

**UNIVERZITET ZA POSLOVNI INŽENJERING I MENADŽMENT BANJA LUKA**  
**Dodiplomski studijski program Pravo**

**Diplomski rad**  
**„UGOVOR O MEĐUNARODNOJ PRODAJI ROBE”**

**Mentor: Prof. dr Siniša Ognjanović**

**ISTOČNO SRAJEVO, APRIL 2017.**

**NIKOLINA TRBO**

**Nikolina Trbo**

**PR-1-053/13**

**UNIVERZITET ZA POSLOVNI INŽENJERING I MENADŽMENT**

**BANJA LUKA**

**Despota Stefana Lazarevića bb**

**PRAVNI FAKULTET**

**PREDMET: Izjava**

Pod moralnom i krivičnom odgovornošću izjavljujem da sam ja autor diplomskog rada pod nazivom „**UGOVOR O MEĐUNARODNOJ PRODAJI ROBE**”, te sam upoznata ukoliko se utvrdi da je rad plagijat, odgovorna za štetu prčinjenu Univerzitetu za poslovni inženjering i menadžment Banja Luka, kao i autoru originalnog rada.

Istočno Sarajevo, dana 05.04.2017. godine

**IZJAVU DALA**

---

Nikolina Trbo

## **SAŽETAK:**

Tema ovog diplomskog rada je „Ugovor o međunarodnoj prodaji robe“, putem kojeg se vrši međunarodna razmjena robe (uvoz i izvoz). Razvojem država dolazi i do specifikacije prava prodaje robe što je znatno otežalo obavljanje međunarodne trgovine, a povećava se i stepen pravne nesigurnosti prilikom međunarodnog poslovanja. To je uslovalo formulisanje međunarodnih pravila koja se primjenjuju na ugovorne odnose sa inostranim faktorima, odnosno, dovelo do oblikovanja *unifikovanog prava međunarodne prodaje robe*. Osnovni cilj *unifikacije prava* je olakšanje međunarodnog prometa robe i usaglašavanje nacionalnih zakonodavstava koja važe u pojedinim zemljama. Primjena konvencija, kao pravnog instrumenta, ima poseban značaj. Primjena odredaba **Bečke konvencije** je osnova daljeg postojanja prava međunarodne prodaje robe. Osnovni principi ove konvencije su uniformnost i internacionalnost.

**Ključne riječi:** međunarodni ugovori, konvencija, pojam ugovora, pojam robe, obaveze kupca, obaveze prodavca...

## **ABSTRACT:**

The theme of this diploma thesis are "Contracts for the International Sale of Goods", through which performs international exchange of goods (import and export). By developing country comes to specifications rights sales of goods which is much more difficult conduct of international trade, and increases the degree of legal uncertainty for international business. This resulted in the formulation of international rules applicable to contractual relations with foreign factors, respectively, led to the creation of a unified law of international sales of goods. The main goal of unification of the law is to facilitate the international transport of goods and the harmonization of national legislation applicable in the individual countries. The application of the Convention, as a legal instrument, has a special significance. The application of the provisions of the Vienna Convention is the basis of further existence of the right of the international sale of goods. The basic principles of this Convention are uniformity and internationality.

**Key words:** international treaties, conventions, the term of the contract, the term of the goods, the obligations of the buyer, the seller's obligations...

## SADRŽAJ

1. UVOD.....	1
2. UGOVOR O MEĐUNARODNOJ PRODAJI ROBE KAO OSNOVNI TRGOVAČKI POSAO .....	1
3. OSOBENOSTI MEĐUNARODNIH TRGOVINSKIH POSLOVA .....	3
4. IZVORI PRAVA MEĐUNARODNE PRODAJE.....	4
4.1. Nacionalni izvori.....	5
4.2. Izvori međunarodnog karaktera .....	5
4.3. Konvencije .....	6
4.4. Autonomni izvori .....	6
4.5. Nacrt zajedničkih pravila za upućivanje i UNIDROIT načela.....	6
4.5.1. UNIDROIT - (Međunarodni institut za unifikaciju privatnog prava).....	7
4.5.2. Načela evropskog ugovornog prava.....	7
5. KONVENCIJA UN O UGOVORIMA O MEĐUNARODNOJ PRODAJI ROBE.....	8
5.1. Bečka konvencija.....	9
5.2. Oblast primjene.....	9
5.2.1. Pojam ugovora o prodaji robe.....	9
5.2.2. Primjena Konvencije na modifikovane ugovore o prodaji.....	10
5.2.3. Pojam robe .....	10
5.2.4. Ugovori o prodaji na koje se Bečka konvencija ne primjenjuje .....	11
5.2.5. Teritorijalna oblast primjene.....	11
5.3. Isključenje primjene Bečke konvencije voljom ugovornih strana .....	11
5.4. Popunjavanje pravnih praznina u Konvenciji .....	12
6. ZAJEDNIČKA EVROPSKA PRAVILA O PRODAJI .....	12
7. NASTANAK UGOVORA O MEĐUNARODNOJ PRODAJI ROBE.....	12
7.1. Pregovori za zaključivanje ugovora.....	13
7.1.1. Pravno dejstvo pregovora.....	13
7.1.2. Pravno regulisanje odgovornosti.....	14
7.1.3. Uslovi za odgovornost i visina naknade štete .....	14
7.1.4. Značaj preliminarne sporazuma.....	15
7.2. Ponuda.....	15
7.2.1. Personalni elementi ponude .....	16
7.2.2. Dejstvo ponude - obaveznost i opozivost ponude.....	16
7.3. Prihvatanje ponude.....	18
7.3.1. Način izražavanja saglasnosti .....	18
7.3.2. Rok u kome je ponuđeni dužan da odgovori na ponudu.....	19

7.4. Vrijeme i mjesto nastanka ugovora.....	19
7.4.1. Tradicionalan način zaključivanja ugovora .....	19
7.4.2. Zaključivanje ugovora elektronskim putem.....	20
7.5. Forma ugovora .....	20
8. PRAVNO DEJSTVO UGOVORA .....	21
8.1. Osnovne obaveze prodavca.....	21
8.1.1. Obaveza prodavca da isporuči robu .....	21
8.1.2. Način isporuke robe .....	21
8.1.3. Mjesto isporuke.....	23
8.1.4. Povreda načina i mjesta isporuke.....	23
8.1.5. Rok isporuke .....	24
8.1.6. Vrste rokova.....	24
8.1.7. Posljedice povrede roka isporuke.....	24
8.1.8. Obaveza prodavca da prenese svojину .....	25
8.1.9. Pravna sredstva koja stoje na raspolaganju kupcu .....	25
8.1.10. Obavaza prodavca da preda dokumente.....	26
8.2. Osnovne obaveze kupca.....	26
8.2.1. Određivanje cijene .....	26
8.2.2. Valuta plaćanja i mjesto plaćanja cijene .....	27
8.2.3. Obaveza da primi robu .....	27
9. PRAVNA SREDSTVA KOJA STOJE NA RASPOLAGANJU UGOVORNIM STRANAMA U SLUČAJU POVREDE UGOVORA.....	28
9.1. Pravo da traži ispunjenje ugovora.....	28
9.2. Pravo da zahtjeva raskid ugovora .....	29
9.3. Dejstvo raskida ugovora .....	29
9.4. Pravo da izvrši specifikaciju robe .....	30
9.5. Pravo na naknadu štete.....	30
9.5.1. Konkretna šteta .....	30
9.5.2. Apstraktna šteta.....	31
10. ZAKLJUČAK .....	32
LITERATURA .....	34

## 1. UVOD

Ugovor o međunarodnoj prodaji robe predstavlja osnovni trgovački posao putem kojeg se vrši promet imovinskih vrijednosti između različitih država, tj. međunarodna razmjena roba i usluga. Njegovim ispunjavanjem se u ekonomskom smislu realizuje izvoz i uvoz robe, i u tom pogledu, ugovor o međunarodnoj prodaji robe predstavlja instrument spoljno-trgovinskog prometa, odnosno, uvoza i izvoza.

Intenzivan razvoj međunarodne trgovine zahtjeva postojanje jedinstvenih pravnih pravila koja se odnose na *ugovore o međunarodnoj prodaji robe*, radi uklanjanja nedoumica prouzrokovanih raznolikošću rješenja različitih pravnih sistema koji znatno narušavaju princip pravne sigurnosti. Nedostatak uniformnih pravila trgovinskog prava sa elementima inostranosti može biti nepremostiva prepreka za ugovorne strane, jer može dovesti do velikih troškova i kašnjenja koji utiču na željenu poslovnu transakciju. Zbog toga su *harmonizacija i unifikacija prava* međunarodne prodaje postala jedna od najvažnijih pitanja međunarodnog prava.

Cilj ovog rada je da se primjenom opšte prihvaćenih instrumenata tumačenja teksta Bečke konvencije dokaže da je *uniformnost* u primjeni odredbi ove konvencije moguće ostvariti, kao i da je moguće interpretirati i primjeniti prioritarnu odredbu o bitnoj povredi ugovora. Unifikacijom i harmonizacijom prava međunarodne prodaje obezbjeđuje se veća pravna sigurnost u međunarodnom pravnom prometu.

S tim u vezi, ova analiza se bavi pitanjem definisanja obaveza prodavca prema Bečkoj konvenciji o međunarodnoj prodaji robe. Analiza obuhvata i obaveze prodavca koje nastaju kršenjem njegovih primarnih obaveza isporuke, prenosa svojine i odgovornosti za pravne i materijalne nedostatke, ali i obaveze kupca prema prodavcu, vrijeme i mjesto plaćanja robe, određivanje cijene, nadokande štete...

Bečka konvencija o međunarodnoj prodaji robe usvojena je na Konferenciji Ujedinjenih nacija u Beču 11. aprila 1980. godine nakon višegodišnjeg rada u okviru UNCITRAL-a. Stupila je na snagu 1988. godine nakon što ju je ratifikovalo jedanaest zemalja, uključujući i Jugoslaviju koja je to učinila 27. Marta 1985. godine. Danas se ova Konvencija smatra opštim pravom Evropske unije o međunarodnoj prodaji robe, jer je danas primjenjuju sve članice ove međunarodne organizacije.

Osnovna svrha donošenja Konvencije jeste unifikacija pravila koja regulišu međunarodnu prodaju robe u okviru različitih društvenih, privrednih i pravnih sistema radi otklanjanja pravnih prepreka i unaprjeđenja razvoja međunarodne trgovine.

## 2. UGOVOR O MEĐUNARODNOJ PRODAJI ROBE KAO OSNOVNI TRGOVAČKI POSAO

Ugovor o međunarodnoj prodaji robe je ugovor u međunarodnom poslovanju, pravni instrument na osnovu kojeg se jedna strana (prodavac) obavezuje da drugoj ugovornoj strani

(kupcu) prenese pravo svojine na robu i da tu robu preda, a kupac se obavezuje da plati cijenu u novcu i preuzme robu. Ugovorne strane su, po pravilu, privredni subjekti – preduzeća, društva, fizička lica koja imaju svojstvo trgovca. Ugovor o međunarodnoj prodaji robe je dvostrano obavezan, teretan i komutativni ugovor. Može biti sa trenutnim ili trajnim izvršenjem obaveza.

Element inostranosti u ugovoru o prodaji može se sastojati ili u subjektima ugovornog odnosa, ili u predmetu ugovora ili u pravima i obavezama koje ugovor proizvodi. *Element inostranosti* u subjektima ugovornog odnosa postoji kad ugovorne strane u trenutku zaključenja ugovora pripadaju različitim državama tj. kad imaju državljanstvo ili ako je riječ o pravnom licu – sjedište na teritoriji različitih država (subjektivni kriterijum). Element inostranosti u objektu ugovornog odnosa postoji u slučaju kad se predmet ugovora nalazi na teritoriji strane države i kad dolazi do njegovog transfera s teritorije jedne na teritoriju druge države (objektivni kriterijum). Element inostranosti u pravima i obavezama izražen je u slučaju kad se mjesto zaključenja i mjesto izvršenja ugovora nalaze na različitim nacionalnim teritorijama (mješoviti kriterijum).

### ***Unifikacija i harmonizacija prava***

U osnovi unifikacija prava podrazumjeva izjednačavanje pravnih normi. Razlikujemo dva vida unifikacije prava: unutrašnja unifikacija (unifikacija pravnih normi koje važe na različitim područjima unutar jedne zemlje) i međunarodna unifikacija (unifikacija pravnih normi koje važe u različitim državama). Unifikacija prava u domenu međunarodne prodaje robe je najbolji način prevazilaženja prepreka u međunarodnoj trgovini. Međutim, u praksi se pokazalo da je veoma teško postići konsenzus među državama. Zato se nude i alternativni metodi kao što je harmonizacija prava.

Harmonizacija prava podrazumjeva smanjenje rizika između nacionalnih pravnih sistema, bez nametanja jedinstvene forme i sadržine harmonizovanih zakona. Harmonizacijom se ne postiže jednoobraznost, već se samo vrši približavanje pravnih sistema.

Unifikacija međunarodnog ugovornog prava ima dva osnovna vida: spontana unifikacija putem recepcije i kroz praksu međunarodne trgovine i zvanična unifikacija putem organizovane djelatnosti zainteresovanih država i međunarodnih subjekata.

### ***Instrumenti unifikacije***

Postoje brojni instrumenti unifikacije i harmonizacije:

- međunarodni ugovor,
- jednoobrazni tipski ugovori i opšti uslovi ugovora,
- jednoobrazna pravila i pravni vodiči,
- načela međunarodnih ugovora i
- nacionalno zakonodavstvo.

