

KATARINA JOVIČIĆ,  
SLOBODAN VUKADINOVIĆ

## PRAVILA ZA REGULISANJE MEĐUNARODNE POSLOVNE OPERACIJE

### U V O D

Međunarodna poslovna operacija<sup>1</sup>, kao generički naziv za različite pravne poslove koji se zaključuju u savremenim međunarodnim poslovnim odnosima, može biti uređena pojedinim ili kombinovanim pravilima, kako onima sadržanim u nacionalnim, međunarodnim i autonomnim izvorima prava, tako i onima koje ugovorne strane same ustanovljavaju za regulisanje međusobnih prava i obaveza. Pored ugovora, u savremenom pravnom životu postoje čitave grupe izvora prava koji pretenduju da regulišu međunarodnu poslovnu operaciju. To su: međunarodne multilateralne konvencije i sporazumi kojima se unifikuju koliziona i/ili materijalna pravila iz domena međunarodnog poslovnog prava, građanski i trgovinski zakonici i zakoni koji sadrže nacionalna koliziona i materijalna pravila, nacional-

---

Mr Katarina Jovičić, istraživač saradnik Instituta za uporedno pravo, Beograd.  
Slobodan Vukadinović, saradnik u nastavi Pravnog fakulteta Univerziteta Union u Beogradu.

<sup>1</sup> »Ovaj termin bi trebalo da označi osnovni predmet, objekat međunarodnog poslovnog prava. To bi trebalo da bude pandan privrednom poslu domaćeg privrednog prava.« Đurović, R., *Međunarodno privredno pravo*, Savremena administracija, Beograd, 2004, str. 244. Profesor Đurović ističe da, po pravilu, međunarodna poslovna operacija, iako predstavlja jednu celinu i jedinstvo poslovnog odnosa, sadrži tri sastavna dela (koji se mogu uočiti i pratiti prema njihovom nastajanju i pravnom dejstu): trgovinska operacija, međunarodna plaćanja i međunarodni transport. O međunarodnoj poslovnoj operaciji videti detaljnije: Đurović, R., op. cit., str. 244–247.

ni propisi javnog prava (koji na posredan ili neposredan način regulišu poslovne operacije sa elementom inostranosti), bilateralni međudržavni sporazumi i autonomno pravo međunarodne trgovine, koje obuhvata: kodifikovana pravila međunarodnih organizacija, tipske ugovore i opšte uslove poslovanja, trgovačke običaje i uzanse, a sve veći značaj ima i arbitražna praksa.<sup>2</sup> Ovom spisku treba dodati i doktrinu međunarodnog trgovinskog prava, koja daje važan doprinos ovoj oblasti, a danas i: pravne vodiče, modele zakona, kao i Načela evropskog ugovornog prava i UNIDROIT načela međunarodnih trgovinskih ugovora.

### UGOVORNA PRAVILA I MERODAVNO NACIONALNO PRAVO

Ugovor, kao saglasnost izjavljenih volja da nastane pravno dejstvo, jeste osnovni i najvažniji izvor pravila kojim se može regulisati međunarodna poslovna operacija.<sup>3</sup> Strane ugovornice, kroz ugovor, samostalno uređuju svoje međusobne odnose zahvaljujući načelu autonomije volje<sup>4</sup>, koje ima svoj građanskopravni i kolizijski aspekt. Građanskopravni aspekt autonomije volje može se sagledati kroz nekoliko vidova. Najpre, svaki poslovno sposobni pravni subjekt je slobodan da samostalno odlučuje da li će zaključiti ugovor i sa kim će ga zaključiti. Drugi aspekt autonomije volje podrazumeva pravo subjekata da samostalno određuju sadržinu ugovora, tj. slobodu da kreiraju ugovorni odnos i preuzimaju ugovorne obaveze<sup>5</sup> prema sopstvenim potrebama i interesima. U savremenom međunarodnom poslovnom okruženju značajan vid autonomije volje je i pravo subjekata da slobodno kreiraju nove tipove ugovora<sup>6</sup>, koji do tada nisu bili

---

<sup>2</sup> Videti detaljnije: Mitrović, D, Izvori prava i pravila koji regulišu međunarodnu trgovačku kupoprodaju, u: *Pravni opus – izbor iz radova 1957–2007*, Beograd, 2007, str. 97–103.

<sup>3</sup> U skladu sa poznatim načelom: *Pacta sunt servanda*.

<sup>4</sup> O načelu autonomije volje videti: Nygh, P., *Autonomy in International Contracts*, Oxford University Press, 1999; Burton, S., *Principles of Contract Law*, West Publishing, 1995, str. 1–102, 372–484, 565–626; Vodinelić, V., *Gradansko pravo – Uvodne teme*, Nomos, Beograd, 1991, str. 60–63; Perović, S., *Obligaciono pravo*, Službeni list SFRJ, Beograd, 1990, str. 153–182; Radišić, J., *Obligaciono pravo Opšti deo*, Nomos, Beograd, 2000, str. 73–78.

<sup>5</sup> Ova sloboda nije ograničena samo na ugovaranje obaveza, već je dopušteno dogovarati se i o posledicama njihovog neizvršenja. Na primer: uslova pod kojima se ugovor automatski raskida (bez potrebe da ga ugovorna strana svojom izjavom raskine), posledicama raskida ugovora, itd.

<sup>6</sup> Koristeći se slobodom ugovaranja i autonomijom volje koje dopuštaju prilagođavanje ugovora sopstvenim potrebama, strane nekada kreiraju nove vrste ugovora.

poznati ili nisu regulisani zakonom. Njihova sadržina može biti potpuno nova ili može predstavljati kombinaciju već postojećih ugovora. Neretko ovi, do tada neimenovani, ugovori dobijaju i nove nazive (npr. ugovori o ekskluzivnoj distribuciji robe<sup>7</sup> i sl.) i mogu da posluže drugima kao modeli ugovora, tako što će ih prihvatiti u celosti ili prilagoditi potrebama konkretnog posla.

Sloboda određivanja sadržine ugovora, međutim, nije apsolutna i izbor strana mora biti u skladu sa prinudnim propisima merodavnog prava. To znači da one mogu da kreiraju sopstveni ugovor samo umesto dispozitivnih pravnih normi merodavnog prava. Ovde su od značaja nacionalni trgovački zakonici i zakoni, a u pravnim sistemima u kojima je primenjeno načelo jedinstvenog regulisanja građanskopravnih i privrednopravnih ugovornih odnosa (kao što je slučaj u našem<sup>8</sup>, te je relevantan izvor Zakon o obligacionim odnosima) od značaja su građanski zakonici, odnosno zakoni.

Treba imati u vidu i kolizioni aspekt autonomije volje, koji podrazumeva da strane mogu samostalno da odrede pravo koje će se primeniti na njihov ugovor i to može biti neko nacionalno pravo, autonomno pravo međunarodne prodaje (pozivanjem na tipske ugovore, opšte uslove poslovanja i druge izvore), međunarodni ugovor i dr. U vezi sa određivanjem merodavnog prava za ugovor otvaraju se brojna pitanja koja spadaju u domen izučavanja međunarodnog privatnog prava<sup>9</sup>. Ako bi ugovorne strane odredile kao merodavno za ugovor neko nacionalno pravo, onda se kao prvo postavlja pitanje da li njihov izbor obuhvata celokupno strano pravo (*in toto*), bez obzira na to da li su u pitanju norme javnopravnog ili privatnopravnog karaktera. Ovo pitanje veoma je aktuelno baš kod

---

<sup>7</sup> Videti: Parivodić, M., *Ugovor o ekskluzivnoj distribuciji robe u pravima Jugoslavije i Evropske unije*, Službeni list SRJ, Beograd, 1996.

<sup>8</sup> O načelu jedinstvenog regulisanja ugovornih odnosa u našem ZOO, videti: Perović, S., op. cit., str. 50–53.

