

ЕКОНОМСКИ И ПРАВНИ АСПЕКТ УГОВОРА О КУПОПРОДАЈИ ДУВАНА

Стојановић Сања¹, Веселиновић Јанко²

Резиме

У раду се разматра уговор о купопродаји дувана у листу. Производња дувана је значајна како за велики број држава у свету, тако и за Републику Србију. Просечна површина засађена на годишњем нивоу износи око 6 804 хектара, од чега је 62% у Војводини, а преосталих 38% на подручју Централне Србије. Код ове врсте уговора у улози купца налазе се компаније које се баве финалном производњом дуванских производа, а у улози продавца произвођач дувана. Производња и уговарање продаје дувана има своје економске и правне аспекте. У раду се анализирају специфичности које произлазе из чињенице да је овај уговор по својој природи уговору по приступу. Анализира се и утицај фискалне политике у овој области на положај уговорних страна.

Кључне рећи: дукан, уговор о купопродаји, купац, произвођач, дуканска индустрија.

ECONOMIC AND LEGAL ASPECTS OF TOBACCO SALE CONTRACT

Stojanović Sanja¹, Veselinović Janko²

Summary

The paper considers tobacco sale contract. Tobacco production is significant for a lot of countries in the world, including the Republic of Serbia. The average annually planted area is approximately 6,804 hectares, of which 62% is in Vojvodina, and the remaining 38% is in the Central Serbia. When this type of contract is concerned, companies dealing with final production of tobacco products are in the role of a buyer, and the producer has the role of a tobacco seller. The main contractual obligation for the seller is to deliver produced quantities of tobacco to the customer with whom it has signed the contract. The buyer's main contractual obligations are to receive the tobacco, which is produced in accordance with the prescribed instructions, and to pay for the goods. Production and sale of tobacco have its economic and legal aspects. The paper analyzes the specifics stemming from the fact that this contract is a type of adhesive contract. The impact of fiscal policy in this field on the position of both parties is analyzed. The contract is binding on both parties, with clearly defined duties and responsibilities for producers and buyers of tobacco.

Key words: onion, Serbia, export, estimation

¹ Сања Стојановић, мастер менаџер, Универзитет у Новом Саду, Пољопривредни факултет, Трг Доситеја Обрадовића 8, Нови Сад, Email: misosss@hotmail.rs

² Др Јанко Веселиновић, ванредни професор, Универзитет у Новом Саду, Пољопривредни факултет, Трг Доситеја Обрадовића 8, Нови Сад, Email: veselinovic.janko@gmail.com

¹ Sanja Stojanović, MSc, University of Novi Sad, Faculty of Agriculture, Trg Dositeja Obradovića 8, Novi Sad, Serbia, e-mail: misosss@hotmail.rs

² PhD Janko Veselinović, Associate Professor, University of Novi Sad, Faculty of Agriculture, Trg Dositeja Obradovića 8, Novi Sad, Serbia, e-mail: veselinovic.janko@gmail.com

1 Увод

Дуван (*Nicotiana*) је назив рода зељастих биљака из фамилије помоћница (*Solanaceae*), а најпознатија врста овог рода је култивисани дуван (*Nicotiana tabacum*). Гаји се као ратарска култура ради производње листа, који се након одговарајуће обраде формира у сировину за израду производа од дувана. Дуван је једногодишња биљка, а користи се за прављење цигара, цигарета и сличних средстава за уживање. Конзумира се на неколико начина: жвакањем сечених делова листа, ушмркавањем млевеног праха и увлачењем дима. Од наведених начина, највише је заступљен последњи (Николић, 2004).

У Европу, дуван су донели Шпанци и Португалци 1518. године. Највеће заслуге за његово ширење по Европи има француски дипломата Jean Nicot, по којем је главни састојак дувана – никотин, добио назив.