### 3. OSOBENOSTI MEĐUNARODNIH TRGOVINSKIH POSLOVA

Iako postoji podjela prodaje na unutrašnju i međunarodnu prodaju, između njih postoje brojne razlike, kao što su:

**1. Primjena stranog prava.** Na poslove unutrašnje prodaje se ne može primjeniti strano, već samo domaće pravo. Na ugovor o međunarodnoj prodaji robe se može primjeniti i strano pravo, pod kojim se podrazumjeva pravo druge države, ako je ono izabrano u granicama dozvoljene autonomije volje od ugovorenih strana, ili ako na njih upućuju pravila međunarodnog privatnog prava. Izbor ugovorenih strana nije ograničen samo na pravila nacionalnog prava, već i na pravila *lex mercatoria*.<sup>1</sup>

**2. Povećana pravna nesigurnost.** Primjena stranog prava povećava pravnu nesigurnost kod ugovorenih strana zbog toga što im je njegova sadržina manje poznata u odnosu na sadržinu domaćeg prava ili zbog mogućnosti njegovog različitog tumačenja, zavisno od sjedišta ili nacionalnosti suda ili nadležne arbitraže.

**3. Distancioni karakter.** Međunarodni trgovinski poslovi su po pavilu distancioni poslovi, tj. poslovi koji se zaključuju između strana koje pripadaju različitim teritorijalnim i pravnim suverenitetima. Prostorna udaljenost ugovorenih strana podrazumjeva prevoz ili na drugi način transfer robe sa mjesta u jednoj državi u mjesto u drugoj državi.

Prelazak robe preko granice i njen ulazak u područje drugog pravnog suvereniteta podrazumjeva ispunjavanje carinskih formalnosti i dr. administrativnih uslova koji ne postoje u unutrašnjem prometu. S druge strane, udaljenost i međusobno nepoznavanje ugovorenih strana pojačava rizik neizvršenja ili neurednog izvršenja posla.

**4. Korišćenje posebnih instrumenata i tehnika plaćanja.** Prilikom ispunjavanja novčanih obaveza u međunarodnom prometu ugovorene strane često moraju poštovati posebne nacionalne devizne propise, kao i pravila Međunarodnog monetarnog fonda.

**5. Povećani rizik nametanja jednostranih uslova.** U međunarodnim trgovačkim poslovima položaj ugovorenih strana često ne zavisi od pregovaračkih sposobnosti, već od sadržine unaprijed ponuđenih *formularnih ugovora*. Na takvim ugovorima uglavnom insistiraju ekonomski jače strane koje su ih i sastavile, pa zbog toga postoji povećana opasnost od nametanja jednostranih uslova, posebno u pogledu ograničavanja ili isključivanja njihove odgovornosti zbog neurednog ispunjenja preuzetih obaveza.

**6. Jezičke prepreke.** Pitanje poznavanja jezika na kome se vode pregovori i zaključuje ugovor može stvoriti dodatne probleme u slučajevima kada se, u jezičkom smislu, kriju

---

<sup>1</sup> *Lex mercatoria* predstavlja skup pravila kojima se najčešće regulišu ugovorni odnosi između privrednih subjekata, koja se označavaju kao autonomno privredno (poslovno) pravo ili autonomno pravo trgovaca ili trgovine. Pod izvorima međunarodnog poslovnog prava se podrazumjevaju pravila koja ne potiču od državnog zakonodavca, tj. stvaraju ih sami učesnici u trgovačkom odnosu, koja se primjenjuju na međunarodne trgovinske ugovore. [https://en.wikipedia.org/wiki/Lex\\_mercatoria](https://en.wikipedia.org/wiki/Lex_mercatoria). 10.01.2017.



različiti pravni pojmovi koji odražavaju razlike u koncepcijama pravnih sistema, kao što je koncepcija zasnovana na postojanju *kauze* (causa)<sup>2</sup> i na postojanju *consideration-a*.

**7. Posebna pravila tumačenja.** Naprijed navedene i druge osobenosti opravdavaju posebne načine u tumačenju međunarodnih izvora, pri čemu se najviše insistira na uvažavanju njihovog međunarodnog karaktera. To može značiti da se kod tumačenja spornih instituta neće poći od unutrašnjeg nacionalnog iskustva, već se koriste autonomni pojmovi radi promovisanja međunarodnog karaktera.

**8. Posebna pravila i tijela za rješavanje sporova.** Sporove koji nastanu u vezi tumačenja i ispunjavanja međunarodnih trgovinskih ugovora mogu rješavati ne samo nacionalni sudovi, već kao što najčešće biva, i posebna tijela-nacionalne i međunarodne arbitraže.<sup>3</sup>

#### 4. IZVORI PRAVA MEĐUNARODNE PRODAJE

Ugovor o međunarodnoj prodaji robe regulisan je brojnim izvorima **nacionalnog i međunarodnog karaktera**. Izvori međunarodnog poslovnog prava mogu se posmatrati u materijalnom i u formalnom smislu. Osnovne pokretače kod stvaranja ovih pravila trebalo bi tražiti u međunarodnoj zajednici i njenom nastojanju da ubrza i olakša međunarodnu trgovinu, odnosno, promet roba i usluga.

Iza ovakvih proklamacija stoje interesi najrazvijenijih, a samim tim i najuticajnijih država. Otuda je posljednjih godina vidljiva tendencija „amerikanizacije“ ili „vesternizacije“ međunarodnog poslovnog prava, posebno onog dijela koji se odnosi na nove oblike finansiranja ili sredstava plaćanja i obezbjeđenja plaćanja.

---

<sup>2</sup> U rimskom pravu je *kauza*, naime, značila u širem smislu shvaćeni titulus, odnosno, pravni osnov ili pravni naslov. Ovim izrazom je često bio označavan čitav pravni posao ili ritual, odnosno forma (npr. nexum, expensilatio, posebno stipulation). Predmet ugovora je vezan za pitanje na šta se dužnik obavezuje, a to su određene prestacije (davanje, činjenje, nečinjenje, trpljenje). Međutim, upravo tu se otvara jedno logično pitanje, zašto se dužnik obavezao i odgovor na to pitanje pruža teorija kauze. Da bi se steklo pravo svojine morao je da postoji pravni osnov. Studenti, RS, <http://studenti.rs/skripte/pravo/kauza-2/>, 21.01.2017. god. 10.01.2017.

<sup>3</sup> *Arbitraže odlikuje nezavisnost od pravnog sistema bilo koje države, nezavisnost od određenog pravnog sistema, nezavisnost od mjesta rješavanja sporova i nezavisnost od mjesta finansiranja. U odnosu na sudove, arbitraže se razlikuju po tome što je njihova nadležnost alternativna i zasniva se na osnovu arbitražnog sporazuma i arbitražne klauzule. Pod pojmom „međunarodna trgovinska arbitraža“ podrazumjeva se svaka arbitraža za rješavanje međunarodnih trgovačkih sporova ili arbitraža u kojoj kao arbitri mogu učestvovati i državljani drugih država, a ne samo oni koji su državljani države gdje se nalazi sjedište arbitraže. Međunarodno poslovno pravo, Radovan D. Vukadinović, Kragujevac, 2012. str. 864.*

#### 4.1. Nacionalni izvori

*Nacionalni izvori* su sadržani uglavnom u trgovačkim ili građanskim zakonima, a samo u malom broju država su donijeti posebni zakoni o prodaji robe.

U Međunarodnom poslovnom pravu koriste se brojni izvori koji se mogu grupisati prema različitim kriterijumima. Tako se prema subjektima koji su ih donijeli i prema teritoriji na kojoj se primjenjuju mogu podijeliti na *nacionalne, međunarodne, autonomne i pravo EU*.

Pod ***nacionalnim izvorima*** se podrazumjevaju 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 podrazumjevaju ne samo propisi domaće države, već i unutrašnji propisi drugih država koji se primjenjuju kada su ih kao mjerodavno pravo izabrale same strane ili kada na njihovu primjenu upućuju pravila međunarodnog privatnog prava.

#### 4.2. Izvori međunarodnog karaktera

Izvore međunarodnog karaktera čine: *konvencije, model ugovori, formulisani i standard ugovori, opšti uslovi poslovanja, kodifikovana pravila i međunarodni običaji*.

Međunarodni izvori su nastali iz težnje da se unifikuju ili harmonizuju nacionalni propisi kako bi se smanjile ili izgubile razlike koje postoje između njih. To se postiže organizovanom akcijom država i specijalizovanih međunarodnih organizacija ili spontanom akcijom samih trgovaca i njihovih udruženja. Rezultati tih aktivnosti su *konvencije, upustva u okviru Evropske unije, model zakoni i formulisani ugovori, opšti uslovi poslovanja i dr. autonomni izvori međunarodne prodaje*.

**Prema karakteru**, ovi izvori se mogu podijeliti na one *koji sadrže koliziona pravila i one koji sadrže materijalna pravila*. Moguće je da isti izvor sadrži i jedna i druga pravila.

Iako su za međunarodno poslovno pravo od značaja, prije svega, međunarodni izvori koji sadrže *materijalne norme*, u određenim situacijama je neophodno primjeniti i izvore sa *koalizionim pravilima*, zbog toga što sva pitanja međunarodne prodaje nisu regulisana na uniformni način materijalnim normama, pa je potrebno odrediti mjerodavno pravo *u skladu sa pravilima međunarodnog privatnog prava, tj. primjenom nacionalnih ili međunarodnih izvora koji sadrže odgovarajuća koliziona pravila*. Istim pravilima se određuje nadležnost suda, u slučaju kada to nisu učinile ugovorene strane. Međunarodni izvori mogu se podijeliti na: KONVENCIJE i AUTONOMNE IZVORE.

### 4.3. Konvencije

Od konvencija koje sadrže materijalne norme najznačajnije su:

- Konvencija Ujedinjenih nacija o ugovorima o međunarodnoj prodaji robe, tj. Bečka konvencija iz 1980. godine, zatim,
- Konvencija o zastarjelosti potraživanja u oblasti međunarodne kupoprodaje iz 1974. godine, sa izmjenama iz 1980. i
- UNIDROIT konvencija o zastupanju u međunarodnoj prodaji robe iz 1983. godine.

### 4.4. Autonomni izvori

Karakteristika ovih izvora privrednog prava zasniva se na načelu autonomne volje.<sup>4</sup> **Pod autonomnim izvorima** međunarodnog poslovnog prava u najopštijem smislu podrazumjevaju se pravila koja *ne* potiču od državnog zakonodavca, a koja se primjenjuju na međunarodne trgovinske ugovore. *Autonomnost, tj. samostalnost* ovih izvora proizilazi iz činjenice da ih stvaraju sami učesnici u trgovačkom životu, nezavisno od zakonodavca, u granicama autonomije volje koja im je ostavljena nacionalnim propisima.

Istorijske korijene nastanka *lex mercatoria* trebalo bi tražiti u srednjem vijeku i aktivnostima ondašnjih trgovaca i zanatlija. Trgovci su tada na sajmovima i vašarima stvarali sopstvena pravila koja su ponavljanjem prerasla u trgovačke običaje koje su primjenjivali posebni trgovački sudovi i arbitraže. Tako *stvarno pravo trgovaca ili lex mercatoria* je bilo nacionalnog karaktera sve do stvaranja nacionalnih država i čvrste centralizovane vlasti.

*U autonomne izvore ili lex mercatoria* spadaju *opšti uslovi poslovanja, formularni ugovori, međunarodni običaji, nacionalni običaji, model zakoni, UNIDROIT načela i Načela evropskog ugovornog prava.*

### 4.5. Nacrt zajedničkih pravila za upućivanje i UNIDROIT načela

Nacrt zajedničkih pravila za upućivanje i UNIDROIT načela (*Draft Common Frame of Reference*) predstavlja akademski projekat koji je nastao nakon objavljivanja 1, 2 i 3 knjige Evropskih načela ugovornog prava. Pravila su donijeta u formi nacрта i izražavaju samo akademska mišljenja najjemenitnijih stručnjaka iz država članica Evropske unije.

Međunarodni institut za unifikaciju privatnog prava (International Institute for Unification of Private Law – UNIDROIT) sa sjedištem u Rimu, osnovan je 1926. godine. Danas je 61 država članica UNIDROIT instituta. Tokom svog postojanja priredio je preko 70 studija i nacрта pravnih akata, od kojih su mnogi usvojeni kao međunarodne konvencije ili model-zakoni na diplomatskim konferencijama u organizaciji UNIDROIT.<sup>5</sup>

---

<sup>4</sup> Srdić Milutin, Komljenović Brana i Petrović Biljana, (2008.), Poslovno parvo, Beograd.

<sup>5</sup> <http://www.unidroit.org/>.

U kojoj će konačnoj formi biti usvojena Pravila zavisi od političke volje država članica i *legislativnih ovlaštenja* koja su u tom cilju prenijeta na EU. *Nacrt zajedničkih pravila sadrži* načela, definicije i modele pravila. *Pod načelima* se podrazumjevaju pravila koja nemaju snagu zakona i opšta pravila. U načelima Evropskog ugovornog prava (EPCL) i u UNIDROIT načelima, načela su određena kao opšta pravila. Kao osnovna načela u verziji iz 2008. godine bila su navedena: *pravda, sloboda, zaštita ljudskih prava, ekonomsko blagostanje, solidarnost i socijalna odgovornost, uspostavljanje zone slobode, očuvanje kulturne i jezičke raznolikosti...* Na kraju, veliki dio Nacrta se sastoji od „*model pravila*“, koja su shvaćena kao pravila mekog prava bez normativne snage, sa ciljem da služe kao modeli ili uzori. *Značaj nacrta* za međunarodno poslovno pravo se sastoji u već istraknutoj ulozi uzora za izradu Evropskog građanskog zakonika i Svjetskog trgovinskog zakonika.