<sup>9</sup> Najčešći ugovor međunarodnog poslovnog prava je ugovor o međunarodnoj prodaji robe. Određivanje merodavnog prava za ovaj ugovor vrši se na različite načine i to prema klasičnim pravilima međunarodnog privatnog prava, čija je svrha određivanje nadležnog nacionalnog materijalnog prava za regulisanje ugovora u pitanju. Kako ovaj rad ne pretpostavlja jednu takvu analizu, tako se njome ovom prilikom nećemo detaljnije baviti, već upućujemo na radove koji se posebno bave ovim pitanjem. Vidi detaljnije: Mitrović, D., *Pravo nadležno za regulisanje međunarodne trgovačke kupoprodaje*, u: *Pravni opus – izbor iz radova 1957–2007*, Beograd, 2007, str. 47–74; Knežević, G., *Merodavno pravo za trgovački ugovor o međunarodnoj prodaji robe*, Beograd, 1989. O kriterijumima i merilima koja kvalifikuju prodaju robe međunarodnom, pitanju punovažnosti i merodavnom nacionalnom pravu za ugovor o međunarodnoj prodaji robe, videti: Vukadinović, S., Jovičić, K., *Kriterijumi kvalifikacije ugovora o međunarodnoj prodaji robe i pitanje merodavnog prava*, u: *Strani pravni život 2/2010*, Institut za uporedno pravo, Beograd, 2010, str. 177–208.

međunarodnih poslovnih operacija zbog postojanja zaštitnih, imperativnih propisa o uvozu i izvozu robe kojima države štite svoje nacionalne ekonomije<sup>10</sup> (na primer, carinski i devizni zakoni kao i drugi propisi koji imperativnim normama neposredno ili posredno regulišu pitanja robne razmene sa inostranstvom), a koji uređuju taj ugovor i javnopravnog su karaktera. Zbog toga je potrebno da se i određene javnopravne norme stranog prava uzmu u obzir, a koje su to norme nije moguće unapred uopšteno odrediti već se mora procenjivati u svakom konkretnom slučaju<sup>11</sup>.

### PRAVILA SADRŽANA U MEĐUNARODNIM KONVENCIJAMA

Ideja da se određena pitanja ugovora putem kojih se ostvaruje međunarodni poslovni promet rešavaju međudržavnim sporazumima nije lako zaživela. Bilo je potrebno da prođe dugo vremena da bi se takva inicijativa pokrenula, a još i više da ona bude realizovana<sup>12</sup>. To i ne čudi ako se ima u vidu da se uslovi i okolnosti pod kojima se odvijaju međunarodne poslovne operacije brzo menjaju, dok je za pripremu i usvajanje jedne međunarodne konvencije potrebno dosta vremena. Zbog toga konvencija, neretko, već u momentu stupanja na snagu biva zastarela, a činjenica da od njenog usvajanja pa do stupanja na snagu proteknu godine dodatno nepovoljno utiče na njenu aktuelnost. Pored toga, treba imati u vidu i da međunarodne konvencije, po pravilu, ne uređuju sva pravna pitanja u vezi sa ma-

---

<sup>10</sup> O pojavi neoprotekcionizma, njegovim razlozima i procesu trgovinske liberalizacije, videti, sa upućivanjem: Dašić, D., *Principi internacionalne ekonomije*, Beograd, 2007, str. 116–117 i 131–143.

<sup>11</sup> Videti: Sajko, K., *On role of Public Law in the Private International Law*, jugoslovenski izveštaj na 12. Međunarodnom kongresu za uporedno pravo, Sidnej, Melburn, 1986. godine, str. 40.

<sup>12</sup> Tako se, na primer, inicijativa za izradu međunarodne konvencije o ugovoru o međunarodnoj prodaji robe (osnovnog i najčešćeg ugovora međunarodnog poslovnog prometa) pojavila između dva svetska rata, sa ambicijom da se konvencijom postave ne samo pravila o određivanju nadležnog nacionalnog prava za rešavanje spornih pitanja, već i pravila koja regulišu pomenuti ugovor supstancijalnim normama. Ova inicijativa realizovana je u vidu međunarodne konvencije koja je široko prihvaćena tek Konvencijom Ujedinjenih nacija o ugovorima o međunarodnoj prodaji robe iz 1980. godine (poznatija kao Bečka konvencija, »Službeni list SFRJ – Međunarodni ugovori«, br. 10/1 iz 1984. godine) koja je u značajnoj meri preuzela rešenja Haških jednobraznih zakona iz 1964. godine. Pored ovih, kao značajnu navodimo i Konvenciju o merodavnom pravu za ugovorne obaveze, koja je usvojena 19. juna 1980. godine u Rimu i primenjuje se u Evropskoj uniji.

terijom koju regulišu, te da kod svake od njih treba, kao posebno pitanje, razmatrati polje primene.

Države koje ratifikuju međunarodne konvencije mogu učiniti rezerve u pogledu pojedinih članova koji im ne odgovaraju i samo njene delove ugraditi u svoje nacionalne pravne sisteme. Sem toga, ovi pravni akti su, po pravilu, dispozitivnog karaktera, tj. primenjuju se na dati ugovorni odnos samo kada ugovorne strane ne isključe njihovu primenu.<sup>13</sup> Zbog toga se *prima facie* čini da ima čvrstih argumenata koji ukazuju na manji značaj ovih izvora međunarodnog poslovnog prava.

Uprkos tome što navedeni prigovori nisu bez osnova, smatramo da se jačim argumentima može braniti stav da međunarodne konvencije jesu značajan izvor pravila za ugovore putem kojih se realizuju međunarodne poslovne operacije i to iz najmanje dva razloga. Prvo, sudovi država koje su ratifikovale određenu konvenciju dužni su da je primenjuju kao deo svog unutrašnjeg prava, a tu obavezu imaju i arbitri kada rešavaju spor primenom nacionalnog prava države koja joj je pristupila. Drugo, čak i kada primena konvencije nije obavezna na osnovu ratifikacije, ona ipak može regulisati ugovor u meri u kojoj se njena rešenja baziraju na trgovačkim običajima i opštim načelima međunarodnih trgovinskih ugovora. Ovaj uticaj posebno je izražen u arbitražnim postupcima u kojima se odlučuje primenom pravila sadržanih u navedenim izvorima. Arbitri svoje odluke dodatno obrazlažu pozivanjem na određenu konvenciju koja predstavlja ugledni međunarodni izvor prava, ukazujući da bi i primenom te konvencije spor bio rešen na isti način. Budući da se veliki broj trgovinskih sporova rešava u postupcima pred arbitražama, smatramo da se ne bi moglo uspešno braniti shvatanje da međunarodne konvencije, čak i kao posredni izvori prava, ne doprinose harmonizaciji i unifikaciji u oblasti međunarodnog poslovnog prava.

Međunarodne konvencije ne treba poistovećivati sa *model zakonima*, koji se takođe donose na međunarodnom planu. Oni, za razliku od konvencija koje aktom ratifikacije postaju deo unutrašnjeg pravnog poretka, služe kao modeli za izradu nacionalnih propisa.<sup>14</sup> Model zakon može se preuzeti u celosti i usvojiti kao nacionalni propis ili se, što je češći slučaj, pojedina njegova rešenja mogu preuzeti i ugraditi u zakone. Zbog toga ovi izvori prava, za razliku od međunarodnih konvencija, u većoj meri doprinose harmonizaciji nego unifikaciji nacionalnih propisa u oblastima za koje se donose.

---

<sup>13</sup> Tako se, na primer, voljom ugovornih strana može isključiti primena Bečke konvencije u potpunosti, kao i izmeniti bilo koja odredba Konvencije.

<sup>14</sup> Na primer, Model zakon o međunarodnoj trgovinskoj arbitraži koji je usvojio UNCITRAL 1985. godine; Model zakon o elektronskoj trgovini, UNCITRAL, 1996. godine; Model zakon o konkurenciji, UNCTAD, 2004. godine i dr.

