

провизије странке утврђују у уговору, с тим што је уобичајена провизија за односе између домаће агенције и угоститеља 5% на цену услуге, односно 3% ако је у питању уговор за рачун стране агенције, не урачунавајући провизију која се плаћа страној агенцији.⁴⁵ Провизија може бити линеарна и стимулативна. Линеарна провизија се одређује у одређеном проценту од цене пружених услуга, док се стимулативна (подстицајна) утврђује у различитим процентима зависно од коришћења ангажованих капацитета.⁴⁶

IV ЗАКЉУЧАК

Однос између туристичке агенције, са једне стране, и угоститеља, са друге стране, прожет је бројним преплитањима и међусобним везама. Проблеми који су се у пословној пракси дешавали наметнули су и потребу да се законодавац овим питањем посебно забави. Другим речима, уговор о алотману се појавио као последица потребе и настојања да се пословни однос између угоститеља и туристичке агенције правно уоквири, те да обе уговорне стране буду правно заштићене. Тиме се јасно истиче и то да је по свом карактеру овај уговор двостранообавезујући правни посао у којем обе уговорне стране имају одређена права и обавезе. Осим тога, поменути уговор се показао и нарочито корисним у условима успостављања дуже пословне сарадње између поменутих субјеката. Овим уговором се на јасан начин постиже, сасвим сигурно, већа доза правне сигурности поменутих субјеката, јер су тачно и прецизно установљена правила за случај да се обавезе из уговора не испуне, као и све правне последице које тим поводом могу наступити.

Andrija Popović*

OBLIGATIONS OF THE CONTRACTING PARTIES UNDER THE ALOTMAN CONTRACT

Summary

Allotment contract is a specific type of contract on tourist services. The mentioned contract is also regulated by the Law on Obligations. The need for special legal regulation of this contract arose from the business practice itself. Namely, until

⁴⁵ Посебне узансе у туризму, *Службени гласник РС*, бр. 33/2001, узанса 66.

⁴⁶ Н. Јовановић, В. Радовић, М. Радовић, *op. cit.*, 397., а према: Посебне узансе у туризму, *Службени гласник РС*, бр. 33/2001, узанса 93.

* Associate in higher education at the Faculty of Law, University of Kragujevac.

that moment, the travel agencies concluded a contract with the traveller on organizing the trip. However, the conclusion of the mentioned contract brought the travel agency into various types of business risks, and in theory and practice there was a tendency for a contract that will eliminate the mentioned risks. The first problem that could arise was related to the situation of offering accommodation facilities to the traveller, so that after some time it turns out that they are full. This could put the traveller, as one of the contracting parties, in a state of legal uncertainty. On the other hand, the travel agency would be obliged to pay a fee for all contracted capacities, regardless of the fact that it failed to fill them. Precisely out of the need to eliminate these inconsistencies from practice, allotment agreement was created, which resolved the biggest risks that may arise during the implementation of contractual obligations.

Keywords: allotment contract, travel agency, restaurateur, catering facilities.