

Bitni sastojci ugovora o kupoprodaji prema Bečkoj konvenciji iz 1980

Marunica, Marija

Master's thesis / Diplomski rad

2023

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **University of Zagreb, Faculty of Law / Sveučilište u Zagrebu, Pravni fakultet**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:199:405788>

Rights / Prava: [In copyright / Zaštićeno autorskim pravom.](#)

Download date / Datum preuzimanja: **2024-12-20**



Repository / Repozitorij:

[Repository Faculty of Law University of Zagreb](#)



Pravni fakultet Sveučilišta u Zagrebu
Katedra za trgovačko pravo i pravo društava

MARIJA MARUNICA

**BITNI SAS TOJCI UGOVORA O KUPOPRODAJI PREMA BEČKOJ
KONVENCIJI IZ 1980.**

DIPLOMSKI RAD

Mentor: izv. prof. dr. sc. Tomislav Jakšić
Zagreb, srpanj 2023.

IZJAVA O IZVORNOSTI

Ja, Marija Marunica pod punom moralnom, materijalnom i kaznenom odgovornošću, izjavljujem da sam isključiva autorica diplomskog rada te da u radu nisu korišteni dijelovi tuđih radova na nedozvoljen način (bez pravilnog citiranja) te da se prilikom izrade rada nisam koristila drugim izvorima osim onih navedenih u radu.

Marija Marunica

SADRŽAJ:

1. UVOD.....	1
2. POVIJESNI RAZVOJ BEČKE KONVENCIJE	2
3. OPĆENITO O POLJU PRIMJENE I PRODAJE I PITANJA NA KOJE SE NE PRIMJENJUJE BEČKA KONVENCIJA.....	3
3.1. Općenito o polju primjene	3
3.2. Prodaje i pitanja na koje se ne primjenjuje Bečka konvencija	4
4. BITNI SASTOJCI UGOVORA O KUPOPRODAJI PREMA BEČKOJ KONVENCIJI	6
5. STVAR ILI PREDMET	6
5.1. Definiranje stvari ili predmeta ugovora o prodaji prema Bečkoj konvenciji	6
5.2. “Roba“ koju treba izraditi ili proizvesti i mješoviti ugovori	9
5.3. Određenost predmeta kupoprodaje od strane kupca	12
6. KOLIČINA.....	12
7. CIJENA.....	15
8. ZAKLJUČAK	19
9. POPIS LITERATURE:	20

1. UVOD

Konferencija Ujedinjenih naroda o ugovorima o međunarodnoj prodaji robe održana je u Beču od 10. 3. do 11. 4. 1980. Konferencija je prihvatila Konvenciju Ujedinjenih naroda o ugovorima o međunarodnoj prodaji robe (United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods; Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de merchandise), citirana kao Bečka konvencija o prodaji robe (The 1980 Vienna Sales Convention).¹

U ovom radu se prvo razmatra povijest Bečke konvencije. Važno je razumjeti povijesni kontekst u kojem je donesena. Jedna od najvažnijih međunarodnih konvencija ugovornog prava u području međunarodnog trgovačkog prava koja uređuje pitanje ugovora o kupoprodaji je donesena na temelju kompromisa između država kontinentalnog prava i država common law pravnog sustava. Kao rezultat tog kompromisa su poneka upitna pravna rješenja, ali usprkos tome Bečka konvencija pruža ugovornim strankama pravni oslonac u sklapanju i izvršavanju ugovora o kupoprodaji s međunarodnim obilježjem.

Kako bi shvatili opseg njene primjene u ovom radu istaknut će se polje primjene, odnosno konvencijske uvjete koji moraju biti zadovoljeni kako bi se na neki ugovor o prodaji mogla primijeniti Bečka konvencija. Uz to važno je istaknuti prodaje koje sama Bečka konvencija taksativno isključuje odnosno ne regulira.

Ovaj rad će se usredotočiti na analizu bitnih sastojaka koje ugovor o kupoprodaji mora sadržavati da bi bio valjan prema Bečkoj konvenciji. Odnosno, istaknut će što je prema Bečkoj konvenciji stvar, a što količina, a što cijena.

¹ Goldštajn, Aleksandar., Trgovačko ugovorno pravo: Međunarodno i komparativno, Narodne Novine, 1994.

2. POVIJESNI RAZVOJ BEČKE KONVENCIJE

Međunarodni institut za unifikaciju privatnog prava (UNIDROIT) osnovan je 3. 9. 1926. godine u Rimu i počeo je s radom 30. 5. 1928. godine. Iste godine je Ernst Rabel predložio unifikaciju međunarodnog prava o prodaji u okrilju Međunarodnog instituta za unifikaciju privatnog prava. Izvijestio je o mogućnostima unifikacije međunarodnog prava o prodaji 23. veljače 1929. godine.

Vijeće sastavljeno od predstavnika različitih pravnih sustava osnovano je 29. 4. 1930. godine. Prvi nacrt unificiranog međunarodnog prava o prodaji objavljen je 1935. godine.

Na konferenciji u Haagu 1964. godine doneseni su Jednoobrazni zakon o sklapanju ugovora o međunarodnoj prodaji robe i Jednoobrazni zakon o međunarodnoj prodaji. Međutim, navedene prve unifikacije nisu ispunile očekivanja.

Iako njihova praktična važnost ne bi trebala biti zanemarena, samo ih je devet država prihvatilo i ratificiralo, s tim da države koje se smatraju najznačajnijima za međunarodnu trgovinu, kao što su Francuska i Sjedinjene Američke Države, nisu ni sudjelovale u radu konferencije.

Nadalje, socijalističke države i zemlje u razvoju percipirale su pravila donesena u Haagu kao pravila koja favoriziraju prodavatelje iz industrijaliziranih zapadnih ekonomija.

Komisija Ujedinjenih naroda za međunarodno trgovačko pravo (UNCITRAL) osnovana je 17. 12. 1966. godine. Komisija Ujedinjenih naroda za međunarodno trgovačko pravo je nastavila rad na unifikaciji prodajnog prava od 1968. godine, a za bazu je koristila Haške konvencije. Prvi nacrt unificiranog prava završen je u prvom mjesecu 1976. godine. Komisija Ujedinjenih naroda za međunarodno trgovačko pravo je 1978. godine državama članicama Ujedinjenih naroda predstavila nacrt koji se sastojao od pravila o sklapanju ugovora kao i o međunarodnoj prodaji. Između 10. 3. i 5. 4. 1980. godine usvojena je Konvencija Ujedinjenih naroda o ugovorima o međunarodnoj prodaji robe poznata kao Bečka konvencije. Stupila je na snagu 11. 12. 1988. godine kada ju je ratificiralo prvih deset država.²

² Schwenzer, Ingeborg and Hachem, Pascal.; (2009) The CISG - A Story of Worldwide Success. In: CISG Part II Conference. Stockholm, pp. 119-140., str. 121.

