

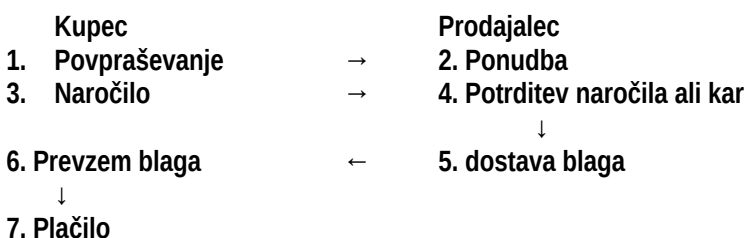
## KUPOPRODAJNA POGODBA - izvleček

SKLENE SE MED KUPCEM IN PRODAJALCEM ( **kupec povprašuje, naroči, prevzame in plača blago / Prodajalec pa ponudi, potrdi naročilo in dostavi blago**) pod pogoji, DA JE POGODBA SPORAZUMNA IN SVOBODNA IZJAVA VOLJE VSEH STRANK, da obstaja POSLOVNA SPOSOBNOST (18 let, ali pravna oseba vpisana v register , ki izpolnjuje tehnične, finančne in kadrovske pogoje ),da vsebuje DOPUSTNOST PRODAJE (ne prodajamo z zakonom prepovedanega blaga- droge), in da imamo možnost prodaje (Ne prodajamo recimo storitev ali blaga ki ne obstaja – zemlja na luni). Pogodba vsebuje bistvene in nebistvene sestavine

1. **Bistvene sestavine pogodbe so** : NAZIV IN NASLOV POGODBENIH STRANK, VRSTA, KOLIČINA , KAKOVOST, TER CENA BLAGA,
2. **Nebistvene sestavine pogodbe pa so** : DOBAVNI , PLAČILNI POGOJI, EMBALAŽA IN DRUGI DOGOVORI KOT SO SPLOŠNI PRODAJNI POGOJI, REKLAMACIJE TER UKREPI ZA UTRDITEV POGODBE.

## Kupoprodajna pogodba

Največkrat kupec in prodajalec skleneta prodajno pogodbo na sledeči način:



### Pogoji za nadstane prodajne pogodbe

1. **Sporazumna in svobodna izjava volje vseh strank** – stranke se strinjajo o vseh določenih pogodbah, ki se izrazijo ustno, pisno (pri večjih poslih), z značilnim dejanjem (blago položijo na tehniko in je razvidno da ga želi kupiti), ali molče (pri stalnih strankah samo pritrdilno)
2. **Poslovna sposobnost** se v Sloveniji pridobi z 18 letom starosti, kar pomeni da taka oseba lahko prevzame vso odgovornost, ter z tem tudi posledice, nase z izjavami in pogodbami **Pravna oseba** pa pridobi opravilno sposobnost takrat, ko izpolnjuje pogoje kot so tehnični, finančni, kadrovski, ter z vpisom v register pravnih oseb.
3. **Dopustnost prodaje** – posel ne sme kršiti predpisov (ne sme se prodajati mamil, ukradenega ali pretihotapljenega blaga)
4. **Možnost prodaje** – Prodajamo lahko samo tisto, ki ga imamo, oziroma, kar lahko nabavimo, ne prodajamo nečesa, kar je nesmiselno (zemljišče na luni!)

### BISTVENE SESTAVINE PRODAJNE POGODBE

1. **NAZIV IN NASLOV POGODBENIH STRANK** – napišemo naziv in naslov kupca in prodajalca ter ime in priimek, osebe ki podjetje zastopa
2. **VRSTA BLAGA** - blago natančno določimo
3. **KOLIČINA BLAGA - KVANTITETA** : uporabljamo
  - a . utežne mere (kg, g, Tona),
  - b . volumnske mere (Hektolitre, litre, dl) ,
  - c . kosovne (kos ali komad),
  - d . embalažne (paketi)

V prodajni pogodbi navajamo količine:

**Natančno** – dobavljena količina se mora ujemati z naročeno, dovoljeno odstopanje  $\pm 2 \%$

**Približno** (cirka pogodba) - pri kateri se dobavi več ali manj blaga po dogovoru, če se stranki ne dogovorita za odstopanje, veljajo UZANCE, ki dovoljujejo odstopanje  $\pm 5\%$ . Za to se odločamo, za manjši ostanek blaga na zalogi, za izkoristek transportnih zmogljivosti.

