

Mr Katarina Jovičić

Institut za uporedno pravo, Beograd

Primljeno 01.10.2009

NEKA PITANJA U VEZI SA PONUDOM I PRIHVATOM PREMA BEČKOJ KONVENCIJI

Promet roba i usluga na međunarodnom tržištu danas se u značajnom delu odvija po režimu Bečke konvencije o međunarodnoj prodaji robe kojoj je pristupilo preko 60 država. Postizanje saglasnosti volja putem ponude i njenog prihvata prema odredbama ove konvencije predmet je proučavanja u ovom radu, u kome se na početku obrađuje pitanje uslova koje treba da zadovolji jedna izjava da bi se smatrala ponudom. S tim u vezi posebna pažnja je posvećena pitanju protivurečnosti između članova 14. i 55. Konvencije, o čijem značenju se u pravnoj teoriji i u sudskoj praksi sreću različiti stavovi. Pored toga, analiziraju se i odredbe koje uređuju pitanje pravnog dejstva ponude i njenog prihvata, koje su interesantne zato što predstavljaju rezultat kompromisa zasnovanog na različitim konceptima koji o tome postoje u uporednom pravu

Ključne reči: promet roba i usluga na međunarodnom tržištu; Bečka konvencija; saglasnost volja; pravno dejstvo ponude;.

Uvod

Saglasnost o elementima ugovora je od suštinske važnosti za njegovo zaključenje i ona mora postojati makar kada su u pitanju bitni elementi ugovora. Kod ugovora o prodaji to su, po pravilu, predmet i cena mada se u uporednom pravu kod trgovačkih kupoprodaja u uporednom pravu često cena ne određuje kao bitni sastojak ugovora¹ već je moguće da se ona utvrdi i na osnovu dispozitivnih odredbi propisa koji je izvor prava u konkretnom slučaju.

¹ Cena nije bitni sastojak ugovora o međunarodnoj prodaji robe u zemljama anglosaksonskog prava ali i u mnogim drugim zemljama koje su svoj pravni sistem izgradile na tradiciji rimskog prava, na primer u našem pravu (član 462. stav 2. Zakona o obligacionim odnosima Srbije, „Sl. list SFRJ“ br. 29/78, 39/85, 45/89 i 57/89, „Sl. list SRJ“, br. 31/93 i „Sl. list SCG“, br. 1/2003).

Pitanje postojanja saglasnosti za zaključenje ugovora o međunarodnoj prodaji robe može se analizirati kroz ponudu i njen prihvata kada strane ugovornice na taj način razmene svoje saglasne volje.² Ovo pitanje je posebno interesantno kod međunarodnih ugovora, gde se ugovarači suočavaju sa posebnim teškoćama zbog pripadnosti različitim državama i otežanog sporazumevanja jer, po pravilu, ne govore istim jezikom. Pored toga, ugovorne strane često imaju i različita poimanja pravnih termina koje koriste jer pripadaju različitim pravnim sistemima pa kada je o ponudi i njenom prihvatu, na primer, reč, one mogu imati sasvim drugačija gledišta o njihovom pravnom značaju, o obaveznosti ponude, o roku u kome ona obavezuje odnosno da li uopšte obavezuje, o značaju izmenjenih uslova ponude u izjavi o njenom prihvatu i slično.

Pravila o zaključenju ugovora odnosno regulisanje ponude i njenog prihvata je dugo vremena bilo isključivo u domenu nacionalnih propisa. Danas, međutim, ovo pitanje uređuju i neke međunarodne konvencije od kojih posebno mesto zauzima Konvencija Ujedinjenih nacija o međunarodnoj prodaji robe usvojena u Beču 1980. godine. Ona se izdvaja zbog značaja koji ima u uporednom pravu i to ne samo zbog velikog broja ratifikacija i njene široke primene,³ već i zbog uticaja koji vrši na rešenja nacionalnih izvora prava koji uređuju ovaj ugovor.

1. Osvrt na istorijat rada na Bečkoj konvenciji

Prvi značajniji rad na unifikaciji prava međunarodne prodaje međunarodnim dokumentom, u sklopu koga se radilo i na zaključenju ugovora, predstavljaju Haški jednoobrazni zakoni. Nastali su kao plod inicijati-

² Ugovor je, osim prihvatom ponude, moguće zaključiti i svakim drugim ponašanjem koje ukazuje na nameru strana da se ugovorom obavežu. Tako, na primer, ponuđeni može platiti cenu bez odašiljanja obaveštenja ponudiocu da prihvata njegovu ponudu i tako izraziti svoj prihvata (obično se u ovom slučaju traži da je ovaj oblik izražavanje volje predviđen samom ponudom ili proizlazi iz prakse koju su strane između sebe uspostavile ili iz običaja. Videti član 18. stav 2. Bečke konvencije, član 39. stav 2. Zakona o obligacionim odnosima Srbije i dr).

³ Konvencija Ujedinjenih nacija o ugovorima o međunarodnoj prodaji robe (United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods) ratifikovana je u preko 60 država. Jugoslavija je među prvima ratifikovala Bečku konvenciju i ona je kod nas stupila na snagu 1988. godine i objavljena je u "Službeni list SFRJ"- Međunarodni ugovori br. 10/1 1984. godine.

ve Međunarodnog instituta za unifikaciju privatnog prava (UNIDRO-IT),⁴ koji je još 1931. godine obrazovao Specijalnu komisiju za izradu odgovarajućih akata o ugovoru o međunarodnoj prodaji robe. Nakon trogodišnjeg rada Komisija je 1935. godine okončala rad na prva dva teksta Nacrta Jednoobraznih zakona o prodaji robe, koji su tek po završetku Drugog svetskog rata prezentovani na diplomatskoj konferenciji održanoj u Hagu 1951. godine. Vlade država koje su učestvovala na Haškoj konferenciji su odobrile osnovne odredbe Rimskog Nacrta, ali istovremeno su sugerisale da se izvrše još neke izmene da bi predloženi akti bili prihvatljivi. Nakon više od deset godina rada na Haškoj Konferenciji za međunarodno privatno pravo održanoj 1964. godine usvojene su dve konvencije: Jednoobrazni zakon o zaključenju ugovora o međunarodnoj prodaji robe (*Uniform Law on the Formation of Contracts for the International Sale of Goods* - ULFIS) i Jednoobrazni zakon o međunarodnoj prodaji robe (*Uniform Law on the International Sale of Goods* - ULIS).⁵ Obe konvencije su stupile na snagu, ali nikada nisu bile u širokoj primeni pošto ih je ratifikovalo samo osam država.⁶

Interesovanje za unifikaciju prava međunarodne prodaje robe međunarodnim aktima nije opalo i pored toga što Haški jednoobrazni zakoni nisu ispunili očekivanja. Naprotiv, rad na ovom planu je nastavljen čim su se za to stekli uslovi i već 1966. godine je osnovana Komisija UN-a za međunarodno trgovinsko pravo (*United Nations Commission on International Trade Law* - UNCITRAL) sa ciljem da promovise unifikaciju i harmonizaciju međunarodnog trgovinskog prava. Na prvom zasedanju Komisije, održanom 1968. godine, odlučeno je da prioriteta u njenom radu budu međunarodna prodaja robe, međunarodna plaćanja i trgovinske arbitraže.⁷

⁴ *International Institute for the Unification of Private Law; Institut International pour L'Unification du Droit Prive*, osnovan 1926. godine kao organ Lige Naroda, sa sedištem u Rimu.