3. OPĆENITO O POLJU PRIMJENE I PRODAJE I PITANJA NA KOJE SE NE PRIMJENJUJE BEČKA KONVENCIJA

3.1. Općenito o polju primjene

Bečka konvencija se primjenjuje na ugovore o prodaji robe sklopljene između ugovornih strana koje imaju “places of business“ u različitim državama članicama (čl. 1. st. 1. t. a. Bečke konvencije) ili kada pravila međunarodnog privatnog prava upućuju na primjenu prava države članice (čl. 1. st. 1. t. b Bečke konvencije).³

Članak 1. st. 1. t. a Bečke konvencije je prilično jednostavno pravilo. Prema njemu, ako ugovorne strane imaju poslovna sjedišta u različitim državama ugovornicama, na njihov ugovor primjenjivat će se Bečka konvencije, bez potrebe za primjenom pravila međunarodnog privatnog prava.⁴ Alternativno pravilo u čl. 1. st. 1. t. b Bečke konvencije dovodi do primjene Bečke konvencije preko kolizijskih pravila međunarodnog privatnog prava. Primjerice, kad strane ugovora o kupoprodaji dolaze iz različitih država koje nisu države ugovornice Bečke konvencije. Doći će do primjene Bečke konvencije ako kolizijska pravila suda države koji vodi postupak upućuju na primjenu prava države ugovornice Bečke konvencije. Opisani mehanizam se naziva “neizravna primjenjivost“ Bečke konvencije.⁵

Državama je u vezi čl. 1. st. 1. t. b dana mogućnost da pri deponiranju svojih instrumenata ratifikacije, prihvatanja, odobravanja ili pristupanja mogu izjaviti da se ne smatraju obveznima prema odredbama čl. 1. st. 1. točke b.⁶

Ako jedna strana ima više sjedišta, uzima se u obzir sjedište koje ima najčvršću vezu s ugovorom i njegovim izvršenjem, imajući na umu okolnosti koje su bile poznate stranama ili koje su strane imale na umu bilo u koje vrijeme prije ili u trenutku sklapanja ugovora. Ako jedna strana nema sjedište uzet će se u obzir njeno redovno boravište.⁷

³ Klasiček, Damir., Bečka konvencija o međunarodnoj prodaji robe i međunarodno privatno pravo, Pravni vjesnik, 19 (2003), 1-2; 25-33., str.25.

⁴ Huber Peter., Mullis Alastair., The CISG: A New Textbook for Students and Practitioners., European Law Publishers, 2007., str.51.

⁵ Schwenger, I., Fountoulakis, C. i Dimsey, M. (2019) International Sales Law. 3rd edn. Bloomsbury Publishing. str. 10.

⁶ Vidi čl. 95. Konvencije Ujedinjenih naroda o ugovorima o međunarodnoj prodaji robe.

⁷ Vidi čl. 10. t. a i b Konvencije Ujedinjenih naroda o ugovorima o međunarodnoj prodaji robe.

Također, Bečka konvencije se primjenjuje na sklapanje ugovora samo kada je prijedlog za sklapanje ugovora učinjen na dan ili dane nakon stupanja na snagu Bečke konvencije u odnosu na države ugovornice o kojima je riječ u čl. 1. st. 1. t. a ili državu ugovornicu o kojoj je riječ u čl. 1. st. 1. t. b. Te se primjenjuje samo na ugovore sklopljene na dan ili nakon dana stupanja na snagu Bečke konvencije u odnosu prema državama ugovornicama o kojima je riječ u čl. 1. st. 1. t. a ili državi ugovornici o kojoj je riječ u čl. 1. st. 1. t. b.⁸

Bitno je naglasiti da Bečka konvencija određuje da se činjenica da strane imaju svoja sjedišta u raznim državama neće uzeti u obzir kad god to ne proistječe iz ugovora ili prijašnjeg poslovanja između strana ili iz obavijesti što su ih one dale bilo u koje vrijeme prije ili za vrijeme sklapanja ugovora. Također, da se ni državljanstvo strana kao ni građanski ili trgovački karakter strana ili ugovora ne uzimaju u obzir pri primjeni Bečke konvencije.⁹

3.2. Prodaje i pitanja na koje se ne primjenjuje Bečka konvencija

Članak 2. Bečke konvencije isključuje primjenu Bečke konvencije na određene ugovore o kupoprodaji, temeljem svrhe za koju je roba kupljena (čl. 2. t. a), prema vrsti transakcije (čl. 2. t. b do d), te vrsti robe (čl. 2. t. e, i f). Taksativno nabrojana isključenja primjene Bečke konvencije na ugovore o kupoprodaji su iscrpna, i ne mogu se analogijom primijeniti na druge slučajeve.

Bečka konvencija u čl. 2. t. a navodi da se ne primjenjuje na robe kupljene za osobnu ili obiteljsku upotrebu ili za potrebe domaćinstva. Kako je vidljivo Bečka konvencija ne definira vrstu robe već njenu svrhu, roba mora biti namijenjena osobnoj ili obiteljskoj uporabi bez obzira radi li se možda o automobilu ili o perilici za suđe uz uvjet da prodavatelj zna ili bi morao znati njenu namjenu osobnoj ili obiteljskoj uporabi prije ili u trenutku sklapanja ugovora.

Svrha ograničenja je izbjegavanje sukoba nacionalnog prava i Bečke konvencije jer države redovito štite prava svojih potrošača posebnim zakonima.¹⁰ Bečka konvencija definira potrošačke ugovore prema privatnoj svrsi zbog koje se roba kupuje. Međutim, ona će se primjenjivati i na takve ugovore ako prodavatelj bilo u koje vrijeme prije ili u trenutku sklapanja

⁸ Vidi čl. 100. st. 1. i st. 2. Konvencije Ujedinjenih naroda o ugovorima o međunarodnoj prodaji robe.

⁹ Vidi čl. 1. st. 2. i st. 3. Konvencije Ujedinjenih naroda o ugovorima o međunarodnoj prodaji robe.

¹⁰ Ferrari, Franco, (2013). PIL AND CISG: FRIENDS OR FOES?., *Journal of Law and Commerce*, 31, 45–107., str. 65.

ugovora nije znao niti je morao znati da se roba kupuje za takvu uporabu (čl. 2. t. a). Navedeni izuzetak bi mogao stvoriti sukob s domaćim zakonima o zaštiti potrošača jer se oni primjenjuju bez obzira na to zna li prodavatelj u koju svrhu kupac robu kupuje.¹¹

Bečka konvencija se ne primjenjuje ni na prodaju robe na javnoj dražbi (čl. 2. t. b) kao ni na slučajeve prodaje robe zaplijenjene ili robe pribavljene nekim drugim postupkom javne vlasti (čl. 2. t. c). Razlog za navedene izuzetke su specifična nacionalna pravila, često obvezujuća, koja reguliraju prodaju takve robe.

Isti razlog naveo je autore Bečke konvencije da izričito isključe prodaju dionica, udjela, vrijednosnih papira, mjenica i novca kako bi se izbjegao sukob između pravila nacionalnog prava i Bečke konvencije.¹²

Također, ona se ne primjenjuje na prodaju brodova, glisera na zračni jastuk i zrakoplova (čl. 2. t. e Bečke konvencije). Razlog za navedeno izuzimanje je činjenica da se ta vozila obično registriraju, i stoga se smatraju nepokretnom imovinom. Iako domaći zakoni država ugovornica Bečke konvencije nemaju iste zakone vezano uz registraciju navedenih vozila, Bečka konvencija prihvaća univerzalno rješenje i isključuje ih iz primjene.¹³

Kao, i po čl. 2. t. f Bečke konvencije ne primjenjuje se na prodaju električne energije koja se u mnogim pravnim sustavima i ne smatra robom.¹⁴ Osim toga, mnoge države još imaju monopol na prodaju električne energije, i nacionalne zakone koji obvezujućim pravila uređuju to pitanje.¹⁵

¹¹ Schwenzer, I., Fountoulakis, C. i Dimsey, M. (2019) *International Sales Law*. 3rd edn. Bloomsbury Publishing., str. 18.

¹² *Ibid.*, str. 21.

¹³ *Ibid.*, str. 22.

