Prodajna pogodba:

Prodajna pogodba je soglasna, izvaja volje med ponudnikom in povpraševalcem, da bosta menjala izdelek ali storitev za denar.

Pravne osnove osnovne prodajne pogodbe:

Določbe v pogodbi so:

* Dispozitivne (pogodbenika jih lahko sporazumno spreminjata)
* Kongentne (pogodbenika jih ne moreta spreminjati s pogodbo)

Pogoji za nastanek prodajne pogodbe:

Pravni pogoji za nastanek:

* **Sporazumna izjava volje**
* Izrectno (ustno, sklepno dejanje, pisno)
* Molče (samo v posebnih primerih)

**Prodajne pogodbe med zasebniki in podjetniki se sklepajo pretežno v ustni obliki.**

Pogodbe, ki nujno zahtevajo pisno obliko so:

* Pogodbe o potrošniškem kreditiranju
* Prodajne pogodbe o nepremičninah
* **Poslovna sposobnost partnerjev**
* Otroci do 7 let niso sposobni.
* Mlajši mladoletniki od 7 do 14 let lahko sprejemajo samo obljube, ki so v njihovo korist (npr. darila) – **omejena poslovna sposobnost**
* Starejši mladostniki od 14 do 18 let lahko razpolagajo s tem kar so sami prislužili ali pa so jim prepustili drugi (žepnina, darila).
* Popolno poslovno sposobne so vse osebe, ki so dopolnile 18 let in so umsko poslovno sposobne.
* **Možnost posla** pomeni,da ne moremo sklepati nesmiselnih poslov (prodaja zemljišča na Luni),
* **Prostovoljnost** pomeni, da za sklenitev posla ne uporabljamo sile, groženj,
* **Dopustnost** pomeni, da ne smemo kršiti pravnih predpisov in dobrih poslovnih običajev.

Faze za nastanek:
**1. povpraševanje kupca
2. ponudba prodajalca
3. sprejem ponudbe – naročilo
4. potrditev naročila
5. prevzem blaga
6. dobava in plačilo**

Obvezne in neobvezne sestavine prodajne pogodbe:

**ZOR** – Zakon o obligacijskih razmerjih velja za vse prodajne pogodbe.

**ZT** – Zakon o trgovini velja v primeru, da sta kupec in prodajalec podjetji.

**ZVP** – Zakon o varstvu potrošnikov velja, če je kupec potrošnik.

* Obvezne sestavine:
* Kdo prodaja (prodajalec)
* Kdo kupuje (kupec)
* Kaj kupuje (vrsta blaga, kakovost)
* Koliko kupuje (količina)
* Po kakšni ceni (cena)
* Ostale sestavine:
* Dobavni pogoji: kraj dobave, dobavni rok, prenos stroškov, prenos rizika.
* Plačilni pogoji: rok plačila, kraj plačila, morebiti tudi način plačila
* Včasih se določijo še:
* Embalaža: kako je treba blago zapakirati, ali mora kupec embalažo posebej plačati
* Transport/prevoz: kako je treba blago transportirati (po železnici, s tovornjakom,…)
* Dodatne storitve: kdo bo predmet montiral oz. plačal stroške montaže, kdo bo poskrbel za usposabljanje, upravičenost do zamenjave
* Garancija: koliko dolgo je prodajalec odgovoren za škodo, za katero škodo je sploh odgovoren
* Posledice za dobavno/plačilno zamudo: kaj se zgodi, če prodajalec ne dobavi pravočasno; kaj se zgodi, če kupec ne plača pravočasno

Količina kot sestavina prodajne pogodbe:

Merske enote:

* Dolžinske mere (m blaga, tekoči meter…)
* Utežne mere (g zlata, kg kruha…)
* Površinske mere (m² ploščic…)
* Prostorninske mere (m³ plina…)
* Votle mere (l, hl…)
* Število kosov (4 igrače…)
* Embalažne enote (kartoni, bale, vreče…)

Vrsta in kakovost blaga kot sestavini prodajne pogodbe:

* Nenadomestljivo (posamično blago)
* Nadomestljivo (istovrstno blago)
1. **Ogled blaga:**

Dobro si moramo ogledati predvsem rabljene stvari ali stvari z majhnimi napakami.

1. **Opis lika, ilustracija:**
* Opis količine blaga, opisuje značilnosti, ki jih lahko izrazimo številčno.
* Opis kakovosti blaga s katerimi opisujemo lastnosti, ki jih številčno ne moramo izraziti (barva, oblika, podoba…)
* Ilustracije dopolnjujejo opis kakovosti, obsegajo količinske (npr.: navedba mere, rizike,…) in tudi kakovostne značilnosti (slike, katalogi,…)
1. **Vzorci in poskušanje:**
* Vzorci so posebne izvedbe ali delne količine blaga s katerimi primerjamo druge izvedbe ali celotno količino blaga.
* **Naročilni vzorec** = kupec ga pošle prodajalcu z naročilom, da pri njem izdela blago.
* **Prodajni vzorec** = prodajalec ga pošle kupcu še pred nabavo ali izdelavo.
* **Referenčni ali izdelavni** = po izdelavi blaga ga izvoznik pošlje kupcu v odobritev
* **Tipski vzorec** = registrirajo jih pri trgovski zbornici ali na blagovni borzi in je njihova korist natančno določena (vino Šenica iz Prekmurja letnik 2009, hl teža 72)
* **Nakup na pokušino** = nakup je sklenjen vendar lahko kupec blago vrne, če ne ustreza njegovim potrebam (pogojni nakup)
* **Nakup za pokušino** = kupuje se manjša količina, največkrat po zelo ugodni ceni, kupec lahko preveri blago, nima pa pravice do vračila (brezpogojni nakup)
1. **Blagovne znamke:**
* So osebne oznake, ki omogočajo razločevanje izdelkov in blaga v trgovskem poslovanju do drugih podobnih izdelkov in blaga.

Varstvo blagovnih znamk:

* Praviloma je potreben vpis v register blagovnih znamk pri patentnem uradu (trajanje 10 let)
* Po svetu: vpis v mednarodni register blagovnih znamk v Želovi (trajanje varstva do 20 let)

Če kdo zlorablja zaščiteno blagovno znamko ga lahko tožijo.

Vrste blagovnih znamk:

* Besedne oz. številčne
* Slikovne
* Kombinirane
* Kadar proizvajalec zaščiti blagovno znamko govorimo o tovorniški blagovni znamki (Gorenje)
* Kadar pa jo zaščiti trgovec pa govorimo o trgovski blagovni znamki.

Tipi – standardi – trgovski razredi:

* S tipi skušajo kratko in enostavno oblikovati dolge in okorne opise količinskih in kakovostnih značilnosti.
* Z njimi poenotimo končne industrijske izdelke. Tipi so ponavadi veljavni le za izdelke določenega podjetja ali združeni podjetji (tipi avtomobilov kot npr.: Golf; 1,8TDI)