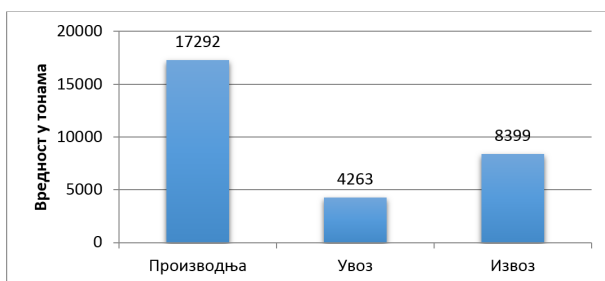
У Републици Србији гаје се четири типа дувана: оријентални, полуоријентални, берлејски и вирџинијски тип. Међутим, на овим просторима најбоље успевају дувани типа берлеј и вирџинија. У домаћој производњи највећи удео има вирџинија са 88%, потом следи берлеј са 10% а остали типови дувана учествују са 2% у структури производње. Произвођачи дувана у Србији су искључиво пољопривредна газдинства која производњу дувана обављају у кооперацији са прерађивачима дувана. Број пољопривредних газдинстава која се баве производњом дувана се смањило у периоду од 2006-2012. године са 3 922 на 1 765 газдинстава. Међутим, просечна величина газдинства је порасла са 1,6ha на 3,56 ha (Ђокић et.al., 2015.). Уколико би се у обзир узела и сезонска радна снага, запослени у прерађивачкој индустрији, запослени у услужним делатностима, произвођачи и добављачи неопходног репроматеријала, тај број би се вишеструко увећао. Према неким подацима, од ове производње у Србији живи око 15 000 породица (Радојчић, 2011).

2 Производња и промет дувана и дуванских производа у свету и Републици Србији

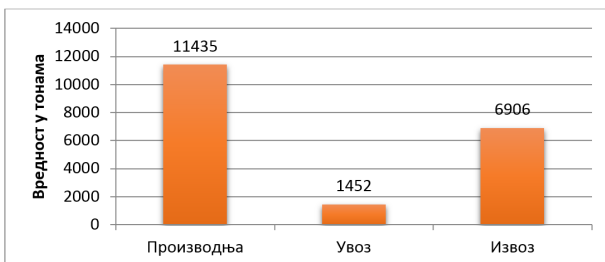
Процене су да више од 28% одраслог становништва Европске Уније конзумира цигарете (Britton et.al., 2013). Учешће дувана у приходу државних буџета у појединим земљама износи 6 – 20% (Китановић et.al., 2014.). Према подацима FAO лидер у производњи дувана је Кина са уделом од 42,2% укупне светске производње, при чему је производња у 2012. години износила 3,2 милиона тона. На другом месту се налази Бразил са 12,9%, потом следе Индија (7,4%) и САД (5,0%).

Просечне годишње површине засада под дуваном у Србији су око 6804 хектара. Од тога је 62% у Војводини, а остатак је на подручју Централне Србије. На основу података Републичког завода за статистику, у периоду 2004. – 2013. године површине под дуваном на подручју Централне Србије карактерише негативан тренд, при чему у истом периоду, површине под дуваном у Војводини карактерише ниска вредност просечне годишње стопе промена (-0,12%). Много фактора утиче на развој производње, тржиште, трговину и међународну размену производа од дувана, а неки од њих су: ратови, санкције, економске рецесије, недовољне инвестиције у развој пољопривреде, неадекватна фискална политика (Ђоровић, et.al., 2012.). Акциза на дуван у Србији знатно је нижа од прописане у ЕУ. Усклађивање са прописима ЕУ код ових акциза значило би њихово повећање (Врањеш, 2010.).

Графикон 1: за 2014. годину



Графикон 2: за 2015. Годину



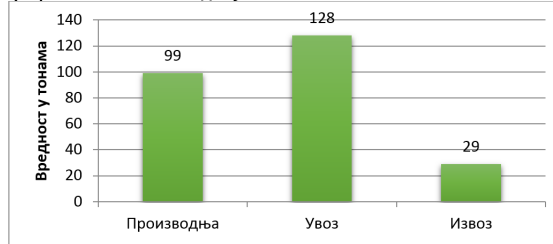
Извор: Министарство финансија, Управа за дуван

Графикони 1 и 2: Производња, увоз и извоз цигарета у Републици Србији (t)

