

*Sedina Omanović-Đelilović^{*1}*

KONVENCIJA UN O MEĐUNARODNOJ PRODAJI ROBE

Sažetak

Konvencija UN o ugovorima o međunarodnoj prodaji robe (Bečka konvencija) predstavlja najznačajniji izvor prava međunarodne prodaje robe. S obzirom na važnost položaja Bečke konvencije u međunarodnoj prodaji robe, cilj ovog rada jeste ukazati na njene najvažnije karakteristike. S tim u vezi, u prvom dijelu rada ukazat će se na polazne osnove Konvencije, oblast primjene, kao i neke od njenih specifičnosti. Nadalje, u radu će se predstaviti nastanak ugovora o prodaji u skladu sa odredbama Konvencije, te pravno dejstvo ugovora zaključenih u skladu sa istom. Na kraju, ukazat će se i na posljedice neispunjenja zaključenog ugovora, te pravna sredstva koja stoje na raspolaganju ugovornim stranama u slučaju neizvršenja ugovora.

Ključne riječi: Bečka konvencija, međunarodna prodaja robe, primjena konvencije, međunarodno tržište, međunarodni ugovori

1) Stručni saradnik u Općinskom sudu u Travniku, student postdiplomskog studija na Pravnom fakultetu u Zenici.

1. UVOD

Konvencija UN o ugovorima o međunarodnoj prodaji robe (u nastavku teksta: Bečka konvencija ili Konvencija) najznačajnija je konvencija kao izvor prava međunarodne prodaje robe. Donesena je 1980. godine u Beču.

U Bosni i Hercegovini Konvencija se primjenjuje po osnovu sukcesije zakona i međunarodnih ugovora preuzetih iz bivše SFRJ. Da je Bosna i Hercegovina Bečku konvenciju preuzela sukcesijom potvrđuje službena web stranica Konvencije, prema kojoj ona vrijedi u BiH od 6. marta 1992. godine, a notifikacija o sukcesiji datira od 12. januara 1994. godine.²

Konvencija se primjenjuje na ugovore o prodaji robe koji su zaključeni između strana koja imaju svoja sjedišta na teritorijama različitih država, i to samo u slučaju kada su to države ugovornice (potpisale i ratifikovale konvenciju) ili kada pravila međunarodnog privatnog prava upućuju na primjenu prava jedne od država ugovornica.

Primarni cilj donošenja Konvencije bila je regulacija pitanja međunarodnog elementa u prodaji roba a koja na adekvatan način nisu riješena pozitivnim zakonodavstvima zemalja učesnica, sa jedne strane, i doprinos razvoju međunarodne trgovine na zadovoljstvo zemalja učesnica, sa druge strane. Naravno, sama Konvencija ne reguliše sva pitanja konkretne oblasti već samo ona koja smatra da su od značaja. U preostalom dijelu, Konvencija upućuje na primjenu međunarodnih običaja i općih načela, odnosno na primjenu mjerodavnog prava prema pravilima međunarodnog privatnog prava.

2. BEČKA KONVENCIJA KAO IZVOR PRAVA MEĐUNARODNE PRODAJE

U savremenim uslovima poslovanja značajan dio ukupne razmjene roba i usluga odvija se na međunarodnom tržištu.³

2) Vidi: <http://www.uncitral.org>

3) Međunarodno tržište podrazumijeva skup odnosa ponude i potražnje svih tržišnih čimbenika (za svim robama). Osnovne karakteristike međunarodnog tržišta jesu da je ono: totalno (objedinjuje ukupnu svjetsku ponudu i potražnju), heterogeno (uključuje različite vrste roba i usluga), imperfektno (tržišta su većinom obilježena osobinama nesavršene konkurencije, monopola, oligopola, monopolističke konkurencije, i sl.), slojevito (obuhvata različite nacionalne sisteme) i neorganizovano (zbog čega su napori MMF-a, WB-a i WTO-a usmjereni ka izgradnji jedinstvenih međunarodnih pravila trgovanja i plaćanja). Dalje o kriterijima za razvrstavanje međunarodnog tržišta vidjeti: Marina Lolić Čipić, Međunarodna ekonomija, Sveučilište u Splitu, 2015.

Pravni osnov za međunarodnu razmjenu robe jeste međunarodni ugovor.⁴ Postoje razne definicije međunarodnih ugovora kojima je zajedničko da pod ugovorom podrazumijevaju u skladu sa međunarodnim pravom postignutu saglasnost volja dvaju ili više subjekata međunarodnog prava, izraženu posredstvom nadležnih organa, radi stvaranja uzajamnih prava i obaveza za subjekte međunarodnog prava.⁵ Dakle, ugovor o međunarodnoj prodaji robe jeste osnovni posao međunarodnog poslovnog prava i pravni instrument regulisanja neposrednih pravnih odnosa između prodavca i kupca.⁶ Ugovor, kao *per definitionem* saglasnost izjavljenih volja da nastane pravno dejstvo, jeste osnovni i najvažniji izvor pravila kojim se može regulisati posao međunarodne prodaje robe, u kojem ugovorne strane, u skladu sa načelom autonomije volje (njegovom građanskopravnom i kolizionom aspektu) mogu kroz ugovor da samostalno uređuju svoje međusobne odnose i odrede pravo koje će se primijeniti na ugovor koji zaključuju.⁷ Određivanje mjerodavnog prava za ovaj ugovor vrši se na različite načine i to prema klasičnim pravilima međunarodnog privatnog prava, čija je svrha određivanje nadležnog nacionalnog materijalnog prava za regulisanje ugovora u pitanju.⁸

Međunarodni ugovori su, izvan sumnje, najvažniji način regulisanja uzajamnih prava i dužnosti država i drugih subjekata međunarodnog prava u njihovim partikularnim (posebnim) odnosima.⁹

4) A. L.J. Čirić/Radimir Đurović, *Međunarodno trgovačko pravo*, posebni dio, Centar za publikacije Pravnog fakulteta u Nišu, 2005, str. 45.

5) Sakib Softić, *Međunarodno pravo*, DES, Sarajevo, 2012, str. 299.

6) *Ibid.*, str. 46.

7) O načelu autonomije volje vidjeti: P. Nygh, *Autonomy in International Contracts*, Oxford University Press, 1999; S. Burton, *Principles of Contract Law*, West Publishing, 1995, str. 1-102, 372-484, 565-626; V. Vodinelić, *Građansko pravo – Uvodne teme*, Nomos, Beograd, 1991, str. 60-63; S. Perović, *Obligaciono pravo*, Službeni list SFRJ, Beograd, 1990, str. 153-182; J. Radišić, *Obligaciono pravo, Opšti deo*, Nomos, Beograd, 2000, str. 73-78.

8) O tome vidjeti: D. Mitrović, *Pravo nadležno za regulisanje međunarodne trgovačke kupoprodaje*, u: *Pravni opus - izbor iz radova 1957-2007*, Beograd, 2007, str. 47-74; G. Knežević, *Merodavno pravo za trgovački ugovor o međunarodnoj prodaji robe*, Beograd, 1989. O kriterijumima i merilima koja kvalifikuju prodaju robe međunarodnom, pitanju punovažnosti i mjerodavnom nacionalnom pravu za ugovor o međunarodnoj prodaji robe, vidjeti: S. Vukadinović, K. Jovičić, *Kriterijumi kvalifikacije ugovora o međunarodnoj prodaji robe i pitanje merodavnog prava*, u: *Strani pravni život 2/2010*, Institut za uporedno pravo, Beograd, 2010, str. 177-208.

9) V. Đ. Degan, *Međunarodno pravo*, Pravni fakultet Sveučilišta u Rijeci, Rijeka, 2000., str. 118.

Stvaranje pravila putem međunarodnih ugovora dovodi do ograničavanja suvereniteta država ugovornica jer su dužne da se ponašaju u skladu sa ugovorima na snazi.¹⁰ U interesu međunarodne zajednice kao cjeline jeste da odnosi u okviru nje budu uređeni normama koje imaju zagaranтовan autoritet i pravno obavezujuće dejstvo na način da njihovo eventualno kršenje dovodi do odgovarajuće odgovornosti.¹¹

Međunarodne ugovore zaključuju države, međunarodne organizacije i drugi subjekti međunarodnog prava.¹²

Osim ugovora, u savremenom pravnom životu postoje čitave grupe izvora prava koji pretenduju da regulišu međunarodnu poslovnu operaciju (osnovni predmet, objekat međunarodnog poslovnog prava)¹³, kao što su: međunarodne multilateralne konvencije i sporazumi kojima se unifikuju koliziona i/ili materijalna pravila iz domena međunarodnog poslovnog prava, građanski i trgovinski zakonici i zakoni koji sadrže nacionalna koliziona i materijalna pravila, nacionalni propisi javnog prava (koji na posredan ili neposredan način regulišu poslovne operacije sa elementom inostranosti), bilateralni međudržavni sporazumi i autonomno pravo međunarodne trgovine, pravne vodiče, modele zakona, kao i načela evropskog ugovornog prava i UNIDROIT načela međunarodnih trgovačkih ugovora.¹⁴

Jedan od najznačajnijih izvora pravila za regulisanje međunarodne prodaje robe jesu međunarodne konvencije.¹⁵

10) S.Đorđević, Kodifikacija prava međunarodnih ugovora, *Anali Pravnog fakulteta u Beogradu*, 2(54), 2006, str. 61.

11) D. Glodić, Teoretski i praktični aspekti i položaj međunarodnih ugovora u pravnom sistemu Bosne i Hercegovine, *Godišnjak Fakulteta pravnih nauka*, godina 5, broj 5, Banja Luka, 2015, str. 166.

12) A. Jašarbegović/R. Kotlo, Zaključivanje i izvršavanje međunarodnih ugovora u BiH sa posebnim osvrtom na ulogu organa državne vlasti, *Revija za pravo i ekonomiju*, (Review for law and economics), godina 18, broj 2, Mostar, 2018, str. 43.

13) O međunarodnoj poslovnoj operaciji vidjeti detaljnije: R. Đurović, *Međunarodno privredno pravo*, Savremena administracija, Beograd, 2004, str. 244-247.

14) O izvorima prava i pravila za regulisanje međunarodnih poslovnih operacija, vidjeti: K. Jovičić/S. Vukadinović, Pravila za regulisanje međunarodne poslovne operacije, *Pravni život* 11/2010, tom III, Beograd, 2010, str. 443-463.

15) Međunarodne konvencije ne treba poistovjećivati sa model zakonima, koji se također donose na međunarodnom planu. Oni, za razliku od konvencija koje aktom ratifikacije postaju dio unutrašnjeg pravnog poretka, služe kao modeli za izradu nacionalnih propisa. Model zakon može se preuzeti u cijelosti i usvojiti kao nacionalni propis ili se, što je češći slučaj, pojedina njegova rješenja mogu preuzeti i ugraditi u zakone. Zbog toga ovi izvori prava, za razliku od

KONVENCIJA UN O MEĐUNARODNOJ PRODAJI ROBE

Najznačajnija konvencija kao izvor prava međunarodne prodaje robe jeste Konvencija UN o ugovorima o međunarodnoj prodaji robe (Bečka konvencija).¹⁶ Njoj su prethodile dvije Haške konvencije, ULFIS i ULIS.¹⁷ Bečka konvencija osnovana je 1980.¹⁸ godine pod okriljem Komisije UN za međunarodno trgovačko pravo¹⁹, a stupila je na snagu 1988. godine.²⁰ Veliki Najznačajniji doprinos u formiranju konačnog teksta Bečke konvencije dao je prof. Eric Bergsten²¹, koji je rukovodio timom Sekretarijata UNCITRAL-a koji je formulisao njene zvanične komentare.²²

Bečka konvencija sadrži ukupno 101 član koji su podijeljeni u četiri dijela: oblast primjene i opće odredbe, zaključenje ugovora, prodaja robe i završne odredbe.

Pored Bečke konvencije, kao izvora međunarodne prodaje²³, značajne međunarodnih konvencija, u većoj mjeri doprinose harmonizaciji nego unifikaciji nacionalnih propisa u oblastima za koje se donose.

16) U radovima stranih autora najčešće se koristi engleska skraćenica CISG od: *Convention on the International Sale of Goods*.

17) Na diplomatskoj konferenciji održanoj u Haagu, od 2. do 25. aprila 1964., usvojena su dva dokumenta: - Jednoobrazni zakon o sklapanju ugovora o međunarodnoj prodaji robe – ULFIS – *Uniform Law on the Formation of Contracts for the International Sale of Goods* i - Jednoobrazni zakon o međunarodnoj prodaji robe – ULIS – *Uniform Law on the International Sale of Goods*.

18) Potpisana je 11. aprila 1980. godine na posebnoj međunarodnoj konferenciji u Beču, zbog čega se u literaturi najčešće navodi kao „Bečka konvencija“.

19) Komisija UN za međunarodno trgovačko pravo (UNCITRAL – *The United Nations Commission on the International Trade Law*), osnovana je 1966. godine, kojoj je jedno od područja djelovanja međunarodna prodaja robe.