⁵ O istorijatu nastanka Haških jednoobraznih zakona videti kod Goldštajn, A, *Pravo međunarodne kupoprodaje*, Beograd, 1961, str. 27-28 i str. 73-74, kao i u publikaciji UNCITRAL-a koju izdaje istoimeni organ, Njujork 1986. godine, str. 21-23

⁶ Haške jednoobrazne zakone ratifikovale su Belgija, Gambija, Italija, Izrael (koji je ratifikovao samo ULIS), Luksemburg, Holandija, SR Nemačka, Velika Britanija i San Marino.

⁷ O osnivanju i ciljevima UNCITRAL-a detaljnije videti na sajtu Komisije, www.uncitral.org

Kada je o međunarodnoj prodaji robe reč, UNCITRAL je još 1969. godine osnovao Radnu grupu sa zadatkom da pripremi predlog novog uniformnog prava na osnovu Haških jednoobraznih zakona. U želji da se ne ponovi greška napravljena prilikom izrade tih zakona, na izradi teksta međunarodne konvencije ovaj put je radio zaista internacionalni tim eksperata.⁸ Takvim pristupom je omogućeno da se formulacije donose na osnovu uvida u razlike između pojedinih nacionalnih pravnih sistema kao i posebnih interesa različitih država (npr. industrijski razvijenih zemalja i zemalja trećeg sveta). Time je obezbeđen jedan od bitnih preduslova da se pripremanom aktu pruže najbolji izgledi da bude prihvatljiv za države različitog pravnog, socijalnog i ekonomskog sistema.

U martu i aprilu 1980. godine je u Beču održana Konferencija na kojoj su 42 države od prisutnih 62 glasale u prilog konačne verzije Konvencije Ujedinjenih nacija o ugovorima o međunarodnoj prodaji robe (*United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*), poznate pod nazivom Bečka konvencija. Članom 99. Konvencije predviđeno je da će stupiti na snagu 12 meseci posle deponovanja desetog instrumenta ratifikacije, prihvatanja, odobravanja ili pristupanja i ispunjenjem tog uslova Konvencija je stupila na snagu 1. januara 1988. godine.⁹ Ova konvencija je ratifikovana u preko 60 država širom sveta što je čini jednim od najznačajnijih izvora prava međunarodne prodaje.¹⁰

Bečka konvencija, za koju se može reći da predstavlja rezultat pedeset godina rada na unifikaciji prava međunarodne prodaje robe, u suštini, predstavlja reviziju Haških jednoobraznih zakona. Vodilo se računa da se za što veći broj pitanja pronađe odgovarajuće rešenje i težilo se kompromisu između pravila *common law*, prava istočnih zemalja i predloga zemalja u razvoju.

⁸ Vodilo se računa o ravnomernoj zastupljenosti različitih regija sveta pa su Zapadne zemlje dobile 9 mesta, Latinska Amerika 6, Istočna Evropa 5, Afrika 9 i Azija 7. Od država članica se tražilo da vode računa o tome da njihovi predstavnici poseduju iskustvo u oblasti međunarodne prodaje.

⁹ Više o ovome kod Schlechtriem, P., *Uniform Sales Law - The UN Convention on International Sale of Goods*, Beč, 1986, str. 16-20

¹⁰ Jugoslavija je među prvima ratifikovala Bečku konvenciju i ona je kod nas stupila na snagu 1988. godine. U isto vreme Konvencija je stupila na snagu i u Argentini, Egiptu, Kini, Francuskoj SAD, Mađarskoj, Lesotu, Meksiku, Siriji i Zambiji.

2. Zaključenje ugovora po Bečkoj konvenciji

Odredbe Konvencije koje se odnose na zaključenje ugovora grupisane su u njen Drugi deo u okviru ukupno jedanaest odredbi (članovi 14. do 24). Rešenja koja ove odredbe sadrže rezultat su kompromisa između različitih pravnih sistema i ustupci su se pravili kako prema zahtevima zemljama *common law* (ponuda i njen prihvata) i tako i zahtevima socijalističkih zemalja i zemalja u razvoju (bitni elementi ugovora). Način na koji su ove odredbe formulisane u konačnoj verziji Konvencije ipak nije bio prihvatljiv za neke države zbog čega su one zahtevale da se predvidi mogućnost isključenja njihove primene prilikom ratifikacije. Da bi se postiglo što šire prihvatanje Konvencije ovaj zahtev je prihvaćen pa je članom 92. predviđeno da države potpisnice mogu u odnosu na Drugi deo Konvencije staviti rezervu i ovo pitanje ostaviti u domenu nacionalnog prava.¹¹

2.1. Ponuda za zaključenje ugovora; posebno o odnosu članova 14. i 55.

Prva tema koja otvara pitanje zaključenja ugovora je određenje ponude i njenog razlikovanja od drugih inicijativa koje mogu voditi nastanku ugovora (na primer, od ponude za pregovore ili poziva na ponudu). Konvencija postavlja uslove koje treba da zadovolji jedna izjava da bi se smatrala ponudom i da bi njeno prihvatanje dovelo do zaključenja ugovora. To su sledeći uslovi: da je reč o predlogu za zaključenje ugovora, da je upućena jednom ili više određenih lica, da ukazuje na nameru ponudioca da se obaveže¹² i da bude određena u pogledu označenja robe i cene, bilo da "izričito ili prećutno utvrđuje količinu i cenu ili sadrži elemente za njihovo utvrđivanje." (član 14. stav 1.).

Prva tri uslova se uobičajeno postavljaju u vezi sa ponudom u uporednom pravu i oni ne zahtevaju posebno analiziranje, za razliku od četvrtog uslova, koji privlači pažnju zbog načina na koji je određen. Predviđanje da ponuda mora da sadrži ne samo određenje predmeta ugovora,

¹¹ Ovu rezervu stavile su, na primer, skandinavske zemlje Danska, Norveška, Finska i Švedska.