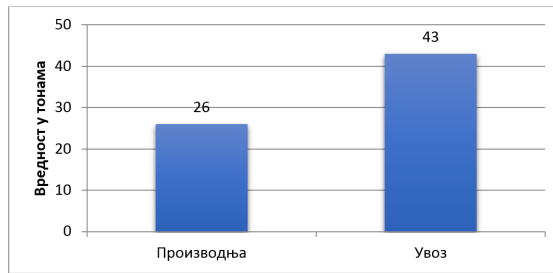
Упоредивањем података из 2014. и 2015. године (Графикони 1 и 2) уочава се да је 2015. године производња умањена за 5 857 t, увоз за 2 811 t, а извоз за 1 493 тоне. Разлог томе су смањене површине под дуваном за 579 ha, због утицаја наведених фактора. Извоз цигарета и других производа од дувана, највише је усмерен у: Босну и Херцеговину, Црну Гору, Македонију, Украјину, Хрватску, Мађарску, Немачку, Швајцарску. Увоз се врши из: Француске, Холандије, САД – а, Немачке, Руске Федерације, Хрватске, Македоније, Пољске, Кубе. Република Србија у светском извозу цигарета остварује удео од око 0,2%. У светском увозу цигарета Србија учествује са 0,5%.

Производња осталих дуванских производа (Графикони 3 и 4) је мањег обима од производње цигарета, превасходно због недостатка тражње. Удео Републике Србије у светској производњи производа од дувана, не рачунајући цигарете, износи око 0,4%. Удео Србије у извозу осталих дуванских производа је скроман и износи 0,3%. Међутим, удео Србије у увозу ове подгрупе производа износи 0,4%.

Графикон 3: за 2014. годину



Графикон 4: за 2015. годину



Извор: Министарство финансија, Управа за дуван

Графикони 3 и 4: Производња, увоз и извоз резаног дувана за пушење

3 Основни елементи уговора о купопродаји дувана

Законом о дувану, уређују се услови и начин производње, обраде и стављања у промет дувана и обрађеног дувана, као и производње, разврставања и промета дуванских производа. Производњом дувана, на основу овог Закона, може да се бави привредни субјект који испуњава одређене услове. (Закон о дувану, 2005. са изменама).

Уговор о купопродаји дувана закључује се најчешће у писаној форми. Код усмено закључених уговора и поред постигнуте сагласности, нема писмене потврде, због чега се такви уговори лако побијају и не препоручују се (Шобот, 2010). Уговор о продаји је класичан и у пракси најчешће примењиван уговор (Вукадиновић, 2010). У овом купопродајном уговору има и елемената других уговора и то пре свега уговора о заједничкој производњи, уговора о закупу и уговора о складиштењу.

Због високих трошкова по хектару, произвођачи дувана у листу најчешће потписују два уговора са откупљивачем дувана, како би осигурали пласман свог производа. Најчешће се прво закључује у-

вор о вишегодишњој сарадњи који подразумева заједничку производњу дувана и изнајмљивање сушара. Други уговор је уговор о купопродаји листа дувана, који је истовремено и уговор о заједничкој производњи који се обнавља сваке године. Уговор о купопродаји и заједничкој производњи дувана је двострано обавезан и теретан. Односно, и једна и друга страна се узајамно појављују као поверилац и као дужник, тако да неизвршење уговорних обавеза повлачи одговорност оне стране која своју обавезу није извршила. Уговор је комутативан, јер се вредност међусобних права и обавеза зна у тренутку закључења уговора, и са трајним престајањима, које се извршавају у дужем временском периоду. Реч је о типском уговору, који унапред састављају представници дуванске индустрије, при чему се након завршених преговора попуњавају неопходни подаци о површини, броју биљака и килограма сувог дувана. Наш закон (Закон о облигационим односима, 1978.) штити слабију уговорну страну. У случају када је уговор закључен према унапред одштампаном садржају, или кад је уговор био на други начин припремљен и предложен од једне уговорне стране, нејасне одредбе тумачиће се у корист друге стране. Потписивању уговора најчешће се приступа у месту произвођача, између присутних странака. И надлежност суда је дефинисана према седишту дуванске компаније. Уговор се потписује почетком године, неколико месеци пре отпочињања производње, у два примерка.

Код купопродајних уговора о дувану, уговорне стране су дуванска индустрија у улози купца, и произвођач дувана у улози продавца. Уговор обавезује продавца да сав произведени дуван преда искључиво купцу са којим је закључио уговор. Још једна специфичност типских уговора у овој области је и да купац одређује цену дувана, место и време откупа. У уговорима о купопродаји количина робе може бити прецизно или оквирно дефинисана (Васиљевић, 2009.).