20) Bečka konvencija mogla je stupiti na snagu tek kada je deset država ratifikuje, prihvati, odobri ili joj pristupi, što je i ispunjeno 1. januara 1988. godine, kada je Bečka konvencija stupila na snagu i u bivšoj SFRJ.

Podaci o državama koje su ratifikovale Konvenciju dostupni su na web adresi: http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG_status.html

21) Profesor emeritus, Pace University School of Law.

22) United Nations Commission for International Trade Law - UNCITRAL je osnovan 1966. godine od strane Generalne skupštine UN-a čiji je zadatak da pomogne harmonizaciju i unifikaciju nacionalnih prava koja se odnose na međunarodnu trgovinu. Sjedište sekretarijata UNCITRAL-a je u Beču. Detaljnije vidjeti: www.uncitral.org

23) Pored izvora međunarodnog karaktera postoje i izvori nacionalnog karaktera pod kojima se podrazumijevaju propisi sadržani u zakonskim i podzakonskim aktima koje donosi država radi uređivanja uslova za zasnivanje i izvršavanje poslova koji čine međunarodno poslovno pravo. Neki od njih se primjenjuju na subjekte koji posluju na domaćem tržištu, dok drugi važe samo za subjekte koji stupaju u međunarodne poslovne odnose. Pod izvorima iz nacionalnog prava se podrazumijevaju ne samo propisi domaće države, već i unutrašnji propisi drugih država koji se

su još i Konvencija o zastarjelosti potraživanja u oblasti međunarodne kupoprodaje²⁴ i UNIDROIT konvencija o zastupanju u međunarodnoj prodaji robe²⁵.

3. OBLAST PRIMJENE

3.1. Direktna i indirektna primjena

Bečka konvencija direktno se primjenjuje u slučaju kada ugovorne strane (prodavac i kupac) imaju svoja sjedišta u različitim državama ugovornicama Konvencije.²⁶

U slučajevima kada ugovorne strane nemaju sjedišta u različitim državama ugovornicama, ukoliko pravo međunarodnog privatnog prava upućuje na primjenu prava jedne države ugovornice, radi se o indirektnoj primjeni Bečke konvencije.²⁷

Dakle, za primjenu Bečke konvencije na konkretan ugovor o međunarodnoj prodaji značajna je kvalifikacija sjedišta ugovornih strana.²⁸ Ukoliko jedna od ugovornih strana ima više sjedišta, primjenjuje se tzv. sistem najtješnje veze prema kojem je bitno ono mjesto koje ima najbližu vezu sa ugovorom i izvršenjem ugovora.²⁹

3.2. Ugovori o prodaji na koje se Bečka konvencija ne primjenjuje

Konvencija se ne primjenjuje na prodaju:

- robe kupljene za ličnu ili porodičnu upotrebu ili za potrebe domaćinstva, osim ako prodavac u bilo koje vrijeme prije ili u trenutku zaključenja ugovora nije znao niti je morao znati da se roba kupuje za takvu upotrebu;

primjenjuju kada su ih kao mjerodavno pravo izabrale same strane ili kada na njihovu primjenu upućuju pravila međunarodnog privatnog prava.

24) Usvojena 13. juna 1974. godine u New Yorku, izmijenjena 1980. godine.

25) Usvojena u Ženevi 1983. godine.

26) Član 1. stav 1. tačka (a) Konvencije: „Ova se Konvencija primjenjuje na ugovore o prodaji robe, sklopljene između strana koje imaju svoja sjedišta na teritorijima različitih država: (a) kad su te države države ugovornice“.

27) Član 1. stav 1. tačka (b) Konvencije: „Ova se Konvencija primjenjuje na ugovore o prodaji robe, sklopljene između strana koje imaju svoja sjedišta na teritorijima različitih država: (b) kad pravila međunarodnog privatnog prava upućuju na primjenu prava jedne države ugovornice.“

28) A. LJ. Čirić/R. Đurović, op. cit., str. 50.

29) *Ibid.*

- na javnoj licitaciji;
- u slučaju zapljene ili nekog drugog postupka od strane sudskih vlasti; vrijednosnih papira i novaca;
- brodova, glisera na vazdušni jastuk i vazduhoplova;
- električne energije.³⁰

Osim u navedenim slučajevima, Konvencija se ne primjenjuje na ugovore u kojima se pretežni dio obaveza ugovorne strane koja isporučuje robu sastoji u obavljanju nekog rada ili pružanja nekih usluga.³¹ Ovdje se radi o isključenju primjene Konvencije na tzv. „Lohn“ poslove³² u kojima je stranka koja je naručila robu preuzela obavezu da isporuči bitan dio materijala potrebnog za njenu izradu.³³

Kako se Konvencijom reguliše samo sklapanje ugovora o prodaji, te prava i obaveze ugovornih strana koje proističu iz tog ugovora, to se Konvencija ne odnosi na pravnu valjanost zaključenog ugovora, ugovorne odredbe, običaje, niti na učinak koji bi zaključeni ugovor mogao imati na vlasništvo prodane robe.³⁴

Na kraju, Konvencija se neće primijeniti niti na odgovornost prodavca za smrt ili tjelesne ozljede koji bi roba koja je predmet ugovora mogla prouzrokovati bilo kojoj osobi.³⁵

3.3. Princip „*opting out*“

U pogledu primjene Bečke konvencije usvojen je sistem „*opting out*“, što bi značilo da će se Konvencija, ukoliko su ispunjeni uslovi na njenu primjenu, automatski primijeniti, bez potrebe da ugovorne strane posebno predviđaju njenu primjenu.³⁶ Cilj ovog principa jeste da se primjena odredbi Konvencije proširi na sve slučajeve kada Konvencija voljom ugovornih

30) Član 2. Konvencije.

31) Član 3. Konvencije.

32) *Lohn* posao=doradni posao, posao oplemenjivanja robe. Lohn poslovi su poseban oblik poslovanja preduzeća koje nastupa na međunarodnom tržištu.

33) A. LJ. Čirić/R. Đurović, op. cit, str. 52.

34) Član 4. Konvencije.

35) Član 5. Konvencije.

36) Suprotno ovom principu, postoji i princip „*opting in*“, što bi značilo da će se određena pravila primijeniti samo ako njihovu primjenu ugovorne strane posebno ugovorom predvide.

strana nije isključena u cjelini.³⁷

Dakle, primjena Konvencije se pretpostavlja, osim u onim situacijama kada ugovorne strane isključe njeno važenje za njihov konkretan ugovorni odnos.³⁸ Ugovorne strane mogu isključiti primjenu Konvencije, odstupiti od pojedinih odredaba Konvencije ili izmijeniti učinak pojedinih odredaba Konvencije.³⁹

U slučaju kada ugovorne strane ugovorom izričito odrede da se na njihov ugovor neće primjenjivati Konvencija, radi se o izričitom isključenju Konvencije.⁴⁰ S druge strane, u slučaju kada ugovorne strane ugovorom izričito odrede da će se na njihov ugovor primijeniti određeni nacionalni zakon, radi se o prećutnom isključenju Bečke konvencije.⁴¹

4. NEKE OD SPECIFIČNOSTI BEČKE KONVENCIJE

4.1. Popunjavanje pravnih praznina

U procesu stvaranja Konvencije bili su neizbježni kompromisi kako bi se uklopili elementi kontinentalnog prava i sistema *common law*-a.⁴² Pokušalo se „pod zajednički nazivnik“ staviti stvarno nespojive pravne koncepte, međutim, spomenuti sistemi nemaju zajedničku pravnu teoriju pa neka konvencijska rješenja ostavljaju dvojbe u pogledu njihove primjene u konkretnim okolnostima.⁴³

Pitanja koja se tiču materije uređene ovom Konvencijom, a nisu izričito riješena u njoj, rješavat će se prema općim načelima na kojima se ona temelji ili, bez tih načela, prema pravu mjerodavnom na osnovu pravila međunarodnog privatnog prava.⁴⁴

Moglo bi se reći da se mehanizam popunjavanja pravnih praznina sasto-

37) A. LJ. Čirić/R. Đurović, op. cit, str. 51.

38) *Ibid.*

39) Član 6. Konvencije.

40) Npr. „Na ovaj ugovor će se primijeniti hrvatsko pravo, uz isključenje Bečke konvencije“.

41) Npr. „Na ovaj ugovor će se primijeniti hrvatski Zakon o obveznim odnosima“.

42) *Common law- a system of laws that have been developed from customs and from decisions made by judges, not created by Congress* (Definition of *common law* noun from the Oxford Advanced Learner's Dictionary).

43) R. Brnabić, Formation of the International Sales Contract under the Vienna Convention and the other Sources of Sales Law of Croatia, Izvorni naučni rad, Pravni fakultet u Splitu, *Društveni ogledi-Časopis za pravnu teoriju i praksu*, 2015., str. 88.

44) Član 7. stav 2. Konvencije.

ji od dva nivoa: prvo, problemu prije svega treba pristupiti primjenom općih načela na kojima se temelji Konvencija i drugo, samo ukoliko se utvrdi da takva načela na osnovu kojih bi se pravna praznina mogla popuniti ne postoje, dozvoljena je primjena kolizijskih normi, odnosno dozvoljeno je pravnu prazninu popuniti pozivajući se na konkretno mjerodavno pravo.⁴⁵

Okolnost da je primjena kolizijskih pravila očito predviđena kao *ultima ratio* jasno potvrđuje da je mehanizam popunjavanja pravnih praznina iz odredbe člana 7. st. 2. Konvencije rađen imajući na umu konačni cilj propisan odredbom iz st. 1. istog člana, odnosno promocija ujednačenosti u primjeni Bečke konvencije.⁴⁶ Iako se stav 1. člana 7. Konvencije odnosi na tumačenje, a stav 2. se odnosi na popunjavanje pravnih praznina, od velikog značaja jeste međusobni odnos ova dva stava, s obzirom da se kriteriji tumačenja propisan stavom 1. primjenjuje pri popunjavanju pravnih praznina iz stava 2., i suprotno, opća načela na kojima se Konvencija temelji primjenjuju se pri tumačenju odredaba Konvencije iz stava 1.⁴⁷

Da bi se bolje shvatile pravne praznine Bečke konvencije, veoma je važno odrediti koje su to stvari uređene Konvencijom a istom nisu izričito riješene, a ove pravne praznine se u pravnoj teoriji nazivaju „unutrašnjim“ pravnim prazninama, naglašavajući time da se na taj način popunjavaju pozivom na unutrašnja načela koja su utkana u sam tekst Konvencije.⁴⁸

Uzimajući u obzir dvostepeni mehanizam iz odredbe člana 7. stava 2. Konvencije, prema kojem primjena kolizijskih normi predstavlja posljednji korak, jasno je kolika je važnost prvog stepena i primjene općih načela na

45) N. Tepeš, Mehanizam popunjavanja pravnih praznina u Konvenciji Ujedinjenih naroda o ugovorima o međunarodnoj kupoprodaji robe i unifikacija međunarodne kupoprodaje, *Zbornik Pravnog fakulteta u Zagrebu*, Vol. 60, No. 1-2, 2012, Hrčak, Portal hrvatskih znanstvenih i stručnih časopisa, str. 681.

46) Vidi i F. Ferrari, Gap-filling and Interpretation of the CISG: Overview of International Case Law, *International Business Law Journal*, 2003., str. 226.

47) Vidi i P. Perales Viscasillas, The Role of the UNIDROIT Principles and the PECL in the Interpretation and Gap-filling of CISG, u: A. Janssen/O. Mayer (ur.), *CISG Methodology*, München, 2004., str. 293.

48) Terminološku podjelu na „unutrašnje“ i „vanjske“ pravne praznine univerzalno je prihvatila pravna teorija. U tom se smislu termin „vanjske“ pravne praznine koristi u odnosu na pitanja koja se tiču stvari koje su Bečkom konvencijom doduše uređena, ali se ne mogu riješiti prema općim načelima na kojima se konvencija temelji (jer takvih načela nema), pa se moraju riješiti primjenom kolizijskopravne metode, tj. prema pravilima međunarodnoga privatnog prava.

kojima se Konvencija temelji.⁴⁹ S tim u vezi, u slučaju postojanja pravne praznine, sudovi bi eventualnu primjenu kolizijskih normi trebali uzeti u obzir tek nakon provedene analize koja je za rezultat imala pokazatelj da ne postoje opća načela u skladu sa kojima se praznina može popuniti.⁵⁰

U teoriji i praksi je prihvaćeno stajalište da se pri popunjavanju pravnih praznina u Konvenciji koriste i tzv. dopunski izvori, prije svega UNIDROIT⁵¹ – ova načela međunarodnih trgovačkih ugovora⁵², ali i drugih izvora čija se primjena ne može opravdati rješenjima sadržanima u Bečkoj konvenciji, kao što su načela evropskog ugovornog prava.⁵³

4.2. Međunarodni karakter Bečke konvencije

Kada se govori o međunarodnom karakteru Konvencije, ovo bi značilo da će se pri njenom tumačenju voditi računa o njenom karakteru i potrebi da se unaprijedi jednakost njene primjene i poštovanja u međunarodnoj trgovini.⁵⁴

Pomenuti međunarodni karakter Konvencije ukazuje na potrebu poštovanja međunarodnih pravila i običaja, tj. da „međunarodno“ ima prednost nad „nacionalnim“.⁵⁵

4.3. Načelo savjesnosti i poštenja

Prilikom interpretacije odredaba Konvencije, iste se mogu tumačiti isključivo na način da ugovorne strane u konkretnoj pravnoj situaciji po-

49) N. Tepeš, op. cit., str. 682.