## OBİČAJNA PRAVILA

Običaji se stvaraju u svim oblastima društvenog života i oni se formiraju ponavljanjem određenog ponašanja tokom dugog vremenskog perioda, usled čega se postepeno razvija svest o obaveznosti postupanja na jedan način u istim ili sličnim situacijama.<sup>15</sup> U poslovnom ili trgovinskom pravu, takođe, običajna pravila nastaju spontano i postepeno<sup>16</sup> mada, u ovoj oblasti, nije uvek nužno da prođe dugo vremena da bi se jedno ponašanje ustalilo. Ovo stoga što su promene u trgovini brze i česte, zbog čega nije neobično da se običaj formira i na osnovu određenog ponašanja koje se praktikuje u kraćem vremenskom periodu.<sup>17</sup>

Kada su običajna pravila u skladu sa važećim propisima, tada je to povoljno za primenu jednih i drugih, pogotovu ako običaj uređuje neko pitanje koje nije uređeno zakonom, a trebalo je biti, kada se na osnovu njega mogu rešiti pravne praznine<sup>18</sup>. Međutim, običajno pravilo može biti i u suprotnosti sa zakonom, pa ako je tako onda treba razlikovati dve situacije, prema tome da li je ono suprotno dispozitivnim ili imperativnim zakonskim odredbama. U prvom slučaju, »u većini savremenih nacionalnih zakonodavstava trgovačkim se običajima daje prednost pred dispozitivnim pravnim normama«,<sup>19</sup> zbog čega su oni na višem hijerarhijskom mestu u sistemu izvora prava za trgovačke transakcije od tih zakon-

---

<sup>15</sup> »Da bi jedno ustaljeno ponašanje moglo biti kvalifikovano kao običaj potrebno je da budu ispunjeni sledeći uslovi: da se vršenje ili nevršenje određenih radnji ili postupaka ponavlja dovoljno često, stalno i jednolično, i da postoji uverenje odnosno svest da se radi o opšteobaveznom pravilu ponašanja.« Vedriš, M., Klarić, P., *Gradansko pravo*, Narodne novine, Zagreb, 2003, str. 21. U teoriji se, ponekad, pravi razlika između običaja, s jedne, i običajnog prava, s druge strane. Tako je za običajna pravila karakteristična svest o celishodnosti njihove primene, dok se pravni običaji od njih razlikuju po tome što ih prati svest o obaveznosti primene. Ipak, kako u Zakonu o obligacionim odnosima više nema razlikovanja između običaja i običajnog prava, čini se da ovo razgraničenje može i da izostane budući da je njegov značaj više teorijski. O ovome videti detaljnije: Vasiljević, M., *Poslovno pravo*, Udruženje pravnika u privredi Jugoslavije, Beograd, 2001, str. 13–14.

<sup>16</sup> Na početku je, obično, reč o poslovnom ponašanju određenih uglednih preduzeća, koje potom prerasta u uobičajenu praksu u datoj oblasti trgovine, a zatim postaje trgovački običaj koji dobija snagu izvora prava. Goldštajn, A., *Commercial Usage as the Source of the Law of International Trade*, Mélange Fragistas, Solun, 1967, str. 391 i dalje.

<sup>17</sup> O ovome detaljnije: Goldštajn, A., *Pravo međunarodne kupoprodaje*, Informator, Zagreb, 1963, str. 20–21.

<sup>18</sup> Trgovci, po pravilu, poštuju običaje svoje struke i podrazumeva se da žele da se njihov ugovorni odnos uredi u skladu sa njima, čak i onda kada to ne naglase posebno u ugovoru. Lew, J., *Applicable Law in International Commercial Arbitration*, Njujork, 1978, str. 366.

<sup>19</sup> Vukmir, B., Lex mercatoria u novome pravnom okruženju, u: *Pravo i porezi*, br. 3, 2005, str. 25–26, navedeno prema: Zubović, A., Primjena trgovačkih običaja, u: *Zbornik Pravnog fakulteta Sveučilišta u Rijeci*, br. 27, 2006, str. 315.

skih odredbi.<sup>20</sup> U drugom slučaju, ako je običaj suprotan imperativnim normama merodavnog prava, reč je o običaju *contra legem* i uprkos različitim mišljenjima u pravnoj teoriji<sup>21</sup>, smatramo da u ovoj situaciji običaj ne može *de iure* da derogira imperativne norme. *De facto* situacija može biti potpuno različita: »u svakoj zemlji se navode primeri zakona koje više niko ne poštuje iako nikada nisu ukinuti, dok sudovi kada su prinuđeni da se izjasne nisu spremni da izreknu prestanak ovih zakona izobičajavanjem, što je dalo povoda za tvrdnju da život ipak ubija zakone, ali je bolje da se o tome ne govori«<sup>22</sup>.

Kada je o običajnim pravilima reč, tada se kao veoma važno postavlja pitanje da li ona obavezuju strane na određeno ponašanje nezavisno od toga što one za njihovo postojanje nisu znale, ili samo onda kada im je sadržina pravila bila poznata. Pravna teorija se ne slaže oko ovog pitanja i s tim u vezi postoje dve teorije: subjektivna i objektivna. Subjektivna teorija je starija i primenu običaja uslovljava činjenicom da je on stranama bio poznat ili im nije mogao ostati nepoznat, dok suprotno shvatanje karakteriše objektivnu teoriju, po kojoj je dovoljno da jedan običaj postoji i da je opšte poznat da bi na obavezujući način regulisao jedan poslovni odnos.

Upoređujući obe teorije smatramo da objektivna teorija o primeni običaja ima smisla kada ugovor zaključuju trgovci, lica koja se profesionalno bave trgovinskom delatnošću i koja moraju poznavati pravila struke.<sup>23</sup> S druge strane, ako ugovor zaključuju lica od kojih makar jedno nije trgovac, onda bi u tim slučajevima primerenije bilo primeniti subjektivnu teoriju i uzeti u obzir i činjenicu da su

---

<sup>20</sup> Suprotno u članu 1107. stav 3. domaćeg Zakona o obligacionim odnosima (»Službeni list SFRJ«, br. 29/78, 39/85, 45/89, 57/89, »Službeni list SRJ«, br. 31/93, 22/99, 23/99, 35/99, 44/99). »Ako su opšte ili posebne uzanse ili drugi trgovinski poslovni običaji suprotni dispozitivnim normama ovog zakona, primenjujuće se odredbe ovog zakona, osim ako su strane izričito ugovorile primenu uzansi, odnosno drugih trgovinskih poslovnih običaja«. Na osnovu toga se zaključuje da običaji, u našem pravu, nisu na višoj lestvici u odnosu na dispozitivne odredbe zakona u hijerarhiji izvora prava i biće primenjeni na ugovorni odnos samo i onda kada se strane izričito na njih pozovu.

<sup>21</sup> Detaljnije, sa upućivanjem, videti: Stanković, O., Vodinelić, V., *Uvod u građansko pravo*, Beograd, Nomos, 2004, str. 42–48.

<sup>22</sup> Stanković, O., Vodinelić, V., op. cit., str. 44.

<sup>23</sup> Na istom stanovištu je i Goldštajn kada tvrdi: »ako jedna ugovorna strana pretpostavlja primjenu trgovačkog običaja jer ga zna i po njemu se ravna, ona može očekivati takvo ponašanje i od druge ugovorne strane, budući da bi došla u neravnopravan položaj prema onima koji ulaze u ugovorne odnose nedovoljno stručno«. Goldštajn, A., *Prolegomena Zakonu o obveznim odnosima*, u: Goldštajn, A., Barbić, J., Vedriš, M., Matić, Ž., *Obvezno pravo*, prva knjiga, II izmenjeno i dopunjeno izdanje, Informator, Zagreb, 1979. godine, str. 55, navedeno prema: Zubović A, Primjena trgovačkih običaja, u: *Zbornik Pravnog fakulteta Sveučilišta u Rijeci*, br. 27, 2006, str. 314.

ugovorne strane znale ili im nije moglo ostati nepoznato postojanje određenog običaja.<sup>24</sup>

Običaji se u uporednom pravu retko definišu zakonima, a u nacionalnim pravima, na primer, francuskom<sup>25</sup>, engleskom<sup>26</sup> američkom<sup>27</sup> i srpskom<sup>28</sup> nisu jedinstveno određeni. Prihvataju ih i međunarodni ugovori kojima se uređuju pojedini ugovori ili druga pitanja međunarodnog poslovnog prometa, na primer, Haški Jednoobrazni zakon o zaključenju ugovora o međunarodnoj prodaji robe<sup>29</sup> i Bečka konvencija.

U slučaju neslaganja običaja sa odredbama Jednoobraznog zakona, prednost je data običajima pod uslovom da ih strane ugovornice nisu isključile svojim ugovorom<sup>30</sup>, a Bečka konvencija predviđa da pravila običaja obavezuju ne samo kada je njihova primena izričito ugovorena, već i nezavisno od toga pod uslovom da je reč o »...običaju koji im je bio poznat ili morao biti poznat i koji je široko

<sup>24</sup> Ovo rešenje sadrži, na primer, Zakon o obveznim odnosima Republike Hrvatske (član 12), »Narodne novine«, broj 35/05.