¹⁴ Ferrari, Franco, (2013). *PIL AND CISG: FRIENDS OR FOES?.*, *Journal of Law and Commerce*, 31, 45–107., str. 67.

¹⁵ Schwenzer, I., Fountoulakis, C. and Dimsey, M. (2019) *International Sales Law* 3rd edn. Bloomsbury Publishing., str. 21.

4. BITNI SASTOJCI UGOVORA O KUPOPRODAJI PREMA BEČKOJ KONVENCIJI

Kupoprodajni ugovor je dvostrani ugovor o razmjeni robe za novac, pri čemu jedna strana (prodavatelj) preuzima obvezu isporučiti ugovorenu robu, a druga strana (kupac) isplatiti ugovorenu cijenu. Svaki ugovor je, pa tako i kupoprodajni, sastavljen od klauzula odnosno odredaba nastalih suglasnom voljom ugovornih strana kojima one uređuju svoja međusobna prava i obveze u vezi s ispunjenjem ugovora. Takve odredbe odnosno sastojci mogu biti bitni ili nebitni. Razlika između bitnih i nebitnih je u pravnoj snazi koju imaju u odnosu na valjanost cijelog ugovora. Bitni sastojci ugovora o kupoprodaji prema Bečkoj konvenciji su oni koje konvencija smatra toliko važnima da ugovor bez njih nije potpun. Dok su nebitni elementi ugovora svi elementi bez kojih ugovor može biti zaključen.

Prije svega u ugovoru o kupoprodaji trebaju biti označene stranke tog ugovora kao kupac i prodavatelj te naznačeni njihovi podatci.¹⁶

Bečka konvencija određuje u odredbi čl. 14. st. 1. da je prijedlog za sklapanje ugovora upućen jednoj osobi ili više određenih osoba ponuda ako je dovoljno određen i ako ukazuje na namjeru ponudioca da se obveže u slučaju prihvaćanja. Nadalje, određuje da je prijedlog dovoljno određen ako označava robu i izričito ili prešutno utvrđuje količinu i cijenu ili sadrži elemente za njihovo utvrđivanje.¹⁷ Navedena odredba članka Bečke konvencije određuje da za valjanu ponudu (koja može dovesti do sklapanja ugovora) moraju postojati tri sastojka.

5. STVAR ILI PREDMET

5.1. Definiranje stvari ili predmeta ugovora o prodaji prema Bečkoj konvenciji

Predmet ili stvar ugovora odnosi se na robu koju prodavatelj prodaje, a kupac kupuje. Odnosno identifikacija stvari koja se prodaje. Bečka konvencija određuje da stvar treba biti označena u

¹⁶ Andrijanić, Ivo., Mikrorad, Zagreb, 1999., str. 260.

¹⁷ Vidi čl. 14. st. 1. Konvencije Ujedinjenih naroda o ugovorima o međunarodnoj prodaji robe.

ugovoru ili određiva na temelju elemenata za njeno utvrđivanje sadržanih u ponudi.¹⁸ Iz toga slijedi, da je stvar ili predmet ugovora o kupoprodaji bitan sastojak tog ugovora.

Prije svega potrebno je objasniti što može biti stvar prema Bečkoj konvenciji odnosno na prodaju koje robe se ona zapravo odnosi. Bečka konvencija nam ne pruža konvencijsku definiciju robe već je to ostavljeno sudskoj praksi i pravnoj znanosti. U vezi s tim treba uzeti u obzir čl. 7. st. 1. Bečke konvencije koji određuje da se Konvencija i, sukladno tome, njezini pojmovi tumače autonomno.¹⁹ Autonomno tumačenje pojmova znači da se riječi ili izrazi u Bečkoj konvenciji ne bi trebali smatrati istoznačnicama riječi ili izraza nacionalnih pravnih sustava. Umjesto toga, trebalo bi im dati konvencijsko značenje, na temelju strukture i temeljne politike Bečke konvencije, kao i na temelju njene izrade i povijesti pregovora.²⁰

Na temelju tih smjernica, navodi se, da za potrebe Bečke konvencije pojam “robe“ uključuje pokretne i opipljive predmete. “Roba“ prema Bečkoj konvenciji može biti nova ili stara, kao i prirodna ili umjetna. Također, “roba“ prema Bečkoj konvenciji može biti gotov proizvod ili samo dio proizvoda. Pojam “robe“ uključuje životinje, kao i tekuća ili plinovita dobra (uz isključenje električne energije prema čl. 2. točki f Bečke konvencije).²¹

Kako je navedeno pojam “robe“ se odnosi i na životinje, jedan primjer presude je presuda Švicarskog suda (Cour civile du Tribunal Cantonal de Vaud (Court of First Instance Canton Vaud). Presuda tog suda o sporu o prekograničnoj prodaji konja u kojoj se Sud pozvao na čl. 3. st. 1. i zaključio iznenađujuće da navedena odredba sprječava primjenu Bečke konvencije na prodaju konja. Članak 3. st. 1. Bečke konvencije određuje da se ugovorima o prodaji smatraju i ugovori o isporuci robe koja se treba izraditi ili proizvesti, osim ako je strana koja je tu robu naručila preuzela obvezu da isporuči bitan dio materijala potrebnog za tu izradu ili proizvodnju. Odredba čl. 3. st. 1. Bečke konvencije ne definira jedinu konstelaciju na koju se Bečka konvencija primjenjuje, već samo nadopunjuje osnovnu odredbu čl. 1. st. 1. Bečke konvencije koja propisuje primjenjivost Bečke konvencije na “ugovore o prodaji robe“. Iako je pojam “robe“ kao predmeta ili stvari u Bečkoj konvenciji ne definiran, tumačen je od strane mnogih

¹⁸ Vidi čl. 14. st. 1. Konvencije Ujedinjenih naroda o ugovorima o međunarodnoj prodaji robe.

¹⁹ Schwenger, I., Fountoulakis, C. i Dimsey, M. (2019) *International Sales Law*. 3rd edn. Bloomsbury Publishing., str. 23.

²⁰ Huber, Peter., Mullis, Alastair., *The CISG: A New Textbook for Students and Practitioners.*, European Law Publishers, 2007., str. 7.

²¹ Schwenger, I., Fountoulakis, C. i Dimsey, M. (2019) *International Sales Law*. 3rd edn. Bloomsbury Publishing., str.23.

drugih sudova kao da obuhvaća i prodaju konja, tako da se Bečka konvencija trebala primijeniti i u ovom slučaju.²²

Ono što jest odlučujuće jest da je roba pokretna i opipljiva (materijalna) u trenutku isporuke. Tako su i usjevi u rastu “roba“ u smislu Bečke konvencije, čak i ako su prije isporuke bili doslovno ukorijenjeni u tlu.²³

Mnoga pitanja su još neriješena vezana uz pojam “robe“ prema Bečkoj konvenciji. Bečka konvencija je donesena s namjerom da bi se primjenjivala na opipljivu (materijalnu) robu, što se očituje izrazima kao što su “isporuka“, “preuzimanje“, “prijelaz rizika u tranzitu“ itd. Međutim, s obzirom na tehnološki razvoj, sve više se prodaju nematerijalni, neopipljivi proizvodi, poput računalnog softvera. Stoga je važno odlučiti primjenjuje li se Bečka konvencija na ugovore o kupoprodaji takve “robe“.²⁴