#### **4.5.1. UNIDROIT - (Međunarodni institut za unifikaciju privatnog prava)**

Međunarodni institut za unifikaciju privatnog prava, osnovan je kao međuvladina organizacija 1926. godine multilateralnim ugovorom zaključenim pod pokroviteljstvom Društva naroda sa sjedištem u Rimu. Od 1940. godine institut radi kao nezavisna međunarodna organizacija, odgovorna vladama koje u njemu učestvuju. Institut je u 2012-oj godini imao 63 članice, uključujući i Srbiju, sa svih kontinenata. Institutom upravljaju 3 osnovna organa: Generalna skupština, Izvršni savjet i sekretarijat.

Generalna skupština je vrhovni organ, sastavljen od po jednog predstavnika vlada svih država članica. Njihova uloga je da predstavljaju svoje vlade i da njene stavove iznesu na dnevnom redu Instituta. Institut je osnovan sa osnovnim zadatkom da razmatra potrebe i metode modernizacije, harmonizacije i koordinacije privatnog, a posebno trgovačkog prava između država ili grupa država. Osnovna aktivnost Instituta usmjerena je na izradu nacrta unifikovanih pravila materijalnog privatnog prava, koja su pogodna za unifikaciju.

Institut je najveći rezultat ostvario u oblasti unifikacije pravila za međunarodnu prodaju- izradom nacrta Jednoobraznog zakona o ugovoru o međunarodnoj prodaji tjelesnih pokretnih stvari i Jednoobraznog zakona o zaključivanju ugovora o međunarodnoj prodaji tjelesnih pokretnih stvari.

#### **4.5.2. Načela evropskog ugovornog prava**

Komisija za evropsko ugovorno pravo (CECL- *Commission on European Contract Law, Commission pour le droit europeen*) počela je 1982. rad na pripremi Principa evropskog ugovornog prava. Komisija je univerzalno poznata pod nazivom Lando-Komisija, prema predsjedniku i inicijatoru projekta, profesoru Landu iz Kopenhagena. Članovi Komisije su eksperti iz svih država članica Evropske Unije, koji nisu izabrani od strane svojih vlada i ne predstavljaju zvanično svoje države. U sastav Komisije ušli su zahvaljujući ličnom autoritetu i sposobnostima.

Prva verzija Principa evropskog ugovornog prava objavljena je 1995. Ona je sadržala samo opšte odredbe i pravila vezana za obaveznu snagu ugovora i sredstva za slučaj neizvršenja. Kompletiranu verziju Principa, Komisija je objavila 2003. godine.

Zbirka Principa sastoji se od 17 poglavlja koja se odnose na: opšte odredbe, zaključenje ugovora, ovlaštenje za zastupanje, punovažnost ugovora; tumačenje ugovora; sadržinu i dejstva ugovora; izvršenje ugovora; neizvršenje ugovora i opšte odredbe o pravnim sredstvima u slučaju neizvršenja, posebna pravna sredstva sredstva za slučaj neizvršenja ugovora, obaveze sa više subjekata, ustupanje potraživanja, promjena dužnika i ustupanje ugovora, kompenzacija (prebijanje), zastarjelost, nezakonitost, uslovi pretvaranje kamate u glavniciu.

## 5. KONVENCIJA UN O UGOVORIMA O MEĐUNARODNOJ PRODAJI ROBE

Ideja o unifikaciji međunarodnih pravila za ugovore o međunarodnoj prodaji se može posmatrati u sklopu napora za stvaranjem *univerzalnog ili svjetskog prava trgovaca*. Ranih 20-ih godina prošlog vijeka Savjetu Međunarodnog instituta za unifikaciju privatnog prava (UNIDROIT) sugerisano je da počne rad na *unifikaciji propisa o međunarodnoj prodaji robe*. Rad na pripremi buduće konvencije počeo je 30-ih godina prošlog vijeka kada je u okviru Instituta osnovana posebna komisija sastavljena od predstavnika četiri velika pravna sistema: Francuske, Njemačke, Engleske i Skandinavije.<sup>6</sup>

Po završetku Drugog svjetskog rata prijedlog je odobren, pa je formirana i posebna komisija sa zadatkom da nastavi dalji rad. 1956. Komisija je ponudila revidirani prijedlog konvencije, koji je nakon usaglašavanja sa primjedbama i sugestijama konačno usvojen 1964. godine u Hagu i to u formi dvije konvencije:

1. Konvencije o jednoobraznom zakonu o *međunarodnoj prodaji tjelesnih pokretnih stvari* i

2. Konvencije o jednoobraznom zakonu o *zaključivanju ugovora* o međunarodnoj prodaji tjelesnih pokretnih stvari.

Konvencije su jedva prikupile dovoljan broj ratifikacija da bi stupile na snagu. Stoga je UNICITRAL<sup>7</sup>-u, nakon njegovog osnivanja, kao prioritetni zadatak povjereno da radi na reviziji ovih konvencija. Već na drugom zasjedanju UNICITRAL-a formirana je posebna

---

<sup>6</sup> U skandinavskim zemljama su u periodu između 1905. i 1907. donijeti vrlo slični unutrašnji zakoni o prodaji robe (u Švedskoj, Danskoj i Norveškoj). U Finskoj je u to vrijeme bio na snazi Opšti zakonik iz 1734., koji je kao zajednički zakon važio i za Švedsku, do razdvajanja ove dvije države, 1809. godine.

<sup>7</sup> Komisija za međunarodno trgovinsko pravo osnovana je kao specijalizovana agencija OUN 1966. godine. Komisija je prvu sjednicu održala u Njujorku 1968. godine. Sjedište Komisije je u Njujorku, dok se sekretarijat nalazi u Beču. Sastavljena je od predstavnika 60. država izabranih od strane Generalne skupštine. Osnovni zadatak komisije je da radi na postepenoj harmonizaciji i unifikaciji prava međunarodne trgovine putem koordinacije rada organizacija koje su aktivne na ovom polju. Radovan D. Vukadinović, Međunarodno poslovno pravo, str. 158.

radna grupa sa zadatkom da ispita šta bi se sve trebalo izmjeniti u postojećim tekstovima tako da se oni učine prihvatljivijim za veći broj država.

UNCITRAL je 1977. godine odobrio pripremljenu reviziju teksta i prijedlog je podnijet Generalnoj skupštini UN, koja je na diplomatskoj konferenciji, održanoj 10. marta do 11. aprila 1980. godine, uz prisustvo predstavnika iz 62 države, glasanjem usvojila konačni tekst Konvencije u Beču (Bečka konvencija).

## 5.1. Bečka konvencija

U okviru rada Komisije za međunarodno pravo, kao stalnog pomoćnog tijela Opšte skupštine sastavljenog od nezavisnih stručnjaka iz cijelog svijeta, 1949. godine pristupilo se izradi prve službene kodifikacije prava međunarodnih ugovora. Nakon osamnaestogodišnjeg rada Komisije i promjene četiri posebna izvještioaca (James Brierly, Sir Hersch Lauterpacht, Sir Gerald Fitzmaurice i Sir Humphrey Waldock), koji su Komisiji podnijeli 17 izvještaja, Opšta skupština je sazvala diplomatsku konferenciju radi usvajanja konvencije.

Konferencija je rezultirala usvajanjem *Bečke konvencije o pravu međunarodnih ugovora u Beču 22. maja 1969.*, kada je otvorena za potpisivanje. Stupila je na snagu 27. januara 1980. godine, tridesetoga dana od datuma polaganja trideset pete isprave o ratifikaciji ili pristupu. Konvencija je rezultat dugogodišnjeg rada predstavnika država sa različitim pravnim sistemima u okviru UNCITRAL-a i predstavlja univerzalni kodifikatorski akt u domenu međunarodne prodaje robe.

Bečka konvencija koja je u Jugoslaviji i u još deset zemalja stupila na snagu 1988.<sup>8</sup> primjenjuje se sa sve većim uspjehom. Do danas, ovu Konvenciju ratifikovalo je 76 država iz cijelog svijeta. U okviru Evropske unije, skoro sve države su pristupile ratifikaciji ovog dokumenta, pa se *Bečka konvencija smatra opštim pravom međunarodne prodaje u Evropi.*

## 5.2. Oblast primjene

U opštem smislu, Bečka konvencija se primjenjuje na **ugovore o međunarodnoj prodaji robe**. Potrebno je odrediti *predmetno i teritorijalno polje primjene*. *Predmetno polje primjene* Konvencija je definisano preko prirode i predmeta ugovora o prodaji i navođenjem izuzetaka na koje se ne primjenjuje Konvencija. *Teritorijalno polje primjene* je određeno definisanjem pojma države ugovornice.

### 5.2.1. Pojam ugovora o prodaji robe

*Ugovor o prodaji se može definisati kao ugovor, bez obzira na građanski ili trgovački karakter ugovorenih strana, ili karakter samog ugovora, kojim se prodavac obavezuje da*

---

<sup>8</sup> Jugoslavija je ratifikovala ovu Konvenciju 27. marta 1985.

*isporuči robu, prenese robne dokumente i prenese svojinu na kupca, a kupac se obavezuje da plati cijenu i primi isporuku robe.*

### **5.2.2. Primjena Konvencije na modificovane ugovore o prodaji**

Osim na klasične, Konvencija se primjenjuje i na posebne tzv. „**modifikovane**“ **ugovore**, kao što su *ugovori o prodaji sa uzastopnim isporukama* i na „**moderne**“ **forme**“, kao što su *ugovori sa prevozom robe kupcu i ugovori o isporuci robe koju je dobavljač direktno isporučio prodavčevom kupcu*. Konvencija se ne primjenjuje na sporazume o franšizingu, kao ni na ugovore o barteru ili na kompenzacione poslove, na lizing poslove...

Posebnu vrstu ugovora o prodaji čine **tzv. ugovori o isporuci robe na osnovu prodaje dokumenata, kao što su konosman ili skladišnica**. U takvim poslovima se smatra da je kupljena roba, a ne dokumenti koji je predstavljaju.

Kao ugovori na koje se *ne primjenjuje* Bečka konvencija smatraju se i ove dvije vrste ugovora. U pitanju su ugovori koji se razlikuju od klasičnih ugovora o prodaji po tome što se obaveza prodavca ne sastoji samo u isporuci, već i u obavljanju određenog rada ili pružanju usluge. U **prvu grupu spadaju** ugovori o isporuci robe koja tek treba da se izradi ili proizvede, a za koju potreban materijal daje druga strana. Ako naručilac takve robe ne daje pretežni dio materijala koji je neophodan za njenu izradu, na takve ugovore se primjenjuje Bečka konvencija. U **drugu grupu spadaju** ugovori u kojima se obaveza isporučioaca (prodavca) sastoji u isporuci robe i u vršenju usluga. Kriterijum za razlikovanje ovih ugovora od klasičnih ugovora o djelu čini *pretežni dio obaveza*.

### **5.2.3. Pojam robe**

U Haškim jednoobraznim zakonima predmet ugovora je bio određen kao „tjelesna pokretna stvar“. U Konvenciji je ovaj pojam zamjenjen sa pojmom „roba“ (goods). Prava, u smislu potraživanja i dugovanja, kao i posebna prava intelektualne svojine, kao netjelesne stvari i nepokretnosti se smatraju robom. S druge strane, određena imovina koja se u nacionalnim pravima može tretirati kao pokretna, stvar je samom Konvencijom isključena iz njene primjene, kao što su brodovi, hartije od vrijednosti, el.energija.

Neke vrste pokretnih stvari, kao što su softveri, poslije izvjesnih nedoumica, prihvaćeni su kao roba, ako su materijalizovani u diskovima kao pokretnim stvarima. Ali, ako je softver dat samo na korištenje za određeno vrijeme i ako ga davalac u svakom momentu može tražiti natrag, onda to nije u pitanju prodaja, već **ugovor o licenci**.

#### **5.2.4. Ugovori o prodaji na koje se Bečka konvencija ne primjenjuje**

Ugovori o prodaji na koje se Konvencija ne primjenjuje mogu se, prema razlozima njihovog isključenja, grupisati u tri kategorije:

- prodaje isključene s obzirom na cilj zbog koga se preduzimaju,
- prodaje isključene s obzirom na način njihovog izvršenja i
- prodaje isključene s obzirom na njihov predmet.

#### **5.2.5. Teritorijalna oblast primjene**

U teritorijalnom ili geografskom smislu, Konvencija se primjenjuje na ugovore o prodaji koji imaju međunarodni karakter.

##### ***Opšti uslov-međunarodni karakter prodaje***

Konvencija se primjenjuje na ugovore o prodaji koji su zaključeni između strana koja imaju mjesta poslovanja ili sjedišta na teritorijama različitih država. Prihvatanje subjektivnog kriterijuma, kojim je određeno postojanje međunarodnog karaktera prodaje u Konvenciji, znači da će se Konvencija primjenjivati i na ugovore koji su zaključeni i koji se izvršavaju u *jednoj istoj državi, ako strane imaju svoja mjesta poslovanja u različitim državama, pa čak iako to nisu države ugovornica.*

U Bečkoj konvenciji ovakav imperijalistički zahtjev samo je djelimično prihvaćen, tako što je mjesto poslovanja ugovornih strana, kao osnovni kriterijum, korigovana sa dva osnovna zahtjeva. Prvo, zahtjevom da različita mjesta poslovanja moraju biti poznata stranama prije zaključivanja ugovora, i drugo, postavljena su dva alternativna uslova od kojih bar jedan mora biti ispunjen zajedno sa opštim uslovom.