¹² Kada jedno lice učini predlog za zaključenje ugovora, pretpostavlja se da ono ima i nameru za obavezivanjem, zbog čega je nužno da u nedostatku takve namere uputi odgovarajuće obaveštenje ako ne želi da bude vezan predlogom koji je učinio.

već i cene za robu ili bar elemente na osnovu kojih bi se mogla utvrditi, znači da prihvrat ponude koja ne sadrži oba navedena elementa ne bi mogao da dovede do zaključenja ugovora prema odredbama ovog međunarodnog akta.¹³ Međutim, u praksi međunarodne trgovine takvi ugovori se zaključuju i, uglavnom, izvršavaju bez većih problema pošto nacionalna prava, koja se na njih primenjuju, po pravilu, sadrže dispozitivne odredbe koje popunjavaju ovu prazninu u ugovoru.

Ono što zbunjuje kada je o Bečkoj konvenciji reč je da ona, uprkos nedvosmislenom pravilu u pogledu obaveznosti određenja cene u ponudi te, u vezi sa tim, nemogućnošću zaključenja ugovora prihvatom ponude koja taj element ne sadrži, ipak predviđa dispozitivno pravilo o određivanju cene kod ugovora koji su valjano zaključeni, a koji ne sadrže odredbe o tome (član 55).¹⁴ Ova dva, na prvi pogled, su-

¹³ Ovo rešenje bitno je različito od rešenja domaćeg prava. Zakon o obligacionim odnosima postavlja opšte pravilo u članu 462. stav 1. da da ugovor o prodaji nema pravno dejstvo ako cena nije određena ili određiva, odnosno da sadrži dovoljno podataka na osnovu kojih bi se ona mogla odrediti. Međutim, stavom 2. istog člana predviđa se odstupanje od izloženog pravila, po kome kod ugovora u privredi cena nije bitni element ugovora tako da kada cena kod ovih ugovora nije određena niti je određiva "kupac je dužan platiti cenu koju je prodavac redovno naplaćivao u vreme zaključenja ugovora, a u nedostatku ove razumnu cenu", pri čemu se u stavu 3. određuje šta se smatra razumnom cenom. Slično pravilo bilo je sadržano i u članu 223. Opšteg imovinskog zakonika za Crnu Goru po kome "kad ko naruči kakvu stvar, a cijena joj ostane neodređena, uzimlje se, da je srednja tržna (pazarska) cijena, u vrijeme kad je naručena i u mjestu u koje je naručbina poslata, osim ako je ipače uglavljeno, ili same prilike što drugo ne donose. U uporednom pravu su takođe zastupljena slična rešenja, na primer u Kanadskom *Sale of Goods Act* (član 12. stav. 2. i 3) prema kome se uzima u obzir "razumna cena". Isto je i u Engleskom *Sale of Goods Act* (član 8. stav 1), dok Norveški *Sale of Goods Act* (§45) predviđa da je u tom slučaju kupac dužan da plati cenu koja se redovno naplaćivala u vreme zaključenja ugovora za istu robu prodatu pod sličnim uslovima u istoj oblasti trgovine, a ako takve cene nema onda razumnu cenu prema prirodi i kvalitetu stvari i ostalim okolnostima konkretnog slučaja U francuskom pravu je cena bitan element ugovora i ako u vezi sa njom nema saglasnosti onda ni ugovor ne može nastati (član 1591. *Code Civil*).

¹⁴ Odredba člana 55. uneta je u tekst Konvencije na insistiranje skandinavskih zemalja, glasi: "Kada je ugovor valjano zaključen a da cena za prodatu nije u ugovoru ni izričito ni prećutno određena niti u njemu ima odredbi na osnovu kojih bi se mogla utvrditi, smatraće se, ako nije suprotno navedeno, da su strane prećutno pristale na cenu koja se u trenutku zaključenja ugovora redovano naplaćivala u odnosnoj struci za takvu robu prodatu pod sličnim okolnostima".

protna pravila, stvaraju dilemu u pogledu njihovog smisla i postavlja se pitanje u kakvoj su vezi odredbe člana 55. sa odredbama člana 14. stav 1. Konvencije.

2.1.1. Stavovi doktrine

U pravnoj teoriji u vezi sa ovim pitanjem nailazimo na različita gledišta. Po jednom shvatanju, koje zastupa profesor Hannold, smatra se da je prema Bečkoj konvenciji ipak moguće zaključiti punovažan ugovor na osnovu ponude kojom nije uređeno pitanje cene za robu i to iz najmanje dva razloga: prvo, zato što to direktno proizlazi na osnovu odredbi člana 55. Konvencije, i drugo, zato što strane imaju pravo da svojom voljom, u skladu sa članom 6. Konvencije, isključe od primene dispozitivne odredbe njenog člana 14, koje nameću obavezu određivanja cene za robu u ponudi. Navodi se da nije sporno da član 14. govori o formalnim uslovima potrebnim da bi se određena izjava smatrala ponudom, ali treba imati u vidu da on ne uređuje pitanje uslova punovažnosti ugovora. Ono je posebno uređeno članom 4, po kome "*ako nije drukčije predviđeno ovom Konvencijom ona se ne odnosi na: a) punovažnost ugovora...*"¹⁵

Sam čin zaključenja ugovora bez određivanja cene upućuje na zaključak da su strane želele da baš tako urede svoj ugovor. Njihovo kasnije ponašanje, na primer, izvršenje ugovornih obaveza uprkos tome što ugovor ne sadrži odredbu o ceni robe to, takođe, potvrđuje.¹⁶ U praksi međunarodne trgovine jeste uobičajeno da se ugovori zaključuju iz dva koraka: slanjem ponude i njenim prihvatanjem. Međutim, moguće je da ugovor nastane i izvršavanjem neke radnje, na primer odašiljanjem robe ili plaćanjem cene, kada se namere stranaka utvrđuju na osnovu relevantnih okolnosti slučaja uključujući i njihove pregovore, međusobnu praksu, običaje i svako drugo docnije postupanje (član 8. stav 3.).