Приликом дефинисања предмета уговора, странке уговарају који тип дувана ће произвођач гајити, у периоду важења уговора. Углавном је реч о вирџинијским типовима дувана и берлеју.

За пољопривредну производњу често се каже да је „фабрика под ведрим небом“. Због учесталих временских непогода и појава опасности на које човек не може да утиче, неопходно је такву производњу осигурати. Осигурањем је покривен губитак рода – приноса као последица оштећења односно уништења културе од осигураног ризика. Осигурава се део биљке који одређује сврху гајења, а тиме осигураник стиче право да накнади штету која настане као последица оштећења односно уништења усева и плодова од осигураних ризика.

3.1. Цена дувана као елемент уговора

Продајна цена нужно мора бити изражена у новцу или бар претежним делом, јер би се у противном радило о уговору о замени, а не о продаји (Белај, 2002.). Код продаје дувана специфично је да свака произведена класа дувана има своју цену, која опада како се иде од прве према петој класи, а цену класе одређује дуванска индустрија. Цена по класама за 2014. годину је износила: 330 динара за прву класу, 290 динара за другу, 245 за трећу, и 185 динара за четврту класу (Извештај о пословању за 2013. годину, Дуванска индустрија „Чока“, Чока, 2013.).

Цене дувана одређује дуванска компанија, која је купац дувана у листу, тако да пољопривредним произвођачима не оставља могућност преговора о висини цене. Код одређеног броја дуванских компанија цена се дефинише већ приликом уговарања, док друге компаније цену одређују тек пред откуп, на основу „тржишне цене“ у време откупа. Дуванске компаније произвођачима дају аванс у висини који није већи од 15% укупне претпостављене вредности испорученог дувана.

Чињеница која разликује ову врсту уговора од других, јесте та, што продавац, односно пољопривредни произвођач, прихвата да се за обрачун дуговања и осталих потраживања која произвођач има према дуванској индустрији користи обрачун и изводи дуванске индустрије. Дуванска компанија произвођачу вредност сировог дувана исплаћује након откупа, умањујући за износ плаћеног аванса и евентуална дуговања пољопривредног произвођача према дуванској компанији.

3.2. Обавезе произвођача дувана

Продавац је дужан да преда ствар, односно робу купцу у време и месту предвиђеном уговором. Купац је дужан да прими испоруку робе. До предаје ствари купцу, односно до испоруке робе, ризик случајне пропасти или оштећења робе сноси продавац. Од тренутка извршене испоруке тај ризик прелази на купца (Веселиновић, 2011). Неопходно је да продавац гарантује купцу да роба има одређена својства, односно да нема физичких и правних недостатака (Царић et.al., 2006.).

Осим предаје листа дувана произвођач дувана има и друге обавезе, које проистичу из типског уговора. Једна од њих је да се произвођач обавезује да ће сејати семе искључиво примљено од стране дуванске индустрије са којом има потписан уговор и које је произведено у складу са прописима о семену. Затим, да ће произвести расад дувана, расадити и однеговати биљке дувана, обрати, осушити, извршити одабир по квалитету, упаковати и испоручити сав произведени дуван најкасније до децембра месеца године на коју се односи

уговор о производњи. Поред тога, обавезује се да: расади уговорени број биљака на уговореној површини; да спроведе обавезне агротехничке мере које су потребне за правилан раст и развој биљака као што је правовремена припрема земљишта за садњу дувана, обезбеђивање потребних мера неге и заштите дувана на њиви од болести, штеточина и корова; да врши заламање цвасти и уклањање заперака. Произвођач се обавезује да пре исплате купопродајне цене за предати дуван, измири сва потраживања према дуванској индустрији кроз испоруку дувана. Затим, произвођач се обавезује да ће сва задужења настала по основу улагања дуванске индустрије у производњу код произвођача, вратити путем одговарајућих количина дувана приликом предаје свог дувана на откуп, по паритету који ће одредити представници дуванске индустрије. Уколико се појави нека од болести дувана, град или било која друга штетна промена на дувану, пољопривредни произвођач треба одмах да обавести реонског инструктора. Неопходно је да продавац листа дувана, односно произвођач складишти убалирани дуван на одговарајући начин и води табелу магацинског стања.