<sup>25</sup> Deo francuske teorije razlikuje pojmove *coutume* i *usage*, u smislu da prvi predstavljaju trgovačke običaje koji su nastali dugotrajnim ponavljanjem i za koje se formirala svest o obaveznosti njihove primene, dok drugi predstavljaju običaje lokalnog karaktera, vezane za pojedinu struku ili za posebno, lokalno tržište. Ovo razlikovanje, međutim, danas je izgubilo praktični značaj pošto se i jedni i drugi upotrebljavaju sa jednakom važnošću pred arbitražama i sudovima, te treba uzeti da je reč o sinonimima, a ne o različitim pojmovima.

<sup>26</sup> U Engleskoj običaji i običajno pravo imaju veoma veliku ulogu u regulisanju trgovinskih odnosa. Za običaje se upotrebljavaju termini *custom* i *usage*, dok se trgovački običaji označavaju i terminom *trade custom*. Između termina *custom* i *usage* teško je odrediti razlike: za *custom* se traži da bude razuman (*reasonable*), izvestan (*certain*) i notoran (*notorious*), da je proveren i da postoji od pamtiveka (*from time immemorial*), dok se za trgovačke običaje (*trade usages*) to ne traži, već je potrebno samo da su priznati od sudova u nekom precedentu, a ako to nije slučaj onda stranka koja se na njih poziva treba da dokaže da oni postoje.

<sup>27</sup> U američkom pravu se za trgovinske običaje upotrebljava termin *usage*. Jednoobrazni trgovački zakonik SAD (*Uniform Commercial Code*) je poseban po tome što sadrži definiciju trgovačkog običaja i određuje da je to »...svako postupanje ili način poslovanja koje se normalno poštuje u nekom mestu, struci ili poslovanju tako da se opravdano može očekivati da će se poštovati i u vezi s datim poslom.« (*Uniform Commercial Code*, § 1-205(2) ) Na osnovu izloženog se zaključuje da običaji utiču na ugovorni odnos stranaka čak i kada one nisu izrazile eksplicitnu volju u tom smislu.

<sup>28</sup> Običaje kao izvor prava poznaje i naš Zakon o obligacionim odnosima u kome je propisano da su učesnici u obligacionim odnosima dužni da u pravnom prometu postupaju u skladu sa dobrim poslovnim običajima. Dobri poslovni običaji ispoljavaju se, pre svega, u oblasti prometa roba i vršenja usluga, a najčešći su u trgovinskim odnosima zbog čega se nazivaju još trgovinskim ili poslovnim običajima.

<sup>29</sup> *Uniform Law on the Formation of Contracts for the International Sale of Goods*, usvojen je u Hagu 1964. godine.

<sup>30</sup> Član 9. stav 2. Jednoobraznog zakona.



poznat u međunarodnoj trgovini i redovno ga poštuju ugovorne strane u ugovorima iste vrste u odnosnoj struci.«<sup>31</sup> U pravnoj teoriji i praksi preovlađuje shvatanje da su navedeni uslovi određeni kumulativno, a ne alternativno, zbog čega nije dovoljno samo znati za postojanje jednog običaja da bi on mogao biti primenjen, već je potrebno i da se on primenjuje u praksi<sup>32</sup>. Običaj će se, dakle, uvek primeniti na jedan ugovorni odnos pod uslovom da strane nisu predvidele drugačije postupanje.<sup>33</sup> Budući da Bečka konvencija ne upotrebljava termin »međunarodni trgovinski običaji« već samo »običaji«, zaključuje se da, u smislu Konvencije, to mogu biti kako nacionalni tako i lokalni običaji, pod uslovom da su široko poznati u međunarodnoj trgovini i da se u praksi poštuju.

Određenjem pojma *međunarodnog običaja* u trgovinskom pravu posebno se bavio Goldštajn, koji na pitanja ko treba da primenjuje određeno ponašanje da bi se moglo zaključiti da je reč o rasprostranjenoj – širokoj praksi (odnosno, da li je potrebno da se neko ponašanje praktikuje univerzalno, u određenom broju zemalja minimalno da bi se smatralo da je reč o međunarodnom običaju, ili je dovoljno ako neko ponašanje važi kao običaj u većini trgovinskih transakcija), kao i koliko vremena treba da određena praksa postoji da bi se smatralo da predstavlja trgovački običaj, odgovara ukazujući na razlikovanje vertikalnih običaja – običaja struke od horizontalnih običaja, koji su zajednički svim strukama<sup>34</sup>. U oba slučaja potrebno je da je reč o ponašanju koje preovlađuje, na osnovu učestalosti primene. Nije nužno, tvrdi Goldštajn, da svi bezuslovno praktikuju isto ponašanje, već je dovoljno da to čini kvalifikovana većina za koju se može zaključiti da je čine vodeći krugovi struke i trgovine.<sup>35</sup> Takođe, »nije potrebno dugotrajno vršenje kao rekvizit tradicionalne pravne nauke, nego je dovoljno da se nešto praktikira, da taj fakt postoji i da je široko poznat među interesentima«.<sup>36</sup>

---

<sup>31</sup> Član 9. stav 2. Konvencije.

<sup>32</sup> O ulozi običaja u Bečkoj konvenciji videti detaljnije: Perović, J., *Bitna povreda ugovora – Međunarodna prodaja robe*, Službeni list SCG, Beograd, 2004, str. 99–106.

<sup>33</sup> Pored toga, do neprimene jednog običaja na konkretni ugovorni odnos može doći i odlukom suda u toku rešavanja spora, ukoliko bi se pojavio problem vezan za valjanost običaja odnosno njegovu punovažnost, a ovo na osnovu člana 4. stav 1. tačka a) Bečke konvencije. Razlozi zbog kojih se jedan običaj može proglasiti nepunovažnim mogu biti različiti, kao na primer ako je običaj suprotan određenom pravnom pravilu koje egzistira u konkretnom pravnom sistemu.

<sup>34</sup> Tako gledajući, međunarodnim bi se smatrali oni običaji koji su naišli na međunarodno priznanje i prihvatanje u odnosnoj struci, a to mogu biti kako vertikalni, tako i horizontalni običaji. Njih treba razlikovati od običaja koji su široko poznati u međunarodnoj trgovini, koji u sebe uključuju međunarodne trgovačke običaje, ali pored njih i lokalne običaje koji su široko poznati među interesentima i koji se primenjuju. Goldštajn, A., *Međunarodna trgovačka arbitraža i lex mercatoria*, Zagreb, 1984, str. 35.

<sup>35</sup> Goldštajn, A., op. cit., str. 34.

<sup>36</sup> Goldštajn, A., op. cit., str. 35.

Uzanse takođe sadrže običajna pravila, ali su ona kodifikovana od strane nadležnog organa. U postupku kodifikacije taj organ polazi od postojećeg stanja, zbog čega se za uzanse ne može reći da formalno stupaju na snagu budući da sadrže pravila koja već postoje i primenjuju se.<sup>37</sup> U našem pravu takvu kodifikaciju običaja izvršila je Glavna državna arbitraža 1954. godine.<sup>38</sup> Reč je o opštim uzansama za promet robom, koje su uređivale ugovor o prodaji robe kao i ugovore o posredovanju, zastupanju, prevozu, uskladištenju i osiguranju. Primena uzansi je do usvajanja Zakona o obligacionim odnosima 1978. godine bila obavezna, dok je danas ona uslovljena činjenicom da su se strane u svom ugovoru na njih izričito pozvale.<sup>39</sup> Ipak, nema smetnji da se one primene i kada treba rešiti neku situaciju koja nije regulisana niti zakonom niti ugovorom.

Uzanse mogu biti opšte i posebne, u zavisnosti od toga da li se primenjuju na sve vrste roba, odnosno sve oblasti trgovine ili samo na određene robe ili u određenoj trgovinskoj grani ili za određenu vrstu usluga. Kada između opštih i posebnih uzansi postoji nesaglasnost, prednost se daje posebnim uzansama<sup>40</sup>.