I profesor Kazuaki Sono, takođe, podržava izloženi stav i navodi da "*u odnosu na pitanje cene robe, nije nužno da ona bude određena ili od-*

¹⁵ O ovome videti detaljnije kod Hannold, O. J., *Uniform Law for International Sales of Goods under the 1980. United Nations Convention*, Hag, Kluwer Law, 1999, str 151-154

¹⁶ O ovom detaljnije kod Hannold, O. J., *Uniform Law for International Sales of Goods under the 1980. United Nations Convention*, Hag, Kluwer Law, 1999, str 146-157. Pored toga videti Schlechtriem, P., *The Experience with Uniform Sales Laws in the Federal Republic of Germany*, Juridisk Tidskrift 1991-1992, str. 18-19

*rediva u vreme zaključenja ugovora... Mnoga nacionalna prava predviđaju mehanizam za utvrđivanje cene u slučajevima kada punovažno zaključen ugovor ne sadrži odredbe koje se na to odnose, bilo izričito ili prećutno. I Bečka konvencija, takođe, predviđa takav mehanizam (u članu 55)."*¹⁷

Suprotno mišljenje, međutim, zastupa profesor Fransworth, koji smatra da ponuda za zaključenje ugovora koja ne sadrži određenje u pogledu cene, ne može biti ponuda u smislu člana 14. Konvencije, zbog čega njeno prihvatanje ne proizvodi dejstvo zaključenja ugovora. Član 55. nije podoban da takve ponude učini valjanim pošto on "...na nesreću se odnosi samo na ugovore koji su punovažno zaključeni" ..., zbog čega bi trebalo prethodno da postoji valjano zaključen ugovor da bi uopšte moglo doći do njegove primene. A da li je zaključeni ugovor punovažan ili ne, te da li će uopšte biti moguće primeniti član 55. radi popunjavanja praznine u pogledu cene robe zavisi od toga da li strane pripadaju državama koje su iskoristile pravo da stave rezervu u odnosu na Deo II Konvencije (članovi 14-24 koji uređuju pitanje zaključenja ugovora). Ako je u pitanju država koja je stavila takvu rezervu, onda će se na osnovu njenog materijalnog prava prosuđivati da li je zaključeni ugovor punovažan i kada se ispostavi da jeste, tek tada dolazi u obzir primena člana 55. i njegovih dispozitivnih odredbi u odnosu na cenu.¹⁸

Upoređujući izložena shvatanja uočava se da se ona bitno razlikuju po tome što prvo smatra da su članovi 14. i 55. međusobno povezani i da ih treba zajedno primenjivati, dok drugo polazi od toga da je svaki član poseban i da njihovo zajedničko čitanje nije moguće.

Na prvi pogled, izgleda da je drugo mišljenje lakše braniti: nema ničeg nejasnog u tumačenju člana 14. koji predviđa da ponuda za zakluče-

¹⁷ Kazuaki Sono, *Formation of International Contracts Under the Vienna Convention: A Shift Above the Comparative Law*, u *Dubrovnik Lectures 1, 2* (urednici Petar Šarčević i Paul Volken, 1986) str. 111, 120-21. Videti takođe Sevon, L., *Obligations of the Buyer Under the U.N. Convention On Contracts for the International Sale of Goods*, u istom zborniku, str. 203, 208 ("član 14. mora se čitati zajedno sa članom 55").

¹⁸ John E. Murray, Jr., *An Essay on the Formation of Contracts and Related Matters Under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, 8 J.L. & COM. 11 (1988), navedeno prema Amato, P., *U.N. Convention on Contract for International Sale of Goods - The Open Price Term and Uniform Application: An Early Interpretation by the Hungarian Courts* u 13 *Journal of Law and Commerce*, 1993, str. 8-9

nje ugovora mora u sebi sadržati i odgovarajuće odredbe o ceni za robu koja je predmet ugovora, dok član 55. govori o ceni za robu kada je ugovor već punovažno zaključen. Iz toga sledi da, prema onome što je predviđeno Konvencijom, nije moguće zaključiti punovažan ugovor ako ponuda ne sadrži i odredbe o ceni, zbog čega, dalje, nije moguće primeniti ni član 55. na takve ugovore pošto oni ne mogu ni biti zaključeni.

Iako je ovaj argument ubedljiv, čini se da gubi na težini zbog nefleksibilnosti i ignorisanja realnosti i potreba savremenog međunarodnog trgovinskog prometa. A upravo to nas vodi do ključnog pitanja: da li je cilj Konvencije bio da nedostatak cene u ponudi bude fatalan po ugovor u celini ili ne? Ako se ima u vidu da član 55. popunjava pravnu prazninu u pogledu cene, a da Konvencija ne sadrži ni jednu drugu odredbu kojom se popunjavaju praznine u pogledu ostalih bitnih elemenata ponude (predmet ugovora, količina robe), onda se čini da nije pogrešno posmatrati članove 14. i 55. zajedno i zaključiti da ugovor može biti punovažan i kada ne sadrži određenje cene.¹⁹

Cena može biti određena izričitom voljom strana (član 14.2), njihovom prećutnom voljom (član 8.3.) ili na osnovu člana 55. Primenom opšteg principa sadržanog u Konvenciji da se o nameri strana ugovornica zaključuje na osnovu relevantnih okolnosti slučaja, pregovora, međusobno uspostavljene prakse, običaja i svakog docnijeg ponašanja (član 8. stav 3.), te u skladu sa principom očuvanja ugovora, ugovor bi trebalo smatrati punovažnim. I zaista, član 55. Konvencije se primenjuje upravo na takve situacije. Samo bi površno čitanje Konvencije bez uzimanja u obzir njenog sadržaja u celini i bez uvažavanja principa na kojima počiva dovelo do suprotnog zaključka.²⁰

Činjenica je da strane neće uvek obratiti posebnu pažnju na uređenje cene u jednom ugovoru s obzirom da brojni nacionalni propisi, pod čijim uticajem se formira njihovo mišljenje, sadrže odredbe po kojima je zaključenje ugovora moguće i bez takvog dogovora. S druge strane, ne treba gubiti iz vida da Konvenciju primenjuju i sudovi, koji deluju pod uticajem istih tih propisa, zbog čega i oni mogu odredbe Konvencije protumačiti shodno njihovim pravnim pravilima. Tako se lako dolazi do kraj-

¹⁹ O ovome videti detaljnije kod Koneru P., *The International Interpretation of the UN Convention on International Sale of Goods: An Approach Based on General Principles*, u 6 Minnesota Journal of Global Trade (1997) str. 148

²⁰ Detaljnije videti: Koneru P., op. cit, str. 149

njeg rezultata da različiti sudovi iste odredbe tumače na različit način što, posebno u slučajevima protivurečnosti u samom tekstu Konvencije, vodi nesigurnosti i nerazumevanju.

Kada je o tumačenju članova 14. i 55. reč, zanimljiv i, mišljenja smo, prihvatljiv predlog daje P. Koneru, po kome bi ova dva člana trebalo tumačiti "*onako kako bi ih razumno lice istih svojstava kao i druga strana shvatila u istim okolnostima*".²¹ To znači da ako bi razumna osoba konkretnu transakciju smatrala obavezujućom uprkos tome što cena za robu nije usaglašena, nameru ugovornih strana bi, primenom člana 8. stav 2. Konvencije,²² trebalo razmotriti u odnosu na shvatanje koje bi s tim u vezi imalo razumno lice. Pri tome se mora voditi računa o svim relevantnim okolnostima slučaja, uključujući pregovore strana ugovornica, praksu koju su međusobno uspostavile, običaje i svako docnije njihovo ponašanje (stav 3. člana 8.).²³ Na ovaj način bi mogle biti prevaziđene nejasnoće u značenju odredbi članova 14. i 55, a time bi se postiglo i očuvanje što većeg broja ugovora na snazi.