Као средство обезбеђења плаћања свих обавеза из уговора, произвођач сировог дувана најчешће је у обавези да преда купцу дувана бланко потписану меницу (са клаузулом без протеста).

Одговорности произвођача дувана 3.3.

Одговорност продавца дувана јесте да пакује осушени дуван у складу са инструкцијама дуванске индустрије, у картонске кутије и да исте складишти у тамне и суве просторије, како не би дошло до квара произведеног дувана. Неопходно је да се продавац дувана придржава наведених упутстава јер се сви ризици за губитак или оштећење дувана налазе на страни продавца дувана, све док дуван не буде испоручен и прихваћен од стране купца. Уколико дуван не испуњава услове предвиђене у уговору, купац има право да одбије испоруку. Поред тога, продавац сноси одговорност уколико се у кутијама у току обраде утврди присуство страних примеса које представници дуванске индустрије нису могли да уоче приликом пријема дувана и чије се присуство у дувану може приписати кривици произвођача. Продавац је одговоран уколико се приликом откупа дувана у листу у кутијама нађу стране примесе, недосушено и зелено лишће, уколико кутије нису потпуно и правилно склопљене и сл. У том случају представници дуванске индустрије имају право да не откупе дуван, а трошак сноси продавац.

Обавезе купца 3.4.

Обавезе купца су, пре свега, да плати продавцу цену купљене робе, а потом да ту робу преузме. Купац преузима купљену робу у време и на месту утврђеном уговором, односно утврђеном на други пуноважан начин, путем узанси, обичаја или путем закона. Преузимање робе се

састоји у предузимању потребних радњи да би предаја била могућа, као и у одношењу саме робе (Веселиновић, 2011).

Код купопродаје дувана купац се обавезује: да на време о трошку произвођача снабде произвођача са семеном дувана; да обезбеди произвођача, у виду робног аванса, са неопходним хемијским средствима за заштиту дувана, репроматеријалом и енергентима; да обезбеди потребан супстрат, ђубриво за расад, пестициде и новчани аванс. Затим, да произвођачу пружа стручна упутства око производње сировог дувана у листу и припреме дувана за предају на откуп. Такође, да произведену количину дувана преузме од произвођача у кутијама, без страних примеса. Потом, да откупљени дуван исплати произвођачу, по извршеном и потписаном обрачуну, а након одбитка свих задужења произвођача за уговорену производњу и то у року предвиђеним уговором, који се рачуна од последњег дана одређеног за откуп уговореног типа дувана од стране дуванске индустрије.

Продавац дувана може предати мању количину дувана ако представници дуванске индустрије утврде да је разлика у количини настала из разлога више силе.

3.5. Место испоруке робе

За продају дувана је карактеристично да дуванска индустрија организује транспорт од места произвођача до фабрике. Продавац је дужан да на дан који је купац одреди испоручи уговорену количину, односно уговорени број кутија. Откуп се врши једном недељно, тако што произвођачи пријаве реонском инструктору број кутија дувана које су до тог момента произвели, при чему исти произвођач не предаје суви дуван сваке недеље, него у зависности од расположивих капацитета складишта и потреба индустрије, неколико пута у току сезоне.

3.6. Престанак уговора

Уговор о продаји престаје: испуњењем уговорних обавеза, споразумом уговорних страна, компензацијом, конфузијом, престанком постојања једне уговорне стране. Неопходно је напоменути да за стране које преговарају не настаје никаква обавеза док се не закључи уговор и оне могу прекинути преговоре у било ком моменту (Ђурићић, 2010.). Дуванска индустрија има право да раскине уговор уколико је продавац користио семе које није набавио од исте ; уколико није расадио уговорену површину или је у неком тренутку одустао од производње; уколико ангажује малолетна лица или труднице. У том случају произвођач је дужан да врати све инвестиције које нису употребљене у производњи као и да врати опрему у отказном року. Произвођач, према већини типских уговора, има право да раскине уговор само из разлога који је прихватљив и потврђен од оба уговорача.