#### KODIFIKOVANA PRAVILA MEĐUNARODNIH ORGANIZACIJA

Na međunarodnom planu, pored međunarodnih konvencija, postoji i jedan sasvim posebni oblik kodifikacije<sup>41</sup> pravila međunarodnih poslovnih operacija. Reč je o aktima koje donose međunarodne organizacije, nudeći zainteresovanim stranama različite modele ugovora ili drugih pravila, čijim prihvatanjem se u celosti ili delimično ostvaruju višestruke koristi. Pre svega, skraćuje se period pregovaranja i ugovara se primena pravila koja su opšte poznata i prihvaćena u poslovnom svetu, pa se očekuje manje problema kod njihovih tumačenja i primene. Pored toga, činjenica da je reč o pravilima koje je oblikovala i iza kojih stoji

---

<sup>37</sup> O ovome videti detaljnije: Jankovec, I., *Privredno pravo*, Beograd, 1981, str. 21.

<sup>38</sup> Opšte uzanse za promet robom objavljene su u: »Službeni list SFRJ«, broj 15/54.

<sup>39</sup> Član 21. stav 2. Zakona o obligacionim odnosima, (»Službeni list SFRJ«, br. 29/78, 39/85, 45/89, 57/89, »Službeni list SRJ«, br. 31/93, 22/99, 23/99, 35/99, 44/99).

<sup>40</sup> Kao što je u pravu oubičajeno po principu: *Lex specialis derogat legi generali*.

<sup>41</sup> Kodifikacija je proces koji podrazumeva donošenje pisanih izvora prava, kojima se prvenstveno zamenjuje do tada važeće običajno pravo ili sudska praksa. Ponekad se u procesu kodifikacije stvara i sasvim novo pravo, koje nije postojalo u obliku običaja i prakse. Na nacionalnom planu do kodifikacije dolazi obično onda kada pravni poredak jedne države postane dovoljno razvijen i usklađen, bez naglih i brzih promena pravnih odnosa, i ona predstavlja logičnu etapu u razvoju svakog prava.

ugledna međunarodna organizacija pruža garantije da je odnos ugovornih strana dobro izbalansiran. Nadalje, kako su u pitanju pravila koja su već potvrđena u praksi primenom u dugom vremenskom periodu, logično je da su ona dobro razrađena te da ostavljaju malo nedoumica u jednom poslovnom odnosu koji je njima uređen.

Ove kodifikacije, nastale pre svega kao potreba regulisanja međunarodnog poslovnog prometa, ne uslovljavaju svoju primenu samo na odnose sa elementom inostranosti. Naprotiv, pravila sadržana u njima se nesmetano primenjuju i u unutrašnjim pravnim poslovima i vremenom utiču na formiranje prakse u okviru nacionalnih granica. To posredno, na duži rok, utiče i na korigovanje nacionalnih propisa u pravcu u kome se ta praksa odvija, što sve pozitivno doprinosi približavanju i unifikaciji nacionalnih propisa u oblastima uređenim međunarodnim kodifikovanim pravilima.

Ovi izvori prava kao svojevrsne međunarodne kodifikacije su, za razliku od nacionalnih kodifikacija, specifične po tome što je njihova primena fakultativna i potrebno je da se ugovarači na njih pozovu u svom ugovoru da bi bile primenjene. Ovde, treba imati u vidu da pozivanje na odgovarajući dokument u celini nije neophodno, pošto je isto tako punovažno i pozivanje na njegove pojedine odredbe. Pored toga, moguće je i da se u ugovoru odredbe ovih izvora prava izmene u skladu sa potrebama konkretnog ugovornog odnosa.

U okviru ovakvih, svojevrsnih međunarodnih kodifikacija, po formi i značaju mogu se izdvojiti četiri izvora pravila regulisanja, koji se mogu posmatrati i kao autonomni<sup>42</sup> izvori međunarodnog trgovinskog prava ili deo savremenog *lex mercatoria*<sup>43</sup>. Reč je o tipskim ugovorima, opštim uslovima poslovanja, jednoobraznim pravilima i pravnim vodičima.

---

<sup>42</sup> U domaćoj i uporednoj praksi se umesto ili paralelno sa terminom autonomni izvori, koriste i termini: neautoritativni izvori prava, transnacionalno pravo međunarodne trgovine, samostvoreno pravo, privatna legislativa, savremeni *lex mercatoria*. U inostranoj literaturi: *autonomous law of international trade, autonomous commercial law, a non-national law, non-authoritative sources of law, transnational commercial law, law creating power of international commercial practice, private legislation, Selbstgeschafenes Recht*. O terminologiji u ovoj oblasti videti: Vukadinović, R., *Međunarodno poslovno pravo*, Opšti deo, Centar za pravo Evropske unije, Krajujevac, 2005, str. 47–48. O korenima i nastanku izvora autonomnog prava međunarodne trgovine, videti: Jovičić, K., Vukadinović, S., *Opšti uslovi poslovanja u međunarodnoj i unutrašnjoj trgovini*, u: *Pravni život 12/2009 VI*, Udruženje pravnika Srbije, Beograd, 2009, str. 728–736.

<sup>43</sup> Pojmu *lex mercatoria* različiti autori daju različito značenje. Jedni ga koriste kao sinonim za pojam transnacionalno pravo međunarodne trgovine, drugi pod njim podrazumevaju samostalni autonomni pravni sistem koji se primenjuje na određeni pravni posao u međunarodnom privrednom pravu, treći podrazumevaju pod tim pojmom poslovne običaje u međunarodnoj trgovini, a četvrti ga koriste kao oznaku za ukupnost autonomnog međunarodnog privrednog prava. O različitom značenju i sadržini srednjovekovnog i savremenog pojma *lex mercatoria* detaljnije videti: Graf-Peter Calliess, *Lex Mercatoria: A Reflexive Law Guide to an Autonomus Legal System*,

a) *Tipski ugovori*: Tipski ugovori su, zajedno sa opštim uslovima poslovanja,<sup>44</sup> najčešće zastupljene forme u kojima se javlja autonomno pravo trgovine i oni imaju veoma važnu ulogu u njegovom formiranju. Reč je o aktima koje donose udruženja učesnika međunarodnih trgovinskih poslova<sup>45</sup>, te oni verno izražavaju njihovu volju, a rešenja koja sadrže u najvećoj meri se oslanjaju na

---

*German Law Journal* Vol. 2, No 17/2001, str. 1–14; Ralf Michaels, *The True Lex Mercatoria: Law Beyond the State*, *Indiana Journal of Global Legal Studies*. Vol. 14, No 2/2007, str. 447–468; Peter Mazzacano, *The Lex Mercatoria as Autonomus Law*, *Comparative Research in Law & Political Economy Research Paper* 29/2008, Vol. 04 No 06/2008, str. 1–14; Berger, Klaus Peter, *Formalisierte oder »schleichende« Kodifizierung des transnationalen Wirtschaftsrechts: zu den methodischen und praktischen Grundlagen der lex mercatoria*, Berlin; New York, 1996 (objavljeno na engleskom pod nazivom *The Creeping Codification of the Lex Mercatoria* (The Hague; Boston: Kluwer Law International, 1999); Goldman, Berthold, 'Frontières du droit et 'lex mercatoria'', *Archives de philosophie du droit* 9, 1964; Goldštajn, A., *Privredno ugovorno pravo*, Informator, Zagreb, 1974, str. 26–38; Vasiljević, M., *Poslovno pravo*, Udruženje pravnika u privredi Srbije i Crne Gore, Beograd, 2004, str. 14–18; Stojiljković, V., *Međunarodno privredno pravo*, IP Justinijan, Beograd, 2003, str. 18–22; Stefanović, Z., *Međunarodno privredno pravo*, Službeni glasnik, Beograd, 2006, str. 74; Vukadinović, R., *Međunarodno poslovno pravo Opšti deo*, Centar za pravo Evropske unije, Kragujevac, 2005, str. 46–61; Draškić, M., Stanivuković, M., *Ugovorno pravo međunarodne trgovine*, Službeni list SCG, Beograd, 2005, str. 51–55; Milenković-Kerković, T., *Autonomni ugovori trgovinskog prava*, Ekonomski fakultet Univerziteta u Nišu, Niš, 2008, str. 1–42 i dr.

<sup>44</sup> Ako se tipski ugovori i opšti uslovi prodaje posmatraju kao instituti, bez konkretnog ulaženja u razne vidove u kojima se pojavljuju, »onda bi se, najopštije rečeno, moglo kazati da su dve stvari naročito uticale na njihov postanak. To su, s jedne strane, razvoj običaja i određeni stupanj pravne prakse kao i pokušaj da se otkloni pravna nesigurnost i s druge strane multiplikacija, ogroman broj istih ili sličnih transakcija koje su zahtevale uprošćavanje, tipiziranje ugovora.« (Vilus, J., *Tipski ugovori o međunarodnoj kupoprodaji*, Beograd, 1963, str. 19).