50) *Ibid.*

51) eng. UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts; fr. Principes d'UNIDROIT relatifs aux contrats du commerce international.

52) Više o nastanku, zadacima i instrumentima UNIDROIT-a vidi na <http://www.unidroit.org>

53) Konačni tekst Načela evropskog ugovornog prava sastoji se od 17 poglavlja (opće odredbe, zaključenje ugovora, ovlaštenja zastupnika, valjanost ugovora, tumačenje ugovora, sadržaj i djelovanje ugovora, ispunjenje ugovora, neispunjenje ugovora i pravna sredstva, posebna pravna sredstva u slučaju neispunjenja, obveze više stranaka, ustupanje potraživanja, promjena dužnika, ustupanje ugovora, prijeboj, zastara, ništavost, uslovi, kapitalizacija kamate).

Više o načelima evropskog ugovornog prava vidi: S. Petrić, Uvod u načela evropskog ugovornog prava, *Zbornik Pravnog fakulteta Sveučilišta u Rijeci*, 1991, v. 29., br. 1, str. 335-370;

Također vidi: E. Bikić/L. Bubalo/R. Demirović, *Načela evropskog ugovornog prava (Lando načela)*, Pravni fakultet Univerziteta „Džemal Bijedić“ u Mostaru, Mostar, decembar 2008.

54) Član 7. stav 2. Konvencije.

55) A. LJ. Čirić/R. Đurović, op. cit., str. 52.

štuju načelo savjesnosti i poštenja.⁵⁶

Načelo savjesnosti i poštenja jedno je od glavnih načela obveznog prava, a riječ je o pravnom standardu koji, osim što nameće dodatne obaveze sudionicima obavezno pravnih odnosa i služi tumačenju ugovora, može biti primjenjivan i u svrhu ublažavanja strogog formalizma te postizanja efekta elastičnosti i prilagodljivosti pravnog poretka brzom razvoju privatnoga prava.⁵⁷

4.4. Načelo konsenzualizma

Bečka konvencija, vođena potrebama trgovine, prednost je dala upravo principu konsenzualizma⁵⁸ (neformalnosti) koje se danas smatra jednim od osnovnih načela na kojima Konvencija počiva.⁵⁹

Prema Konvenciji, ugovor o prodaji ne mora se sklopiti niti potvrditi pismeno niti je podvrgnut bilo kojim drugim zahtjevima što se tiče oblika, i on se može dokazivati bilo na koji način, uključujući i svjedoke.⁶⁰

Iako Bečka konvencija nije prvi pravni instrument u oblasti međunarodne prodaje robe koji je prihvatio načelo konsenzualizma, svakako je najprihvaćeniji.⁶¹ Pored Bečke konvencije, ovaj princip su prihvatili i Haški jednoobrazni zakoni iz 1964. godine⁶², kao i principi UNIDROIT.⁶³

56) *Ibid.*, str. 53.

57) I. Đuras, Savjesnost i poštenje u sudskoj praksi, *Zbornik radova Pravnog fakulteta u Splitu*, god. 56, 3/2019, str. 705-718.

58) Izraz „konsenzualan“ potiče od latinske reči *consensus* (*consentire* - „zajednički osećati, opažati istu stvar“), I. Babić, *Leksikon obligacionog prava*, Beograd, 2008, 151.

59) V. Pavić/M. Đorđević, Primena Bečke konvencije u arbitražnoj praksi Spoljnotrgovinske arbitraže pri Privrednoj komori Srbije, *Pravo i privreda*, br. 5–8/2008, 582 fn. 58.

60) Član 11. Konvencije.

61) M. Đorđević, Konvencija UN o ugovorima o međunarodnoj prodaji robe u srpskom pravu i praksi – iskustva i perspektive, *Anali Pravnog fakulteta u Beogradu* (Anali PFB) 2/2012, 261. Zaključno sa 1. oktobrom 2018. godine, 89 država je ratifikovalo Bečku konvenciju.

Vidi http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG_status.html

62) Član 15. Jednoobrazni zakon o međunarodnoj prodaji robe; član 3. Jednoobrazni zakon o zaključenju ugovora o međunarodnoj prodaji. Vidi <http://www.unidroit.org/instruments/international-sales/international-sales-ulis-1964>; <http://www.unidroit.org/instruments/international-sales/international-sales-ulfc-1964-en>. Vidi također A. Tunc, *Commentary on the Hague Conventions of the 1st of July 1964 on International Sale of Goods and the Formation of the Contract of Sale*, dostupno na: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/tunc.html>

63) Član 1.2, Principi UNIDROIT. Vid. <http://www.unidroit.org/instruments/comm-ercial-contracts/unidroit-principles-2010/414-chapter-1-general-provisions/864-article-1-2-no-form-required>.

4.5. Primjena običaja

Pitanje uređenja trgovačkih običaja bilo je vrlo problematično prilikom raspravljanja o usvajanju teksta Bečke konvencije.⁶⁴ Značajne prigovore upućivale su zemlje u razvoju koje su isticale da će prihvatanjem Bečke konvencije njihovi subjekti u trgovačkim odnosima biti podvrgnuti trgovačkim običajima koji su u većini slučajeva nastali u razvijenim zemljama i s kojima oni nisu upoznati.⁶⁵

Strane su vezane običajima s kojima su se složile te praksom uspostavljenom među njima.⁶⁶

Običaj se može definisati kao vrsta društvene norme koja se stvara dugotrajnim ponavljanjem nekog ponašanja u određenoj situaciji, tako da nakon relativno dugog vremena nastane svijest da je takvo ponašanje obvezno.⁶⁷

Ako nije drugačije dogovoreno, smatra se da su strane prećutno podvrgle svoj ugovor ili njegovo sklapanje običaju koji im je bio poznat ili morao biti poznat te koji je široko poznat u međunarodnoj trgovini i redovno ga poštuju ugovorne strane u ugovorima iste vrste u dotičnoj struci.⁶⁸ Iz navedenog proizilazi da Konvencija izričito prihvata običaj kao izvor prava i da to prihvatanje ubraja u svoja osnovna načela.⁶⁹

Bečka konvencija ne daje definiciju trgovačkih običaja, ali je jasna distinkcija između trgovačkih običaja i prakse utvrđene među ugovornim stranama.⁷⁰

64) A. Zubović, Primjena trgovačkih običaja, *Zbornik Pravnog fakulteta Sveučilište Rijeka* (1991) v. 27, br. 1, 307-343 (2006), str. 320.

65) *Ibid.*

66) Član 9. stav 1. Konvencije.

67) V. Pezo, *Pravni leksikon*, Leksikografski zavod Miroslav Krleža, Zagreb, 2006., str. 861; Slično i N. Visković, *Teorija države i prava*, Birotehnika, Zagreb, 2001., str. 191.

68) Član 9. Stav 2. Konvencije.

69) A. L.J. Čirić/R. Đurović, op. cit, str. 55.

70) Razlika između primjene običaja i prakse je u tome što se za običaje zahtijeva izričiti ili prećutni sporazum strana, dok se za praksu to ne zahtijeva. J. Vilus, Komentar Konvencije UN o međunarodnoj prodaji robe, *Informator*, 1981., str. 28., ističe da se za praksu pretpostavlja da su se strane s njom složile jer su je one i stvorile. Navedeno stajalište vidjeti u slučaju pred njemačkim sudom (Landgericht) broj 11 O 61/98, od 24. novembra 1998., kao i u slučaju Sluiter Ellwood II *et al.* v. Blumenerdenwerk Stender GmbH pred nizozemskim sudom od 17. marta 2004. godine.

U skladu sa Bečkom konvencijom, ugovorne strane mogu biti vezane trgovačkim običajima izričito ili prećutno.⁷¹ Ukoliko su ugovorne strane izričito ugovorile primjenu običaja, na njih se primjenjuje čl. 9. st. 1. Konvencije.⁷² Međutim, problem se javlja ako ugovorne strane nisu ugovorile primjenu običaja, u kojem slučaju će se, u skladu sa članom 9. stav 2. običaj ipak primjenjivati u sljedećim uslovima: ako je ugovornim stranama bio poznat ili morao biti poznat, ako je široko poznat u međunarodnoj trgovini i ako ga redovno uzimaju u obzir ugovorne strane u ugovorima iste vrste u odnosnoj trgovačkoj struci.⁷³ U teoriji i praksi zauzeto je stajalište da navedeni uslovi moraju biti kumulativno ispunjeni budući da samo postojanje znanja nije dovoljno.⁷⁴

Od običaja, kod kojih se zahtijeva toliko dugotrajno ponavljanje određene prakse da se u društvu razvila svijest o postojanju te nužnosti i svrhovitosti navedene prakse, treba razlikovati trgovačke običaje za koje je karakteristično kraće razdoblje nastanka, brža izmjena njihovog sadržaja i kraći vijek trajanja od „klasičnih“ običaja.⁷⁵ Trgovački običaji,

71) Ima mišljenja prema kojima se čl. 9. st. 1. Konvencije odnosi na vezivanje ugovornih strana trgovačkim običajima izričitim pristankom dok čl. 9. st. 2. uređuje prećutno vezivanje trgovačkim običajima ugovornih strana. Tako P. Schlechtriem, *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Clarendon Press, Oxford, 1998., p. 76., A. Goldštajn, *Trgovačko ugovorno pravo - međunarodno i komparativno*, cit. str. 46.,

S druge strane, postoje mišljenja prema kojima se ugovorne strane mogu obvezati prećutno i prema čl. 9. st. 1. Dakle, razlikuju prećutan pristanak iz čl. 9. st. 1. u odnosu na onaj iz čl. 9. st. 2. obrazlažući to činjenicom da prećutni sporazum može proizaći iz određenog ponašanja ugovornih strana tokom pregovora npr. kada se ugovorne strane ponašaju u skladu sa određenim običajem.

72) A. Zubović, *Primjena trgovačkih običaja*, *Zbornik Pravnog fakulteta Sveučilišta u Rijeci*, Rijeka, 1991, str. 321

73) *Ibid.*

74) Tako je u slučaju *Dr. S. Sergueev Handelsagentur v. DAT – SCHAUB A/S*, pred Pomorskim i trgovačkim sudom u Kopenhagenu (So-og Handelsretten), Sud ispitivao da li su kumulativno ispunjeni uslovi iz čl. 9. st. 2. te je nakon obavljenih radnji utvrdio da budući da su kumulativno ispunjeni uslovi iz navedenog članka, primijenit će se trgovački običaj. Konkretno, radilo se o trgovačkom običaju specificiranja vrsta ribe na latinskom jeziku u međunarodnim transakcijama. U slučaju pred austrijskim sudom (Oberster Gerichtshof), broj 2 Ob 48/02a, od 27. februara 2003., također je ispitivano kumulativno egzistiranje navedenih uslova. U ovom slučaju radilo se o starosti smrznute ribe.

75) Vidjeti više u: A. Goldštajn, *Trgovačko ugovorno pravo – međunarodno i komparativno*, Narodne novine, Zagreb, 1991, str. 155; S. Marušić, *Trgovački običaji i Zakon o obveznim odnosima: primjedbe de lege lata i prijedlozi de lege ferenda*, *Pravo u gospodarstvu*, broj 3, 1999., str. 341; A. Zubović, *Primjena trgovačkih običaja*, *Zbornik Pravnog fakulteta Sveučilišta*

baš kao i običaji općenito, rijetko su kao izvor prava definisani zakonima, međunarodnim ugovorima ili nekim drugim oblikom heteronomnih izvora prava.⁷⁶ Međutim, izuzeci, postoje kao što je npr. Jednoobrazni zakon o sklapanju ugovora o međunarodnoj prodaji robe (ULFIS)⁷⁷, koji je prethodio Bečkoj konvenciji i koji je trgovačke je običaje definisao kao: „(...) Način postupanja za koji razumne osobe istog svojstva, kad se nađu u istoj situaciji kao ugovorne strane, redovno smatraju da se ima primijeniti na sklapanje njihova ugovora“.⁷⁸

Dakle, Bečka konvencija govori o običajima koji su široko poznati u međunarodnoj trgovini, za razliku od međunarodnih trgovačkih običaja, slijedom čega i lokalni običaji mogu biti poznati u međunarodnoj trgovini, čime je obuhvaćena i njihova primjena.⁷⁹ Ujedno, Konvencija govori o običajima u trgovačkoj struci, što bi upućivalo samo na primjenu vertikalnih običaja, Međutim, zauzet je stav da običaje treba definisati što šire (*as broadly as possible*) tako da treba obuhvatiti i horizontalne običaje.⁸⁰

Što se tiče odnosa Bečke konvencije i INCOTERMS klauzula⁸¹, značajno je stajalište koje je zauzeo United States Court of Appeals prema koje Bečka konvencija obuhvata INCOTERMS klauzule kroz član 9. stav 2. zbog činjenice da su oni široko poznati u međunarodnoj trgovini.⁸²

u Rijeci, vol. 27, br. 1, 2006, str. 309-310.