Закључак 3

Иако се површине на којима се сади дуван у Србији смањују упоредо се повећавају приноси по хектару. Највећи број пољопривредних произвођача има уговорен откуп производа, али је карактеристично да дуванска индустрија диктира цене и услове откупа. Уговор о купопродаји дувана у листу је типски уговор па су и остале одредбе сачињене тако да штите дуванске корпорације, које су углавном део великих светских произвођача дувана. Иако узгајивачи дувана имају загарантовану продају, за разлику од оних пољопривредних произвођача који сеју житарице, монополски положај дуванских компанија не оставља им превише простора да до краја заштите своје економске интересе. И поред законских одредби о заштити слабије стране у уговору таква заштита може бити остварена само за спорне одредбе и то у случају покретања спора.

Литература 7

1. Белај, В. (2002): Генеза цене код уговора о продаји, Правни вјесник, 18 (3-4): стр. 9-24.
2. Britton, J., Bogdanovica, I. (2013): Tobacco control efforts in Europe, University of Nottingham, Nottingham, UK.
3. Царић, С., Витез, М., Веселиновић, Ј. (2006): Привредно право, Привредна академија, Нови Сад.
4. Geiss, O., Kotzias, D. (2007): Tobacco, Cigarettes and Cigarette Smoke, Institute for Health and Consumer Protection, Italy.
5. Ђоровић, М., Stevanović, S., Lazić, V. (2012): The world and domestic markets for tobacco and tobacco products, Economics of agriculture, Belgrade.
6. Ђокић, Д., Јеремић, Марија, Матковски, Б., Клеут, Жана (2015): Карактеристике тржишта дувана у Србији, Агроекономика Vol. 44, бр. 66, Департман за економику пољопривреде и социологију села, Нови Сад, стр.62
7. Ђурђић, Т. (2010): Предуговорна одговорност у националном и европском уговорном праву, Правни факултет, Крагујевац.
8. Извештај о пословању за 2013. годину (2013), Дуванска индустрија „Чока“, Чока.
9. Китановић, Р., Карабеговић, И., Савић, Д. (2014): Физичко – хемијске, микробиолошке и сензорне промене дувана типа берлеј сосираног пре „ридраинг“ поступка, Савремене технологије, Vol.3, бр.2, стр. 64-70.
10. Николић, М. (2004): Технологија прераде дувана, Београд.
11. Радојичић, Н. (2011): Производња дувана – организациони и економски аспекти, Билтен за алтернативне биљне врсте, Vol. 43, No. 84.
12. Царић, С., Витез, М., Веселиновић, Ј. (2006): Привредно право, Привредна академија, Нови Сад.
13. Шобот, С. (2010): Рок за обавештавање о несаобразности испоручене робе у међународном и домаћем праву, Зборник радова Правног факултета, Vol. 44, бр. 2, стр. 265-279, Нови Сад.
14. Васиљевић, М. (2009): Трговинско право, једанаесто издање, Правни факултет, Београд.
15. Веселиновић, Ј. (2011): Привредно право, Пољопривредни факултет, Универзитет у Новом Саду, Нови Сад.

ЕКОНОМСКИ И
ПРАВНИ АСПЕКТ
УГОВОРА О
КУПОПРОДАЈИ
ДУВАНА

16. Врањеш, М. (2010): Акцизе у Европској Унији и у Србији, *Агроекономика*, Vol.45-46, Бг. 45-46, Департман за економику пољопривреде и социологију села, Нови Сад, стр. 19-20.
17. Вукадиновић, С. (2010): Критеријуми квалификације уговора о међународној продаји робе и питање меродавног права, Правни факултет, Београд.
18. Закон о облигационим односима, Службени лист СФРЈ, бр. 29/1978, 39/1985, 57/1989.
19. Закон о дувану, ("Сл. Гласник РС", бр. 101/2005, 90/2007, 95/2010, 36/2011, 6/2012 – усклађени изн., 69/2012 – усклађени изн., 93/2012, 8/2013 – усклађени изн., 64/2013 – усклађени изн., 108/2013, 4/2014 – усклађени изн., 79/2014 – усклађени изн., 5/2015 – усклађени изн., 67/2015 – усколађени изн., 5/2016 – усклађени изн. и 65/2016 – усклађени изн.)

Primljen/Received: 04.02.2017.

Prihvaćen/Accepted: 26.05.2017.