### **5.3. Isključenje primjene Bečke konvencije voljom ugovornih strana**

U pogledu primjene Bečke konvencije, usvojen je sistem "***opting out***", što znači da će se Konvencija, ako su ispunjeni uslovi za njenu primjenu, automatski primjeniti, bez potrebe da ugovorne strane posebno predviđaju njenu primjenu<sup>9</sup>. Ipak, saglasnim voljama ugovornih strana, primjena Bečke konvencije može biti isključena. To isključenje može se učiniti **izričito ili prećutno.**

Pod **izričitim isključenjem** podrazumjeva se slučaj kad ugovorne strane izričito ugovorom predvide da se na njihov ugovor neće primjenjivati Bečka konvencija. **Prećutno isključenje** podrazumjeva slučaj kad ugovorne strane izričito predvide da će se na njihov ugovor primjeniti određeni nacionalni zakon (na primjer, na ovaj ugovor primjenjuje se srpski Zakon o obligacionim odnosima). U okviru ovog slučaja, potrebno je imati u vidu da predviđanje određenog nacionalnog prava uopštenom formulacijom (na primjer, na ovaj

---

<sup>9</sup> Za razliku od toga, postoji i sistem "opting in" koji znači da će se određena pravila primjeniti samo ako njihovu primjenu ugovorne strane posebno ugovorom predvide.



ugovor primjenjuje se italijansko pravo "*Italian law to apply*") **ne znači** isključenje primjene Bečke konvencije, ako je u konkretnom slučaju predviđeno pravo države potpisnice Konvencije.

#### **5.4. Popunjavanje pravnih praznina u Konvenciji**

**Pravne praznine postoje** u slučaju kada neko pitanje koje spada u domašaj primjene Konvencije *nije regulisano njenim odredbama*.

Ona pitanja koja nisu regulisana predmetom Konvencije ne mogu se smatrati pravnim prazninama, već su rezultat dogovora o predmetu Konvencije. Predmet Konvencije je u opštem smislu ograničen na pitanja zaključivanja ugovora o prodaji i na prava i obaveze ugovornih strana koja proizilaze iz takvog ugovora. Neka pitanja su izričito isključena iz domena regulisanja Konvencije, kao što je ***pitanje prenosa svojine sa prodavca na kupca na prodatoj robi***. Ova pitanja su regulisana nacionalnim pravom.

Problem je što konvencija, pored pojedinačnih, nije izgradila sopstveni sistem pravnih načela, već ih je uglavnom pozajmila iz nacionalnih prava. Iako jezičko značenje pojma »pravo« upućuje samo na nacionalna prava, u teoriji i u praksi je prihvaćeno tumačenje da se pod ovim podrazumjevaju i tzv. dopunski izvori, posebno *UNIDROIT načela i načela evropskog ugovornog prava*.

### **6. ZAJEDNIČKA EVROPSKA PRAVILA O PRODAJI**

S obzirom da je Bečku konvenciju o ugovorima o međunarodnoj prodaji robe prihvatilo 77 država, od toga i 23 države članice EU, i da se smatra jednim od najuspješnijih poduhvata unifikacije, postavlja se pitanje opravdanosti donošenja novih pravila o međunarodnoj i prekograničnoj prodaji u bilo kojoj formi. Samo postojanje različitog sistema ugovornog prava u 27 država članica, kao i razlike koje postoje u načinu zaštite potrošača, predstavljaju prepreku slobodnom prometu robe i trgovcima.

U želji da promoviše i ubrza prekogranične aktivnosti i unaprijedi funkcionisanje unutrašnjeg tržišta, Evropska komisija je krajem 2011. godine dostavila Evropskom parlamentu i Savjetu prijedlog **Uredbe o zajedničkom evropskom pravu prodaje** (u daljem tekstu *CESL-Proposal for a Regulation on a Common European Sales Law*).

### **7. NASTANAK UGOVORA O MEĐUNARODNOJ PRODAJI ROBE**

U drugom dijelu Konvencije, koji je posvećen regulisanju pitanja nastanka ugovora o međunarodnoj prodaji robe (članovi 14. do 24.), regulisan je samo jedan, *tradicionalni*, način nastanka ugovora putem *ponude i prihvata ponude*.

Pod drugim načinima zaključivanja ugovora se podrazumjevaju *posebni načini postizanja samog sporazuma*, naročito *ćutanjem*, i na osnovu ponude i prihvata koji nisu

jasno formulisani. Kod zaključivanja ugovora *ćutanjem* misli se na ćutanje kao propuštanje ponuđenoga da odgovori i na komercijalna pisma o potvrđivanju. Praksa zaključivanja ugovora na ovaj način posebno je razvijena u Njemačkoj, u kojoj se takva pravila tretiraju kao *trgovaćki obićaj*.

Međutim, Konvencija ne reguliše *ostale elemente* koji su znaćajni za nastanak ugovora. Pod **ostalim elementima** koji su neophodni za nastanak ugovora podrazumjevaju se: *ugovorna sposobnost, forma, predmet i kauza*. Osim ovih elemenata, Konvencijom nije regulisano ni *pitanje vođenja pregovora*. Ova pitanja su regulisana propisima mjerodavnog nacionalnog prava.

## 7.1. Pregovori za zaključivanje ugovora

Zaključivanju ugovora u međunarodnom premetu po pravilu, *prethode pregovori*. Pregovori uglavnom imaju dvostruku ulogu: da omoguće stranama da se bolje upoznaju i da im pomognu u određivanju sadržine budućeg ugovora. **Krajnji cilj pregovora je zaključivanje ugovora.**

Može se desiti da se pregovori dobro odvijaju i da se strane u toku pregovora saglase o bitnim detaljima budućeg ugovora, ali da jedna od njih bez opravdanih razloga odustane od zaključivanja ugovora. U ovom slučaju, u toku pregovora je postojala namjera da se ugovor zakljući, ali se kasnije od nje odustalo. Postavlja se pitanje *šta je krajnji cilj pregovora*, samo razmjena mišljenja ili zaključivanje ugovora. Praktićni znaćaj ovog pitanja dolazi do izražaja u slučaju pregovora između strana iz razlićitih zemalja, koje iziskuju znaćajne troškove, a nisu doveli do zakljućenja ugovora. Postavlja se i pitanje ko će snositi tako nastale troškove, šta oni obuhvataju i po kom osnovu se može traćiti njihova nadoknada.

### 7.1.1. Pravno dejstvo pregovora

*Iako je svrha pregovora da dovedu do nastanka ugovora, oni ne obavezuju strane koje su ih vodile da moraju postići taj cilj*. U ovom smislu, ZOO<sup>10</sup> u ćlanu 30. sadrži vrlo jasnu odredbu prema kojoj pregovori koji prethode ugovoru ne obavezuju i svaka ih strana može prekinuti kad god hoće. Osim što ih mogu prekinuti, strane ih istovremeno mogu voditi i sa više lica. Ipak, to ne znaći i da ne postoje odrećene granice i pravila kako se strane moraju ponašati u toku pregovora.

Otuda je pozitivnim zakonodavstvom zapravo regulisano ponašanje strana koje vode pregovore. Zavisno od toga propisana je i odgovornost za vođenje pregovora (*culpa in contrahendo*). Odgovornost je vezana za ponašanje strana, a ne neposredno za nastanak ili izostanak ugovora. Pitanje odgovornosti za vođenje pregovora je razlićito regulisano u zemljama pisanog prava ili u kontinentalno evropskim državama, u zemljama opšteg prava i u međunarodnim izvorima: Konvenciji UN o ugovorima o međunarodnoj prodaji, Unidroit

---

<sup>10</sup> Zakon o obligacionim odnosima.

Načelima za međunarodne trgovinske ugovore i Evropskim načelima ugovornog prava. Razlike postoje u pogledu *osnova, vrste i obima odgovornosti*.

### **7.1.2. Pravno regulisanje odgovornosti**

Pitanje odgovornosti za vođenje pregovora nije na izričit način regulisano u Konvenciji UN o ugovorima o međunarodnoj prodaji. Prema odredbama člana 2.15 Unidroit načela, osnov odgovornosti strana koje vode pregovore se nalazi u ponašanju u „*lošoj vjeri*“, tj. *suprotno načelu savjesnosti i poštenja*.

Kao ponašanje koje je suprotno načelu savjesnosti i poštenja smatra se situacija kada jedna strana uđe ili nastavi pregovore bez prave namjere da postigne sporazum sa drugom stranom. Zakon o obligacionim odnosima propisuje odgovornost strane koja je vodila pregovore bez namjere da zaključi ugovor, kao i kada je pregovore vodila sa namjerom, ali je od te namjere odustala. Načelo savjesnosti i poštenja poznaju sva nacionalna zakonodavstva, sudska praksa i pravna teorija i u zemljama pisanog prava i zemljama opšteg prava. U zemljama *common law* sistema<sup>11</sup> važi sloboda pregovaranja koja daje pravo stranama koje vode pregovore da od njih odustanu bez bilo kakvog rizika ili odgovornosti. Otuda je pregovaranje potpuno neizvjesno i nije predviđena bilo kakva zaštita od štete nastale zbog prekida pregovora.

### **7.1.3. Uslovi za odgovornost i visina naknade štete**

*Pitanje odgovornosti za naknadu štete može se postaviti ako je pored postojanja pravnog osnova nastala i šteta*. Zakon o obligacionim odnosima propisuje odgovornost za naknadu štete strane koja je vodila pregovore bez namjere da zaključi ugovor, ali je od takve namjere odustala bez osnovanog razloga. I u jednom i u drugom slučaju potrebno je da je nastala šteta.

Strana koja nije odgovorna za vođenje pregovora ima pravo na naknadu stvarno nastalih razumnih troškova, jer se nadoknađuje samo tzv. *negativni ugovorni interes*, ali ne i troškovi koji se smatraju redovnim za određenu vrstu djelatnosti. Nadoknađuje se korist koju bi oštećeni pregovarač „*izvjesno ostvario* iz nekog drugog posla u koji nije ušao, ili koji je raskinuo, pouzdavajući se u pregovore koje je drugi pregovarač skrivljeno prekinuo.

Ovo može biti u slučaju kada je pregovarač, uzdajući se u pregovore, npr. podigao novac iz banke da plati cijenu iz ugovora, od čijeg je zaključivanja neopravdano odustala druga

---

<sup>11</sup> **Common law** – Engleska je jedina zemlja u Evropi u kojoj nije došlo do recepcije Rimskog prava. Engleska je zadržala svoj poseban pravni sistem čiju okosnicu čini common law. Normani koji su 1066. godine osvojili Englesku zatekli su lokalno običajno pravo domaćeg anglosaksonskog stanovništva. Oni su svoje pravo izjednačili sa ovim lokalnim običajima u sistemu prava zajedničkog svim ljudima i otuda se ono naziva common law. Temelji ovog prava udareni su još u 11. i 12. vijeku kada su pravници počeli sa transformacijom primitivnog germanskog i franačkog prava. <https://bs.wikipedia.org/11.02.2017>.

strana, pa je zbog toga izgubio odgovarajući iznos kamate. Američki sudovi priznaju i odgovornost kada ugovor nije zaključen, ali su strane u toku pregovora postigle niz preliminarnih sporazuma u kojima su se dogovorile o svim bitnim pitanjima budućeg ugovora.

#### **7.1.4. Značaj preliminarnih sporazuma**

Iako ono o čemu pregovaraju ne obavezuje strane koje ih vode da isto unesu u ugovor, ipak se i *rezultatima pregovora priznaje određeni značaj*. Rezultati pregovora su sadržani u tzv. **preliminarnim sporazumima**. U praksi su poznati pod različitim nazivima, kao što su: *pismo o namjerama, preliminarni sporazumi, sporazumi o pregovorima, memorandum o razumjevanju*.

Značaj sporazuma o pregovorima za daljnji tok pregovaranja zavisi od određivanja njihove pravne prirode i od toga da li se njime konstatuje već postignuti sporazum ili se strane obavezuju da će nastaviti pregovore radi zaključivanja ugovora. Preliminarni sporazum obavezuje strane ako su se dogovorile o svim pitanjima budućeg ugovora. *U slučaju da ugovor ne bude zaključen, oštećena strana ima pravo ne samo na stvarnu štetu nego i na izgublenu dobit i na ispunjenje*.

Neizvjesnost u pogledu karaktera i obavezujućeg dejstva preliminarnih sporazuma strane koje u njima učestvuju mogu otkloniti unošenjem u sporazume **određenih klauzula**, kao što su: **džentlmske klauzule, klauzule o povjerljivosti ili ekskluzivitetu**.

**Džentlmske klauzule**, kojim strane isključuju svaku odgovornost za prekid pregovora, sudovi uglavnom priznaju bez bilo kakvih uslova ili uz ograničenje da se isključenje odgovornosti kreće u granicama svjesnog postupanja. **Klauzulom o ekskluzivitetu** jedna ili obje strane se obavezuju da u toku pregovora neće stupiti u paralelne pregovore sa trećim licima radi zaključivanja istog ugovora. Strane se obavezuju da će informacije koje saznaju tokom pregovora tretirati kao povjerljive. Posebnu vrstu predstavlja tzv. *merger klauzula*.