76) T. Hasić, Običaji kao izvor trgovačkog prava, Sveučilište Jurja Dobrile u Puli, stručni rad, *Pravni vijesnik*, god. 30, br. 3-4, 2014, str. 240.

77) Uniform Law on the Formation of Contracts for the International Sale of Goods, usvojen na diplomatskoj konferenciji održanoj u Haagu, od 2. do 25. aprila 1964. godine

78) Čl. 13. ULFIS-a.

79) A. Goldštajn, op. cit., str. 47., ističe primjenu uobičajenih metoda za kontrolu robe.

80) C. M. Bianca/M. J. Bonell, *Commentary on Usages and Practices*, u knjizi *Commentary on the International Sales Law – The 1980 Vienna Sales Convention*, Giuffrè, Milan, 1987., p. 111., P. Schlechtriem, str. 79.

81) INCOTERMS klauzule su međunarodna pravila za tumačenje trgovačkih termina koje je donijela Međunarodna trgovačka komora u Parizu 1936. godine, a čija je posljednja revizija.

donesena 1990. godine. Time su izbjegnuta različita shvatanja, nejasnoće i sporovi pri tumačenju pojedinih ugovornih izraza od strane izvoznika i uvoznika, a posebno da se ugovaranjem određenih klauzula tačno odredi koje troškove u vezi sa transportom, osiguranjem, manipulacijama robom i sl. snosi prodavac, a koje kupac. Incoterms je skup pojmova, odnosno izraza kojima se neposredno i iscrpno regulišu ekonomsko-pravni odnosi između prodavca (izvoznika) i kupca (uvoznika), a posredno se odnose i na prevoznike, špeditere, luke i pristaništa, pomorske agente, carinske organe, osiguravajuća društva i dr.

82) Slučaj *BP Oil International v. Empresa Estatal Petroleos Ecuador*, United States Federal Appellate Court [5th Circuit] od 11. juna 2003. godine.

Ukoliko bi se u nekoj zemlji pojavio problem vezan za valjanost trgovačkih običaja, tj. da li će trgovački običaj biti prihvatljiv ili ne u konkretnoj situaciji, potrebno se osvrnuti na član 4a. Konvencije koji navedenu odluku prepušta mjerodavnom pravu.⁸³

Odredba člana 11. Konvencije nije obavezne prirode, te je moguće odstupati od konsensualizma.⁸⁴ S tim u vezi, postoje dvije grupe odstupanja, gdje u prvu grupu odstupanja spadaju situacije kada ugovorne stranke, koristeći svoju autonomiju volje podvrgnu svoj sporazum određenoj formi, dok u drugu grupu spadaju odstupanja od konsensualizma koje pojedine države zahtijevaju, uloživši rezervu iz člana 96. Konvencije.⁸⁵

4.6. Zastara potraživanja

Povjerilac svoje pravo iz obligacije mora ostvariti u određenom vremenskom periodu.⁸⁶ U protivnom, moguće je da se desi da prava postanu teško ostvariva, jer nakon proteka zakonom određenog vremena⁸⁷ nastupa zastara.⁸⁸ Dakle, zastara znači prestanak prava za ispunjenje ugovorene obaveze nakon što je protekao zakonski rok u kojem je povjerilac od dužnika mogao tražiti ispunjenje ugovora.⁸⁹

U nacionalnom pravu, institut zastare regulisan je Zakonom o obligacionim odnosima F BiH.⁹⁰

Bečka konvencija ne reguliše institut zastare.⁹¹ S tim u vezi, u pogledu prigovora zastare istaknutom u sporovima u oblasti međunarodne kupo-

O navedenom stajalištu vidjeti kod R. Folsom/M. Gordon/J. Spanogle, *International Business Transactions*, Second Edition, West Group, St. Paul Minn, 2001., str. 72.

83) BOUT govori da razlozi za neprihvatanje običaja mogu biti različiti kao npr. ako je sadržaj običaja u suprotnosti sa određenim pravnim pravilom koje egzistira u konkretnom nacionalnom zakonodavstvu.

84) D. Prokić, *Principi konzensualizma prema Konvenciji Ujedinjenih nacija o ugovorima o međunarodnoj prodaji robe*, Harmonius, 2018., str. 212.

85) *Ibid.*

86) A. Bikić, *Obligaciono pravo, opći dio*, Sarajevo, 2001, str. 210.

87) To vrijeme se naziva rok ili vrijeme zastarijevanja.

88) *Ibid.*

89) A. K. Filipović, *Zastarelost potraživanja u sudskoj i poslovnoj praksi*, Dunav preving, Beograd, 1999., str. 23.

90) Članovi od 360. do 380. ZOO-a.

91) Z. Meškić/B. Skoko, Primjena Bečke konvencije o međunarodnoj prodaji robe pred sudovima u Bosni i Hercegovini, *Nova pravna revija, Časopis za domaće, njemačko i evropsko pravo*, broj 2/2017, str. 53.

prodaje robe primjenit će se odredbe Konvencije o zastari potraživanja u oblasti međunarodne kupoprodaje robe.⁹² Ova Konvencija usvojena je 13. 7. 1974. godine u New Yorku, i njom se uređuju slučajevi u kojima se, uslijed proteka određenog vremena, ne može zahtijevati ispunjenje potraživanja kupca, odnosno prodavca koje proističe iz ugovora o međunarodnoj kupoprodaji robe ili potraživanja koje proističe iz povrede, raskida ili poništenja takvog ugovora.⁹³

5. NASTANAK UGOVORA PREMA BEČKOJ KONVENCIJI

5.1. Ponuda za sklapanje ugovora

Uopćeno, ponuda je jednostrana izjava volje kojom jedno određeno lice (ponudilac) drugom licu (ponuđenom) nudi zaključenje određenog ugovora pod određenim uslovima.⁹⁴ Ponuda je svako očitovanje volje jedne osobe iz kojeg je vidljiva želja za sklapanjem ugovora a koje sadrži barem sve objektivno bitne sastojke nužne za nastanak ugovora.⁹⁵ Ova dva elementa očitovanja nužna su za postojanje ponude kako bi ponuđeni mogao prihvatiti ponudu najjednostavnijom izjavom pa da ugovor bude sklopljen, što podrazumijeva i da su poznati bar objektivno bitni sastojci ugovora bez kojih on ne može valjano nastati.⁹⁶

Prema Bečkoj konvenciji, ponuda je prijedlog za sklapanje ugovora upućen jednoj osobi ili više određenih osoba, te znači ponudu ako je dovoljno određen i ako ukazuje na namjeru ponudioca da se obvežu slučaju prihvatanja.⁹⁷ Prijedlog je dovoljno određen ako označava robu i izričiti ili prećutno utvrđuje količinu i cijenu ili sadrži elemente za njihovo utvrđivanje.⁹⁸ Prijedlog upućen neodređenom broju osoba smatrat će se samo

92) *Ibid.*

93) Puni tekst Konvencijom o zastari potraživanja u oblasti međunarodne kupoprodaje robe objavljen je u Sl. listu SFRJ – Međunarodni ugovori, br. 5/78.

94) A. Bikić, op. cit, str. 52.

95) Kada je riječ o odnosima između učesnika obaveznih odnosa, potrebno je prije svega naglasiti značenje načela autonomije volje ugovornih strana prema kojem su one slobodne u uređivanju obaveznih odnosa. Detaljnije vidjeti: J. Barbić, *Sklapanje ugovora po Zakonu o obveznim odnosima (suglasnost volja)*, Zagreb, 1980, str. 6. i dalje.

96) Usp. Z. Slakoper. *et al.*, *Osnove prava trgovačkih ugovora i vrijednosnih papira*, Mikrorad, Zagreb, 2009, str. 111.

97) Član 14. stav 1. Konvencije.

98) *Ibid.*

kao poziv da se učine ponude, osim ako osoba koja to predlaže jasno ne ukaže na suprotno.⁹⁹

Nadalje, kad je ugovor valjano sklopljen a cijena robe nije u ugovoru određena ni izričito ni prećutno niti u njemu ima odredaba na temelju kojih bi se mogla utvrditi, smatrat će se ako nije suprotno navedeno da su strane prećutno pristale na cijenu koja se u trenutku sklapanja ugovora redovno naplaćivala u dotičnoj struci za takvu robu prodanu pod sličnim okolnostima.¹⁰⁰

Sve dok se ugovor ne sklopi ponuda se može opozvati, ako opoziv stigne ponuđenome prije nego što je on poslao svoj prihvata.¹⁰¹ Slanjem izjave o pristanku prestaje pravo na opoziv, čak i prije trenutka sklapanja ugovora.¹⁰² Međutim, ponuda se ne može opozvati ako je u njoj naznačeno, bilo time što je određen rok za prihvaćanje ili na drugi način, da je neopoziva, te ako je ponuđeni razumno vjerovao da je ponuda neopoziva i ponašao se u skladu s tim.¹⁰³

Dakle, opoziv ponude daje se izjavom koja mora stići drugoj strani, pa je ponuda, izjava o prihvatanju ili bilo koje drugo izražavanje namjere “stiglo” primaocu ako mu je saopštena usmeno ili je na drugi način uručena njemu lično ili predana njegovom sjedištu ili na njegovu poštansku adresu ili, ako nema sjedišta odnosno poštansku adresu, u njegovom redovnom boravištu.¹⁰⁴ Ovo bi značilo da nije dovoljno da je ponuđeni npr. od trećih doznao da ponudilac namjerava opozvati ponudu.

U situacijama kada je ponuda neopoziva, ponudilac je vezan svojom ponudom slijedom čega ponuđeni može izjaviti prihvata i time je ugovor sklopljen.¹⁰⁵ Stoga, ako ponudiočev opoziv ne proizvodi pravne učinke, ponuđeni na primjer nije ovlašten izjaviti da izjavu o opozivu smatra valjanom i ustati s tužbom za naknadu šteta temeljem odgovornosti iz pregovora (lat. *culpa in contrahendo*), nego, umjesto toga ponuđeni treba

99) Član 14. stav 2. Konvencije.

100) Član 55. Konvencije.

101) Član 16. stav 1. Konvencije.

102) Tako Lookofsky, J. Herbots/R. Blanpain, The 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, *International Encyclopaedia of Laws-Contracts*, Suppl. 29, 2000, str. 66.

103) Član 16. stav 2. Konvencije.

104) Član 24. Konvencije.

105) R. Brnabić, op. cit., str. 94.

prihvatiti ponudu, sklopiti ugovor pa će se eventualni opoziv ponude smatrati kvalificiranim oblikom odbijanja ispunjenja.¹⁰⁶ U tom smislu, ako je prije roka za izvršenje ugovora jasno da će jedna strana počinuti bitnu povredu ugovora, druga strana može izjaviti da raskida ugovor.¹⁰⁷

Konvencijom nije uređeno pitanje da li na važenje ponude utječe smrt, gubitak poslovne sposobnosti, otvaranje stečajnog postupka ili sličnog postupka koji utječu na ugovornu stranu, pa su učinci tih događaja (pravnih činjenica) na pravni odnos uređeni domaćim pravom.¹⁰⁸

5.2. Prihvat ponude

Uopćeno, prihvat ponude predstavlja jednostranu izjavu volje ponuđenog, kojom on ponudiocu izražava svoju saglasnost s njegovom ponudom.¹⁰⁹ Prihvat ponude i ponuda moraju biti podudarne, odnosno moraju sadržajno da odgovaraju jedna drugoj.¹¹⁰ Podudarnost dviju volja naziva se *konsens*, a njihova nepodudarnost *disens*, te se podudarnost, odnosno nepodudarnost odnose na izjavljene volje, a ne stvarne volje ugovarača.¹¹¹

Da bi prihvat ponude bio pravno relevantan, on, kao i ponuda, mora ispunjavati određene pretpostavke, a to su: prihvat ponude mora poticati od ponuđenog ili njegovog ovlaštenog zastupnika i mora biti upućen ponudiocu ili njegovom ovlaštenom zastupniku¹¹²; prihvat ponude mora sadržajno odgovarati ponudi¹¹³ i iz prihvata ponude se mora jasno vidjeti volja ponuđenog da sa ponudiocem zaključi ugovor (*animus contra-*

106) *Ibid.*

107) Član 72. stav 1. Konvencije. Također vidjeti: P. Volken, *International Sale of Goods: Dubrovnik Lectures, Oceana*, 1986, str. 245.