<sup>45</sup> Reč je o izvorima prava koje stvaraju učesnici u privrednom prometu preko svojih asocijacija, pretežno vezanih za prodaju određenih vrsta robe. U početku, ova pravila su bila nuđena samo članovima udruženja, ali kako su se u praksi pokazala veoma uticajnim zaokupila su pažnju raznih međunarodnih tela i foruma, koji su počeli da rade na njihovoj kodifikaciji prema različitim oblastima. Na kodifikaciji ovih pravila bili su angažovani predstavnici različitih država, trgovci, pravnici i eksperti iz drugih oblasti, što je obezbedilo njihovu najširu primenu. Brojni su tipski ugovori nastali na ovaj način, a među najznačajnijim su ugovori koje je izradila Evropska ekonomska komisija OUN-a za prodaju različite vrste robe (žitarice, rezana građa, pamuk i dr.), poznate kao Ženevski tipski ugovori. Rad Komisije na kodifikaciji i uobličavanju običaja i ustaljenih pravila ponašanja u pomenute tipske ugovore iniciran je predlozima vlada članica Komisije i u radnim grupama koje su pripremale tekst formulara bili su zastupljeni kako predstavnici zemalja izvoznika, tako i uvoznika, te se veoma vodilo računa o interesima prodavaca i kupaca prilikom njihove izrade. Ovi formulari predstavljaju prave kodifikacije s obzirom da su bazirane na postojećim trgovačkim običajima i vode računa o postojećoj trgovačkoj praksi. Karakteristični su po tome što su sveobuhvatni i pozivanjem na njih gubi se potreba za primenom nacionalnih prava na jedan ugovorni odnos. Kao i drugi izvori autonomnog prava međunarodne prodaje, primena ovih akate je dobrovoljna, samo u slučaju kada se strane na njih pozovu. Detaljnije o ženevskim tipskim ugovorima videti: Goldštajn, A., *Pravo međunarodne kupoprodaje*, Zagreb, 1963, str. 43–45.

trgovinske običaje i trgovinsku praksu. Zahvaljujući svom izuzetnom ugledu i rasprostranjenosti primeni u međunarodnim poslovnim operacijama, tipski ugovori i opšti uslovi poslovanja značajno doprinose ujednačavanju trgovačke prakse, s jedne, i utiču na smanjenje razlika između nacionalnih pravnih sistema u koje se rešenja koja sadrže često ugrađuju, s druge strane.<sup>46</sup>

Tipski ugovori su unapred pripremljeni i odštampani formulari koji na detaljan način regulišu odnos ugovornih strana, pri čemu nije od značaja koja strana će ponuditi jedan ovakav ugovor drugoj; bitno je da je reč o ugovoru koji je unapred formulisan (otuda i naziv formularni ugovori koji se u vezi sa njima upotrebljava u pravnoj teoriji). To, međutim, ne znači da ponudilac nije spreman da pregovara o eventualnim izmenama predloženog formulara i moguće je da strane isključe primenu pojedinih njegovih odredbi, ili da u ugovor unesu druge odredbe koje smatraju podobnijim za njihov ugovorni odnos.<sup>47</sup> U slučaju korekcija vlada pravilo da ono što je naknadno uneto u formular ima veću važnost od prvobitne sadržine samog formulara, zbog čega je veoma važno da se jasno vidi šta je precrtano kao i ono što je dogovoreno umesto toga.

Tipski ugovori, po pravilu, sadrže odredbe o načinu zaključenja ugovora i veoma često se sreće rešenje po kome strana koja nudi ovakav ugovor ne čini ponudu već poziv na ponudu, te da će se ponudom smatrati eventualna izjava koju u tom smislu uputi druga strana. Razlog ovakvog uređenja pravda se činjenicom da se ovi ugovori nude neograničenom broju lica, pa ako bi to imalo značenje obaveze da se sa svakim zainteresovanim zaključi ugovor moglo bi se lako doći u situaciju da se ne može odgovoriti na veliki broj ugovornih obaveza zbog čega bi

---

<sup>46</sup> Kada govorimo o tipskim ugovorima i opštim uslovima poslovanja u smislu kodifikovanih pravila međunarodnih organizacija, tada se ograničavamo samo na akte koje donose te organizacije. Ne uzimamo u obzir tipske ugovore i opšte uslove koje donose pojedinačna privredna društva za sopstvene potrebe. Iako je reč o aktima iste vrste, između njih postoji bitna razlika: prve donose međunarodna udruženja i organizacije za koje se pretpostavlja da vode računa o tome da odnosi kupca i prodavca budu izbalansirani, za razliku od drugih koje donose pojedinačni privredni subjekti radi zaštite sopstvenih interesa u pravnim poslovima koje zaključuju.

<sup>47</sup> Ovakva mogućnost ne postoji kod athezionih, tj. ugovora po pristupu, koje treba razlikovati od tipskih ugovora. Za athezione ugovore je karakteristično da ponudeni može samo pristupiti ili odustati od ugovora, bez mogućnosti da svojom voljom utiče na izmenu njegovih odredbi. Kod ovih ugovora se jedino na pojedinim mestima ostavljaju prazna mesta kako bi ih strane popunile odgovarajućim podacima (o robi, ceni, isporuci i dr), ali ništa više od toga. Strana koja nudi formular za zaključenje ugovora ima mogućnost da samostalno određuje uslove pod kojima je spremna da uđe u posao, pa i da iskoristi svoj dominantni položaj na tržištu da za sebe stipuliše pogodnosti na štetu druge ugovorne strane. Da se to ne bi događalo, odnosno da bi položaji ugovarača bili izbalansirani, zahteva se da oni ne budu u suprotnosti sa imperativnim propisima nadležnog prava. Ovaj zahtev se odnosi i na tipske ugovore i opšte uslove poslovanja, ali činjenica da njih donose udruženja privrednika koja okupljaju predstavnike obe strane u ugovoru, u velikoj meri unapred garantuje da su odnosi između prodavca i kupca uravnoteženi.

lice koje nudi tipski ugovor bilo odgovorno za naknadu štete. Da bi se to izbeglo, rešenje je pronađeno u pomenutim modifikacijama.

b) *Opšti uslovi poslovanja*: Za razliku od tipskih ugovora, koji predstavljaju modele gotovih ugovora, opšti uslovi poslovanja sadrže listu, popis ugovornih klauzula koje buduće ugovornice mogu koristiti bilo tako što će sve ili samo neke od njih preuzeti u svoj ugovor, ili će se u ugovoru na njih pozvati u celini ili delimično. Iako imaju, u principu, isti sadržaj kao i tipski ugovori, opšti uslovi poslovanja se upotrebljavaju na drugačiji način: uobičajeno je da oni čine sastavni deo ugovora, koji se najčešće nalazi na poledini ugovornog formulara ili ispod potpisa ugovornih strana. Često se ističe da njihova svrha nije da ponude gotov ugovor već više da, nabranjanjem mogućih klauzula, podsete ugovorne strane na pitanja o kojima treba da vode računa u pregovorima za zaključenje ugovora. To, međutim, ne znači da i oni ne mogu, kada se upotrebe u celini, u potpunosti da zamene ugovor (uz odgovarajuće dopune u vezi sa robom, cenom i isporukom).<sup>48</sup>

c) *Jednoobrazna pravila*: Jednoobrazna pravila su akti međunarodnih organizacija kojima se uređuje način postupanja učesnika u međunarodnim poslovnim operacijama. Nastala su kao rezultat potrebe da se prevaziđu različita tumačenja trgovinskih termina u praksi i izbegnu sporovi s tim u vezi. Njihova se rešenja, po pravilu, baziraju na ustaljenoj praksi u realizaciji međunarodnih poslovnih operacija. Koristi koje se ostvaruju primenom jednoobraznih pravila su višestruke, ali se posebno izdvajaju sledeće dve: poboljšava se ekonomičnost u poslovanju zbog skraćivanja perioda pregovaranja i smanjuje se broj mogućih sporova u vezi sa ugovorenim obavezama zbog pojednostavljenog tumačenja ugovora. Posebna vrednost ovih izvora prava ogleda se u tome što su oni veoma aktuelni budući da pojednostavljeni proces njihovog donošenja doprinosi da brže prate promene u praksi međunarodnog poslovanja. Značajna su ne samo zbog toga što utiču na formiranje običaja u oblastima na koje se odnose, već i zato što arbitrima i sudijama, kada rešavaju međunarodne trgovinske sporove, olakšavaju tumačenje volje i ponašanja ugovornih strana u predmetima u kojima je primena ovih, neformalnih izvora prava moguća.