**Merger klauzula** je klauzula o spajanju. **Klauzule o spajanju ili integritetu** su ugovorne odredbe (klauzule), kojima ugovorene strane izjavljuju da ugovor koji su zaključili u pisanoj formi obuhvata sve dogovorene uslove i da predstavlja jedinu i isključivu izjavu njihove saglasnosti.

## **7.2. Ponuda**

**Ponuda**, u opštem smislu, predstavlja prijedlog jedne strane za zaključenje ugovora. Odredbama člana 14. Konvencije, *ponuda je definisana kao prijedlog za zaključenje ugovora upućenom jednom ili više određenih lica, ako je dovoljno određen i ako ukazuje na namjeru ponudioca da se obaveže u slučaju prihvatanja*.<sup>12</sup>

---

<sup>12</sup> Prema odredbama člana 32. Zakona o obligacionim odnosima ponuda je prijedlog za zaključenje ugovora učinjen određenom licu, ako sadrži sve bitne sastojke ugovora, tako da bi se njegovim

Da bi prihvatanjem ponude mogao da nastane ugovor, ovakva jednostrana izjava volje ili prijedlog, mora pored uslova iz Konvencije da zadovolji i uslove koji su predviđeni unutrašnjim nacionalnim pravima. Oni se odnose na svojstva ponudioca - sposobnost i ovlašćenja da u svoje ime ili za drugoga zaključuje ugovore. *Prijedlog koji bi trebao da postane ponuda mora da sadrži i odredbe o ugovorenim stranama.* Otuda takav prijedlog mora poticati od ponudioca, kao lica koje može zaključiti ugovor i mora biti: upućen jednom ili više određenih lica, dovoljno određen i ukazivati na namjeru ponudioca da se obaveže u slučaju prihvatanja. Da bi njihovim prihvatanjem mogao da nastane ugovor, potrebno je da navedeni elementi budu u skladu sa relevantnim odredbama Konvencije ili sa zahtjevima nacionalnog prava.

### **7.2.1. Personalni elementi ponude**

*Personalne elemente ponude čine ponudilac i ponuđeni.* S obzirom da Konvencija ne reguliše pitanje punovažnosti ugovora, njenim odredbama nisu regulisana ni svojstva ponudioca ni ponuđenog, kao što su pravna i poslovna sposobnost, ovlašćenje za zaključivanje ugovora i sl. Ostala pitanja su regulisana ili drugim konvencijama ili mjerodavnim nacionalnim propisima.

Prijedlog za zaključenje ugovora može biti upućen jednom ili većem, ali određenom krugu lica. Ovakav zahtjev je postavljen jer se pretpostavlja da ponudilac raspolaže ograničenom količinom robe koju nudi na prodaju i stoga može ispuniti obaveze samo iz određenog broja zaključenih ugovora. Otuda se prijedlog koji je upućen neodređenom krugu lica, tzv. *opšta ponuda*, i u konvenciji i u većini nacionalnih prava, smatra samo kao poziv da se učine ponude. Kao opšti poziv da se učine ponude smatra se oglašavanje prodaje u novinama ili slanje kataloga.

Najliberalnije rješenje sadrže Načela evropskog ugovornog prava prema kojem se ponuda može učiniti jednom ili više određenih lica, ali i *javnosti*. Pod ponudama učinjenim javnosti podrazumjevaju se i one učinjene preko oglasa, postera, pismima, izlaganjem robe u izlozima, preko poziva za tendere, na aukcijama i sl.

### **7.2.2. Dejstvo ponude - obaveznost i opozivost ponude**

#### ***Obaveznost ponude***

Ponuda proizvodi dejstvo od trenutka kada stigne ponuđenome. Od tog momenta ponuda postaje efektivna, jer njenim prihvatanjem može nastati ugovor. To nije jedino značenje njenog dejstva. Od ovog momenta ponuda prema posebnim pravilima *obavezuje ponudioca*

---

prihvatanjem mogao zaključiti ugovor. Prema Načelima evropskog ugovornog prava, prijedlog predstavlja ponudu: ako je učinjen u namjeri da dovede do nastanka ugovora, ako ga druga strana prihvati i ako sadrži dovoljno određene uslove za nastanak ugovora. Na isti način ponuda je definisana i odredbama člana 2.2.UNIDROIT Načela.

da je održa na snazi. Sve do momenta dok za nju nije saznalo treće lice, ona je predstavljala samo jednostranu izjavu volje ponudioca.

Stoga se kao pravno relevantni momenat za dejstvo takve izjave uzima momenat kada je stigla ponuđenome. S obzirom da se do tog momenta tretira samo kao izjava, može se povuci ili izmjeniti. Riječ je o izmjeni ili o povlačenju izjave, a ne o opozivu ponude, jer ponuda nije ni nastala. *To je logička posljedica činjenice da se niko ne može obavezati svojom izjavom, ako za tu izjavu nisu saznala treća lica.* Može biti saopštena pisanim ili usmenim putem, i pri tome bi trebalo razlikovati da li je učinjena prisutnom ili odsutnom licu. Ako je učinjena prisutnim licima, od tog momenta je i saznata, pa je od istog momenta ponudilac obavezan svojom izjavom. A ako je ponuda učinjena odsutnim licima, ponudilac je spreman da je održi od momenta njenog dospijeca u ruke ponuđenoga. Sve do tog momenta ponudilac može povuci svoju izjavu.

### ***Opozivost ponude***

Za razliku od pravila o neopozivosti ponude koje je prihvaćeno u kontinentalno-evropskim pravima,<sup>13</sup> Konvencija je zasnovana na principu *opozivosti ponude*. Pravilo o opozivosti ponude je uglavnom prihvaćeno u angloameričkom pravu,<sup>14</sup> kao i u pravima Francuske i Holandije. Takvo opredjeljenje je izraženo u članu 16. U Konvenciji, prema kome se *ponuda može opozvati sve dok se ugovor ne zaključi, ako opoziv stigne ponuđenome prije negošto je otposlao svoj prihvata. Postavljena su dva roka do čijeg isteka je dozvoljen opoziv ponude: do momenta kad je ugovor zaključen i do momenta kada je prihvata otposlata.*

Svrha ovog pravila je da se spriječi opoziv tako nastalih ugovora. *Pravo na opoziv prestaje nastankom ugovora, jer je tada ponuda već transformisana u ugovor.* To praktično znači da je ponudilac vezan svojom ponudom određeno vrijeme. Ovo vrijeme može on sam odrediti na jasan način, npr. izjavom „ova ponuda važi do...“, a ako to nije učinio ponuda obavezuje ponudioca da je održi u razumnom roku. Dužina razumnog roka zavisi od toga da li je upućena prisutnom ili odsutnom licu.

---

<sup>13</sup> U evropsko-kontinentalnom pravnom sistemu dominira pisano i kodifikovano pravo, tj. sve norme su grupisane u zakonicima koji su rezultat stvaralačke uloge zakonodavstva. U vrhu piramide stoji ustav, zatim zakoni, pa podzakonskim akti, tj. uredbe, dok je uloga pravnih običaja i sudske prakse veoma mala. <https://bs.wikipedia.org/wiki/.30.01.2017>.

<sup>14</sup> Anglosaksonski pravni sistem se razvijao postepeno i potpuno samostalno, gotovo bez uticaja rimskog prava. To je pravni sistem Engleske, Škotske, Velsa, SAD i ranijih evropskih kolonija. Ono nastaje djelovanjem sudova uz pomoć precedenata, tj. sudskih odluka. <https://sr.wikipedia.org/30.01.2017>.

### 7.3. Prihvatanje ponude

*Pod prihvatanjem ili prihvatom ponude se podrazumjeva izjava ili dr.ponašanje ponuđenoga koje ukazuje na saglasnost sa ponudom.* U opštem smislu, i prihvata ponude predstavlja jednostranu izjavu volje, ali i ponuđenoga. Da bi na osnovu takve izjave mogao nastati ugovor, potrebno je da budu ispunjeni i dr.uslovi:

1. odgovor ponuđenoga mora ukazivati na saglasnost ponude,
2. saglasnost mora biti bezuslovna,
3. mora biti efektivna, tj. ne smije biti opozvana i
4. odgovor mora biti dat blagovremeno.

#### 7.3.1. Način izražavanja saglasnosti

Saglasnost na ponudu ponuđeni može iskazati na *izričit način i prećutno*. Ako se prihvatanje vrši izjavom, saglasnost ponuđenoga da zaključi ugovor mora biti nedvosmislena i mora dospjeti do ponudioca. Podrazumjeva se da odgovor mora zadovoljiti uslove koji su propisani mjerodavnim nacionalnim pravom, npr. u pogledu pravne sposobnosti ponuđenoga i sl.

Podrazumjeva se da izjava o saglasnosti mora stići u roku koji je određen ili u razumnom roku, tj. blagovremeno. Osim što na ponudu može odgovoriti usmeno ili na drugi izričiti način, ponuđeni može svoj pristanak izraziti i „*drugim ponašanjem*“ koji su ekvivalentni izjavi. Pod *drugim ponašanjem* se podrazumjevaju *konkludentne radnje*. Kao takve radnje, u Konvenciji su navedene radnje preduzete u cilju isporuke robe ili plaćanja. Tako prodavac na kupčevu ponudu da odgovori utovarom naručene robe, a na prodavčevu ponudu kupac može prihvatiti plaćanjem cijene. Prihvatanjem ponude na *prećutni način*, se podrazumjevaju i pripreme radnje koje ne predstavljaju direktno ispunjenje obaveza iz ugovora, već se odnose na ispunjenje ponuđenog posla: ako prodavac ugovori nabavku robe koju je kupac naručio ili ako kupac da nalog banci da otvori akreditiv preko koga će platiti cijenu.

*Ćutanje se ne tretira kao prihvata ponude, niti se ćutanjem može zaključiti ugovor.* Ali, ako je ćutanje ponuđenoga nastalo u posebnim okolnostima, može predstavljati prihvatanje ponude. Pod drugim okolnostima može se razumjeti postojanje prakse ili običaja koji im je bio poznat ili je uspostavljena praksa u ugovorenih strana. Ponudilac ne može u svoju ponudu umetnuti takav uslov „vaše ćutanje ćemo smatrati prihvatanjem“ ili „u slučaju da ne odgovorite u roku od xxx dana ugovor se smatra zaključenim“.

Od navedenih tradicionalnih načina prihvata u praksi se koriste i *posebni*, kao što je *trgovačko pismo o potvrđivanju*. *Trgovačko pismo o potvrđivanju* (commercial letter of confirmation) predstavlja dokument koji se široko koristi u centralnoj Evropi u kome su u pisanoj formi ponovljeni uslovi iz ugovora ili rezime koji jedna strana šalje drugoj u vezi ugovora koji je usmeno zaključen ili koji jos nije zaključen.

### **7.3.2. Rok u kome je ponuđeni dužan da odgovori na ponudu**

Da bi odgovor ponuđenoga proizvodio *dejstvo prihvata* mora stići ponudiocu u roku koji je ponudilac odredio u ponudi, a ako u ponudi nije ništa rečeno, onda u razumnom roku. Ponude koje je ponudilac odredio rok za prihvata se označavaju kao *oročene*. Ostale ponude u kojima nije naveden rok se označavaju kao *neoročene ponude*.

*Neoročene* ponude ponuđeni mora odgovoriti u datom roku. Ponuđeni može odgovoriti i prije isteka, ali ne i nakon isteka roka. Pod *pravovremenim ili blagovremenim odgovorima* se podrazumjevaju odgovori koji su ponudiocu stigli u okviru ostavljenog ili na drugi način određenog roka. Odgovori dati nakon isteka roka se ne tretiraju kao prihvata, već kao nove ponude. U tom smislu, potrebno je razlikovati odgovore koje ponuđeni šalje *prisutnom licu i odgovore odsutnom licu*.

Na *ponude u kojima nije određeno vrijeme za odgovor*, ponuđeni se mora izjasniti u *razumnom roku*. Njegova dužina se određuje prema okolnostima posla i brzini sredstava koja se koriste za prenos. Ovo pravilo se podjednako primjenjuje i kod ponuda učinjenih prisutnim ili odsutnim licima. To što je u Konvenciji kod ponuda učinjenih prisutnim licima, određeno da se ponuđeni mora izjasniti *odmah*, upravo to znači taj *razumni rok*.

### **7.4. Vrijeme i mjesto nastanka ugovora**

Vrijeme kada se smatra da je ugovor o međunarodnoj prodaji robe zaključen je od značaja ne samo za ugovorene strane, već i za javne vlasti država u kojima strane imaju mjesta poslovanja. ***Za ugovorene strane je od značaja, jer od tog momenta ugovor počinje da proizvodi pravno dejstvo, što podrazumjeva da teku rokovi za ispunjavanje obaveza, odnosno, korišćenja prava koja iz njega proizilaze.*** A za javne vlasti ključni momenat nastajanja ugovora je takođe značajan, jer se, po pravilu, za nastanak ili ispunjenje ovih ugovora zahtjeva i ispunjavanje nekih dodatnih uslova, počevši od evidencije ili prijavljivanja do dozvola i odobrenja.

Osim toga, od momenta nastanka ugovora teku i rokovi za ispunjavanje i drugih obaveza, koje po osnovu ugovora mogu biti domaćim propisima nametnutu ugovornim stranama, kao što su carinske, poreske i sl.obaveze.