2.1.2. Sudska praksa

Osim teorije, ovim pitanjem bavila se i sudska praksa za koju se može konstatovati da je tim povodom bila prilično neujednačena. Tako je, na primer, Apelacioni sud Grenobla u svojoj odluci od 26. aprila 1995. godi-

²¹ Na istom stanovištu, koje upućuje na primenu člana 8. stav 2. Konvencije u ovom kontekstu je i John E. Murray, Jr., *An Essay on the Formation of Contracts and Related Matters Under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, 8 J.L. & COM. 11 (1988).), navedeno prema Amato, P., *U.N. Convention on Contract for International Sale of Goods - The Open Price Term and Uniform Application: An Early Interpretation by the Hungarian Courts* u 13 Journal of Law and Commerce, 1993, str. 24.

²² Član 8. Konvencije uređuje pitanje tumačenja izjava ugovornih strana i predviđa opšte pravilo po kome ih treba tumačiti u skladu sa namerom strane koja je izjavu dala kada je druga strana znala tu nameru ili joj ona nije mogla biti nepoznata. Stavom 2. uređene su situacije na koje se navedeno opšte pravilo ne može primeniti i predviđeno je da se izjave i druga ponašanja jedne strane tumače „... onako kako bi iz razumno lice istih svojstava kao druga strana shvatila u istim okolnostima“.

²³ Član 8. stav 3. Konvencije glasi: “Prilikom utvrđivanja namere jedne strane ili shvatanja koje bi imalo razumno lice, vodiće se računa o svim relevantnim okolnostima slučaja uključujući njihove pregovore, praksu koju su strane međusobno uspostavile, običaje i svako docnije ponašanje strana”.

ne, u sporu po tužbi italijanskog prodavca protiv francuskog kupca zbog neplaćanja cene povodom ugovora o prodaji konditorskih proizvoda, rešio spor upravo primenom odredbi člana 8. st. 2. i 3. Bečke konvencije. Naime, kupac je prigovorio da nije platio robu zato što cena nije bila predviđena ugovorom, a prodavac se pozvao na odredbe člana 55. i zatražio da se ona odredi u skladu sa njim. Kupac se usprotivio predlogu prodavca s obzirom da je tržišna cena za istu robu bila veća u vreme zaključenja ugovora nego u momentu kada se pitanje postavilo i zatražio je da se ona umanji s obzirom na pomenutu razliku. Rešavajući o zahtevima stranaka sud je cenio činjenicu da je kupac preuzeo robu od prodavca a da mu nije prigovorio na cenu. Takvo postupanje je, shodno st. 2. i 3. člana 8. Konvencije protumačeno kao prihvatanje cene koju odredi prodavac, zbog čega je tuženi, kupac, osuđen da plati onako kako je zahtevao prodavac.²⁴

U jednom drugom slučaju, koji je rešavao Metropoliten sud u Budimpešti²⁵ po tužbi nemačkog preduzeća protiv tuženog mađarskog preduzeća zbog neplaćanja cene za isporučenu robu i kamate, sud je postupio na sličan način. On je u obrazloženju svoje odluke od 24. marta 1992. godine naveo da se količina, kvalitet i cena robe utvrđuju na osnovu međusobno ustanovljene prakse između ugovornih strana.²⁶

Nasuprot ovim odlukama, Vrhovni sud Mađarske je u poznatom slučaju *Pratt & Whitney v. Malev, The Hungarian Airlines*, u kome je američki tužilac tužio mađarsko preduzeće zbog neplaćanja cene za isporučenu robu odlučio da ugovor, koji je zaključen bez određenja cene odnosno bez naznačenja elemenata preko kojih bi se ona mogla utvrditi, nije punovažan. Ovaj slučaj je poznat upravo po tome što je sud propustio da se odredi prema više pitanja koja se u vezi sa nedostatkom određenja cene u ponudi i njenim uticajem na punovažnost ugovora mogu postaviti, već je veoma šturim obrazloženjem, bez osvrtnja na odredbe člana 55. Konvencije, presudio kako je navedeno.²⁷

²⁴ *Enterprise Alain Veyron v. Soc. E. Ambrosio* od 26 aprila 1995, dostupno na <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950426f1.html>

²⁵ Reč je o sudu druge instance.

²⁶ *Adamfi Video Production GmbH v. Alkotok Stúdiósa Kiszövetkezet*, odluka Metropolitana suda u Budimpešti od 24 marta 1992, dostupno na <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/920324h1.html>

²⁷ *Pratt & Whitney v. Malev, The Hungarian Airlines*, dostupno na <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/920925h1.html>

2.2. Pravno dejstvo ponude

Pitanje pravnog dejstva ponude uređuje član 15. Konvencije, po kome ona obavezuje ponudioca na taj način da on ne može sprečiti nastanak ugovora kada ponuđeni, u granicama roka trajanja ponude, izjavi da je prihvata. Momenat od kada ponuda obavezuje opredeljen je prema teoriji prijema, što znači da ona proizvodi dejstvo od trenutka kada stigne ponuđenom. Takvo rešenje u uporednom pravu preovlađuje u kontinentalnim pravnim sistemima, dok države *common law*, po pravilu, prihvataju teorija odašiljanja (*dispatch theory*), po kojoj ponuda obavezuje već od trenutka kada je ponudilac otpošalje ponuđenom. Rizik za zadocneli ili izgubljeni prihvati, po ovoj teoriji, leži na ponudocu.

Pošto ponuda proizvodi dejstvo od trenutka kada stigne ponuđenom, logično je da on ne može na nju odgovoriti pre nego što je primi, čak i ako je za ponudu saznao na neki drugi način.²⁸ To je zato što ponudilac nije vezan ponudom sve dok ona ne stigne ponuđenom i može je promeniti ili povući sve dok ona ne bude primljena od strane ponuđenog.

Povlačenje ponude je moguće pod uslovom da izjava ponudioca o tome stigne ponuđenom pre ili najkasnije istovremeno sa ponudom. U takvim slučajevima smatra se da ponuda nije ni stupila na snagu. Pravilo važi i kod neopozivih ponuda na osnovu čega se zaključuje da Konvencija pravi razliku između radnje povlačenja ponude i njenog opoziva. Za razliku od povlačenja, koje je moguće učiniti najkasnije u vreme kada ponuda stigne ponuđenom (član 15), opoziv ponude moguć je sve do trenutka zaključenja ugovora (član 16).