Od ovih izvora prava danas su najpoznatije INCOTERMS<sup>49</sup> klauzule – međunarodni trgovački termini, kojima se sa samo tri slova uređuje niz prava i obaveza prodavca i kupca kod ugovora o međunarodnoj prodaji robe. Izradila ih

<sup>48</sup> Detaljnije o opštim uslovima poslovanja kao izvoru autonomnog prava trgovaca videti: Jovičić, K., Vukadinović, S., *Opšti uslovi poslovanja u međunarodnoj i unutrašnjoj trgovini*, u: Pravni život 12/2009 VI, Udruženje pravnika Srbije, Beograd, 2009, str. 725–750.

<sup>49</sup> INCOTERMS klauzule su od prvog izdanja 1936. godine menjane i dopunjavane šest puta. Poslednja verzija, koja je i danas u primeni, stupila je na snagu 2000. godine (aktuelna verzija prilagođena je praksi upotrebe elektronskih dokumenata, uvažava zone slobodne trgovine i uključuje određene izmene u praksi prevoza robe).

je Međunarodna trgovinska komora<sup>50</sup> sa ciljem da se na transparentan i precizan način odrede prava i obaveze strana u navedenom ugovoru. Pored Incoterms klauzula, globalni uspeh postigao je još jedan akt Međunarodne trgovinske komore – reč je o *Jednoobraznim pravilima i običajima za dokumentarne akreditive*,<sup>51</sup> kojima se uređuju postupak, prava i obaveze kod otvaranja i isplate akreditiva.<sup>52</sup>

Jednoobrazna pravila nemaju snagu običaja i njihova primena se ne može zasnivati na pretpostavljenoj volji ugovornih strana. Da bi regulisala jedan ugovorni odnos neophodno je da se ugovorne strane na njih pozovu, pri čemu one mogu u svoj ugovor inkorporisati pravila koja sadrže u izvornom obliku, ali isto tako ih mogu izmeniti onako kako to nalažu njihove potrebe konkretnog pravnog posla.

d) *Pravni vodiči*: Pravni vodiči su akti koje donose međunarodne organizacije sa ciljem da posluže kao podsetnik ili model zainteresovanim stranama kada ugovaraju onu vrstu pravnog posla na koju se odnose. Obično se donose u oblastima u kojima još uvek nisu stvoreni uslovi da se pristupi izradi tipskih ugovora ili opštih uslova poslovanja, već se u obliku ove forme postiže slična svrha. Naretko, pravni vodiči se objavljuju i sa ciljem da budu upotrebljeni kao model zakon za nacionalne propise. U formulisanju ovih izvora prava značajne su aktivnosti UNCITRAL-a<sup>53</sup> i Ekonomske komisije UN za Evropu.<sup>54</sup> Ni pravni vo-

---

<sup>50</sup> Međunarodna trgovinska (privredna) komora (*International chamber of commerce – ICC, Chambre de commerce internationale – CCI*) je međunarodno udruženje privrednika i privrednih komora različitih država, udruženih u nacionalne savete. Komora je osnovana neposredno po okončanju Prvog svetstskog rata, 1919. godine na inicijativu privrednika SAD, Velike Britanije, Belgije, Francuske i Italije sa ciljem da pruža usluge u međunarodnom poslovanju unapređivanjem trgovine i investicija, otvaranjem tržišta roba i usluga i podsticanjem slobodnog kretanja kapitala. Sedište Međunarodne trgovinske komore je u Parizu, a ICC ima i najpoznatiju arbitražu na svetu. Detaljnije videti: [www.iccwbo.org](http://www.iccwbo.org).

<sup>51</sup> *Uniform Customs and Practice for Documentary Credits*, usvojena su 1933. godine, a revidirana nekoliko puta i to 1975, 1983 i 1993. godine.

<sup>52</sup> U primeni je širom sveta i, kao i Incoterms pravila, nema snagu običaja, već se mora inkorporisati u ugovor da bi se primenio na jedan ugovorni odnos. Ovo shvatanje nalazimo kod Shütze, R. A., Fontane, G., *Documentary Credit Law Throughout the World*, Paris, 2001, str. 12, mada postoje i mišljenja da su Jednoobrazna pravila i običaji za dokumentarne akreditive u stvari kodifikovani običaji, te da se primenjuju na ugovorne odnose i kada se strane na njih ne pozovu u svom ugovoru.

<sup>53</sup> Poznatiji pravni vodiči su: Vodič za međunarodne poslove vezane trgovine (1992), Vodič za elektronski prenos sredstava (1987), Vodič za sastavljanje međunarodnih ugovora za izgradnju industrijskih postrojenja (1998) itd.

<sup>54</sup> U okviru Ekonomske komisije UN za Evropu usvojeni su vodiči za sastavljanje ugovora koji se odnose na međunarodni prenos *know-how* u mašinskoj industriji (1970), velika industrijska postrojenja (1973), industrijsku kooperaciju (1976), zajedničko izvršenje određenog projekta (1978), konsalting inženjering i tehničku pomoć (1983) i dr.

diči nisu obavezujući pravni akti, već su više zamišljeni kao modeli za regulisanje određenih pravnih odnosa, te kao takvi, na sličan način kao što je slučaj sa jednoobraznim pravilima, imaju ulogu u formiranju autonomnog prava međunarodne trgovine. Pored toga, oni utiču i na korekcije nacionalnih pravnih poredaka kada ih zakonodavci koriste kao modele za izradu određenih propisa, što ima za posledicu da se ustaljena trgovinska praksa i običaji ugrađuju u nacionalna prava. To je važno i korisno, jer se na taj način, između ostalog, vrši i harmonizacija i unifikacija pravila koja regulišu međunarodne poslovne operacije.

## NAČELA MEĐUNARODNOG UGOVORNOG PRAVA

Kao posebna vrsta izvora pravila za regulisanje međunarodne poslovne operacije izdvaja se oblik izvora koji je nastao u novije vreme, a predstavlja pokušaj da se, kroz uniformna načela (međunarodnih trgovinskih) ugovora, postigne kompromis različitih pravnih sistema u oblasti opštih pravila ugovornog prava. Ovaj novi instrument unifikacije<sup>55</sup> ugovornog prava izražen je pre svega kroz UNIDROIT Načela međunarodnih trgovinskih ugovora i Načela evropskog ugovornog prava<sup>56</sup>. U pitanju su akti čija je osobenost da »imaju pretenziju da se nametnu kao nadnacionalni izvor prava, ali bez formalnog postupka ratifikacije, odnosno, unošenja u nacionalno pravo država, kojim su podvrgnuti tekstovi međunarodnih ugovora i model zakona«<sup>57</sup>.

a) *UNIDROIT Načela međunarodnih trgovinskih ugovora*: UNIDROIT Načela međunarodnih trgovinskih ugovora<sup>58</sup> usvojena su 1994. godine pod okriljem UNIDROIT-a<sup>59</sup>, a revidirana su 2004. godine. Kao glavni izvor pravila, Načela se primenjuju kada se ugovorne strane na njih pozovu u svom ugovoru. Pored toga, kao pomoćni izvor, arbitraža ili sud ih mogu primeniti u sledećim

---

<sup>55</sup> O unifikaciji ugovornog prava i kolizionog prava za ugovorne odnose videti: Draškić, M., Stanivuković, M., *Ugovorno pravo međunarodne trgovine*, Službeni list SCG, Beograd, 2005, str. 17–50.

<sup>56</sup> U pravnoj teoriji se smatra da su ova načela sastavljena pod uticajem američkih ristejntenta (restatement of law) i Uniformnog trgovinskog zakonika. O tome detaljnije: Draškić, M., Stanivuković, M., op. cit., str. 36–37.

<sup>57</sup> Draškić, M., Stanivuković, M., op. cit., str. 34.

<sup>58</sup> *The UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts* – skraćeno: PICC.