#### **7.4.1. Tradicionalan način zaključivanja ugovora**

Kod ugovora koji se zaključuju *tradicionalnim načinima razmjene ponude i prihvata ponude, tj.putem prepiske*, ugovor je zaključen u trenutku prihvatanja ponude. Prihvatanje ponude proizvodi dejstvo od trenutka kada izjava o saglasnosti stigne ponudiocu. Izjava o prihvatanju može biti saopštena ponudiocu pismenim putem, lično uručena ili usmeno saopštena.



U slučaju zaključivanja ugovora razmjenom pisama, ugovor se smatra zaključenim u momentu kada je pisana izjava o prihvatanju stigla ponudiocu. Ako se izjava o prihvatanju lično dostavlja ponudiocu, ugovor je zaključen u momentu kada je dostava izvršena. Isto pravilo se primjenjuje na zaključivanje ugovora između prisutnih lica i samim tim ponudilac za odluku o prihvatanju saznaje u istom momentu kada je izjavljena.

#### **7.4.2. Zaključivanje ugovora elektronskim putem**

Pitanje zaključivanja ugovora *elektronskim putem* nije na izričit način regulisano u Konvenciji. Zaključivanje ugovora elektronskim putem je regulisano u pojedinim međunarodnim i nacionalnim izvorima prava. U okviru INICITRAL-a je usvojen model zakona o elektronskoj trgovini, dok je u Evropskoj zajednici donijeto Uputstvo EZ o elektronskoj trgovini. U svim navedenim izvorima je prihvaćeno da se pod određenim uslovima ugovori mogu zaključiti putem *elektronske komunikacije*.

Pod *elektronskom komunikacijom* se podrazumjeva korišćenje računarskih mreža i to putem elektronske pošte, elektronskom razmjenom podataka i direktnom on-line komunikacijom. Sve navedene načine komuniciranja karakteriše *fizičko odsustvo ugovornih strana i uglavnom, nepostojanje pregovora*. U pogledu vremena, bez obzira na kvalifikaciju, ugovor ce se smatrati zaključenim kada je prihvata „stigao“ ponudiocu. Poslate poruke stižu adresatu praktično istog momenta i adresat ih može otvoriti i pročitati u bilo kom momentu, ako su poslate u formatu i tipu koji je čitljiv. Mogu se trajno zapamtiti, tj.arhivirati ili odštampati. Ali, tako dobijenu poruku adresat ne može mjenjati. Primljena poruka sadrži datum i vrijeme slanja i prijema, kao i el. adresu pošiljaoca i primaoca.

#### **7.5. Forma ugovora**

Konvencija ne propisuje bilo kakvu formu za nastanak ugovora o međunarodnoj prodaji robe. *Konsenzualizam* je prihvaćen kao savremeno rješenje koje poznaje i većina nacionalnih prava, a koje odgovara potrebama moderne trgovine i novim metodama komunikacije. Pravilo o neformalnosti se primjenjuje u slučaju kad ugovor nastaje na osnovu izričitih izjava ugovornih strana, kao i na osnovu prećutnog sporazuma. Isto pravilo se primjenjuje i na nastanak ugovora usmenom razmjenom ponude i prihvata ponude, kao i pisama, izjava učinjenih telefonom, faksom...

Pitanje forme ugovora je izričito u nadležnosti Konvencije, pa se primjena domaćih pravila ne može postaviti. U praksi, ugovorne strane često zahtjevaju pismenu formu ugovora radi lakšeg dokazivanja njegovog sadržaja i preglednosti prava i obaveza.

## 8. PRAVNO DEJSTVO UGOVORA

### 8.1. Osnovne obaveze prodavca

Obaveze ugovornih strana kod ugovora o prodaji se mogu podijeliti na *osnovne ili glavne i na ostale ili sporedne*. *Osnovne* su one koje, sa jedne strane, karakterišu jedan ugovor, tako da se njegovo funkcionisanje ne može zamisliti bez njihovog ispunjenja, a sa druge strane, po njim se razlikuje odnosni ugovor od ostalih. Bez njihovog ispunjenja se ne može ostvariti opšta svrha ugovora, i zato ih u unutrašnjem pravu propisuje zakonodavac, dok su kod ugovora u međunarodnom prometu propisane relevantnim izvorima međunarodnog karaktera. Konvencija UN o ugovorima o međunarodnoj prodaji robe ne polazi od ove teorijske podjele, već obaveze ugovornih strana dijeli na *osnovne i ostale*. Pri tome, detaljno reguliše samo osnovne obaveze. Kada je riječ o *prodavcu*, Konvencijom su regulisane *njegove tri glavne obaveze*:

- da isporuči robu,
- da preda dokumente koji se odnose na robu i
- da prenese svojину na robu.

A kada je riječ o obavezama *kupca*, Konvencijom su regulisane dvije glavne obaveze:

- da isplati cijenu i
- da preuzme isporuku robe.

Sve druge obaveze prodavca i kupca se tretiraju kao *ostale obaveze*.

#### 8.1.1. Obaveza prodavca da isporuči robu

Konvencija UN o međunarodnoj prodaji robe ne određuje pojam isporuke, ali se iz njenih ostalih odredbi može zaključiti da se pod isporukom robe podrazumjeva skup radnji koje je potrebno da preduzme prodavac kako bi omogućio kupcu da stekne *državinu* na robu koja je predmet ugovora. Obavezu isporuke *prodavac* ispunjava tako što robu predaje ili stavlja na raspolaganje kupcu u mjestu, vremenu i na način kako je to određeno ugovorom. Ako ugovorom nije ništa određeno, prodavac je dužan da to učini u skladu sa rješenjima koja su predviđena u Konvenciji.

#### 8.1.2. Način isporuke robe

U Konvenciji su predviđena dva načina na koji prodavac može da isporuči robu kupcu, zavisno od toga da li je ugovorom predviđen prevoz robe ili nije. Ako je prema ugovoru, *prodavac* odgovoran za prevoz robe kupcu, onda se isporuka sastoji u *predaji ili slanju robe*.

Ako ugovorom nije predviđen prevoz, smatra se da je *kupac* dužan da preuzme robu, a obaveza prodavca se sastoji u stavljanje robe na raspolaganje.

Pojam *predaja robe* prevoziocu je uži pojam od pojma isporuke robe i obuhvata pravne i fizičke radnje koje je dužan da preduzme prodavac ili od njega ovlašteno lice, kako bi se

prevoziocu omogućilo da stekne fizički nadzor nad robom za svrhe prevoza. *Stavljanje robe na raspolaganje* kupcu obuhvata radnje koje je prodavac dužan da preduzme kako bi omogućio kupcu ili licu koje on ovlasti da preuzme robu.

Navedene razlike između isporuka su značajne, jer su interesi ugovornih strana različiti. *Kupac* je zainteresovan da mu roba bude poslata, tj. da ugovori prodaju sa prevozom, dok je interes prodavca da robu stavi na raspolaganje kupcu, tj. da ugovori prodaju robe bez prevoza. Zato odredbe o tome da li je u ugovor o prodaji uključen prevoz robe ili nije, moraju biti jasno formulisane u samom ugovoru.

#### ***Kod ugovora o prodaji koji uključuje prevoz robe***

Kod ugovora koji uključuju prevoz robe, prodavac je dužan da robu preda prevoziocu radi prevoza do kupca. Pod prevozom se podrazumjeva fizički transfer robe iz jednog mjesta u drugo, koji je prodavac ugovorio sa ciljem da omogući kupcu da preuzme robu. Prevoz robe se može dogovoriti neposredno ili preko špeditera. U prvom slučaju roba mora biti predata prevoziocu, a u drugom špediteru. O tome ko je obavezan da organizuje prevoz, ugovorne strane se mogu dogovoriti unošenjem posebne klauzule u ugovor o prodaji ili ugovaranjem Incoterms klauzula.

Ako je obavezu da organizuje prevoz preuzeo kupac, npr. FOB klauzula,<sup>15</sup> dužan je da o izboru prevozioca obavjesti prodavca kako bi mu omogućio da preda robu stavljanjem robe na raspolaganje u određenom mjestu i u određeno vrijeme. Ako ugovorom nije određeno čija je obaveza organizacije prevoza, pretpostavlja se da je to obaveza prodavca. Što se tiče ***osiguranja robe***, Konvencija predviđa da je prodavac, i kada nije dužan da robu u prevozu osigura, dužan da kupcu na njegov zahtjev, dostavi sve raspoložive podatke koji su mu potrebni da robu osigura.

Kod ugovora o prodaji u koji nije uključen prevoz robe, prodavac vrši isporuku stavljanjem robe na raspolaganje kupcu. Stavljanje robe na raspolaganje kupcu obuhvata radnje *identifikacije robe i obavještavanje kupca*. Način identifikacije zavisi od vrste robe i stanja u kome se nalazi. To se može učiniti fizičkim izdvajanjem robe iz mase, njenim pakovanjem u posebne pakete, obilježavanjem, neposrednim pokazivanjem kupcu... O tome na koji način je izvršio identifikaciju i u kom mjestu je stavio robu na raspolaganje, prodavac mora obavjestiti kupca. Obavještavanje kupca čini sastavni dio obaveze stavljanja robe na raspolaganje i ako prodavac to propusti da učini, smatra se da nije izvršio isporuku robe.

---

<sup>15</sup> **FOB** - franko utovareno na brod uz naznaku luke, prodavatelj ispunjava svoju obavezu isporuke kada izvezno ocarinjenu robu isporuči preko ograde broda u imenovanoj luci, od tog trenutka sve troškove i rizike snosi kupac. <http://www.eurostar.hr/> 14.02.2017.

### **8.1.3. Mjesto isporuke**

Ugovorne strane mogu slobodno izabrati mjesto isporuke robe. To mogu učiniti izričitim navođenjem mjesta ili ugovaranjem Incoterms klauzula<sup>16</sup>. Ugovoreno mjesto isporuke može biti isto ili se može razlikovati od onih koja su predviđena Konvencijom. *U svim navedenim slučajevima prodavac je dužan da isporuči robu u ugovoreno vrijeme, odnosno, određeno mjesto.* U praksi se pitanje mjesta isporuke robe iz ugovora koji uključuju prevoz po pravilu reguliše ugovaranjem *Incoterms klauzula*. Ako je ugovorom o prodaji predviđena obaveza prodavca da snosi troškove slanja robe, pod isporukom se podrazumjeva i obaveza da plati ove troškove. Neplaćanje troškova predstavlja povredu obaveze isporuke<sup>17</sup>, a isporuku čine neurednom ili nesaobraznom.

Mjesto isporuke robe je značajno, jer se prema njemu vrši podjela rizika koji prate robu i određuje mjerodavno nacionalno pravo za rješavanje onih pitanja isporuke koja nisu riješena Konvencijom. U geografskom smislu, za ugovorne strane je važno da za isporuku izaberu mjesta u svojim državama, jer to smanjuje troškove i rizike zbog nepoznavanja stranih propisa i formalnosti koja prate radnje isporuke. Interesi ugovornih strana su u tom pogledu suprotstavljivi. Za prodavaca je važno da mjesto isporuke bude što bliže njegovom mjestu poslovanja ili mjestu gdje se roba nalazi, kako bi lakše ispunio svoje obaveze. Kad ugovorne strane *nisu odredile mjesto u kome je prodavac dužan da isporuči robu*, rješenja zavise od toga da li je u pitanju ugovor o prodaji sa *prevozom robe ili bez prevoza*. *Kod ugovora o prodaji koji ne uključuju prevoz robe*, prodavac je dužan da stavi robu na raspolaganje kupcu, a kupac je dužan da dođe i uzme robu.

### **8.1.4. Povreda načina i mjesta isporuke**

Prodavac je povrijedio obavezu načina isporuke, ako robu nije uopšte predao prevoziocu radi prevoza, kod ugovora koji uključuju prevoz robe, ili je nije stavio na raspolaganje na način da je kupac može preuzeti, kod ostalih ugovora. S obzirom da ove povrede onemogućavaju isporuku robe, na njih se primjenjuju *pravila o neisporuci robe*. Međutim, kad je prodavac predao robu ili je stavio na raspolaganje, a nije ispunio neke druge obaveze,

---

<sup>16</sup> 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/> 14.02.2017.

npr. nije je upakovao na odgovarajući način, ili nije platio vozarinu prevoziocu, smatra se da je izvršena *nesaobazna isporuka*.

Ako je predajom robe u drugom, a ne u ugovorenom mjestu, prevozioc ipak dopremio kupcu u ugovorenom mjestu i na taj način mu nije izazvao nepredviđene troškove ili dr. nepogodnosti, riječ je o *nesaobraznoj isporuci* robe, koja ne čini bitnu povredu ugovora. Poseban slučaj povrede obaveze isporuke predstavljaju slučajevi raspolaganja robom od strane prodavca, dok se roba nalazi u prevozu.

#### **8.1.5. Rok isporuke**

Određivanje roka isporuke je od značaja i za prodavca i za kupca. *Prodavcu* je važno da zna rok isporuke da bi mogao blagovremeno da preduzme potrebne radnje koje prethode ili se tiču predaje robe ili stavljanja na raspolaganje, kako bi ispunio ugovorenu obavezu. *Za kupca* je određivanje roka isporuke od značaja da bi mogao vremenski da planira korišćenje kupljene robe, za sopstvenu proizvodnju ili prodaju, ili radi dalje preprodaje.

Ako ugovorom nije određen vremenski redoslijed ispunjavanja obaveza, važi pravilo o *istovremenom ispunjavanju*. Šta se pod tim podrazumjeva regulisano je odredbama člana 58. Konvencije, u kojima se pravi razlika između isporuke robe *predajom prevoziocu i isporuke stavljanjem robe na raspolaganje kupcu*. U prvom slučaju prodavac može otpremiti robu pod uslovom da roba ili dokumenti koji se odnose na robu neće biti predati kupcu, dok ne isplati cijenu. *U drugom slučaju*, prodavac može usloviti preuzimanje robe ili dokumenata plaćanjem cijene.

