

## S a d r ž a j

UVOD .....	3
POJAM, ELEMENTI I VRSTE UGOVORA O PRODAJI	
1.1 Pojam i dejstvo ugovora.....	5
Cijena kao bitan element ugovora.....	5
Vrste ugovora.....	7
Primjer- ugovor o prodaji stana .....	9
OBAVEZE KUPCA I PRODAVCA	
2.1 Obaveze prodavca.....	11
Obaveze kupca.....	13
Primjer kupoprodajnog ugovora.....	14
POSljedICE NEISPUNJENJA UGOVORA	
3.1 Posljedice neispunjenja prodavčevih obaveza.....	16
3.2 Posljedice neispunjenja kupčevih obaveza.....	17
ZAKLJUČAK.....	18
LITERATURA .....	19

### UVOD

Već od malih nogu sa prvim odlaskom u trgovinu, susrećemo se sa ekonomijom, sklapamo jednostavne ekonomske odnose ali sama ekonomija daleko je širi, složeniji i sveobuhvatniji pojam što zapravo i nije tema ovog seminarskog rada ali dobar je uvod za dalju komparaciju. Svuda oko nas odvijaju se razni procesi proizvodnje, raspodjele, razmjene i potrošnje što će svaki ekonomista definisati kao faze društvene reprodukcije. Svaki dan, nažalost, slušamo priču o privrednoj nerazvijenosti naše zemlje, vršimo poređenja sa zemljama razvijenih privreda. Takođe naši nadležni organi rade na poboljšanju privrede i njenom razvoju ili bi bar tako trebali raditi, ali ni o tom neće biti riječi u okviru ovog seminarskog rada.

Možda je najlakše krenuti od definicije same privrede kao skupa ljudskih djelatnosti... Pitanje koje slijedi: „A kako je to sve povezano s pravom?“ Veza je naravno više nego i očigledna. Pravo, odnosno njegove pojedine grane, svojim aktima i zakonima (koje pravnici daleko bolje poznaju ali dozvoljeno mi je bar da ih spomenem) reguliše ekonomske odnose, odnose između privrednih društava te svih subjekata privrednog prava. Među te subjekte ubrajaju se : privredna društva, banke, zadruga, preduzetnici, organizacije za osiguranje... koji zaključuju ugovore-ugovore u privredi. Dalje kao mali uvod uvoda sa ekonomskog aspekta definisaću razmjenu kao fazu već pomenute društvene reprodukcije u kojoj roba prelazi iz ruke proizvođača u ruke potrošača. U toj fazi, zapravo u robnom prometu nastaju i ugovori o prodaji kao osnovni posao. Uz ugovor o prodaji, da bi roba došla od prodavca do kupca mora proći određeni put, određeno vrijeme i mora se preduzeti niz drugih operacija kao što su prevoz, špedicija, osiguranje, skladištenje, kontrola... Ugovor o prodaji kao pojam uobičajan je u praksi, lak za rezonovanje ali pravno je vrlo precizno određen i definisan. Upravo sa tog ekonomsko-pravnog aspekta biće odrađen ovaj seminarSKI rad, nadam se uspješno. Često se u praksi srećemo sa slučajevima kada se obaveze iz ugovora ne izvršavaju pa ću stoga napraviti i kratak osvrt na posljedice koje nastaju.

**----- OSTATAK TEKSTA NIJE PRIKAZAN. CEO RAD MOŽETE  
PREUZETI NA SAJTU. -----**

[www.maturskiradovi.net](http://www.maturskiradovi.net)

MOŽETE NAS KONTAKTIRATI NA E-MAIL: [maturskiradovi.net@gmail.com](mailto:maturskiradovi.net@gmail.com)