Bečka konvencija ne isključuje svoju primjenu na prodaju softvera. Međutim, bitno je naglasiti da se softver nije prenosio elektronički u vrijeme izrade Bečke konvencije. Doduše, Bečka konvencija isključuje svoju primjenu na ugovore o prodaji električne energije (čl. 2. t. f). S obzirom na to da je električna energija neopipljiva kao i softver, postavilo se pitanje treba li primjenom analogije isključiti primjenu Bečke konvencije i na ugovore o kupoprodaji softvera? U odgovoru na to pitanje, treba uzeti u obzir da je glavni cilj Bečke konvencije postizanje ujednačenosti u njezinoj primjeni. Prema tome, isključenje primjene Bečke konvencije treba biti ograničeno na ugovore o kupoprodaji koje ona sama taksativno isključuje iz polja svoje primjene. Bečka konvencija u svom tekstu nigdje ne isključuje svoju primjenu na neopipljivu “robu“. Štoviše, da Bečka konvencija isključuje svoju primjenu na ugovore o kupoprodaji neopipljive “robe“, ne bi trebalo izričito isključivati ugovore o prodaji električne energije. Schlechtriem tvrdi da se pojam “robe“ treba shvaćati što je šire moguće kako bi se obuhvatili svi objekti trgovačkih ugovora o kupoprodaji. Računalni program (softver) će sukladno tome morati biti priznat kao “roba“ na čiju se prodaju primjenjuje Bečka konvencija. Bečka konvencija se stoga treba primjenjivati na ugovore o prodaji softvera koji se “dostavljaju“ putem elektroničkog prijenosa.²⁵

²² CISG-online number 5908; Case name: Horse case V.; CISG 3 (1)., Jurisdiction Switzerland, Cour civile du Tribunal Cantonal de Vaud (Court of First Instance Canton Vaud)., 30. 10. 2019.

²³ Schwenzer, I., Fountoulakis, C. i Dimsey, M. (2019) *International Sales Law.*, str. 23. 3rd edn. Bloomsbury Publishing., str.23.

²⁴ *Ibid.*, str. 24.

²⁵ Masadeh, Aymen., 'Classification of Software Contract', 9(1 &2) *Mountbatten Journal of Legal Studies (MJLS)* (2005), 43–64., str. 60.

Manje rasprava i problema u praksi izaziva prodaja softvera u nekom fizičkom mediju, kao što je CD, ili disketa. Pravni pisci takve ugovore o kupoprodaji tretiraju kao prodaju opipljive “robe“ zbog fizičkog medija, zanemarujući stvarni predmet ugovora. Iako je objekt takvih ugovora i dalje softver, a fizički mediji služi samo kao “spremnik“.

Kod ugovora o kupoprodaji prodavatelj je dužan prenijeti vlasništvo nad stvarima koje su objekt kupoprodaje kupcu. Lookofsky tvrdi da se to primjenjuje i na ugovore o prodaji softvera, gdje se prenosi vlasništvo na kopijom programa, bez obzira na način isporuke. Lookofsky također tvrdi da zaštita softvera autorskim pravima ne utječe na klasifikaciju prodaje tog softvera kao ugovora o kupoprodaji. Autorska prava sprječavaju kupca da radi nedopuštene kopije programa. Međutim, ne mijenjaju činjenicu da je predmet ugovora, odnosno pojedinačna kupljena kopija, vrsta “robe“.²⁶

Ali, odlučivanje o tome je li softver vrsta “robe“ prema Bečkoj konvenciji nije jedina prepreka pri primjeni Bečke konvencije na ugovor o kupoprodaji softvera. Pitanje je, može li se uopće ugovor o softveru klasificirati kao ugovor o kupoprodaji robe prema Bečkoj konvenciji. S obzirom, da u normalnim okolnostima vlasništvo nad softverom ne prelazi na kupca.

Prema tome, čak i da je mišljenje Lookofskya široko prihvaćeno kao ispravno, ostaje činjenica da kupac ne stječe pravo vlasništva nad softverom, a ugovorom o kupoprodaji bi ga trebao steći. Prema tome, Bečka konvencija se ne primjenjuje na softverske ugovore. Međutim, primjenjuje se na ugovore o kupoprodaji “robe“ koja se sastoji od softvera ugrađenog u neki “stroj“. Softver u tom slučaju nije glavni objekt ugovora o kupoprodaji.²⁷

5.2. “Roba“ koju treba izraditi ili proizvesti i mješoviti ugovori

Bečka konvencija u čl. 3. st. 1. određuje opće pravilo prema kojem se ona primjenjuje i na ugovore o kupoprodaji robe koju treba izraditi ili proizvesti. Izuzetak od tog pravila odnosi se na slučajeve u kojima kupac isporučuje “bitan dio materijala“ potrebnog za tu izradu ili proizvodnju i, u tom slučaju taj ugovor o kupoprodaji nije reguliran Bečkom konvencijom. Postojale su dvije poteškoće u interpretaciji stavka navedenog čl. 3. Bečke konvencije. Prva, što se podrazumijeva pod “materijalom“, smatraju li se samo sirovine i polupreradevine takvim

²⁶ Ibid., str. 62.

²⁷ Ibid., str. 63.

materijalima, ili su pojmom materijala obuhvaćeni i know-how, licence, itd.? Čini se da je pitanje riješeno tako da se materijalima smatraju i takvi nematerijalni doprinosi kupca kao što su know how, licence, itd..

S obzirom na navedeno, sljedeće pitanje koje se postavlja je predstavljaju li takvi nematerijalni doprinosi kao materijal “bitan dio materijala“. Ako kupac pruža dio materijala koji je vrijedan zbog know-how ili licence na kojoj se temelji, Bečka konvencija se neće primjenjivati ako je taj dio materijala bitan dio materijala. To nas dovodi do druge poteškoće čl. 3. st. 1. Bečke konvencije, poteškoća tumačenja pojma “bitan dio“ materijala.²⁸

Prema presudi Njemačkog suda, talijanski prodavatelj i njemački kupac sklopili su ugovor o kupoprodaji strojeva za proizvodnju prozora. Strojeve je trebalo proizvesti prema specifikacijama i dizajnu kupca, kupac je trebao i dostaviti dio materijala potrebnih za izradu tih strojeva. Spor je nastao kad je kupac raskinuo ugovor zbog zakašnjenja u isporuci. Njemački viši okružni sud Münchena (Oberlandesgericht München) je presudio da se sporni ugovori o kupoprodaji robe smatra ugovorom o kupoprodaji robe osim ako se strana koja je naručila robu obvezala isporučiti bitan dio materijala za tu izradu ili proizvodnju. Prema tome, Sud je zaključio da se Bečka konvencija primjenjuje na ugovor o kupoprodaji strojeva za izradu prozora jer alati koje je kupac trebao isporučiti za izradu navedenih strojeva nisu predstavljali bitni dio s obzirom na njihovu vrijednost i funkciju.²⁹

Prema odluci arbitražnog suda Trgovačke i industrijske komore Budimpešte (Mađarska), utvrđeno je da sporni ugovor predstavlja međunarodni ugovor o kupoprodaji na kojeg se primjenjuje Bečka konvencija jer, materijali koje je isporučio kupac nisu činili bitan dio materijala potrebnih za proizvodnju robe prema čl. 3. st. 1. Bečke konvencije. U konkretnom slučaju, vrijednost materijala koje je isporučio kupac iznosila je oko 10 posto ukupne vrijednosti spremnika koji trebaju biti proizvedeni.³⁰

Izraz “bitan dio“ materijala potrebnog za izradu ili proizvodnju, tumačilo je i Savjetodavno vijeće za Bečku konvenciju³¹. Izraz “bitan dio“ bi se mogao tumačiti pomoću dva kriterija. Jedan je kriteriji ekonomske vrijednosti “bitnog djela“ materijala potrebnog za izradu ili

²⁸ Schwenzer, I., Fountoulakis, C. i Dimsey, M. (2019) *International Sales Law*. 3rd edn. Bloomsbury Publishing., str 25.

