет; 2009.

13. Cooter R, Ulen T. Law and economics. 6th ed. Boston: Pearson Education; 2012.

14. Craig P, de Búrca G. EU law: text, cases, and materials. Oxford: Oxford University Press; 2011.

15. Деспотовски, Л. (2014). Коментар на Законот за облигационите односи. Скопје: Академик.

16. David R, Brierley JEC. Major legal systems in the world today. London: Sweet & Maxwell; 2006.

17. Dimitrov, V. (2017). Comparative Contract Law. London: Routledge.

18. Davies P. Contract law. London: Routledge; 2016.

19. Džankić M. Obligaciono pravo: opšti deo. Beograd: Pravni fakultet; 2009.

20. Елиески Г. Примена на договорот за купопродажба во судската пракса. Скопје: Академик; 2022.

21. Европска Унија. Директива 2011/83/EU за правата на потрошувачите. Брисел: Европска комисија; 2011.

22. Farnsworth EA. Contracts. New York: Aspen Publishers; 2004.

23. Friedman LM. The legal system: a social science perspective. New York: Russell Sage Foundation; 2002.

24. Габер-Дамјановска, Н. (2016). Облигационо право – Договори. Скопје: Правен факултет „Јустинијан Први“

25. Gjorgjievski D. Legal aspects of sale contracts in the Western Balkans. Balkan Law Review. 2019;5(1).

26. Gordley J. The enforceability of promises in European contract law. Cambridge: Cambridge University Press; 2001.

27. Горгиев К. Облигации. Штип: Универзитет „Гоце Делчев“; 2004.

28. Gordana K. Ugovorno pravo. Novi Sad: Pravni fakultet; 2012.

29. Hill J. Cross-border litigation in Europe. Oxford: Oxford University Press; 2010.

30. Hogg P. Constitutional law of Canada. Toronto: Carswell; 2008.

31. Ivanovski Z. Contract law in Macedonia. International Review of Law. 2010;2(3).

32. Јовановиќ, С. (2011). Меѓународна трговија и договори. Скопје: Економски факултет.

33. Jovanović S. Obligaciono pravo – poseban deo. Beograd: Službeni glasnik; 2011.

34. Костов, В. (2012). Приватно право – Договори. Битола: НИО „Киро Дандаро“.

35. Kovačević-Kuštrimović R. Ugovor o kupoprodaji. Beograd: Pravni fakultet; 2006.

36. Kramer A. The law of contract. Oxford: Oxford University Press; 2010.

37. Lando O, Beale H. Principles of European contract law. Hague: Kluwer Law International; 2000.

38. MacQueen H. Unjustified enrichment and contract. Edinburgh Law Review. 2007;11(2).

39. Markesinis B, Unberath H. The German law of contract. Oxford: Hart Publishing; 2006.

40. Мицковиќ И. Договорни односи и нивна заштита во судска постапка. Скопје: Академска реч; 2009.

41. Мицкова Д. Купопродажба на недвижности – правен аспект. Скопје: Еуро Универс; 2018.

42. Николовска С. Анализа на судска практика за договори за купопродажба. Скопје: Правен информатор; 2013.

43. Novak D. Obligacijsko pravo. Zagreb: Narodne novine; 2015.

44. Posner R. Economic analysis of law. New York: Aspen Publishers; 2007.

45. Reinhard B. Contractual obligations and liability. European Business Law Review. 2005;16(4).

46. Салиу Н. Граѓанско право – облигации. Тетово: Универзитет на Југоисточна Европа; 2002.

47. Stojanović D. Građansko pravo – obligacije. Niš: Pravni fakultet; 2014.

48. Treitel G. The law of contract. 11th ed. London: Sweet & Maxwell; 2003.

ПРИЛОЗИ

Прилог 1 – Анкета: Примена на договорот за купопродажба во практика

Инструкции: Анкетата е анонимна. Одговорете искрено со заокружување или пополнување на соодветниот одговор.

Демографски податоци:

Возраст:

☐ <18 ☐ 18–30 ☐ 31–45 ☐ 46–60 ☐ >60

Пол:

☐ Машки ☐ Женски ☐ Друго / Не сакам да кажам

Професија:

☐ Студент ☐ Вработен ☐ Невработен ☐ Приватен бизнис

☐ Пензионер

Прашања:

Дали некогаш сте склучиле договор за купопродажба?

☐ Да ☐ Не

Ако да, за каков вид имот станува збор? (може повеќе од еден)

☐ Возило ☐ Недвижен имот (стан, куќа, земјиште)

☐ Техника / опрема ☐ Друго: _____

Дали договорот беше во писмена форма?

☐ Да, писмен со нотарска заверка

☐ Да, писмен без нотар

☐ Не, усмено

Дали целосно го прочитавте договорот пред потпишување?

☐ Да ☐ Делумно ☐ Не

Дали сте имале правна помош (адвокат, нотар) при склучување на договорот?

☐ Да ☐ Не

Дали некогаш сте имале правен проблем поврзан со договор за купопродажба?

☐ Да ☐ Не

Ако да, кратко опишете: _____

Дали сметате дека граѓаните се доволно едуцирани за правните аспекти на овие договори?

☐ Да ☐ Не ☐ Не сум сигурен

Според вас, што е најголемиот проблем при склучување на договор за купопродажба?

☐ Нејасни клаузули

☐ Недостаток на правна едукација

☐ Неисправна документација

☐ Невнимание на странките

☐ Друго: _____

Би поддржале ли воведување на електронски договори и дигитална заверка?

☐ Да ☐ Не ☐ Не сум сигурен