108) R. Brnabić, *op.cit.*, str. 95-96.

109) A. Bikić, *op.cit.*, str. 56.

110) *Ibid.*

111) A. Bikić *et al.*, Modul 6, građanska oblast-ugovori, JU Centar za edukaciju sudija i tužilaca u F BiH, Sarajevo, 2006, str. 28.

112) Ukoliko bi neko treće lice, kojem nije upućena ponuda, prihvatilo ponudu i o tome obavijestilo ponudioca, tada ne bi nastao ugovor nego samo ponuda tog trećeg lica ponudiocu za zaključenje ugovora. U tom slučaju, treći se ne smatra ponuđenim i zbog toga eventualni prihvat ne bi vodio zaključenju ugovora.

113) Ponuđeni ne može uslovljavati prihvat ponude. Ukoliko bi ponudilac prihvatio ponudu pod određenim uslovom, tada to ne bi bio prihvat ponude nego nova ponuda, sada upućena od strane prvobitno ponuđenog.

U skladu sa članom 869. OGZ-a izjava o prihvatanju ponude sa bilo kakvim izmjenama nije prihvat nego odbijanje ponude i eventualno nova ponuda.

hendi).¹¹⁴

Prema Konvenciji, prihvatom ponude smatra se izjava ili drugo ponašanje ponuđenog koje ukazuje na saglasnost sa ponudom.¹¹⁵ Šutnja ili nečinjenje, sami po sebi, ne znače prihvatanje.¹¹⁶ Međutim, šutnja ili nečinjenje ponekad mogu značiti prihvatanje.¹¹⁷ Da bi takvo držanje predstavljalo prihvatanje, moraju postojati i dodatni čimbenici koji bi to omogućili kao što su npr. postojanje trgovačkog običaja ili prakse između samih ugovornih strana.¹¹⁸

Prihvatanje ponude proizvodi učinak od trenutka kad izjava o saglasnosti stigne ponudiocu.¹¹⁹ Uz izuzetak za slučaj kada se prihvatanje daje obavljanjem neke radnje, ponašanje koje znači prihvatanje mora „stići“ ponudiocu.¹²⁰ Prihvatanje ne mora biti izjavljeno u nekoj posebnoj formi ili korištenjem tačno određenih riječi osim ako taj uslov nije naznačen u samoj ponudi.¹²¹

114) A. Bikić, op. cit., str. 57.

115) Član 18. stav 1. Konvencije.

116) *Ibid.*

117) R. Brnabić, op. cit., str. 99.

118) J. Murray, An Essay on the Formation of Contracts and Related Matters under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, *Journal of Law and Commerce*, 8 (1988), str. 22.

119) Član 18. stav 2. Konvencije.

120) Primjer takvog deklaratornog ponašanja je isporuka robe (barem i djelomična), pakiovanje robe za isporuku kupcu, početak proizvodnje serije robe za koju je zaprimljena narudžba, prihvatanje i uzimanje u proizvodnju naručiteljevih sirovina, plaćanje, otvaranje akreditiva za plaćanje, priprema za ispunjenje (buduće) ugovorne obveze ili početak proizvodnje. Slanje računa ili unovčenje čeka poslanog zajedno s ponudom mogu se također smatrati prihvatom. Ključno je pitanje objektivne mogućnosti da adresat takvo ponašanje smatra prihvatom. Pripremanje izjave o prihvatu još nedostavno izražava volju za prihvatom, čak i u slučaju kada se prihvatanje daje obavljanjem neke radnje. U tom smislu, uz poduzimanje radnje ugovorna strana može poslati i obavijest o svojim aktivnostima pa bi se i ta obavijest mogla shvatiti kao prihvatanje pa stoga ako ona stigne ponudiocu prije nego što je saznao za isporuku robe koja radnja se izjednačava s pristankom, već tada se ugovor smatra sklopljenim. Čak i obavijest trećih (banke koja finansira kupca ili obavijest koju pošalje prijevoznik) može biti pokazatelj da je druga strana očitovala prihvatanje pa se ugovor smatra sklopljenim. Detaljnije o tome L. Di Matteo, *Critical Issues in the Formation of Contracts Under the CISG*, *Zbornik radova, Pravni fakultet Beograd*, 2011, br. 3, str. 77.

121) Ponuđeni koji prihvata ponudu može dati jednostavnu izjavu o prihvatu ili može u prihvatu ponoviti cijeli tekst ponude ili samo njegov dio. Riječi potvrđujem ili naručujem ukazuju na to da je riječ o prihvatu ponude.

Prihvatanje će biti bez učinka ako izjava o saglasnosti ne stigne ponudocu u roku koji je on odredio ili, ako nije odredio rok, u razumnom roku, vodeći računa o okolnostima posla i brzini sredstava komunikacije kojim se koristio ponudilac.¹²² S druge strane, usmena ponuda mora biti prihvaćena odmah, osim ako okolnosti ne ukazuju na suprotno.¹²³ Međutim, ako na temelju ponude, prakse koju su strane između sebe uspostavile ili običaja, prihvatanje ponuđenog može biti izraženo obavljanjem neke radnje, kao što je ona koja se odnosi na odašiljanje robe ili plaćanje cijene, bez obavijesti ponudioca, prihvatanje proizvodi učinak u trenutku kad je radnja obavljena uz uslov da je ona izvršena u rokovima predviđenim u stavu 2. člana 18. Konvencije.¹²⁴

Odgovor na ponudu koji ukazuje na prihvatanje, a sadrži dodatke, ograničenja ili druge izmjene, jest odbijanje ponude i predstavlja obratnu ponudu.¹²⁵ Međutim, odgovor na ponudu koji ukazuje na prihvatanje ali koji sadrži dopunske ili različite uslove, koji bitno ne mijenjaju uslove ponude, predstavlja prihvatanje, osim ako ponudilac bez neopravdane odgode ne stavi prigovor na razlike usmeno ili ne pošalje obavijest u tom smislu.¹²⁶ Ako on tako ne postupi, ugovor je sklopljen prema sadržaju ponude s izmjenama koje se nalaze u prihvaćaju.¹²⁷

Dopunski ili različiti uslovi koji se odnose, među ostalim, na cijenu, plaćanje, kvalitetu i količinu robe, mjesto i vrijeme isporuke, obim odgovornosti jedne ugovorne strane prema drugoj ili na rješavanje sporova smatrat će se da bitno mijenjaju uslove ponude.¹²⁸ S druge strane, odgovor na ponudu koji ukazuje na prihvatanje ali sadrži dopunske ili različite uslove a koji bitno ne mijenjaju uslove ponude, načelno predstavlja prihvatanje.¹²⁹

122) *Ibid.*

123) *Ibid.*

124) Član 18. stav 3. Konvencije.

125) Član 19. stav 1. Konvencije.

126) Član 19. stav 2. Konvencije.

127) *Ibid.*

128) Član 19. stav 3. Konvencije.

129) Spomenuta odredba izazvala je kontraverzu prilikom usaglašavanja teksta Konvencije. Jedna grupa predstavnika zauzela je polazište da se tom odredbom stvara velika doza nesigurnosti dok je bilo i pobornika suprotnog stajališta prema kojima je upravo u interesu međunarodnog prometa robom da se ta pitanja dodatno razrade. O tome detaljnije vidi kod J. Vilus, *Komentar Konvencije UN o međunarodnoj prodaji robe*, Informator, Zagreb, 1981, str. 73.

Dakle, bitna izmjena uslova ugovora smatra se odbijanjem ponude, no takvo očitovanje predstavlja protivponudu.¹³⁰ Protivponuda se može opozvati samo ako opoziv stigne drugoj strani prije protivponude ili istovremeno s njom.¹³¹

Dalje, neophodno je razmotriti i pitanje roka za prihvatanje ponude. Prema Konvenciji, rok za prihvatanje, što ga je odredio ponudilac u telegramu ili pismu, počinje teći od trenutka kad je telegram predan za odašiljanje ili od datuma koji nosi pismo ili, u nedostatku datuma na pismu, od datuma koji se nalazi na koverti.¹³² Rok za prihvatanje što ga je odredio ponudilac telefonom, telefaksom ili drugim neposrednim sredstvima saopštavanja počinje teći kad ponuda stigne ponuđenome.¹³³ Iz navedenog, jasno proizilazi da se rok može odrediti tako da se u ponudi navede datum do kojeg se ponudilac smatra vezanim ponudom ili odrediti npr. da je rok za prihvatanje 15 dana od dana kada je ponuda stigla ponuđenom.

Usmena ponuda mora biti prihvaćena odmah, osim ako okolnosti ne ukazuju na suprotno.¹³⁴ Ovo pravilo je dalje korigovano Konvencijom, njenim članom 21., prema kojem zakašnjeli prihvatanje, ipak može proizvoditi pravno dejstvo, ali ne sam po sebi već pod uslovom da ponudilac potvrdi da je sa njim saglasan.¹³⁵

I prihvatanje ponude je, kao i ponudu, moguće povući pod uslovom da povlačenje prihvata stigne ponudiocu prije ili u trenutku kada bi prihvatanje proizvelo učinak.¹³⁶ Ovo pravilo je komplementarno sa pravilom Konvencije prema kome je ugovor o prodaji sklopljen u trenutku prihvatanja ponude u skladu sa odredbama Konvencije.¹³⁷

130) Bitnom izmjenom ugovora smatra se odredba kojom se isključuje usmena izmjena ili dopuna pisanog ugovora. Nadalje, pozivanje u prihvatu na klauzule i termine uvijek se smatra bitnom izmjenom. S druge strane, prijedlog za izmjenom postupka sklapanja ugovora predstavlja izmjenu ugovora koja je manjeg značaja ali prema okolnostima slučaja može predstavljati i bitnu izmjenu ugovora. Isti zaključak vrijedi za odredbe o pakiranju robe.

131) Ovdje vrijedi zapravo isto pravilo kao i kod ponude. Detaljnije o opozivu ponude vidjeti: M. Vedriš/P. Klarić, *Gradansko pravo*, Narodne novine, Zagreb, 2014, str. 402.

132) Član 20. stav 1. Konvencije.

133) *Ibid.*

134) Član 18. stav 2. Konvencije.

135) Član 21. stav 1. Konvencije.

136) Član 22. Konvencije.

137) Član 23. Konvencije.

6. PRAVNO DEJSTVO UGOVORA

Ugovor o prodaji jeste ugovor kojim se jedna ugovorna strana (prodavac) obavezuje drugoj ugovornoj strani (kupcu) predati određenu stvar ili pribaviti neko pravo, a kupac se obavezuje prodavcu platiti cijenu.¹³⁸ Ugovor o prodaji je dvostrano obvezni ugovor, što znači da obje strane, i prodavac i kupac, imaju obaveze i prava.¹³⁹

Ispunjenje ugovora predstavlja drugu fazu ugovora o međunarodnoj prodaji robe koja slijedi nakon što konkretan ugovor o prodaji bude zaključen.¹⁴⁰

Ugovori o prodaji redovno sadrže iscrpna pravila koja se odnose na izvršenje obaveza stranaka.¹⁴¹

6.1. Osnovne obaveze prodavca

U skladu sa Konvencijom, osnovne obaveze prodavca sastoje se od isporuke robe, predaje dokumenata koji se odnose na robu i prijenos vlasništva na robu.¹⁴²

U međunarodnom robnom prometu isporuka robe predstavlja skup svih neophodnih radnji i mjera koje je prodavac dužan prema ugovoru da preduzme kako bi omogućio kupcu da primi isporuku i raspoláže sa kupljenom robom ili robnim dokumentima koji predstavljaju ili prate robu.¹⁴³

Kada se govori o mjestu isporuke robe, ugovorne strane mogu slobodno izabrati mjesto isporuke robe, što mogu učiniti izričitim navođenjem mjesta ili ugovaranjem *Incoterms* klauzula.¹⁴⁴

138) A. Bikić, *Obligaciono pravo, posebni dio*, Sarajevo 2003., str. 7.

139) *Ibid.*, str. 21.

140) A. LJ. Čirić/R. Đurović, *op.cit.*, str. 57.

141) S. Ognjanović/V. Raičević, *Opšte karakteristike ugovora robnog prometa, Pravo – teorija i praksa*, 25, (5–6), 2008, str. 12–22.

142) Član 30. Konvencije.

143) A. LJ. Čirić/R. Đurović, *op. cit.*, str. 58.