Prema Konvenciji su sve ponude opozive, osim onih kod kojih je posebno naznačeno da su neopozive. Pored toga, neopozive su i ponude kod kojih karakteristike slučaja ukazuju da je ponuđeni razumno verovao da je reč o neopozivoj ponudi.²⁹ Svojstvo neopozivosti se, u praksi, ponudi može dati na različite načine. Najjednostavniji slučaj je kada se označi da je reč o neopozivi-

²⁴ *Enterprise Alain Veyron v. Soc. E. Ambrosio* od 26 aprila 1995, dostupno na <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950426f1.html>

²⁵ Reč je o sudu druge instance.

²⁶ *Adamfi Video Production GmbH v. Alkotok Stúdiósa Kiszövetkezet*, odluka Meropolitena suda u Budimpešti od 24 marta 1992, dostupno na <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/920324h1.html>

²⁷ *Pratt & Whitney v. Malev, The Hungarian Airlines*, dostupno na <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/920925h1.html>

voj ponudi ili se predvidi da ona neće biti opoziva u određenom vremenskom periodu.³⁰ Takođe, ponudilac može odrediti tačan datum do kada će smatrati da ga ponuda obavezuje, ali i druge okolnosti, osim izričitog naznačenja, mogu na to uputiti. Tako, na primer, kada ponudilac jednom građevinskom praduzeću uputi ponudu za snabdevanje građevinskim materijalom, znajući da će taj materijal biti potreban ponuđenom tek pod uslovom da dobije posao za koji je, zajedno sa još nekoliko firmi, konkurisao, tada ne bi bilo razumno da ponuda ne obavezuje ponudioca u određenom vremenskom periodu.³¹

Uređenje pitanja opozivosti ponude na pomenuti način približava se shvaćanju karakterističnom za *common law* pravne sisteme, gde se u većoj meri insistira na njenoj opozivosti, za razliku od kontinentalnih pravnih sistema kod kojih je ponuda, po pravilu, neopoziva.³²

Izjava o opozivu može se učiniti usmenim putem, osim ako za međusobni odnos stranaka nije merodavna Konvencija u verziji u kojoj je stavljena rezerva u skladu sa članom 96, kada je obavezna njena pismena forma.³³

³⁰ Međutim, i ovde su moguće sporne situacije iako je pravilo, na prvi pogled, veoma jasno. Na primer, kada ponudilac u svojoj ponudi izjavi "ako ne dobijem odgovor u roku od 10 dana ponuda više neće važiti", može se postaviti pitanje da li je on na ovaj način ponudu učinio neopozivom, ili je samo želeo da precizira vreme trajanja ponude? Čini se da se sa dobrim argumentima mogu braniti oba odgovora zbog čega bi bilo korisno da ponudilac u ponudi pitanje njene opozivosti uredi tako da ne ostavi mesta za različita tumačenja. Detaljnije o ovome kod Farnsworth, E.A. *Formation of Contract u International Sales: The United Nations Convention of Contracts for the International Sale of Goods*, urednici Galston & Smit, 1984, str. 3-9 do 3-11.

³¹ O ovome detaljnije kod Hannold, O. J., *Uniform Law for International Sales of Goods, under the 1980. United Nations Convention*, Hag, Kluwer Law, 1999, str 163.

³² Pravilo o opozivosti ponude u Bečkoj konvenciji suštinski se razlikuje od pravila postavljenog domaćim Zakonom o obligacionim odnosima, koji predviđa da je ponuda za zaključenje ugovora neopoziva. Članom 36. stav 2. ZOO je predviđeno da se ponuda može opozvati "samo ako je ponuđeni primio opoziv pre prijema ponude ili istovremno sa njom". Slično rešenje sadrži i Nemački građanski zakonik u §130(1)(2). Međutim, dopuštanjem izuzetaka od opozivosti ponude, i to "a) ako je u njoj naznačeno, bilo time što je određen rok za prihvatanje ili na drugi način, da je neopoziva, ili b) ako je ponuđeni razumno verovao da je ponuda neopoziva i ponašao se saglasno tome.", Konvencija se ipak približava rešenju našegi sličnih zakona.

³³ Članom 12. Konvencije je predviđeno da "bilo koja odredba kojom se dozvoljava da se ponuda, prihvatanje ili druga indikacija o nameri učine na neki drugi način a ne u pismenoj formi, neće se primeniti u slučaju kad bilo koja strana ima svoje sedište u državi ugovornici koja je dala izjavu na osnovu člana 96. ove konvencije. Strane ne mogu da odstupe od ovog člana ili da izmene njegovo dejstvo".

U praksi se ponuda i prihvata najčešće izražavaju pismenim putem i tada pravo ponudioca da opozove ponudu prestaje u trenutku kada ponuđeni otpošalje izjavu o njenom prihvatanju. To je uređeno članom 16. stav 1., po kome "Sve dok se ugovor ne zaključi, ponuda može da se opozove, ako opoziv stigne ponuđenom pre nego što je on otposlao svoj prihvata". Nije, dakle, bitno da li je izjava o prijvatu i stigla ponudiocu, već da ju je on poslao. Ako se ima u vidu da, kada strane komuniciraju pismenim putem, ugovor nastaje u momentu kada izjava o prijvatu ponude stigne ponudiocu, onda ponuda, u tim slučajevima, faktički prestaje da bude opoziva i pre trenutka zaključenja ugovora.³⁴

Razdvajanje momenta u kome prestaje pravo na opoziv ponude od trenutka u kome nastaje ugovor ima za posledicu da, suprotno opštem pravilu o opozivosti ponude,³⁵ samim činom odašiljanja njenog prijvata svaka ponuda postaje neopoziva. To, međutim, neće biti slučaj kada se ugovor zaključuje izvršenjem neke radnje,³⁶ pošto tada prihvat ponude proizvodi dejstvo od momenta kada je radnja izvršena, zbog čega u istom trenutku nastaje ugovor i prestaje pravo ponudioca da ponudu opozove.

Kada ponudilac primi izjavu o odbijanju ponude od strane ponuđenog, on više nije vezan njom i ne mora je i dalje držati otvorenom čak i ako rok za prihvat nije istekao. U odnosu na ovo pitanje Konvencija ne pravi razliku između opozivih i neopozivih ponuda.

Izjava o odbijanju ponude može biti data izričito, ali i prećutno ako odgovor na ponudu "... sadrži dodatke, ograničenja ili druge izmene..."³⁷

³⁴ Članom 18. stav 2. Konvencije predviđeno da "prihvatanje ponude proizvodi dejstvo od trenutka kada izjava o saglasnosti stigne ponudiocu", a članom 23. je predviđeno da se ugovor smatra zaključenim "u trenutku prijvatanja ponude u skladu sa odredbama ove konvencije."