²⁹ Case 430: CISG 3 (1); 3 (2) ; 31., Germany: Oberlandesgericht München; 23 U 4446/99., 3. 12. 1999.

³⁰ CISG-online 163: Arbitration Court of the Chamber of Commerce and Industry of Budapest (Hungary), 5. 11. 1995.

³¹ CISG Advisory Council - privatna inicijativa koja se sastoji od vodećih pravnih stručnjaka za međunarodno trgovačko pravo iz cijelog svijeta, koja za cilj ima promicanje jedinstvene primjene Bečke konvencije u svim pravnim sustavima u skladu s č.7. Bečke konvencije.

proizvodnju. Odnosno materijali koje isporučuje kupac za izradu ili proizvodnju trebaju biti veće vrijednosti (u cijeni) od materijala koje pribavlja prodavatelj za tu izradu ili proizvodnju.³² U tom slučaju Bečka konvencija se ne primjenjuje na taj ugovor o kupoprodaji (čl. 3. st. 1. Bečke konvencije). Drugi kriteriji kojim bi se mogli koristiti je kriteriji “esencijalnosti”. “Materijali” koju kupac isporučuje za izradu ili proizvodnju trebaju biti vrijedniji u kvaliteti/funkcionalnosti od “materijala” koje prodavatelj pribavlja za izradu ili proizvodnju robe predmeta ugovora.

Koristi se kriteriji “ekonomske vrijednosti” pri određivanju “bitnog dijela” materijala jer su već autori Bečke konvencije izbacili kriteriji “esencijalnosti” za određivanje “bitnog dijela” materijala za izradu ili proizvodnju. Ako u ugovoru nije ništa navedeno, cijena “materijala” potrebnog za izradu ili proizvodnju se određuje prema cijenama na tržištu kupca u vrijeme zaključenja ugovora.

Navedeni kriteriji “esencijalnosti” se mora uzeti u obzir samo ako je s obzirom na okolnosti nemoguće ili neprikladno koristiti se kriterijem “ekonomske vrijednosti” materijala potrebnog za izradu ili proizvodnju robe. Primjerice, kad su materijali koje kupac i prodavatelj osiguravaju za izradu ili proizvodnju robe iste vrijednosti (ista cijena).

Članak 3. stavak 2. Bečke konvencije uređuje situacije u kojima obveze prodavatelja uključuju uz isporuku robe i neku vrstu usluga.³³ Pitanje jesu li različite obveze u vezi roba i usluga ugovorene u jednom ili više različitih ugovora je stvar tumačenja (interpretacije) ugovora.

Kako bi utvrdili primjenjivost Bečke konvencije, prvo je potrebno razlučiti jesu li stranke dogovorile o sklapanju jednog mješovitog ugovora ili se radi o dva odvojena ugovora. Prilikom tumačenja ugovora relevantni čimbenici uključuju, između ostalog, naziv i cjelokupni sadržaj ugovora, strukturu cijene i važnost koju stranke pridaju različitim obvezama u ugovoru. Bečka konvencija se primjenjuje i na takve mješovite ugovore. Izuzetak su slučajevi u kojima je usluga pretežni dio obveza ugovora strane koja isporučuje robu. Drugo pitanje se odnosi na pojam “pretežni dio”. Pri tumačenju izraza “pretežiti dio” koristi se istim kriterijima kao i pri tumačenju izraza “bitan dio” u čl. 3. st. 1. Bečke konvencije.³⁴

³² Ibid.

³³ CISG-AC Opinion no 4, Contracts for the Sale of Goods to Be Manufactured or Produced and Mixed Contracts (Article 3 CISG), 24 October 2004. Rapporteur: Professor Pilar Perales Viscasillas, Universidad Carlos III de Madrid., str. 4.

³⁴ Ibid., str. 6.

5.3. Određenost predmeta kupoprodaje od strane kupca

Odredba čl. 65. Bečke konvencije predstavlja posebnu odredbu prema kojoj pravo specifikacije robe prelazi s kupca na prodavatelja. Odredba se primjenjuje u slučaju kad je ugovoreno da robu treba naknadno specificirati kupac, a on to propusti učiniti u ugovorenom ili razumnom roku. Pretpostavlja se da je ugovor valjano sklopljen, bez obzira na to što roba prilikom sklapanja ugovora nije detaljno određena. Praktična važnost navedene odredbe je u tome što specifikacija robe olakšava prodavatelju postavljanje zahtjeva za ispunjene ugovora ili zahtjeva za naknadu štete, s obzirom na to da se opseg dostupnih pravnih lijekova može procijeniti tek nakon što je roba specificirana tj. određena.³⁵

Ako je prema ugovoru kupac dužan odrediti oblik, mjere ili druga obilježja robe, to ne učini do ugovorenog datuma ili do proteka razumnog roka nakon što je od prodavatelja primio zahtjev da to učini, prodavatelj može ne dirajući time u svoja druga prava koja može imati, sam učiniti tu specifikaciju u skladu s kupčevim potrebama koje su mu mogle biti poznate.

Prodavatelj koji učini specifikaciju dužan je o tome obavijestiti kupca i odrediti mu jedan razuman rok u kojem kupac može učiniti svoju specifikaciju odnosno ispraviti prodavateljevu specifikaciju. Razuman rok se određuje ovisno o okolnostima slučaja. Međutim, ako kupac, nakon što je primio takvu obavijest od prodavatelja to ne učini u tako određenom roku, specifikacija koju je učinio prodavatelj je obavezna.³⁶

6. KOLIČINA

³⁵ Schwenger, I., Fountoulakis, C. i Dimsey, M. (2019) *International Sales Law*. 3rd edn. Bloomsbury Publishing., str. 534.

³⁶ Vidi čl. 65. st. 1. i st. 2. Konvencije Ujedinjenih naroda o ugovorima o međunarodnoj prodaji robe.

Bečka konvencija kao bitni sastojak ugovora o kupoprodaji u odredbi čl. 14. st. 1., navodi između ostalog i količinu. Količina treba biti izričito ili prešutno određena, ili određiva pomoću elemenata sadržanih u ponudi.

Količina predmeta kupoprodaje se izražava odgovarajućim jedinicama mjere. Može biti određena fiksno ili s određenom mogućom tolerancijom (odstupanjem “na više“ ili “na niže“. npr. plus/minus 5%). Određenost količine ovisi o kakvoj je vrsti robe riječ i kako to određuju trgovačke uzance (npr. ako je riječ o točno ugovorenom broju komada osobnih automobila, tolerancije u količini isporuke neće biti, a ako je riječ, npr., o isporuci 20 tisuća tona pšenice, onda će se dopustiti odstupanje isporučene količine pšenice od plus/minus 2 do 5% u odnosu na ugovorenu količinu). Ako je dopuštena tolerancija pri isporuci ugovorene količine neke robe to u kupoprodajnom ugovoru treba jasno naznačiti.³⁷

Prodavatelj je dužan isporučiti robu u količini, kvaliteti i vrsti kako je to predviđeno ugovorom te pakiranu ili zaštićenu na način predviđen ugovorom.³⁸ Nepoštivanje odredbe ugovora o količini određenoj u ugovoru, bilo da se radi o većoj ili manjoj dogovorenoj količini predstavlja povredu ugovora prema čl. 35. st. 1. Bečke konvencije. Navedena povreda ugovora prema čl. 35. st. 1. Bečke konvencije, predstavlja povredu ne usklađenosti robe s ugovorom.