Ločimo:

Kosmato težo (BRUTO teža = teža blaga z embalažo)

Taro težo – (Teža embalaže)

Čista teža – (NETO = Teža blaga brez embalaže)

- KAKOVOST BLAGA** – določamo predvsem glede na to ali gre za nadomestljivo -Istovrstno (vsi deli blaga imajo enake značilnosti) ali za nenadomestljivo - Posamično blago (unikati, ki se bolj ali manj razlikujejo med seboj)

Nadomestljivo blago pa ločimo še po :

- **BLAGOVNI ZNAMKI** – ki jo zaščitimo z vpisom v register varstvo traja 10 let, če jo vpišemo v register v Ženevi pa varstvo traja 20 let, blagovna znamka je lahko besedna, slikovna ali kombinacija obojega. Blagovno znamko lahko imamo za vse svoje izdelke (Fructal), le za skupino izdelkov (pri Fructalu za sladolede Sladkosned) ali samo za posamične proizvode (pri Fructalu za posamezno vrsto sladoleda MAX)
- **PO OPISU** – na izdelku preberemo sestavo (brez sladkorja)
- **Z RAZREDI** – glede na velikost, poškodovanost blaga (jabolka I. II.III. razred)

Pri nenadomestljivem blagu pa kakovost določamo

- **PO OGLEDU** – (zemljišče, obleko)
- **PO POKUŠNJI** – Degustacija vina, sirov

V prodajni pogodbi se lahko odločimo za prodajo po SPECIFIKACIJI, kjer se stranki najprej dogovorita o vrsti blaga in dobavi šele nato o njeni kakovosti, **prednost za kupca** – manjša zaloga lažje sledi povpraševanju, **prednost za prodajalca** – zagotovljena prodaja

5. **CENA** – je v denarju izražena vrednost blaga in storitev, v prodajni pogodbi največkrat zapišemo fiksno ceno in tudi ali gre za bruto (z embalažo) ali neto ceno (brez embalaže) Cene namenjene končnim kupcem pa imajo že vračunan prometni davek. Poznamo pa tudi različne popuste kot so:

- **(KASA) SKONTO** – popust za plačilo v dogovorjenem zelo kratkem roku, zmeraj ga zapišemo v pogodbo (plačljivo po prejemu blaga v 90 dneh ali v 8 dneh z 3 % skantom)
- **RABATI** – popusti zaradi različnih vzrokov- pomanjkljivosti blaga, ob uvajanju novih artiklov, količinski rabat, zvestobni rabat, rabat ob razprodaji

## NEBISTVENE SESTAVINE PRODAJNE POGODBE

1. **Dobavni pogoji** - So tisto obdobje, v katerem mora prodajalec blago predati kupcu,

poznamo : **TAKOJŠNJO ( PROMPTNO) DOBAVO** –dobava blaga se izvrši po sklenitvi pogodbe oziroma v roku 8 dni

**KASNEJŠO (TERMINSKO) DOBAVO** – V prodajni pogodbi določimo rok dobave blaga ( do konca Decembra 2010, ali fiksno 15.12.2010)

**KRAJ DOBAVE** - je kraj v katerem pride do predaje blaga, če se stranki ne dogovorita velja, kraj dobave se blago preda v kraju prodajalca (prodajalna- skladišče...)

**INCOTERMS KLAUZULE (INTERNATIONAL COMMERCIAL TERMS)** –so kratke formulacije ki določajo prenos lastništva, tveganja in stroškov od prodajalca na kupca, Če se stranki ne dogovorita drugače, velja, da preide lastništvo, tveganje in stroški na kupca v kraju dobave. Poznamo 13 klavzul omenili pa bomo le nekatere.