³⁵ Pravilo je da su sve ponude opozive osim: "ako je u njoj naznačeno, bilo time što je određen rok za prijvatanje ili na drugi način, da je neopoziva" i "ako je ponuđeni razumno verovao da je ponuda neopoziva i ponašao se saglasno tome" (član 16. stav 2. tač. a) i b)).

³⁶ Član 18. stav 3. Konvencije predviđa da prijvatanje ponuđenog može biti izraženo izvršavanjem neke radnje, kao što je ona koja se odnosi na odašiljanje robe ili plaćanje cene, bez obaveštenja ponudioca, ako to proizlazi na osnovu ponude, prakse koju su strane između sebe uspostavile ili običaja. Tako učinjeno prijvatanje proizvodi dejstvo u trenutku kad je radnja izvršena pod uslovom da je ona izvršena u predviđenim rokovima (propisanim članom 18. stav 2.).

³⁷ Član 19. stav 1. Konvencije glasi: "Odgovor na ponudu koji ukazuje na prijvatanje, a koji sadrži dodatke, ograničenja ili druge izmene jeste odbijanje ponude i predstavlja obratnu ponudu".

Tada se smatra da ponuđeni nije prihvatio ponudu već da je učinio kontraponudu. Od ovog pravila moguća su dva izuzetka: prvi, kad ponuđeni u odgovoru na ponudu unese nove uslove ali tako da oni suštinski ne menjaju uslove ponude, a ponudilac ne stavi prigovor na razlike,³⁸ i drugi, kad stranke svojom voljom odstupe od odredbi Konvencije³⁹ predviđajući neko drugo rešenje za svoj ugovor (na primer, dogovore se da će se ćutanje tumačiti kao prihvatanje ponude).

2.3. *Prihvat ponude*

Prihvatom ponude u smislu Konvencije smatra se "izjava ili drugo ponašanje ponuđenog koje ukazuje na saglasnost sa ponudom" (član 18. stav 1.). U praksi međunarodne trgovine ponuđeni najčešće prihvata ponudu izražavaju posebnom izjavom, ali moguće je, i Konvencija dopušta, da on to učini i drugim radnjama pri čemu njegovo ćutanje ili nečinjenje, samo po sebi, ne znači da je dao pristanak na ponudu (član 18. stav 1.).

Izjava o prihvatu ponude proizvodi pravno dejstvo tako što obavezuje ponudioca od trenutka kada je primi. Prihvat ponude koji mu pristigne pošto je istekao rok koji je za to određen u ponudi ili, ako takvog roka nema, po isteku razumnog roka, ne proizvodi pravno dejstvo i ne obavezuje ponudioca. Kod ponuda usmeno saopštenih prihvata mora biti učinjen odmah, osim kada okolnosti ne ukazuju na suprotno (član 18. stav 2.).

Navedeno pravilo, međutim, korigovano je članom 21. Konvencije, po kome zadocneli prihvat, ipak, može proizvoditi pravno dejstvo, ali ne sam po sebi već pod uslovom da ponudilac potvrdi da je sa njim saglasan (stav 1.). Ali, ako se iz pismena sa zakasnelim prihvatom ponude "vidi da je bilo poslato u takvim okolnostima da bi stiglo ponudiocu na vreme da je njegov prenos bio redovan", tada će ono imati pravno dejstvo i dovesti do nastanka ugovora (stav 2. člana 18.). U ovim okolnostima zaključenje ugovora može sprečiti jedino ponudilac i to tako što će odmah izjaviti da se ne smatra vezanim ponudom.

³⁸ Prema odredbama stava 3. člana 19. ponudilac bi morao bez neopravdanog odlaganja da stavi usmeno prigovor na razlike ili da pošalje obaveštenje u tom smislu. Ako on tako ne postupi, ugovor će biti zaključen "prema sadržini ponude saizmenama koje se nalaze u prihvatanju".

³⁹ One to mogu da učine na osnovu člana 6. Konvencije, s obzirom da su odredbe o zaključenju ugovora, kao i Konvencija u celini, dispozitivne prirode.

Osim izjavom, ponuđeni može svoju volju da prihvati ponudu i zaključi ugovor izraziti i određenim ponašanjem. To mogu biti kako radnje izvršenja ugovora, na primer odašiljanje stvari ili plaćanje cene, tako i radnje koje imaju neki drugi cilj ali na osnovu kojih se zaključuje da je ponuda prihvaćena, na primer, kada ponudilac pošalje robu ponuđenom bez njegovog izričitog traženja, pa ovaj dalje raspolaže njome u svoje ime i za svoj račun.⁴⁰

Kod ovakvih, prećutnih prihvata ponude, moguće je da dođe do nesporazuma usled toga što ponudilac i ponuđeni mogu imati različita shvatanja o dejstvu preduzetih radnji. Da bi se ovi nesporazumi u što većoj meri izbegli, a u cilju pravne sigurnosti stranaka, Konvencija predviđa uslove pod kojima takvi prihvati proizvode pravno dejstvo. To su: da je ponudilac to mogao očekivati na osnovu toga što je to izričito dopustio u ponudi, ili da to proizlazi na osnovu uspostavljenе prakse između ponudioca i njegovog partnera, ili da je takav prihvata uobičajen (stav 3. člana 18.).

Prihvata ponude mora da odgovara ponudi da bi doveo do zaključenja ugovora. Eventualni dodaci, ograničenja ili druge izmene ponude u izjavi o njenom prihvatu neće se smatrati prihvatom već odbijanjem, s tim što će se takva izjava ponuđenog tretirati kao nova ponuda (upućena prvobitnom ponudiocu).

Navedeno opšte pravilo, međutim, primenjuje se samo onda kada su dopunski uslovi u prihvatu ponude takvi da suštinski menjaju ponudu.⁴¹ Radi pojašnjenja, u stavu 3. člana 19. navedeni su, primera radi, takvi slučajevi i to su: promena cene, plaćanje, kvalitet i količina robe, mesto i vreme isporuke, obim odgovornosti jedne ugovorne strane ili način rešavanja sporova.

U svim ostalim slučajevima, odnosno kada ponuđeni u odgovor na ponudu unese nove uslove koji suštinski ne menjaju ponudu, prihvata ponude će pro-

⁴⁰ U većini evropskih pravnih sistema se sama radnja zadržavanja stvari i postupanja njome na način koji ne ukazuje na volju da se vrši svojinska vlast ne dovodi do prihvata ponude, osim ako utvrđena praksa među strankama ne ukazuje na suprotni zaključak. Naše Opšte uzanse (uzansa br. 34) su, pored prećutnog raspolaganja robom navodile i sledeće situacije kao primere prećutnog prihvata: 1. kada jedna stranka preda drugoj dokumente na osnovu kojih se može raspolagati robom pa druga strana te dokumente primi; 2. kada kupac robu koja mu je prodana "na ogled" "na probu", "po viđenju", ne vrati u roku koji je ugovoren kao rok za njegovo izjašnjavanje; 3. kad vozač ili špediter primi robu s naznačenom adresom primaoca; 4. kad skladištar primi robu bez određenog naloga.