Strane ugovora u međunarodnoj kupoprodaji često određuju približnu količinu koja će se isporučiti. Ostavljaju mogućnost odstupanja koristeći izraze kao što su “ne manje od“, “više ili manje“. Takvim izrazima u ugovoru prodavatelj dobiva fleksibilnost u ispunjenju svoje obveze, a istovremeno ispunjava svoju obvezu prema čl. 35. Bečke konvencije. Naprimjer, ako se strane dogovore da će prodavatelj dostaviti 1000 tona pšenice “10 posto više ili manje“, kupac je obvezan primiti dostavu između 900 do 1100 tona pšenice. Međutim, ako bi u istom tom slučaju prodavatelj dostavio 800 ili 1200 tona pšenice, kupac bi imao pravo koristiti pravna sredstva na raspolaganju u slučaju nedovoljne ili prekomjerne isporuke.³⁹

Odredba čl. 51. Bečke konvencije u kojoj se navodi da ako prodavatelj isporuči samo jedan dio robe ili kad je samo jedan dio robe usklađen s ugovorom, čl. 46. do 50. Bečke konvencije primijenit će se u pogledu dijela koji nedostaje ili koji nije u skladu s ugovorom. Navedene odredbe članaka Bečke konvencije predstavljaju sredstva kojima kupac raspolaže ako

³⁷ Andrijanić, Ivo., Mikrorad, Zagreb, 1999., str.261.

³⁸ Vidi čl. 35. Konvencije Ujedinjenih naroda o ugovorima o međunarodnoj prodaji robe.

³⁹ Huber, Peter., Mullis, Alastair.; The CISG: A New Textbook for Students and Practitioners., European Law Publishers., 2007., str.131.

prodavatelj povrijedi ugovor. Odredba čl. 51. Bečke konvencije se primjenjuje kad ugovor predviđa isporuku odvojivih i odvojenih predmeta, kao npr. 1000 bala pamuka, 100 proizvodnih strojeva itd. Međutim, odredba se ne primjenjuje ako se radi o jednom predmetu, bez obzira sadrži li taj predmet razne dijelove, kao što je isporuka nekog stroja koji ima i rezervne dijelove. Količinski se i dalje radi o jednoj stvari bez obzira na to što predmet kupoprodaje dolazi s dodatnim dijelovima. Barem jedan dio ugovora treba biti ispunjen (drugi dio nije pravilno ispunjen) da bi se čl. 51. Bečke konvencije primjenjivao.⁴⁰

Raskid ugovora je prema čl. 51. Bečke konvencije ograničen samo na taj dio koji nedostaje ili nije pravilno ispunjen. Raskid cijelog ugovora bi bio moguć prema odredbi čl. 51. st. 2. koja glasi da kupac može izjaviti da raskida cijeli ugovor samo ako djelomično neizvršenje ili nedostatak neusklađenosti predstavlja bitnu povredu ugovora.

U praksi su se prepoznali problemi u primjeni navedene odredbe čl. 51. Bečke konvencije. Naprimjer, ugovor o kupoprodaji 100 predmeta, od kojih je samo 80 isporučeno. Odredba čl. 51. st. 1. se ograničava na 20 ne dostavljenih predmeta. Međutim, prema čl. 35. st. 1. Bečke konvencije nedostatak u količini predstavlja neusklađenost robe prema Bečkoj konvenciji.

Pitanje radi li se o primjeni čl. 35. st. 1. ili čl. 51. st. 1. Bečke konvencije u predmetnim slučajevima je važno, posebno u vezi pitanja primjene sljedećih odredbi Bečke konvencije. Primjena čl. 39. Bečke konvencije koji navodi rokove (u st. 1 i st. 2.) u kojima kupac gubi pravo pozivati se na nedostatak usklađenosti robe ako o tome nije prodavatelju poslao obavijest u kojoj je naveo narav nedostatka. Nadalje, primjena čl. 49. st. 2. Bečke konvencije, odnosno vremenska ograničenja za mogućnost raskida ugovora u slučajevima kad je prodavatelj isporučio robu. Također i primjena čl. 49. st. 1. t. b Bečke konvencije to jest temelj djelomičnog raskida u slučaju neisporuke, ako prodavatelj nije isporučio robu u dodatnom roku koji mu je kupac odredio na temelju čl. 47. st. 1. Bečke konvencije (koji određuje da kupac može odrediti prodavatelju dodatni rok razumne dužine za izvršenje njegovih obveza) ili kad je kupac izjavio da je neće isporučiti u tako određenom roku. Kao i primjena čl. 49. st. 1. t. a Bečke konvencije koja određuje mogućnost raskida ugovora od strane kupca ako je neizvršenje bilo koje obveze koju prodavatelj ima na temelju ugovora ili konvencije bitna povreda ugovora.

Huber tvrdi da je pravilan pristup sljedeći, kada se pitanje odnosi na primjenu čl. 46. do čl. 50. Bečke konvencije treba potpuno poštivati čl. 51. st. 1. Bečke konvencije i povredu ugovora tretirati kao neisporuku. To je u skladu s tekstom čl. 51. st. 1. koji izričito upućuje na navedene

⁴⁰ Ibid., str. 293.

članke i koji treba smatrati kao *lex specialis* u odnosu na čl. 35. Bečke konvencije. Međutim, što se tiče čl. 38. Bečke konvencije, odredba čl. 51. st. 1. se ne primjenjuje, već treba primijeniti čl. 35. Bečke konvencije. Dakle, isporuka manje količine se smatra ne usklađenošću robe tako da se primjenjuju pravila o pregledu i obavijesti iz čl. 38. Bečke konvencije.

Prema odredbi čl. 52. st. 2. Bečke konvencije prodavatelj je dužan isporučiti ugovorenu količinu, a ako isporuči veću količinu robe od one koja je predviđena ugovorom, kupac može primiti ili odbiti isporuku količine koja premašuje ugovorenu količinu. Međutim, ugovor može dopustiti određena odstupanja od količine. Prema tome, pod uvjetom da je takvo odstupanje unutar granica navedenih u ugovoru, neće biti prekoračenja.⁴¹

U predmetu *La San Giuseppe protiv Forti Moulding Ltd.* koji se tiče prekomjerne isporuke, talijanski prodavatelj, tužitelj, prodavao je okvire za slike, kanadskom kupcu, tuženiku. Stranke su sklopile nekoliko kupoprodaja između 1989. i 1996. godine. Kupac je imao poteškoće s ispunjavanjem plaćanja u rokovima, a nakon što nije platio u dodatnom roku, prodavatelj je podigao tužbu protiv njega. Kupac je protiv njega podnio protutužbu za štetu pozivajući se na nedostatak usklađenosti neke robe s ugovorom i na prekomjernu isporuku. Što se tiče navodne prekomjerne isporuke, Sud je utvrdio da su stranke ugovorile varijaciju od 10 posto u isporuci naručene količine, te da su u prijašnjim isporukama veće dostavljene količine bile preuzete i plaćene od strane kupca zbog čega je, zahtjev kupca odbijen u skladu s čl. 52. st. 2. Bečke konvencije.⁴²

Ako kupac primi cijeli višak ili jedan njegov dio, dužan ga je platiti po ugovorenoj cijeni.⁴³ Jasnije je da čl. 52. st. 2. obuhvaća slučajeve u kojima se višak količine može lako odvojiti od tražene tj ugovorene količine.⁴⁴ Prema tome ako je ugovorena prodaja 100 određenih predmeta, a prodavatelj dostavi 120 predmeta, primjenjuje se čl. 52. st. 2. Ta se odredba primjenjuje i ako je ugovorena prodaja 1000 litara određene tekućine, a dostavi se 1200 litara. Ako količinski višak nije moguće lako odvojiti, ne dolazi do primjene predmetne odredbe.⁴⁵

7. CIJENA

⁴¹ Ibid., str. 294.