144) INCOTERMS pariteti su službena pravila Međunarodne trgovinske komore kojima se određuje koje sve troškove i rizike u vezi s dopremom robe snosi prodavač, a koje kupac. U svijetu se koriste već više od 60 godina, potrebni su za nesmetano odvijanje međunarodne trgovine, a po njima presuđuju i svi svjetski sudovi i druge institucije u slučaju spora među strankama. Uključivanje *Incoterms* klauzula (pariteta) u ugovore o kupoprodaji znatno smanjuje mogućnosti nesporazuma koji bi mogli dovesti do pravnih komplikacija pa je slijedom toga vrlo bitno i njihovo poznavanje, <http://www.eurostar.hr>

KONVENCIJA UN O MEĐUNARODNOJ PRODAJI ROBE

Prema Konvenciji, ako prodavac nije dužan isporučiti robu u nekom drugom određenom mjestu, prodavčeva obaveza isporuke se sastoji:

- u predaji robe prvom prevozniku radi dostave kupcu (ako prema ugovoru o prodaji robu treba prevesti);

- u stavljanju robe na raspolaganje u određenom mjestu gdje se roba nalazi ili se treba proizvesti (ako su predmet ugovora individualno određene stvari, ili stvari određene po rodu koje treba izdvojiti iz određene mase ili ih treba proizvesti ili izraditi, a u vrijeme sklapanja ugovora strane su znale da je roba u određenom mjestu ili je treba izraditi ili proizvesti u određenom mjestu);

- u stavljanju robe na raspolaganje kupcu u mjestu u kojem je prodavac u trenutku sklapanja ugovora imao svoje sjedište (u svim drugim slučajevima.)¹⁴⁵

Kada se govori o roku u kojem je prodavac dužan isporučiti robu, u ugovoru o međunarodnoj prodaji taj rok može biti označen tačan dan isporuke ili se rok isporuke određuje manje precizno i predviđa se okvirno kao npr. „u roku od petnaest dana“, „u prvom kvartalu“ i sl., što je mnogo češća situacija nego da je rok isporuke označen na tačan dan.¹⁴⁶ Ovdje se opravdano postavlja pitanje od kada teče rok za isporuku robe, pa je najzastupljeniji stav da se kao datum početka roka isporuke robe smatra dan zaključenja ugovora.¹⁴⁷ Osim dana zaključenja ugovora kao dana od kada počinje teći rok za isporuku robe, taj momenat može biti od trenutka zaključenja ugovora, od momenta plaćanja avansa ili ukupne cijene, i sl.¹⁴⁸

Prema Konvenciji, prodavac je dužan da isporuči robu na sljedeći način:

- ako je datum određen ili se može odrediti na temelju ugovora, tog datuma;

- ako je razdoblje određeno ili se može odrediti na temelju ugovora, bilo u koje vrijeme u okviru tog razdoblja, osim ako okolnosti ne ukazuju na to da je kupac bio ovlašten odrediti datum; ili

145) Član 31. Konvencije.

146) A. LJ. Čirić/R. Đurović, op. cit., str. 59.

147) *Ibid.*

148) *Ibid.*

- u svakom drugom slučaju, u razumnom roku nakon sklapanja ugovora.¹⁴⁹

Ukoliko je prodavac dužan predati dokumente koji se odnose na robu, mora ih predati u vrijeme, na mjestu i obliku koji su predviđeni ugovorom.¹⁵⁰ Ako prodavac preda dokumente prije tog roka on može, sve do tog roka, popraviti svaki nedostatak usklađenosti u dokumentima, uz uslov da to njegovo pravo ne uzrokuje kupcu ni nerazumne nepogodnosti ni nerazumne troškove.¹⁵¹ U ovom slučaju, kupac zadržava pravo da zahtijeva naknadu štete predviđenu Konvencijom.¹⁵²

U pogledu načina isporuke robe, pravilo je da ugovorne strane samim ugovorom utvrđuju način isporuke robe.¹⁵³ U situaciji kada u ugovoru nedostaje odredba o načinu isporuke, a ne postoje ni običaji kojima se to pitanje uređuje, način isporuke robe će zavisiti od prirode posla i vrste robe koja je predmet ugovora.¹⁵⁴

Postoje dvije vrste isporuke robe, efektivna (kada se predaje sama roba) i dokumentarna (kada se predaju dokumenti koji daju pravo raspolaganja robom).¹⁵⁵

U skladu sa odredbama Konvencije, prodavac je dužan da isporuči robu u količini, kvaliteti i vrsti kako je to predviđeno ugovorom te pakovanu ili zaštićenu na način predviđen ugovorom.¹⁵⁶

Roba nije u skladu s ugovorom u sljedećim slučajevima:

- ako nije prikladna u svrhe u koje se roba iste vrste uobičajeno upotrebljava;

- ako nije prikladna u posebnu svrhu koja je prodavcu izričito ili prešutno stavljena do znanja u vrijeme sklapanja ugovora, osim kad okolnosti ukazuju na to da se kupac nije oslonio niti je bilo razumno osloniti se na

149) Član 33. Konvencije.

150) Član 34. Konvencije.

151) *Ibid.*

152) *Ibid.*

153) U način isporuke se ubrajaju sve radnje i postupci koje je prodavac dužan da preduzme da bi robu stavio na raspolaganje kupcu, kao što su: individualizacija robe, pakovanje, obilježavanje, predaja robe na prevoz, i sl.

154) A. LJ. Čirić/R. Đurović, op. cit., str. 64.

155) *Ibid.*

156) Član 35. stav 1. Konvencije.

stručnost i prosuđivanje prodavca;

- ako nema kvalitete robe koje je prodavac kupcu predočio u obliku uzorka ili modela;

- ako nije pakovana ili zaštićena na način uobičajen za takvu robu ili, ako takav način ne postoji, na način koji je odgovarajući da sačuva i zaštiti robu.¹⁵⁷

Jedna od značajnih karakteristika načina isporuke robe jeste ambalaža za pakovanje robe za koju u međunarodnom prometu robe vrijedi opće pravilo prema kojem je prodavac dužan da obezbijedi odgovarajuću ambalažu.¹⁵⁸ Od posebnog značaja jeste ambalaža kod prekomorskih pošiljki koje su izložene prekrcaju i jače utjecaju vlage i vode, gdje se uobičajeno pakovanje naziva prekomorskim.¹⁵⁹

U situaciji kada u ugovoru nije sadržana odredba o ambalaži, pakovanje mora biti uobičajeno što znači da je ono u skladu sa poslovnim običajem koji postoji za tu vrstu robe.¹⁶⁰ Ono što je mjerodavno za određivanje uobičajenog pakovanja jeste priroda robe, dužina i vrsta transporta i klimatski uslovi.¹⁶¹

U međunarodnoj prodaji robe usvojeni su običaji prema kojima ambalaža mora da ispunjava određene uslove koji se ogledaju u tome da uspješno štiti pakovanu robu i da je pogodna za manipulaciju, omogućava primjenu najnižeg vozarinskog stava, omogućava primjenu najnižeg stava carinske tarife u zemlji opredjeljenja i odgovara propisima o uvozu, posebno sanitarnim i zdravstvenim propisima zemlje opredjeljenja.¹⁶²

6.2. Osnovne obaveze kupca

Načelno, osnovne obaveze kupca jesu isplata cijene i preuzimanje stvari.¹⁶³

Prema Konvenciji, kupac je obavezan da plati cijenu i preuzme ispo-

157) Član 35. stav 2. Konvencije.

158) A. LJ. Čirić/R. Đurović, op. cit., str. 66.

159) Engl. *Seaworthy packing*. Prema Ženevskim općim uslovima za izvoz i uvoz robe, zavisno od vrste robe, odstupanje od ugovorene količine iznosi 5% ili 10%.

160) B. Stojiljković, *Međunarodno privredno pravo*, Beograd, 2003, str. 163.

161) *Ibid.*, str. 164.

162) A. LJ. Čirić/R. Đurović, op. cit., str. 66.

163) A. Bikić, *Obligaciono pravo, posebni dio*, Sarajevo 2003., str. 46.

roku robe na način kako je to određeno ugovorom i Konvencijom.¹⁶⁴ Plaćanje cijene od strane kupca podrazumijeva da je kupac dužan poduzeti sve mjere i udovoljiti formalnostima iz ugovora ili odgovarajući zakonima i propisima da bi se omogućilo plaćanje cijene.¹⁶⁵

Specifičnost plaćanja cijene u međunarodnom prometu ogleda se u tome da plaćanje vrši u stranom novcu, pa plaćanje ima nekoliko elemenata a to su: mjesto, rok i način plaćanja.¹⁶⁶ Mjesto plaćanja je ono mjesto u kojem se mora platiti dospjela obaveza.¹⁶⁷ Mjesto plaćanja cijene može biti ugovoreno ili neugovoreno.¹⁶⁸

Kako je to već ranije navedeno, prema Konvenciji, mjesto plaćanja cijene se određuje ugovorom.¹⁶⁹ Ukoliko u ugovoru nije određeno mjesto plaćanja cijene, dužnost kupca jeste da cijenu plati u mjestu sjedišta prodavca¹⁷⁰ ili u mjestu predaje (ukoliko se isplata vrši uz predaju robe i dokumenata).¹⁷¹ Ukoliko prodavac ima više sjedišta, mjesto plaćanja kupoprodajne cijene će biti ono sjedište prodavca koje ima najtješnju vezu sa ugovorom i njegovim izvršenjem, pri čemu se uzimaju u obzir okolnosti koje su bile poznate strankama ili koje su stranke imale u vidu u bilo koje vrijeme prije ili u momentu zaključenja ugovora.¹⁷²

U situaciji kada je prodavac, nakon zaključenja ugovora, promijenio sjedište, prodavac će snositi svako povećanje troškova koje je nastalo uslijed promjene njegovog sjedišta.¹⁷³

Kada se govori o vremenu plaćanja cijene, prema Konvenciji kupac je dužan da isplati cijenu onog dana kada je određen ugovorom ili koji se može utvrditi na osnovu ugovora ili Konvencije, bez potrebe da prodavac postavi neki zahtjev ili učini neke druge formalnosti.¹⁷⁴

164) Član 53. Konvencije.

165) Član 54. Konvencije.

166) A. LJ. Čirić/Radomir Đurović, op. cit., str. 75.

167) *Ibid.*

168) Ukoliko mjesto plaćanja cijene nije određeno ugovorom o kupoprodaji, primjenit će se odgovarajuća dispozitivna pravila.

169) Član 53. Konvencije

170) Član 57. stav 1. tačka a Konvencije.

171) Član 57. stav 1. tačka b Konvencije.

172) A. LJ. Čirić/R. Đurović, op.cit., str. 75.

173) Član 57. stav 2. Konvencije.

174) Član 59. Konvencije.

Ako kupac nije preuzeo obvezu platiti cijenu bilo u koje drugo određeno vrijeme, dužan je platiti tu cijenu kad prodavac, u skladu s ugovorom i Konvencijom stavi kupcu na raspolaganje bilo robu, bilo dokumente, na osnovu kojih se robom može raspolagati.¹⁷⁵ U ovom slučaju, prodavac može uslovljavati predaju robe ili dokumenata takvim plaćanjem cijene.¹⁷⁶

Ako je ugovorom predviđen prijevoz robe, prodavac može otpremiti robu uz uslov da roba ili dokumenti na osnovu kojih se robom može raspolagati neće biti predani kupcu dok ne isplati cijenu.¹⁷⁷ Kupac nije dužan isplatiti cijenu prije nego što je imao mogućnosti robu pregledati, osim ako način isporuke ili plaćanje s kojim su se strane saglasile isključuje takvu mogućnost.¹⁷⁸

Način plaćanja cijene zavisi od načina isporuke, pa se plaćanje može izvršiti prilikom predaje robe ili prilikom predaje robnih dokumenata.¹⁷⁹

U Bečkoj konvenciji sadržana je opća norma koja zahtijeva da kupac, u cilju izvršenja plaćanja cijene, poduzme potrebne mjere i ispunji neophodne formalnosti određene ugovorom ili drugim propisima.¹⁸⁰ Ove radnje kupca najčešće podrazumijevaju otvaranje dokumentovanog akreditiva¹⁸¹ i obavezu poštovanja nacionalnih deviznih zakonodavstva država porijekla ugovornih strana.¹⁸²

Preuzimanje stvari, druga je osnovna obaveza kupca iz kupoprodajnog ugovora, i ona je u uskoj vezi sa obavezom prodavca da preda stvar.¹⁸³

U skladu sa odredbama Konvencije, obaveza kupca da preuzme isporuku se sastoji u obavljanju svih radnji koje se razumno od njega očekuju da bi prodavcu omogućio da izvrši isporuku i u samom preuzimanju robe.¹⁸⁴

175) Član 58. stav 1. Konvencije.

176) *Ibid.*

177) Član 58. stav 2. Konvencije.

178) Član 58. stav 3. Konvencije.

179) A. LJ. Čirić/R. Đurović, op.cit, str. 77.

180) Član 54. Konvencije.

181) Dokumentarni akreditiv je bankarski instrument međunarodnog plaćanja kojim nalogodavac (kupac) stavlja putem banke korisniku (prodavcu) na raspolaganje određeni novčani iznos naplativ po ispunjenju određenih uslova, www.hbor.hr

182) J. Honnold, *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*, Kluwer, 1982, str. 384.