#### **8.1.6. Vrste rokova**

U nacionalnim pravima se pravi razlika između *fiksni i obični rokova*. Pod *fiksni rokom* podrazumjeva se rok kome ugovorne strane daju poseban značaj, koji karakteriše cijeli posao u kome strane moraju da izvrše ugovorne obaveze.

*Ostali ili obični rokovi* mogu da budu precizno vremenski određeni (fiksirani) ili određivi. U ovakvoj podjeli je potrebno razlikovati *fiksni od fiksiranog roka*. Pod *fiksiranjem roka* se podrazumjeva tehnička radnja koja ima za cilj da na pouzdan i jasan način opredijeli tačno vremensko značenje upotrebljenih izraza fiksiranjem određenog vremena. *Osnovno obilježje fiksiranog roka čini precizno određeno vrijeme*. *Fiksni rok*, pored vremenskog određenja, sadrži i striktnu pravnu obavezu koja se mora ispuniti u tako određenom vremenu, čija povreda povlači stroge sankcije.

#### **8.1.7. Posljedice povrede roka isporuke**

Rok isporuke može biti povređen *prevremenom i zakasnjelom isporukom*. *Prevremena isporuka* postoji u slučaju kada je prodavac predao robu ili je stavio na raspolaganje prije

predviđenog roka. **Zakasnjela isporuka** postoji u slučaju kada prodavac ne preda robu prevoziocu ili je ne stavi na raspolaganje kupcu u roku koji je određen ugovorom, konvencijom ili običajima. U prvom slučaju riječ je o *nesaobraznoj isporuci*, a u drugom o *neisporuci*. Posljedice koje nastaju zbog toga se bitno razlikuju, kao i pravna sredstva koja stoje na raspolaganju.

U slučaju povrede **fiksiranog roka**, ako je ugovorom određen ili je odrediv vremenski period u kome treba isporučiti robu, prodavac je obavezan da u okviru tog roka, preda robu ili je stavi na raspolaganje kupcu. Povreda obaveze u **fiksnom roku** postoji u slučaju kada prodavac robu isporuči prije i kad robu isporuči poslije roka. Posljedice koje pri takvim isporukama nastaju se razlikuju prije svega, u pogledu prava kojima se može služiti kupac.

### **8.1.8. Obaveza prodavca da prenese svojinu**

Odredbama člana 41. Konvencije određena je obaveza prodavca da kupcu prenese svojinu, ali nije određen način njegovog prenosa. Način prenosa svojine je regulisan odredbama mjerodavnog nacionalnog prava na koje upućuju pravila međunarodnog privatnog prava prema mjestu suda. To će po pravilu biti *lex rei sitae*. Na sistemu tradicije ili predaje robe zasnovana su prava koja spadaju u tzv. germansku grupu prava. Prema njihovim rješenjima, za sticanje svojine je potrebno da postoji pravni osnov i način sticanja svojine.

Predstavnik drugog, konsenzualnog sistema čine francusko i italijansko pravo i prava zemalja *common-law-a*. Prema njihovim rješenjima, svojina se prenosi sa prodavca na kupca samim zaključenjem ugovora, pri čemu je u engleskom pravu od presudnog značaja namjera strana, prije svega, prodavca da svojina bude prenijeta. Prodavac je obavezan ne samo da isporuči robu, nego i da kupcu omogući mirno korišćenje kupljene robe tako što će isporučiti robu bez pravnih nedostataka, a u slučaju da takvi zahtjevi postoje, da uzme u zaštitu kupca.

Pravni nedostaci postoje u slučaju kada na isporučenoj robi postoje prava ili zahtjevi trećih lica. Pod pravima trećih lica se podrazumjevaju prava prema isporučenoj robi ili prava prema kupcu, kao i prava industrijske svojine.

### **8.1.9. Pravna sredstva koja stoje na raspolaganju kupcu**

Konvencija ne predviđa posebna pravna sredstva za slučaj da isporučena roba nije saobrazna ugovoru zbog postojanja prava ili zahtjeva trećih lica. Stoga će i u takvim slučajevima kupac moći da se koristi opštim pravnim sredstvima kao i kod drugih povreda ugovora.

Praktično, kupac može tražiti od prodavca izvršenje ugovora, ili otklanjanjem prava ili zahtjeva trećih lica ili naknadnom isporukom dr.robe ili njenog dijela, koja je slobodna od prava ili zahtjeva trećih lica. Pravo da raskine ugovor može koristiti samo u slučaju kad nesaobraznost predstavlja bitnu povredu ugovora. Izbor ovih pravnih sredstava prati i pravo kupca da zahtjeva naknadu određene štete.

### **8.1.10. Obavaza prodavca da preda dokumente**

U ugovorima o međunarodnoj prodaji Konvencija propisuje obavezu prodavca da u slučajevima kada isporuku robe izvršava njenom predajom prevoziocu, *potrebne dokumente koji se odnose na robu, preda kupcu*. To mogu biti: prevozni dokumenti, kao i dr. dokumenti koji služe kupcu radi lakšeg i potpunijeg korišćenja kupljene robe-tovarni listovi, konosman, certifikat i polisa osiguranja, skladišnica, kao i dr.javne isprave koje su potrebne kupcu da bi mogao da uveze robu-uvjerenje o porijeklu i faktura. *Obaveza predaje dokumenata obuhvata sve dokumente koji se odnose na robu*.

Prodavac je obavezan da kupcu preda dokumente u mjestu, vremenu i formi kako se dogovorio sa kupcem. Ako ugovorom ovo pitanje nije regulisano, niti proizilazi iz ugovorene Incoterms klauzule, odgovor bi trebalo tražiti u običajima i opštim načelima na kojim je zasnovana Konvencija.

Ako vrijeme predaje dokumenata *nije* određeno ugovorom, prodavac je dužan da preda dokumente kupcu najkasnije do momenta koji omogućava kupcu da u okviru roka za isporuku preuzme robu. Ako nije ugovoreno *mjesto predaje dokumenata*, po pravilu, mjesto je uslovljeno mjestom isporuke ili dogovorenim načinom plaćanja.

Ako prodavac *ne preda dokumente*, u predviđenom mjestu, vremenu i u formi, povrijedio je jednu od osnovnih obaveza i kupac može koristiti sva sredstva koja su predviđena prema odredbama člana 45. Konvencije.

## **8.2. Osnovne obaveze kupca**

Osnovne obaveze kupca su regulisane Konvencijom i to članovima 53. Do 60. Prema tim članovima osnovne *obaveze kupca su da plati cijenu i da preuzme isporuku robe* onako kako je predviđeno ugovorom i Konvencijom.

Obaveza kupca da plati cijenu podrazumjeva preduzimanje mjera i ispunjavanje formalnosti koje su predviđene ugovorom ili odgovarajućim zakonima i propisima za izvršenje plaćanja. Ispunjenje ove obaveze obuhvata:

- preduzimanje pripremnih mjera,
- određivanje cijene i
- samo plaćanje cijene u određenom mjestu, roku i na određeni način.

### **8.2.1. Određivanje cijene**

Cijene mogu sporazumno odrediti obje ugovorene strane, kao rezultat pregovora, i svoju saglasnost izraziti nedvosmislenim fiksiranjem cijene u samom ugovoru, ili unošenjem u ugovor elemenata na osnovu kojih se nesumljivo može utvrditi cijena. U svim tim slučajevima cijena se smatra određenom ili odredivom. U slučaju kada je *cijena određena ugovorom*, kupac izvršava svoju obavezu tako što u ugovorenom mjestu, u ugovoreno

vrijeme i način prenosi novčana sredstva na račun prodavca, ili na račun lica koje je ovlastio prodavac.

Iako to nije izričito formulisano, obavezu plaćanja cijene kupac izmiruje u novcu, tj. u nekoj od valuta. Ovo je potrebno istaći kako bi se razlikovali ugovori o prodaji od raznih modaliteta *ugovora o trampu*. Kod poslednjih ugovora kupac može svoju obavezu ispuniti djelimično u novcu, a djelimično i isporukom druge robe, pa čak i u potpunosti isporukom dr. robe. Pravila Konvencije se neće primjeniti u slučaju kada kupac u potpunosti svoju obavezu ispunjava isporukom druge stvari (pravi bareter poslovi).

Rješenja konvencije prema kome se, u slučaju kada je ugovor valjano zaključen, a cijena za prodatu robu *nije* u ugovoru ni izričito ni prećutno određena, smatra se da su strane prećutno pristale na cijenu koja se u trenutku zaključivanja ugovora redovno naplaćivala u odnosnoj trgovačkoj grani za istu robu prodatu pod sličnim okolnostima, ne određuje njenu visinu, već samo upućuje na metod ili način njenog utvrđivanja. U praksi se rijetko dešava da o cijeni i njenim elementima uopšte nije bilo riječi ni u pregovorima ni u dr. poslovnim kontaktima.

### **8.2.2. Valuta plaćanja i mjesto plaćanja cijene**

Pod valutom plaćanja se podrazumjeva valuta u kojoj je kupac dužan da plati cijenu prodavcu. Pitanje valute plaćanja se postavlja u slučajevima kada se u državama ugovornih strana koriste različite valute, što je najčešći slučaj (izuzev u državama članicama Evrozone). U izboru valute plaćanja strane, međutim, nisu u potpunosti slobodne i moraju voditi računa o svojim deviznim propisima.

Kupac može platiti cijenu u mjestu koje su same odredile ili koje proizilazi iz običaja ili prakse koja je uspostavljena između strana. Ali, iako je ugovornim stranama ostavljena sloboda da mjesto plaćanja same izaberu, ova sloboda, zbog posebnog karaktera novčanih obaveza, može biti ograničena nacionalnim propisima. Ako mjesto plaćanja nije određeno na ovaj način, niti se može odrediti iz trgovačkih običaja, Konvencija predviđa dva rješenja: *kupac je dužan da plati cijenu u sjedištu prodavca ili u mjestu predaje robe ili dokumenata*.

Što se tiče pravnih sredstava, propisana je pravna obaveza privrednim subjektima da platni promet obavljaju preko banaka, korišćenjem instrumenta plaćanja, kao što su *čekovi, mjenice, akreditivi, doznake, platne kartice*. U pogledu vremena plaćanja, propisano je da sva plaćanja i naplaćivanja prema inostranstvu moraju izvršiti u roku od 60. dana od njihove dospelosti, inače će se smatrati kreditnim poslovima.

### **8.2.3. Obaveza da primi robu**

I obaveza kupca da primi robu se sastoji iz dvije obaveze:

- da preduzme sve radnje koje se razumno od njega očekuju da bi omogućio prodavcu da izvrši isporuku i



- da preuzme robu.

Obaveza kupca da preuzme neophodne radnje kako bi prodavcu omogućio da izvrši isporuku robe, može biti izričito ugovorena ili može proizilaziti iz ostalih odredbi ugovora, običaja i uspostavljene prakse između ugovorenih strana.

Tako ce, npr. u slučaju kada je ugovorena prodaja po FOB klauzuli, kupac biti obavezan da ugovori prevoz robe i da blagovremeno obavjesti prodavca o imenu broda, mjestu utovara i datumu isporuke.

Pod obavezom preuzimanja se podrazumjevaju, prije svega, radnje fizičkog uzimanja robe radi sticanja državine. Tako je, npr., kod isporuke robe uz dispoziciju, kupac dužan da dođe u određeno mjesto i u naznačeno vrijeme preuzme robu, da je utovari na prevozno sredstvo. Obavezu prijema robe kupac je dužan da izvrši u mjestu, vremenu i na način koji je ugovoren ili proizilazi iz trgovačkih običaja.

Nepoštovanje obaveze prijema robe znači povredu ugovora čije posledice zavise od toga da li je povreda kvalifikovana kao bitna ili nebitna. Samo u slučaju bitne povrede ugovora može se raskinuti ugovor. U tom slučaju, prodavac je dužan da prije raskida, kupcu ostavi dodatni rok da preuzme robu ili da ispravi povredu koju je učinio nepreuzimanjem.

## **9. PRAVNA SREDSTVA KOJA STOJE NA RASPOLAGANJU UGOVORNIM STRANAMA U SLUČAJU POVREDE UGOVORA**

Kada *kupac* ne izvrši bilo koju obavezu koju ima na osnovu ugovora, prodavac ima pravo da:

- zahtjeva ispunjenje ugovora,
- raskine ugovor i
- zahtjeva naknadu štete.

### **9.1. Pravo da traži ispunjenje ugovora**

Pravo prodavca na ispunjenje se može odnositi na bilo koju obavezu kupca: da plati cijenu, preuzme isporuku ili da izvrši koju drugu obavezu. Tako, npr. raskid ugovora isključuje ispunjenje i obrnuto. S druge strane, potrebno je praviti razliku da li je kupac primio robu ili nije.

Ako kupac *nije* primio robu niti je platio cijenu, prodavac koji ima svojину nad robom može istu preprodati i zahtjevati samo razliku u cijeni. U slučaju kada je *kupac primio robu*, prodavac može tražiti da mu kupac plati cijenu naknadno ostavljenom roku, ili raskinuti ugovor bez ostavljanja naknadnog roka. Prodavac mora ostaviti dodatni rok kupcu u svim slučajevima kada traži ispunjenje ugovora, bez obzira na vrstu i težinu povrede ugovora.