⁴² Case 341: CISG 1 (1) (a); 39: 40: 52 (2)., Canada: Ontario Superior Court of Justice, 31. 8. 1999.

⁴³ Vidi čl. 52. st. 2. Konvencije Ujedinjenih naroda o ugovorima o međunarodnoj prodaji robe.

⁴⁴ Huber, Peter., Mullis, Alastair.; *The CISG: A New Textbook for Students and Practitioners.*, European Law Publishers., 2007., str. 297.

⁴⁵ Ibid., str. 298.

Cijena u ekonomskom smislu jest novčani izraz vrijednosti robe, a u imovinsko-pravnom smislu naknada za robu izražena u novcu.⁴⁶

Iako Bečka konvencija u čl. 14. navodi cijenu kao jedan od tri bitna sastojka za valjani ugovor o kupoprodaji i zahtijeva njeno izričito ili prešutno određivanje, u čl. 55. Bečke konvencije pruža zadano pravilo o određivanju cijene ako ona nije određena, iz čega slijedi da izričito ili implicitno određena cijena nije bitan sastojak ugovora o kupoprodaji koji utječe na valjanost sklopljenog ugovora.

U većini slučajeva, cijena će biti određena izričito ili prešutno. U slučaju valjano sklopljenog ugovora u kojem cijena za prodanu robu nije u ugovoru ni izričito ni prešutno određena niti u njemu ima odredaba na temelju kojih bi se mogla utvrditi.⁴⁷ Smatrat će se, ako nije suprotno navedeno, da su strane prešutno pristale na cijenu koja se u trenutku sklapanja ugovora redovno naplaćivala u dotičnoj struci za takvu robu prodanu pod sličnim okolnostima.⁴⁸

O međuodnosu čl. 14. i čl. 55. Bečke konvencije detaljno se raspravlja u literaturi. Prije svega treba se voditi računa o namjeri stranaka (čl.14.st.1). Kada ugovor ne sadrži određenu ili određivu kupoprodajnu cijenu, ali kupac prihvati robu bez prigovora na bilo koju cijenu koju je prodavatelj naznačio, smatrat će se da je kupac pristao na tako određenu cijenu od strane prodavatelja.⁴⁹

U predmetu pred Švicarskim sudom, sud je zaključio o postojanju valjanog ugovora o kupoprodaji unatoč tome što cijena nije bila određena. Trebalo je utvrditi, na temelju okolnosti slučaja radi li se u ovom slučaju o prodaji robe uz prijenos vlasništva bez obzira što cijena nije bila određena. Okolnosti slučaja su sudu pomogle da dođe do zaključka o navedenom. Stvarna zajednička namjera strana u ovom slučaju je bila da prodavatelj prenese pravo vlasništva, nad robom o kojoj je riječ u navedenom predmetu, kupcu u zamjenu za plaćanje. Ponašanje stranaka je sudu pomoglo da dođe do zaključka. Prodavatelj ja platio troškove prijevoza i carine, kupac se nije ponudio nadoknaditi mu te troškove. Da su se stranke dogovorile o najmu ti troškovi bi trebali biti podmireni od kupca. Nadalje, kupac nije vratio robu na mjesto gdje je bila u vrijeme

⁴⁶ Andrijanić, Ivo., Vanjska trgovina, Mikrorad, Zagreb, 1999.

⁴⁷ Huber Peter., Mullis Alastair., The CISG: A New Textbook for Students and Practitioners., European Law Publishers, 2007., str.75.

⁴⁸ Vidi čl. 55. Konvencije Ujedinjenih naroda o ugovorima o međunarodnoj prodaji robe.

⁴⁹ Huber Peter., Mullis Alastair., The CISG: A New Textbook for Students and Practitioners., European Law Publishers, 2007., str. 476.

zaključenja ugovora, iako se kod ugovora o najmu, ako ništa nije ugovoreno smatra da se roba treba vratiti. Prema tome sud je zaključio da se u ovom predmetu radilo o ugovoru o kupoprodaji, a da je cijena određena prema čl. 55. Bečke konvencije.⁵⁰

Prema Bečkoj konvenciji, ako je cijena utvrđena prema težini robe, za određivanje cijene u slučaju sumnje uzima se neto težina.⁵¹ “Neto težina“ označava ukupnu težinu umanjenu za težinu pakiranja. Navedena odredba rijetko uzrokuje poteškoće, i predstavlja supsidijarno pravilo u odnosu na namjere stranaka (čl. 6. Bečke konvencije), običaje s kojima su se strane složile te praksom uspostavljenom među njima (čl. 9. st. 1. Bečke konvencije). Također je supsidijarno pravilo u odnosu na običaj koji im je bio poznat, ili morao biti poznat te koji je široko poznat u međunarodnoj trgovini i redovito ga poštuju ugovorne strane u ugovorima iste vrste u dotičnoj struci (čl. 9. st. 2. Bečke konvencije).⁵²

Odredba čl. 58. Bečke konvencije definira trenutak kada cijena dopijeva ako ugovorne strane taj trenutak nisu odredile ugovorom.⁵³ Dakle ako kupac nije preuzeo obvezu da plati cijenu u određeno vrijeme, dužan je platiti tu cijenu kad prodavatelj, u skladu s ugovorom i konvencijom stavi kupcu na raspolaganje robu ili dokumente na temelju kojih se tom robom može raspolagati. Prodavatelj, štoviše, može uvjetovati predaju robe ili dokumenata takvim plaćanjem cijene.⁵⁴

Odredba čl. 58. st. 2. Bečke konvencije uređuje situacije kada robu prevozi prijevoznik. Navedena odredba omogućuje prodavatelju da zadrži robu dok kupac ne plati cijenu.⁵⁵

Općenito, kupac nije dužan platiti cijenu prije nego što je imao mogućnosti pregledati robu, osim ako način isporuke ili plaćanja s kojim su se strane suglasile isključuje takvu mogućnost.⁵⁶

Odredba čl. 58. st. 3. o pregledu robe razlikuje se od odredbe čl. 38. Bečke konvencije jer se u navedenom slučaju radi samo o brzom i površnoj provjeri robe prije isplate cijene. Stranama je

⁵⁰ Case 934: CISG 7 (2); 14 (1), 39, 53, 55, 59, 78., Switzerland: Cantonal Court of the Canton of Valais; C1 06 95., 27. 4. 2007.

⁵¹ Vidi čl. 56. Konvencije Ujedinjenih naroda o ugovorima o međunarodnoj prodaji robe.

⁵² Schwenger, I., Fountoulakis, C. and Dimsey, M. (2019) International Sales Law. 3rd edn. Bloomsbury Publishing., str. 483.

⁵³ Ibid., str. 495.

⁵⁴ Vidi čl. 58. st. 1. Konvencije Ujedinjenih naroda o ugovorima o međunarodnoj prodaji robe.

⁵⁵ Schwenger, I., Fountoulakis, C. and Dimsey, M. (2019) International Sales Law. 3rd edn. Bloomsbury Publishing., str. 501.