183) A. Bikić, *Obligaciono pravo, posebni dio*, Sarajevo 2003., str. 47.

184) Član 60. Konvencije.

U prosuđivanju koje su to radnje koje se od kupca razumno očekuju, u sudskoj i arbitražnoj praksi bi se trebala primijeniti odredba člana 7. stava 1. Konvencije kojom je propisano da se prilikom tumačenja odredbi Konvencije vodi računa o međunarodnom karakteru Konvencije i potrebi poštovanja načela savjesnosti i poštenja.¹⁸⁵

6.3. Prijelaz rizika

Nakon prelaska rizika sa prodavca na kupca, kupac je dužan da plati cijenu bez obzira na gubitak ili oštećenje robe, osim u slučaju kada su gubitak ili oštećenje posljedica radnje ili propusta od strane prodavca.¹⁸⁶

U slučaju da je, prema ugovoru o prodaji, potrebno prevesti robu, a prodavac je nije obvezan predati u određenom mjestu, rizik prelazi na kupca kada je roba predana prvom prijevozniku da je prenese kupcu u skladu s ugovorom o prodaji.¹⁸⁷ Međutim, u slučaju da je prodavac obvezan robu predati prijevozniku u određenom mjestu, rizik prelazi na kupca tek kada je roba predana prijevozniku u tom mjestu¹⁸⁸, dok činjenica da je prodavac ovlašten zadržati dokumente na osnovu kojih se može raspolagati robom ne utječe na prijelaz rizika.¹⁸⁹

Rizik ne prelazi na kupca sve dok roba nije jasno identifikovana kao roba namijenjena za izvršenje ugovora obilježavanjem na njoj, dokumentima o prijevozu, obaviješću koja je poslana kupcu ili na drugi način.¹⁹⁰

Rizik za robu koja je prodana u toku prijevoza prelazi na kupca u trenutku sklapanja ugovora.¹⁹¹ Međutim, ako okolnosti na to ukazuju, rizik prelazi na kupca u trenutku kad je roba predana prijevozniku koji je izdao dokumente kojim se potvrđuje ugovor o prijevozu.¹⁹² S druge strane, ako je prodavac, u trenutku sklapanja ugovora o prodaji, znao ili morao znati da je roba izgubljena ili oštećena i tu činjenicu nije saopćio kupcu, rizik za takav gubitak ili oštećenje snosi prodavac.¹⁹³

185) A. LJ. Čirić/R. Đurović, op.cit., str. 81.

186) Član 66. Konvencije.

187) Član 67. stav 1. Konvencije.

188) *Ibid.*

189) *Ibid.*

190) Član 67. stav 2. Konvencije.

191) Član 68. Konvencije.

192) *Ibid.*

193) *Ibid.*

U ostalim slučajevima, rizik prelazi na kupca od trenutka kada on preuzme robu ili, ako to ne učini pravovremeno, u trenutku kada mu je roba stavljena na raspolaganje a on čini povredu ugovora time što je ne preuzme.¹⁹⁴ Međutim, ukoliko je kupac obavezan preuzeti robu u mjestu koje nije sjedište prodavca, rizik prelazi kad se isporuka trebala izvršiti, a kupcu je bilo poznato da mu je roba stavljena na raspolaganje u tom mjestu.¹⁹⁵ Ukoliko se ugovor odnosi na robu koja još nije identifikovana, smatra se da je roba stavljena kupcu na raspolaganje tek kad je jasno identifikovana kao roba namijenjena za izvršenje ugovora.¹⁹⁶

6.4. Zajedničke odredbe koje se odnose na obaveze prodavca i kupca

Konvencija predviđa da jedna ugovorna strana može odgoditi izvršenje svojih obaveza ako, nakon što je ugovor sklopljen, postane jasno da druga strana neće izvršiti bitan dio svojih obaveza zbog ozbiljnog nedostatka sposobnosti za izvršenje ili kreditne sposobnosti ili zbog njezinog ponašanja u pogledu priprema za izvršenje ili izvršenja ugovora.¹⁹⁷

U situaciji da je prodavac već otpremio robu prije nego što su se pojavili razlozi zbog kojih prodavac neće moći izvršiti svoje obaveze, prodavac može spriječiti prodaju robe kupcu čak i kad ovaj već ima u rukama neki dokument kojim se roba može dobiti.¹⁹⁸

Strana koja odgađa izvršenje, bilo prije ili poslije otpreme robe, dužna je o tome odmah poslati obavijest drugoj strani i nastaviti s izvršavanjem ako joj druga strana pruži dovoljno osiguranje da će uredno izvršiti svoje obveze.¹⁹⁹

Nadalje, Konvencijom je predviđeno da jedna strana može izjaviti da raskida ugovor ukoliko je prije roka za izvršenje jasno da će druga ugovorna strana učiniti bitnu povredu ugovora.²⁰⁰ Stranka koja namjerava raskinuti ugovor mora, ukoliko joj to raspoloživo vrijeme dozvoljava, poslati razumnu obavijest drugoj strani kako bi joj omogućila da pruži do-

194) Član 69. stav 1. Konvencije.

195) Član 69. stav 2. Konvencije.

196) Član 69. stav 3. Konvencije.

197) Član 71. stav 1. Konvencije.

198) Član 71. stav 2. Konvencije.

199) Član 71. stav 3. Konvencije.

200) Član 72. stav 1. Konvencije.

voljno osiguranje da će izvršiti svoje obaveze.²⁰¹

Ako je u slučaju ugovora s uzastopnim isporukama neizvršenje bilo koje obaveze jedne strane koja se odnosi na jednu isporuku bitna povreda ugovora u vezi s tom isporukom, druga strana može izjaviti da raskida ugovor u odnosu na tu isporuku.²⁰² Ukoliko zbog neizvršenja bilo koje obaveze jedne strane u odnosu bilo na koju uzastopnu isporuku druga strana osnovano može zaključiti da će se bitno povrijediti ugovor prema budućoj isporuci, ta strana može izjaviti da ugovor raskida za ubuduće, uz uslov da to učini u razumnom roku.²⁰³ Kupac koji raskida ugovor bilo zbog koje isporuke može istovremeno izjaviti da raskida ugovor za već primljene isporuke ili za buduće isporuke, ako se zbog njihove međuovisnosti ove isporuke ne bi mogle koristiti u svrhu koju su strane imale na umu pri sklapanju ugovora.²⁰⁴

7. ODGOVORNOST ZA NEISPUNJENJE

7.1. O neizvršenju ugovora

Ugovor obavezuje one koji su ga zaključili i svako ponašanje dužnika suprotno dogovorenom može da predstavlja njegovo neizvršenje.²⁰⁵

Pravo, međutim, ne vezuje pravne posljedice za svaku takvu situaciju, već samo kada se na osnovu predviđenih pravila utvrdi da je povreda ugovora koju je učinio dužnik pravno relevantna.²⁰⁶

Punovažno zaključeni ugovor, shodno načelu *pacta sunt servanda*²⁰⁷,

201) Član 72. stav 2. Konvencije.

202) Član 73. stav 1. Konvencije.

203) Član 73. stav 2. Konvencije.

204) Član 73. stav 2. Konvencije.

205) U uporednom pravu se pitanje određenja pojma neizvršenja ugovora ne rješava na isti način, već se u tom pogledu mogu razlikovati dva koncepta. Prvi, unitarni koncept polazi od načelnog shvatanja da je svako nepoštovanje ugovora neizvršenje, pa se od tog pravila predviđaju odstupanja, dok drugi koncept pod neizvršenjem ugovora obuhvata samo ona ponašanja dužnika koja se uklapaju u neki od zakonom predviđenih oblika neizvršenja ugovora.

206) **Činjenično stanje** - skup činjenica koje je organ koji vodi postupak utvrdio radi rješavanja konkretne pravne stvari; smisao svakog postupka i jeste utvrđivanje činjeničnog stanja kao odraza životne situacije na koju se može primeniti pravna norma koja, s druge strane, anticipira tu životnu situaciju s ciljem da ta norma uvijek bude primenjena kada se takva životna situacija ostvari.

207) *Pacta sunt servanda* - temeljno načelo ugovornog prava, po kojem je sklopljeni ugovor zakon za ugovorne strane, koje su dužne ispuniti svoje obaveze na način određen ugovorom i

obavezuje strane ugovornice da ispune ono što je njime predviđeno i, najšire posmatrano, svako odstupanje od toga bi se moglo smatrati neizvršenjem ugovora.²⁰⁸ Za svaku povredu obaveze iz punovažnog ugovora mora postojati neko reparatorno pravno sredstvo, jer se inače ne bi moglo govoriti o pravno obavezujućem sporazumu.²⁰⁹

U nacionalnom pravu, opći pojam neizvršenja ugovora obuhvata docnju sa izvršenjem ugovora kao i nemogućnost njegovog ispunjenja, pod uslovom da dužnik nije oslobođen od ugovorne odgovornosti.²¹⁰ Iz navedenog proizilazi da je u našem pravu prihvaćen koncept koji preovladava i u većini kontinentalnih prava, koji pojam neizvršenja ugovora vezuje za opće i posebne oblike neizvršenja ugovora predviđene zakonom o obligacijama.

U uporednom pravu se kao opći pojam neizvršenja ugovora ne određuje na jedinstven način i u odnosu na to pitanje se, u načelu, mogu razlikovati dva pristupa, sveobuhvatni, odnosno unitarni koncept²¹¹ i koncept zasnovan na zakonom predviđenim oblicima neizvršenja ugovora.²¹²

Kod ugovora o prodaji robe, unitarni koncept neizvršenja ugovora može biti neispunjenje bilo koje ugovorne obaveze, kako na strani prodavca, tako i na strani kupca, bez obzira na razlog koji je do toga doveo i nezavisno od činjenice da li dužnik nije izvršio ugovor, ili ga je izvršio na način koji ne odgovara onome što je predviđeno, a također, može biti i

odgovorne su za ispunjenje tih obveza. Ugovorne strane ne mogu jednostrano mijenjati ugovorne odredbe niti odustati od ispunjenja ugovora.

O korjenima, nastanku i razvoju načela *pacta sunt servanda* videti više: H. Wehberg, „*Pacta sunt servanda*”, *American Journal of International Law* Vol. 53, No. 4, 1959, 775-787.

208) K. Jovičić, Određenje pojma neizvršenja ugovora, s osvrtom na neizvršenje ugovora o prodaji robe, Originalni naučni rad, *Strani pravni život*, 2014, br. 1, str. 71.

209) Bernstein, Lookofsky (1997) *Understanding the CISG in Europe – A Compact Guide to the 1980 United Nations Convention on the Contracts for the International Sale of Goods*, Dordrecht, 1997, str. 81.

210) Član 262. i član 263. Zakona o obligacionim odnosima F BiH, „Sl. list SFRJ”, br. 29/1978, 39/1985, 45/1989 - odluka USJ i 57/1989, „Sl. list R BiH”, br. 2/1992, 13/1993 i 13/1994 i “Sl. novine F BiH”, br. 29/2003 i 42/2011.

211) Polazna osnova ovog koncepta je načelno shvatanje da se svako nepoštovanje ugovora smatra neizvršenjem.

212) Ovaj koncept postavlja dva kriterijuma na osnovu kojih se pravi razlika između pravno relevantnih i ostalih povreda ugovora: prvo, da ne postoje okolnosti koje isključuju dužnikovu ugovornu odgovornost, i drugo, da se dužnikovo ponašanje podvede pod neki od zakonom predviđenih oblika neizvršenja ugovora.

kašnjenje sa izvršenjem ugovorene obaveze, njeno djelimično ispunjenje ili svako drugo odstupanje od dogovorenog, uključujući i neispunjenje obaveze saradnje ako druga strana ugovornica zbog toga izgubi interes za izvršenjem ugovora jer se efekat koji je od njega očekivala više ne može ostvariti.²¹³

Bečka konvencija definiše pojam bitne povrede ugovora koja predstavlja povredu ugovora koju učini jedna strana i ako se njome prouzrokuje takva šteta drugoj strani da je bitno lišava onog što je opravdano očekivala od ugovora, osim ako takvu posljedicu nije predvidjela strana koja čini povredu niti bi je predvidjela razumna osoba istih svojstava u istim okolnostima.²¹⁴ S tim u vezi, postoje dva uslova koja se moraju ispuniti da bi, prema Konvenciji postojala bitna povreda: prvi, koji se ogleda u suštinskom lišavanju druge strane onoga što je suštinski očekivala od ugovora i drugi, koji se ogleda u tome da je strana koja je izvršila povredu mogla predvidjeti da se njome druga strana suštinski lišava onoga što je suštinski očekivala od ugovora.²¹⁵

Konvencija, naime, pitanje neizvršenja ugovora reguliše odvojenim pravilima za kupca i za prodavca, pa kada je o kupčevim pravima riječ tada ona predviđa opće pravilo sljedećeg sadržaja: „Ako prodavac ne izvrši bilo koju svoju obavezu koju ima na osnovu ugovora ili ove konvencije, kupac može: a) koristiti se pravima predviđenim u članovima od 46. do 52. i b) zahtijevati naknadu štete predviđenu u članovima od 74. do 77.“²¹⁶

U određenju pojma neizvršenja ugovora Konvencija ne pravi razliku između bitnih i sporednih ugovornih odredbi, niti između toga da li je prekršena odredba bila predviđena samim ugovorom, ili je riječ o pravilu koje proizilazi iz običaja ili na osnovu same Konvencije.²¹⁷ Činjenica jeste da se, pod određenim okolnostima, neke povrede ugovora smatraju bitnim

213) Kod ugovora o prodaji robe, konkretno, neizvršenje se mora posmatrati ne samo u kontekstu onoga što je izričito predviđeno ugovorom, već i s obzirom na obaveze koje proizlaze iz običaja, odredbi nacionalnih propisa kao i međunarodnih ugovora koje, prema mjerodavnom pravu, uređuju odnos u pitanju.