- **EX WORKS - Franco prodajalec** – Prodajalec izpolni svoje obveznosti ko preda blago kupcu v svojih prostorih (skladišču, delavnici, tovarni), kupec pa od tod dalje prevzame vse stroške(prevoz nakladanje razkladanje) cena je nižja, ker pomeni za prodajalca manjšo obveznost
- **DELIVERED DUTY PAID – Franko kupec** – Prodajalec izpolni svoje obveznosti ko preda blago kupcu na dogovorjenem kraju, cena je višja, ker so prišteti stroški prevoza, zavarovanj, carine, ta klavzula pomeni za prodajalca največjo obveznost.
- **FREE ON BOARD – Franco ladijski krov** – To klavzulo uporabljamo pri vodnem prometu, prodajalec mora blago dostaviti na ladijski krov, od tam dalje pa tveganja in stroški preidejo na kupca. Prodajalec pa mora izvozno cariniti blago.

## 2. Plačilni pogoji

**PLAČILNI ROK** – je rok v katerem mora kupec blago plačati prodajalcu. Poznamo :

**TAKOJŠNJI ALI PROMPTNI ROK PLAČILA** – Plačilo se mora izvršiti ob dobavi blaga ali ob prejemu računa.

Prednost za prodajalca : denar lahko spet donosno naloži, ni rizika inflacije ne rabi pisati opominov; Slabosti za kupca dobavljeno blago ne more dobro pregledati;

**KASNEJŠI ROK PLAČILA** - Plačilo se mora izvršiti v določenem roku(plačljivo v 30 dneh po prejema računa); prodajalec kreditira kupca – kupec lahko pregleda blago denar do plačila donosno uporablja

**VNAPREJŠNJE PLAČILO** – AVANS – Plačilo pred dobavo , kupec plača celotno kupnino ali le del v naprej, prodajalec dobi zagotovilo za prodajo

### **NAČINI PLAČILA**

**GOTOVINA** – Uporabljamo jo vse manj, predvsem zaradi nevarnosti kraje, ter zaradi prednosti plačevanja na druge načine, z gotovino se plačuje le še v trgovinah na drobno, tržnici, gostinskih obratih, kioskih.

**ČEK** – Je vrednosti papir s katerim damo nalog banki, da prinosniku ali nam izplača določen znesek, z njim lahko tudi plačujemo pri nakupu blaga, v tem primeru govorimo o gotovinskem čeku. Prodajalec, ki je za plačilo prejel čeke mora le te v roku 8 dni zamenjati za gotovino na banki, če sta kraj izdaje in plačila ista, drugače pa v 15 dneh.

Razlika med **ŽIRO** in **TRANSAKCIJSKIM** računom:

<b>ŽIRO RAČUN</b> <b>ŽR</b>	<b>TRANSAKCIJSKI RAČUN</b> <b>TRR</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- PREJEMKI IZ OBRTNE, DRUŠTVENE, PODJETNIŠKE DEJAVNOSTI</li> <li>- IMAJO JIH PODJETJA PRI AGENCIJI ZA</li> <li>- PLAČILNI PROMET, IN TUDI POSAMEZNIKI, DRUŠTVA IN OBRTNIKI PRI BANKAH</li> <li>- PLAČEVANJE DAVKOV, RAČUNOV,</li> <li>- OSEBNI DVIK</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- NAKAZOVANJE PLAČ IN POKOJNIN</li> <li>- IMAJO GA POSAMEZNIKI, DRUŠTVA IN OBRTNIKI PRI BANKAH</li> <li>- PLAČEVANJE POLOŽNIC, OSEBNI DVIK, TRAJNI NALOGI, PLAČILA S ČEKI</li> </ul>

**BARIRAN ALI OBRAČUNSKI ČEK** – Ček podoben gotovinskemu, le da je dvojno prečrtan, ali pa na njem piše za obračun, je brezgotovinsko plačilo, ker ga banka samo preknjiži iz računa kupca na račun prodajalca,

**VIRMANSKI NALOG** – Ta nalog uporabljajo pravne osebe , ki imajo račun odprt pri isti banki ali agenciji da se iz računa kupca preknjiži denar na račun prodajalca, ima dva izvoda, polog za prenos in sporočilo o obremenitvi