⁵⁶ Vidi čl. 58. st. 3. Konvencije Ujedinjenih naroda o ugovorima o međunarodnoj prodaji robe.

dopušteno odstupanje od ovog pravila unošenjem klauzula u ugovor npr. “plaćanje prilikom predaje dokumenata”.⁵⁷

Članak 38. Bečke konvencije određuje pregled robe koji kupcu daje pravo pozivati se na nedostatak usklađenosti robe, dok se u čl. 58. st. 3 radi o pregledu robe prije isplate cijene. Kupac i nakon isplate cijene zadržava pravo pozivati se na nedostatak usklađenosti robe s ugovorom. Prema čl. 38. Bečke konvencije kupac je dužan pregledati robu ili je dati na pregled u što je moguće kraćem roku ovisno o okolnostima. U slučaju da se radi o prijevozu robe, pregled se može odgoditi do stizanja robe u odredišno mjesto (čl. 38. st. 2. Bečke konvencije). Prema presudi suda u Njemačkoj, talijanski prodavatelj je propustio rok za obavijest o nedostacima usklađenosti robe (čl. 39. Bečke konvencije) jer je robu pregledao 16 dana nakon što mu je bila isporučena. (čl. 38. Bečke konvencije). Sud je s obzirom na okolnosti slučaja, pogotovo na činjenicu da je prijašnja pošiljka imala nedostatke u usklađenosti, zaključio da je pregled trebao biti temeljitiji.⁵⁸

Kupac je dužan isplatiti cijenu na dan određen ugovorom ili dana koji se može odrediti ugovorom ili konvencijom bez potrebe da prodavatelj postavi neki zahtjev ili učini neke druge formalnosti.⁵⁹ Navedena odredba čl. 59. Bečke konvencije pojašnjava da je kupac obavezan platiti cijenu bez potrebe da prodavatelj postavi neki zahtjev, ili učini neke druge formalnosti. Prodavatelj može koristiti sva pravna sredstva propisana Bečkom konvencijom ako kupac ne ispuni bilo koju od svojih obveza plaćanja cijene. Nadalje, kamate određene čl. 78. Bečke konvencije, počinju se obračunavati čim cijena dospije.⁶⁰

⁵⁷ Schwenger, I., Fountoulakis, C. and Dimsey, M. (2019) International Sales Law. 3rd edn. Bloomsbury Publishing., str.501.

⁵⁸ Case 4: CISG 1 (1) (b); 38; 39; 49; (1) (a); 74., Germany: Landgericht Stuttgart; 3 kFH 97/89., 31. 8. 1989.

⁵⁹ Vidi čl. 59. Konvencije Ujedinjenih naroda o ugovorima o međunarodnoj prodaji robe.

⁶⁰ Schwenger, I., Fountoulakis, C. and Dimsey, M. (2019) International Sales Law. 3rd edn. Bloomsbury Publishing, str. 503.

8. ZAKLJUČAK

Moderno društvo 21. st. u kojem je globalizacija uzela maha i povezala skoro cijeli svijet treba pravnu regulativu u međunarodnoj trgovini koja će biti univerzalna. Ideal je svijet u kojem pravni subjekti koji sklapaju svoje ugovore o prodaji robe primjenjuju ista pravila bez obzira nalaze li se u Kini ili Italiji. Traži se pravna sigurnost i predvidljivost koju može pružiti samo standardizirani pravni okvir za sklapanje i ispunjenje ugovora diljem svijeta.

Donošenjem Bečke konvencije postignut je cilj unifikacije međunarodne prodaje, dio međunarodnog ugovornog prava je unificiran bar za države ugovornice. Svojim obuhvatom i odredbama Bečka konvencija pruža relativno ujednačen pravni okvir za poslovanje ugovornih strana iz različitih država. Dispozitivne odredbe Bečke konvencije prilagođene su ugovornim stranama pri čemu im omogućuju da također slobodno urede svoj ugovorni odnos mimo onoga što je predviđeno odredbama konvencije.

Unatoč tome preporučljivo je ugovoriti bitne sastojke ugovora o kupoprodaji sukladno pravilima Bečke konvencije kako bi se osigurala jasnoća, sigurnost i predvidljivost u ispunjenju ugovornih obveza i izbjegla nevaljanost kupoprodaje.

Pritom sudska i arbitražna praksa pruža bitan oslonac u definiranju bitnih sastojaka, otklanjaju nedoumica i definiranju pojmova koje Bečka konvencija nije odredila. Savjetodavno vijeće Bečke konvencije također pruža bitan oslonac svojim stručnim znanstvenim analizama Bečke konvencije i njenih odredbi.

Zaključak ovog rada je da je Bečka konvencija ključni međunarodni instrument za reguliranje ugovora o kupoprodaji. Iako je njena primjena s vremenom pokazala nedostatke, svakako olakšava međunarodnu prodaju robe te je vrlo bitno poznavati njene odredbe i upoznati se s presudama koje čine bitnu sudsku praksu. Njena primjena ubrzava sklapanje i izvršavanje ugovora o prodaji robe te je prema tome jako bitna za današnji i sutrašnji svijet u kojem je međunarodna prodaja stalno u ekonomskoj ekspanziji.

9. POPIS LITERATURE:

Izvori stručne i znanstvene pravne književnosti:

1. Goldštajn, Aleksandar., Trgovačko ugovorno pravo: Međunarodno i komparativno, Narodne Novine, 1994.
2. Schwenger, Ingeborg, i Hachem, Pascal. (2009) The CISG - A Story of Worldwide Success. In: CISG Part II Conference. Stockholm, pp. 119-140.
3. Klasiček, Damir., Bečka konvencija o međunarodnoj prodaji robe i međunarodno privatno pravo, Pravni vjesnik, 19 (2003), 1-2; 25-33.
4. Ferrari, Franco, (2013). PIL AND CISG: FRIENDS OR FOES?., Journal of Law and Commerce, 31, 45–107.
5. Andrijanić, Ivo., Mikrorad, Zagreb, 1999.
6. Schwenger, I., Fountoulakis, C. i Dimsey, M. (2019) International Sales Law. 3rd edn. Bloomsbury Publishing.
7. Huber Peter., Mullis Alastair., The CISG: A New Textbook for Students and Practitioners., European Law Publishers, 2007.
8. Masadeh, Aymen., 'Classification of Software Contract', 9 (1 &2) Mountbatten Journal of Legal Studies (MJLS) (2005), 43–64.
9. CISG-AC Opinion no 4, Contracts for the Sale of Goods to Be Manufactured or Produced and Mixed Contracts (Article 3 CISG), 24 October 2004. Rapporteur: Professor Pilar Perales Viscasillas, Universidad Carlos III de Madrid.

Propisi:

1. Konvencija Ujedinjenih naroda o ugovorima o međunarodnoj prodaji robe.

Presude:

1. CISG-online number 5908; Case name: Horse case V.; CISG 3 (1)., Jurisdiction Switzerland, Court: Cour civile du Tribunal Cantonal de Vaud (Court of First Instance Canton Vaud)., 30. 10. 2019.
2. Case 430: CISG 3 (1); 3 (2) ; 31., Germany: Oberlandesgericht München; 23 U 4446/99., 3. 12. 1999.

3. Case 341: CISG 1 (1) (a); 39: 40: 52 (2)., Canada: Ontario Superior Court of Justice, 31. 8. 1999.
4. CISG-online 163: Arbitration Court of the Chamber of Commerce and Industry of Budapest (Hungary), 5. 11. 1995.
5. Case 934: CISG 7 (2); 14 (1), 39, 53, 55, 59, 78., Switzerland: Cantonal Court of the Canton of Valais; C1 06 95., 27. 4. 2007.
6. Case 4: CISG 1 (1) (b); 38; 39; 49; (1) (a); 74., Germany: Landgericht Stuttgart; 3 kFH 97/89., 31. 8. 1989.