214) Član 25. Konvencije.

215) A. LJ. Čirić/R. Đurović, op. cit., str. 82.

216) Član 45. stav 1. Konvencije. Kada je o pravima prodavca u slučaju neizvršenja obaveza kupca riječ isti princip sadržan je u članu 61. stav 1. Konvencije.

217) K. Jovičić, op. cit., str. 75.

(*fundamental*)²¹⁸, ali to nije od značaja za određenje pojma neizvršenja ugovora, već samo za odluku o pravnim sredstvima koja povjeriocu stoje na raspolaganju.²¹⁹

U Bečkoj konvenciji ugovorna odgovornost dužnika ne utiče na određenje pojma neizvršenja ugovora, već samo na pravna sredstva koja povjeriocu stoje na raspolaganju u konkretnom slučaju.²²⁰ Činjenica da je dužnik oslobođen od ugovorne odgovornosti utiče na prava povjerioca tako što onemogućava njegov zahtjev za naknadu štete i eventualno zahtjev za prinudno izvršenje ugovora, dok mu druga pravna sredstva, po pravilu, i dalje stoje na raspolaganju.²²¹

7.2. Pravna sredstva kupca za slučaj povrede ugovora od strane prodavca

Ukoliko prodavac ne izvrši bilo koju obavezu iz ugovora, kupac, u skladu sa odredbama Konvencije, može da zahtijeva od prodavca: izvršenje ugovora, smanjenje cijene i raskid ugovora.²²² Ukoliko su ispunjeni uslovi za korištenje nekog od ova tri prava kupca za slučaj povrede ugovora od strane prodavca, kupac može da bira koja će od tih prava koristiti.²²³ Međutim, kupac ne može koristiti međusobno nespojiva prava, npr. ukoliko kupac izabere smanjenje cijene i pri tom zadrži kod sebe isporučenu robu, kupac je u obavezi da plati umanjenu cijenu, a ukoliko je kupčev izbor raskid ugovora, mora da vrati robu.²²⁴

Osim navedenog, kupac može od prodavca da zahtijeva i naknadu štete.²²⁵

Konvencijom je izričito isključeno pravo suda i arbitraže da prodavcu odobre produženje roka za izvršenje obaveze, u slučaju da se kupac koristi

218) Vidjeti: J. Perović, *Bitna povreda ugovora – Međunarodna prodaja robe*, Službeni list SCG, Beograd 2004., 122-125.

219) Kada postoje okolnosti koje oslobađaju prodavca od ugovorne odgovornosti na osnovu člana 79. stav 5. Konvencije, tada kupac gubi pravo da zahteva naknadu štete. Činjenica da je kupac oslobođen od odgovornosti za ispunjenje neke od njegovih obaveza na isti način utiče na pravo prodavca na upotrebu pravnih sredstava.

220) K. Jovičić, op. cit., str. 75.

221) *Ibid.*, str. 75-76.

222) Član 241. Konvencije.

223) Lat. *Ius varandi* – pravo promjene.

224) V. Stojiljković, str. 169.

225) Članovi 72.-77. Konvencije.

određenim pravnim sredstvom predviđenim za povredu ugovora.²²⁶ Za ovo isključenje postoje dva razloga: prvi, koji se ogleda u tome što bi takva diskrecija suda ili arbitraže mogla imati za posljedicu neodgovarajuće produženje roka za izvršenje obaveze prodavca²²⁷, i drugi, koji se ogleda u tome što bi diskreciono pravo suda ili arbitraže da produže rok izvršenja obaveze prodavca moglo da favorizuje prodavca u sporu koji se rješava pred sudom ili arbitražom njegove zemlje porijekla.²²⁸

7.3. Pravna sredstva prodavca za slučaj kupčeve povrede ugovora

Prema Konvenciji, ukoliko kupac ne izvrši bilo koju svoju obavezu koja počiva na ugovoru ili Konvenciji, prodavac može da zahtijeva ispunjenje obaveze kupca ili raskid ugovora.²²⁹

Ukoliko je prema ugovoru kupac dužan odrediti oblik, mjere ili druga obilježja robe, a kupac ne učini tu specifikaciju do ugovorenog datuma ili do proteka razumnog roka nakon što je od prodavca primio zahtjev da to učini, prodavac može, ne dirajući time u svoja druga prava koja može imati, učiniti sam tu specifikaciju u skladu s kupčevim potrebama koje su mu mogle biti poznate.²³⁰ Ukoliko prodavac sam učini specifikaciju, on je dužan obavijestiti kupca o njezinim pojedinostima i odrediti mu jedan razuman rok u kojem kupac može učiniti neku drugu specifikaciju.²³¹ Ukoliko kupac, nakon što je primio takvu obavijest od prodavca to ne učini u tako određenom roku, specifikacija koju je učinio prodavac je obvezna.²³²

Kada je kupac povrijedio ugovor na način da nije izvršio prijem robe i ako izvršenje prijema ne predstavlja bitnu povredu ugovora, prodavac će dati kupcu naknadni razuman rok za prijem, a ako kupac ni u ostavljenom mu naknadnom roku ne primi robu, prodavac može u kratkom roku izjaviti da raskida ugovor.²³³ Također, kada cijena ne predstavlja bitnu povredu

226) Član 45. stav 3. Konvencije.

227) Ovakvo produženje roka ne bi bilo u skladu sa potrebama međunarodne trgovine.

228) A. LJ. Čirić/R. Đurović, op. cit., str. 84.

229) Član 61. stav 1. u vezi sa članovima 62. i 63. Konvencije, Također vidjeti: Trifković *et al.*, *Međunarodno poslovno pravo*, Ekonomski fakultet u Sarajevu, Sarajevo 2009, str. 284.

230) Član 65. stav 1. Konvencije.

231) Član 65. stav 2. Konvencije.

232) *Ibid.*

233) R. Kasagić, *Međunarodno poslovno pravo*, Univerzitet u Banjoj Luci, Ekonomski fakultet, Banja Luka, str. 291.

ugovora, prodavac može dati kupcu razuman naknadni rok za plaćanje cijene, pa ako kupac ni u naknadnom roku ne plati cijenu, prodavac može raskinuti ugovor ili ostati pri ugovoru uz zahtjev plaćanja cijene.²³⁴

Konvencijom je izričito isključeno pravo sudova i arbitraža da produže rok izvršenja obaveze kupca u situaciji kada je prodavac izabrao određeno pravno sredstvo raspoloživo u slučaju povrede ugovora od druge strane, iz istih razloga zbog kojih isključuje takvu mogućnost kod korištenja prava kupca u slučaju povrede obaveze od strane prodavca.²³⁵

7.4. Zajednička pravila koja vrijede za prodavca i kupca

Osim prethodno tematiziranih pravila o odgovornosti koja se tiču jedne od ugovornih strana (kupca ili prodavca), Konvencija sadrži odredbe koja predstavljaju zajednička pravila o pravima, obavezama i odgovornosti prodavca i kupca iz ugovora o međunarodnoj prodaji robe, a koja se odnose na odgovornost za pretpostavljenu povredu ugovora (članovi od 71. do 73.), pravo na nadoknadu štete (članovi od 74. do 77.), pravo na kamatu (član 78.), oslobođenje stranaka od odgovornosti za povredu ugovora (članovi od 79. do 80.), dejstva raskida ugovora (članovi od 81. do 84.), obavezu čuvanja robe (članovi od 85. do 88.) i sl.²³⁶

234) V. G. Popović/R. D. Vukadinović, *Međunarodno poslovno pravo: opšti dio*, Univerzitet za poslovne studije, Banja Luka, Kragujevac, 2007., str. 277.

235) Član 61. stav 3. u vezi sa članovima 74.-77. Konvencije.

236) V. G. Popović/R. D. Vukadinović, *Međunarodno poslovno pravo: posebni dio*, Ugovori međunarodne trgovine, Pravni fakultet Banja Luka, Kragujevac, 2010, str. 159.

7. ZAKLJUČAK

Najznačajnija konvencija kao izvor prava međunarodne prodaje robe jeste Konvencija UN o ugovorima o međunarodnoj prodaji robe (Bečka konvencija).

Bečka konvencija ima svoju direktnu i indirektnu primjenu: Direktno se primjenjuje u slučajevima kada ugovorne strane (prodavac i kupac) imaju svoja sjedišta u različitim državama ugovornicama Konvencije. U slučaja"-jevima kada ugovorne strane nemaju sjedišta u različitim državama ugovornicama, ukoliko pravo međunarodnog privatnog prava upućuje na primjenu prava jedne države ugovornice, radi se o indirektnoj primjeni Bečke konvencije.

Postoje situacije kada je u međunarodnoj prodaji robe isključena primjena Konvencije, a iste su sadržane u članu 2. i članu 3. stav 2. Konvencije.

U pogledu primjene Bečke konvencije usvojen je sistem „*opting out*“, što bi značilo da će se Konvencija, ukoliko su ispunjeni uslovi na njenu primjenu, automatski primijeniti, bez potrebe da ugovorne strane posebno predviđaju njenu primjenu.

Pitanja koja se tiču materije uređene ovom Konvencijom, a nisu izričito riješena u njoj, rješavat će se prema općim načelima na kojima se ona temelji ili, bez tih načela, prema pravu mjerodavnom na osnovi pravila međunarodnog privatnog prava.

Jedno od osnovnih načela na kojima Konvencija počiva jeste načelo konsenzualizma u skladu sa kojim se ugovor o prodaji ne mora se sklopiti niti potvrditi pismeno niti je podvrgnut bilo kojim drugim zahtjevima što se tiče oblika, i on se može dokazivati bilo na koji način, uključujući i svjedoke.

Prema Konvenciji, ugovor o prodaji je sklopljen u trenutku prihvatanja ponude u skladu s odredbama Konvencije.

Konvencija izričito prihvata običaj kao izvor prava i to prihvatanje ubraja u svoja osnovna načela, stoga ugovorne strane mogu biti vezane trgovačkim običajima, izričito ili prećutno.

Bečka konvencija ne reguliše institut zastare pa će se u pogledu prigo-
vora zastare istaknutom u sporovima u oblasti međunarodne kupoprodaje

robe primijeniti odredbe Konvencije o zastari potraživanja u oblasti međunarodne kupoprodaje robe.

Prema Konvenciji, cijena ne predstavlja *essentialia negotii* (bitan element ugovora). S tim u vezi, kad je ugovor valjano sklopljen a cijena robe nije u ugovoru određena ni izričito ni prećutno niti u njemu ima odredaba na temelju kojih bi se mogla utvrditi, smatrat će se, ako nije suprotno navedeno, da su strane prećutno pristale na cijenu koja se u trenutku sklapanja ugovora redovno naplaćivala u dotičnoj struci za takvu robu prodanu pod sličnim okolnostima.

Konvencija predviđa prava i obaveze obiju ugovornih strana, kako bi ugovor proizvodio pravno dejstvo.

Ukoliko jedna od ugovornih strana povrijedi ugovor, Konvencija predviđa naknadu štete drugoj ugovornoj strani. Naknada štete za povredu ugovora koju je počinila jedna strana jednaka je pretrpljenom gubitku i izmakloj dobiti koji su zbog povrede nastali za drugu stranu.

UN CONVENTION ON THE INTERNATIONAL SALE OF GOODS

Summary

The UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods (Vienna Convention) represents the most important source of law on the international sale of goods. Considering the importance of the position of the Vienna Convention in the international sale of goods, the aim of this paper is to point out its most important characteristics. In this regard, in the first part of the work, the basic principles of the Convention, the area of application and some of its specificities will be pointed out. Furthermore, the paper will present the creation of sales contracts in accordance with the provisions of the Convention, and the legal effect of contracts concluded in accordance with the same. Finally, the consequences of non-fulfillment of the concluded contract will be pointed out, as well as the legal remedies available to the contracting parties in case of non-fulfillment of the contract.

Key words: Vienna Convention, international sale of goods, application of the convention, international market, international contracts.