⁴¹ Stavom 2. člana 19. je predviđeno da "...odgovor na ponudu koji ukazuje na prihvatanje ali koji sadrži dopunske ili različite uslove koji suštinski ne menjaju uslove ponude predstavlja prihvatanje...."

izvesti dejstvo zaključenja ugovora i to "prema sadržini ponude sa izmenama koje se nalaze u prihvatanju" (stav 2. člana 19).⁴² Ponudilac može da spreči nastanak ugovora pod ovim uslovima ali mora u tom smislu odmah, bez neopravdanog odlaganja da stavi usmeni prigovor na razlike ili da pošalje odgovarajuće obaveštenje. U suprotnom, ugovor će nastati i to u trenutku kada prihvrat ponude pristigne ponudiocu.

I prihvrat ponude je, kao i ponudu, moguće povući pod uslovom da povlačenje prihvata stigne ponudiocu "pre ili u trenutku kada bi prihvatanje proizvelo dejstvo" (član 22.). Ovo pravilo je komplementarno sa pravilom postavljenim u članu 23, po kome je ugovor o prodaji zaključen "u trenutku prihvatanja ponude u skladu sa odredbama ove konvencije". Odredbe o vremenu zaključenja ugovora su u Konvenciji ovim u potpunosti zaokružene, što i jeste bio cilj s obzirom da je to pitanje od presudnog uticaja na mnoge obaveze ugovornih strana (što, međutim, nije slučaj i sa mestom zaključenja ugovora te o tom pitanju Konvencija se uopšte ne izjašnjava).

Zaključak

Stupanjem na snagu Bečke konvencije učesnici međunarodnih trgovinskih transakcija čija se sedišta nalaze u državama ugovornicama dobili su na pravnoj sigurnosti jer već u momentu zaključenja ugovora mogu znati da će u slučaju spora biti primenjene njene odredbe, pod uslovom da se nisu drugačije dogovorili. Reč je o međunarodnom aktu u kome su odnosi ugovornih strana dobro izbalansirani i njegova primena pogoduje stranama ugovornicama zbog toga što im obezbeđuje uravnotežen položaj u ugovoru.

⁴² To je, na primer, veoma različito od domaćeg prava koje u članu 41. Zakona o obligacionim odnosima predviđa: "Ako ponuđeni izjavi da prihvata ponudu i istovremeno predloži da se ona u nečemu izmeni ili dopuni, smatra se daje ponudu odbio i da je sa svoje strane učinio drugu ponudu svome ranijem ponudiocu". Zbog toga se preporučuje da domaće stranke uvek stave prigovor na razlike u odgovoru na ponudu ako se sa njima ne slažu, jer u suprotnom može doći do zaključenja ugovora prema onome što je ponuđeni predvideo. Na istom stanovištu je Kazuaki, S., kada ukazuje da u takvim slučajevima ponudilac mora da prigovori i na najmanje izmene sadržane u odgovoru na ponudu i samo kada se taj prigovor učini bez odlaganja odnosno odmah u usmenoj komunikaciji, prihvrat ponude koji sadrži dopune ili različite uslove smatraće se kao odbijanje ponude. Ako on tako ne učini odgovor ponuđenog će se smatirati prihvatom ponude i ugovor će biti zaključen pod uslovima navedenim u odgovoru na ponudu. Kazuaki, S., *Formation on International Contracts under the Vienna Convention: A Shift above the Comparative Law* u Dubrovnik Lectures, Oceana, 1986, str. 125.

Kada je o zaključenju ugovora, posebno, reč, odredbe Konvencije rezultat su kompromisa između različitih rešenja koja o tome postoje u uporednom pravu. Tako je opšte pravilo o opozivosti ponude bliže rešenju *common law*, ali ga značajni izuzeci približavaju shvatanju o njenoj neopozivosti karakterističnom za kontinentalna prava. Takođe, zahtev da u ponudi za zaključenje ugovora budu uključene i odredbe o ceni ovu konvenciju čini manje fleksibilnom u odnosu na veći broj nacionalnih prava koja taj zahtev ne postavljaju kao uslov za zaključenje trgovačkih ugovora o kupoprodaji.

Ovo kompromisno rešenje, koje je netipično i novo u uporednom pravu, zahteva od strana koje zaključuju ugovor o međunarodnoj prodaji robe koji je u režimu Bečke konvencije da se sa njim upoznaju i svoje aktivnosti u zaključenju ugovora njemu prilagode. Protivurečnost između članova 14. i 55. Konvencije, koji uređuju pitanje zaključenja ugovora putem ponude i njenog prihvata, za strane ima posebni značaj utoliko što bi trebalo da imaju u vidu da je najsigurnije da ponudu sačine tako da u sebi obavezno sadrži i određenje cene na način kako je to predviđeno Konvencijom. U suprotnom slučaju, ne bi se moglo sa potpunom sigurnošću predvideti kako će sud ili drugi nadležni forum postupiti kada rešava spor, što može izneveriti očekivanja koja su ugovarači imali kada su stupali u ugovorni odnos.

Katarina Jovičić, LL.M

Institute of Comparative Law, Belgrade

FEW QUESTIONS CONCERNING AN OFFER AND ACCEPTANCE ACCORDING TO VIENNA CONVENTION

An assent on elements of a contract is essential when concluding it and it can be analysed by means of an offer and its acceptance in case contracting parties exchange their statements in that way. This question is especially interesting in cases of international contracts, since contracting parties are from different countries and they regularly don't speak the same language, so they come across problems and obstacles in com-

munication. Beside that they often interpret law terms when using them differently, because they belong to different legal systems – so the parties can have quite different attitude concerning offer and its acceptance and their legal importance, the offer liability regarding its terms or whether it is boundary at all, about the importance of additional or different terms of an offer in acceptance statement and similar.

Exchange of goods and services at the international market takes place significantly according to regime of Vienna Convention on contracts for the international sale of goods which now already counts 60 acceded countries. Reaching an assent of will by means of an offer and its acceptance according to regulations of this Convention is the subject to be studied in this work – firstly, we have to discuss the question of obligatory terms which must be fulfilled in order to create a statement which is to be considered as an offer. Concerning the above mentioned, the special attention is to be paid to contradictions occurring in the articles 14 and 55 of the Convention for in law theory as well as in case law different positions regarding their meaning are to be found. In addition to that the regulations are analysed which bring under the control of law the questions of legal effect of an offer and its acceptance. They are interesting because they represent the result of compromises based on different concepts existing in comparative law.

Key words: International trade; offer; acceptance; Vienna Convention