**AKCEPTNI NALOG** je instrument plačila in zavarovanje plačila. Izda ga kupec prodajalcu, vendar z dovoljenjem banke. Pride lahko do treh situacij:

1. Če kupec pravočasno plača blago , mu prodajalec vrne akceptni nalog
  2. Če kupec ne plača, prodajalec samo predloži akceptni nalog in banka mu preknjiži denar na njegov račun
  3. Če kupec nima denarja, banka ta nalog uvrsti v vrsto še neplačanih računov, in jih poravnava v skladu z prilivom denarja na kupčev račun
- Akceptni nalog ima 2 izvoda: akceptni nalog in sporočilo o odobritvi, ki ga zadrži kupec, da spremlja plačila.

## 3. Embalaža

Je zelo sporna, ker nekateri menijo da podražuje blago, da je ekološko sporna, lahko pa tudi pospešuje prodajo, vsi pa se strinjamo da opravlja tri funkcije:

1. Ščiti blago pred zunanjimi vplivi
2. Omogoča lažji prevoz in skladiščenje blaga
3. Pripomore k lepšemu zunanjemu videzu blaga

Če se stranke v prodajni pogodbi ne dogovorita o embalaži mora prodajalec izbrati takšno, ki ščiti blago pred poškodbami, kupec pa jo mora plačati, danes se uveljavlja večnamenska embalaža in nevrtačljiva

embalaža (cenejša), povzroča pa problem odstranjevanja odpadkov. Takšno embalažo danes recikliramo in jo ponovno uporabimo kot surovino v praksi je v ceno blaga že všteta embalaža.

#### 4. Drugi dogovori

V prodajni pogodbi so možni še drugi dogovori kot so:

**SPLOŠNI PRODAJNI POGOJI – SPP** - Nahajajo se v drobnem tisku kot priloga prodajne pogodbe, zato, da se nasprotni strani naloži čim več obveznosti, zato je pomembno, da jo prejmemo z kupoprodajno pogodbo

**REKLAMACIJE** - Dogovorimo se lahko o vzrokih in rokih reklamiranja, katero sodišče ali arbitražna jih rešuje

**UKREPI ZA UTRDITEV POGODBE** – so ukrepi, z katerimi si stranke zagotovijo izpolnitev pogodbe

#### **POJMI:**

**ARA** – je denar, ki ga ena stranka da drugi za zavarovanje izpolnitve pogodbe in če je pogodba pravilno izpolnjena, mora stranka ki je ARO prejela, le to vrniti, če pa pogodba ni pravilno izpolnjena in je krivda na strani kupca ki je ARO dal, potem lahko prodajalec odstopi od pogodbe in se ARA ne vrača

**PENALE** – So denar, ki ga mora plačati prodajalec ker se ni držal dobavnega roka.

**ODSTOPNINA (SKESNINA)**, je denar, ki ga kupec obljubi prodajalcu da bo lahko odstopila od pogodbe

**ZAMUDNE OBRESTI** – so denar, ki ga plača kupec prodajalcu ker blaga ni plačal v dogovorjenem roku.

Na koncu pogodbe sledijo še **ZAKLJUČNE DOLOČBE** ( število izvodov, datum, žig, podpis obeh pogodbenih strank.

**ZOR – ZAKON O OBLIGACIJSKIH RAZMERNOSTI** – ureja vse vrste pogodb in vsebuje

**KOGENTNA** – prisilna določila

**DISPOZITIVNA** – neprisilna določila

**UZANCE V BLAGOVNEM PROMETU** – Urejajo označevanje blaga, prevoz in prevzem blaga so dispozitivni ( neprisilni) predpisi, zato jih stranke lahko sporazumno spreminjajo

**ZT – ZAKON O TRGOVINI** – uporabljajo ga podjetniki

**ZVP – ZAKON O VARSTVU POTROŠNIKOV**- Vsebuje več KOGENTNIH ( prisilnih) določil uporabljamo ga če je kupec individualni potrošnik