Ako u ostavljenom roku kupac ne ispuni svoje obaveze, posljedice zavise od toga koja vrsta obaveza je povrijeđena. Ako je kupac povrijedio osnovne obaveze, tj. da plati cijenu, ili

preuzme isporuku, riječ je o *ozbiljnoj povredi* čije neispunjavanje u dodatnom roku daje pravo prodavcu da zahtjeva raskid ugovora.

## 9.2. Pravo da zahtjeva raskid ugovora

Prema odredbama člana 64. Konvencije, prodavac može izjaviti da raskida ugovor:

- ako neizvršenje bilo koje obaveze koju kupac ima na osnovu ugovora ili ove Konvencije predstavlja bitnu povredu ugovora ili

- ako kupac nije u dodatnom roku izvršio svoju obavezu da plati cijenu ili preuzme isporuku robe ili je izjavio da to neće učiniti.

Kao što se vidi, napravljena je razlika u posljedicama koje proizvodi neizvršenje bilo koje obaveze od neizvršenja osnovnih obaveza.

U *prvom slučaju*, kod neizvršavanja bilo koje obaveze, *prodavac* nije dužan da kupcu ostavi naknadni rok, ali za raskid ugovora mora dokazati da takvo neizvršenje predstavlja bitnu povredu ugovora. Ako to ne dokaže, a kupcu nije ostavio naknadni rok, definitivno gubi pravo da zahtjeva raskid ugovora. *Drugi slučaj* se odnosi samo na neizvršenje kupca da plati cijenu ili da preuzme isporuku. Ovdje je riječ o povredi *osnovnih obaveza* i njihovo neispunjenje predstavlja bitnu povredu ugovora, pa je prodavcu dato pravo da traži raskid ugovora samo ako kupcu ostavi naknadni rok, a on ih ne ispuni ni u naknadnom roku.

Neplaćanje cijene ili nepreuzimanje isporučene robe ni u naknadnom roku daje pravo prodavcu da raskine ugovor bez dokazivanja da je učinjena bitna povreda ugovora. Raskid ugovora ne nastaje automatski, *ipso facto*, već na osnovu izjave druge strane. Izjava o raskidu ne mora biti u posebnoj formi, ali se mora saopštiti drugoj strani. Kako raskid nastaje na osnovu izjave, nije potrebna intervencija suda ili drugog organa.

## 9.3. Dejstvo raskida ugovora

Raskid ugovora djeluje na obje ugovorne strane. Raskidom ugovora ugovorne strane se oslobađaju svojih obaveza, izuzev eventualnih obaveza na naknadu štete. U njemačkoj teoriji preovladava shvatanje da nakon izjave o raskidu, ugovor nije u potpunosti opozvan, niti on u potpunosti prestaje da postoji, već nastaje da se primjenjuje kao okvir, budući da raskid transformiše ugovor u sporazum o prestanku ugovornih odnosa sa pravom na naknadu štete.

Poslije raskida, ugovor proizvodi određeno dejstvo, čime se objašnjava nastanak i trajanje nekih sporednih obaveza, kao što je obaveza na naknadu štete i očuvanje odredbi o rješavanju sporova ili o uređivanju prava ili obaveza. Nasuprot ovom shvatanju, u francuskoj doktrini preovladava stav da izjava o raskidu djeluje kao da ugovor nikada nije bio zaključen. Osnov za naknadu štete i vraćanje primljene robe po osnovu raskida se u tom slučaju nalazi u neosnovanom obogaćenju.

U Konvenciji je prihvaćeno rješenje prema kome raskid ne poništava ugovor, jer neke obaveze ugovornih strana ostaju i nakon raskida.

Primarno dejstvo raskida ogleda se u oslobođenju ugovornih strana od svojih neispunjenih obaveza i obaveza koje su direktno vezane sa njima, izuzev eventualne obaveze naknade štete.

**Pravo na povraćaj** pripada objema stranama, ali se može koristiti samo ako je nešto dato, tj. isporučeno ili plaćeno prije raskida ugovora. Po ovom osnovu prodavac može tražiti da mu kupac vrati isporučenu robu, dok kupac može tražiti da mu prodavac zamjeni robu ili vrati novac koji je platio na ime cijene. Svoje pravo na povraćaj prodavac može da uvijek koristi, jer se vraćanje novca uvijek smatra mogućim. Međutim, kupac gubi pravo da od prodavca zahtjeva zamjenu robe kad mu je nemoguće da vrati robu u suštinski istom stanju u kome je primio.

#### **9.4. Pravo da izvrši specifikaciju robe**

Ako je prema ugovoru kupac dužan da odredi oblik, mjere ili dr. obilježja robe, a kupac ne dostavi ovu specifikaciju do ugovorenog datuma, prodavac može obaviti sam tu specifikaciju prema kupčevim potrebama koje su mu mogle biti poznate. Ako prodavac sam obavi specifikaciju, dužan je obavjestiti kupca o njenim pojedinostima i odrediti mu rok u kome može podnijeti neku dr. specifikaciju. Bez navedene specifikacije prodavcu bi bilo onemogućeno da i pored svoje spremnosti ispuni osnovnu obavezu iz ugovora, jer je ne može u dovoljnoj mjeri konkretizovati.

#### **9.5. Pravo na naknadu štete**

Pravo na naknadu štete imaju i kupac i prodavac u slučaju povrede ugovora. Najčešće se naknada štete zahtjeva uz neko dr. sredstvo, npr. uz zahtjev za ispunjenje ili uz zahtjev za raskid ugovora.<sup>18</sup> Odredbama članova 74. do 77. Konvencije, predviđene su dvije vrste štete: **konkretna i apstraktna šteta** i ustanovljena su dva principa kod njihove naknade: *princip potpune naknade i princip ograničene odgovornosti do visine predvidive štete*.

##### **9.5.1. Konkretna šteta**

**Konkretna šteta** je definisana kao šteta jednaka pretrpljenom gubitku i izmakloj dobiti koji su zbog povrede nastali za drugu stranu. Pretrpljeni gubitak ili stvarna šteta se mjeri razlikom koja postoji između situacije u kojoj bi se oštećeni nalazio da je govor izvršen i

---

<sup>18</sup> Kumulacija zahtjeva je priznata i u nacionalnim pravima i u UNIDROIT načelima i principima evropskog ugovornog prava.

situacije u kojoj se nalazi zbog toga što je ugovor povrijeđen. I povreda obaveze vraćanja onoga što je primljeno, u slučaju raskida ugovora, predstavlja pravni osnov za naknadu štete.

**Pod izgubljenom dobiti** se podrazumjeva svako povećanje imovine koje je spriječeno zbog povrede ugovora. Pravo na naknadu izgubljene dobiti imaju i kupac i prodavac. Međutim, kupac gubi ovo pravo ako prodavcu nije poslao obavještenje o nedostatku.

### **9.5.2. Apstraktna šteta**

**Pod apstraktnom štetom** se podrazumjeva šteta koja je nastala zbog toga što je zbog povrede ugovora druga strana izvršila tzv. zamjenljivu transakciju (*substitute transaction*). Pod zamjenljivom transakcijom se podrazumjeva prodaja ili kupovina radi pokrića, izvršena na razuman način i u razumnom roku poslije raskida ugovora.

Kako se prodaja i kupovina radi pokrića mogu izvršiti samo u slučaju raskida ugovora, naknada apstraktne štete se praktično može tražiti samo ako su ispunjena ova tri uslova:

- ako je ugovor raskinut,
- ako je izvršena zamjenljiva transakcija i
- ako su kupovina i prodaja radi pokrića izvršeni na razuman način i u razumnom roku poslije raskida.

Teret dokazivanja da su ispunjeni navedeni uslovi, tj. da je ugovor valjano raskinut i da je druga strana blagovremeno obavještena, kao i da je zamjenljiva transakcija obavljena u razumnom roku, je na strani koja zahtjeva naknadu štete. Strana koja zahtjeva naknadu štete može dobiti razliku između ugovorene cijene i cijene kupovine radi pokrića, tj. prodaje radi pokrića, kao i svaku drugu naknadu štete. Pod drugom štetom se podrazumjevaju oblici konkretne štete. To znači da strana koja nije zadovoljna naknadom apstraktne štete može, pored nje, zahtjevati naknadu stvarne štete, ali njenu visinu mora dokazati.

## 10. ZAKLJUČAK

Razvoj međunarodnih ugovornih odnosa je od posebnog značaja u domenu međunarodne trgovine, s obzirom na činjenicu da ubrzani razvoj svjetskog tržišta doprinosi stvaranju izuzetno dinamičnog procesa prometa robe i kapitala.

Međunarodna trgovina je osnovni oblik međunarodnih ekonomskih odnosa, koji podrazumevaju razmjenu različitih vrijednosti i dobara između aktera različitih nacionalnih ekonomija. To je doprinjelo i razvoju *međunarodnih ugovornih odnosa* koji se regulišu posredstvom *pravila međunarodnog privatnog prava ili se primjenjuju međunarodna uniformna pravna pravila*.

**Osnovni cilj unifikacije** prava je olakšanje međunarodnog prometa robe i usaglašavanje nacionalnih zakonodavstva koja važe u pojedinim zemljama. Primjena Konvencija kao pravnog instrumenta, ima poseban značaj. Pri tom je primjena odredbi *Bečke konvencije* osnova daljeg postojanja prava međunarodne prodaje robe. Osnovni principi ove konvencije su **uniformnost i internacionalnost**. **Unifikacija i harmonizacija** prava međunarodne prodaje se može postići usaglašavanjem postojećih pristupa karakterističnih za različita nacionalna zakonodavstva, a posebno u usaglašavanju pristupa u određivanju bitne povrede ugovora. Unifikacijom i harmonizacijom prava međunarodne prodaje obezbeđuje se veća pravna sigurnost u međunarodnom pravnom prometu.

**Unifikacija prava** predstavlja postupak za izjednačavanje pravnih normi i može se primjeniti unutar jedne zemlje (unutrašnja unifikacija) ili pak pravne norme mogu važiti u različitim državama (spoljašnja unifikacija). **Harmonizacija**, kao alternativa unifikaciji, podrazumjeva smanjivanje razlika između nacionalnih pravnih sistema, pri čemu se ne teži apsolutnoj jednoobraznosti, već približavanju pravnih sistema. U procesu unifikacije i harmonizacije koriste se različiti instrumenti kao što su: međunarodni ugovori, model zakon, jednoobrazni tipski ugovori i opšti uslovi ugovora...

Međutim, zaključivanjem ugovora postavljaju se brojne obaveze, kako za kupca tako i za prodavca, koji su dužni da ih ispune od momenta stupanja ugovora na snagu. Sa druge strane, u slučaju ne ispunjenja svojih obaveza koje su predviđene ugovorom, i jedna i druga strana će snositi odgovornost za to, u vidu naknade štete povrijeđenoj strani u ugovoru.

**Kao osnovne povrede prodavca navedene su:** povreda načina i mjesta isporuke, povreda roka, oštećenje robe...a u tom slučaju **kupac može tražiti od prodavca** izvršenje ugovora, ili otklanjanjem prava ili zahtjeva trećih lica ili naknadnom isporukom dr. robe ili njenog dijela, koja je slobodna od prava ili zahtjeva trećih lica. Pravo da raskine ugovor može koristiti samo u slučaju kad nesaobraznost predstavlja bitnu povredu ugovora.

Osnovne obaveze kupca su *da plati cijenu i da primi robu*. Kada *kupac* ne izvrši bilo koju obavezu koju ima na osnovu ugovora, *prodavac ima pravo* da zahtjeva ispunjenje ugovora, raskine ugovor i zahtjeva naknadu štete.

U radu je, primjenom opšte prihvaćenih instrumenata tumačenja teksta Bečke konvencije, pokušano da se dokaže da je uniformnost u primjeni odredbi ove konvencije moguće ostvariti, kao i da je moguće uniformno interpretirati i primjeniti prioriternu odredbu o bitnoj povredi ugovora.

## LITERATURA

Draškić M. i Stanivuković M., 2005, *Ugovorno pravo međunarodne trgovine*, Beograd.  
Perović J., *Bitna povreda ugovora, međunarodna prodaja robe*, Beograd, 2004. godina.  
Srđić Milutin, Komljenović Brana i Petrović Biljana, 2008, *Poslovno pravo*, Beograd.  
Trifković M. i Omanović S., 2011, *Međunarodno poslovno pravo i arbitraže*, Sarajevo.  
Vukadinović D. Radovan, 2012, *Međunarodno poslovno pravo, opšti i posebni dio*,  
Kragujevac, Pravni fakultet.

### ***Konvencije***

UNIDROIT Konvencija o zastupanju u međunarodnoj prodaji robe.

Konvencija EZ o pravu koje se primjenjuje na ugovorne obaveze.

Konvencija UN o ugovorima o međunarodnoj prodaji robe.

### ***Internet izvori***

[http://www.ius.bg.ac.rs/prof/Materijali/yormil/BECKA KONVENCIJA20dvojezicno.pdf](http://www.ius.bg.ac.rs/prof/Materijali/yormil/BECKA_KONVENCIJA20dvojezicno.pdf)

[https://en.wikipedia.org/wiki/Lex\\_mercatoria](https://en.wikipedia.org/wiki/Lex_mercatoria).

Studenti.RS. <http://studenti.rs/skripte/pravo/kauza-2>.

<http://www.unidroit.org>.

<https://bs.wikipedia.org>.

<http://www.eurostar.hr>.

<https://sr.wikipedia.org>.