<sup>59</sup> *International Institute for the Unification of Private Law – UNIDROIT* je osnovan 1926. godine od strane Lige Naroda, a reorganizovan je 1940. godine sa osnovnim zadatkom da proučava postojanje potreba i načina za modernizaciju, harmonizaciju i međusobno usklađivanje privatnog prava, posebno u oblasti trgovine. Sedište UNIDROIT-a je u Rimu. Detaljnije videti: [www.unidroit.org](http://www.unidroit.org).



slučajevima: ako su se ugovorne strane sporazumele da se na njihov ugovor primenjuju opšta pravna načela, *lex mercatoria* i slično; za tumačenje ili dopunu međunarodnih dokumenata (međunarodnih ugovora i jednoobraznih zakona) koji sadrže unifikovane pravne norme i za pronalaženje rešenja za sporno pitanje ukoliko se ispostavi da ne postoji odgovarajuće pravilo merodavnog nacionalnog prava.<sup>60</sup> Budući da su osmišljena tako da pruže odgovore na različite potrebe međunarodne trgovine, pravila koja sadrže razvrstana su u preambulu i deset poglavlja kojima se, pored opštih odredbi, reguliše i: zaključenje ugovora i ovlašćenja zastupnika, punovažnost ugovora, tumačenje, sadržina i prava trećih, izvršenje ugovora, neizvršenje, kompenzacija, ustupanje potraživanja, preuzimanje duga i ustupanje ugovora<sup>61</sup>. Veliko interesovanje ugovornih strana da se u svojim ugovorima pozovu na Načela objašnjava se time što su ona u najvećoj meri uskladeni sa rešenjima Konvencije Ujedinjenih nacija o ugovorima o međunarodnoj prodaji robe<sup>62</sup>, kao i time što se UNIDROIT prilikom njihove izrade oslanjao na rezultate prakse, posebno vodeći računa o načelu savesnosti i poštenja, koje se smatra osnovnim standardom ovih načela.<sup>63</sup>

b) *Načela evropskog ugovornog prava*: Načela evropskog ugovornog prava<sup>64</sup> predstavljaju projekat na kome je, preko dve decenije, radila Komisija za ev-

---

<sup>60</sup> Polje primene Načela određeno je u Preambuli. O tome detaljnije videti: Draškić, M., Stanivuković, M., op. cit., str. 34–37; Letterman, G., *UNIDROIT's Rules in Practice: Standard International Contracts and Applicable Rules*, Kluwer Law International, The Hague, 2001, str. 65–264; Bonell, M. J., *The UNIDROIT Principles in practice*, Transnational Publishers, Inc, 2006; Vogenauer, S., Kleinheisterkamp, J., *Commentary on the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts (PICC)*, Oxford University Press, New York, 2005; Bonell, M. J (ur.), *A New Approach to International Commercial Contracts – The UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts*, Kluwer Law International, London, 1999.

<sup>61</sup> Kompletan tekst UNIDROIT Načela međunarodnih trgovinskih ugovora dostupan je na: <http://www.unidroit.org/english/principles/contracts/main.htm>.

<sup>62</sup> O odnosu Bečke konvencije i PICC: Boele-Woelki, K., Terms of co-existence: The CISG and the UNIDROIT Principles, u: Šarčević, P., Volken, P. (ur.), *The International Sale of Goods Revisited*, Kluwer Law International, The Hague, 2001, str. 203–240.

<sup>63</sup> Videti: Carić, S., Vilus, J., Đurđev, D., Divljak, D., *Međunarodno poslovno pravo*, Novi Sad, 2007, str. 95–96, 224–225.

<sup>64</sup> *Principles of European Contract Law* – skraćeno: PECL. Detaljno o Načelima evropskog ugovornog prava: Lando, O., Have the PECL Been a Success or a Failure, u: *European Review of Private Law 3–2009* (ur: Hondius, E.H., Strouke, M.E), Kluwer Law International, 2009, str. 367–375; Lando, O., Beale, H., (ur.) *Principles of European Contract Law, Parts I and II* (prepared by The Commission of European Contract Law), Kluwer Law International, The Hague, 2000; Lando, O, Clive, E., Prüm, A., Zimmermann, R., (ur.) *Principles of European Contract Law, Part III* (prepared by The Commission of European Contract Law), Kluwer Law International, The Hague, 2003; Hesselink, M.W., de Vries, G.J.P., *Principles of European Contract Law*, Kluwer, 2001; Lando, O, Salient features of the The Principles of European Contract Law, u: Šarčević, P., Volken, P. (ur.), op. cit., str. 157–202.

ropsko ugovorno pravo, kroz tri etape<sup>65</sup>. Rad Komisije<sup>66</sup> podržao je Evropski parlament kao i druge institucije Evropske unije. Načela su objavljena u vidu nacrtu opšteg dela evropskog ugovornog zakonika<sup>67</sup>, a sastoje se od 17 poglavlja, koja se odnose na: opšte odredbe, zaključenje ugovora, ovlašćenje za zastupanje, punovažnost ugovora, tumačenje ugovora, sadržinu i dejstva ugovora, izvršenje ugovora, neizvršenje i opšta sredstva, različita sredstva za slučaj neispunjenja, obaveze sa više subjekata; ustupanje potraživanja; promena dužnika i ustupanje ugovora; kompenzacija; zastarelost; nezakovitost; uslovi; pretvaranje kamate u glavnicu.<sup>68</sup> Primenjuju se, slično UNIDROIT Načelima, kada ugovorne strane dogovore njihovu primenu na svoj ugovorni odnos, a mogu ih, uz ispunjenost određenih uslova<sup>69</sup>, primeniti i sud i arbitraža, ukoliko u merodavnom pravu nema rešenja za pravno pitanje koje se postavilo u sporu. »Načela imaju kako kratkoročne, tako i dugoročne ciljeve. Ona su pogodna za neposrednu upotrebu za strane kada zaključuju ugovore, za sudove i arbitraže kada raspravljaju sporove i za zakonodavce pri izradi ugovornih pravila bilo na evropskom bilo na nacionalnom nivou. Njihov dugoročni cilj je da pomognu harmonizaciju opšteg ugovornog prava u okviru Evropske zajednice«<sup>70</sup>.

<sup>65</sup> Smatra se da je ideja o evropskom ugovornom zakoniku potekla od dr Winfrieda Hauschilda 1974. godine na simpozijumu koji je održan na Ekonomskom fakultetu u Kopenhagenu. Komisija je počela da priprema Načela 1982. godine, a Načela I su prvi put objavljena u Engleskoj 1995. godine, dok je francuska verzija objavljena u Parizu 1997. godine. Načela I uređuju pitanja izvršenja ugovora, neizvršenje i opšta sredstva, kao i različita sredstva za slučaj neispunjenja ugovora. Septembra 1992. godine je počela sa radom druga komisija evropskog ugovornog prava koja je, pored revizije pitanja koja su obuhvaćena Načelima I, radila na novim oblastima: zaključenje ugovora, ovlašćenje za zastupanje, punovažnost ugovora, tumačenje ugovora i sadržina i dejstva ugovora. Drugi tom Načela, tj. Načela evropskog ugovornog prava, delovi I i II, objavljen je u Engleskoj 1999. godine. Italijanska verzija je objavljena 2001, a nemačka 2002. godine. Komisija je počela da priprema treći deo Načela na sastanku u Regensburgu decembra 1997. godine, a konačan tekst trećeg dela Načela objavljen je 2003. godine. Videti: Lando, O., Clive, E., Prüm, A., Zimmermann, R. (ur.), *Principles of European Contract Law, Part III*, urednici Kluwer Law International, 2003, str. ix–x.

<sup>66</sup> Na čelu Komisije za evropsko ugovorno pravo bio je danski profesor Ole Lando, pa se ova komisija, u delu literature, može naći i pod nazivom: Lando-komisija (Lando-Commission).

<sup>67</sup> Tako i: Draškić, M., Stanivuković, M., op. cit., str. 35.

<sup>68</sup> Videti: Lando, O., Beale, H., (ur.) *Principles of European Contract Law*, Parts I and II (prepared by The Commission of European Contract Law), Kluwer Law International, The Hague, 2000. U domaćoj literaturi: Perović, J., *Bitna povreda ugovora – međunarodna prodaja robe*, Službeni list SCG, Beograd, 2004, str. 25–28; Vukadinović, R. (ur.), *Načela evropskog ugovornog prava i Jugoslovensko pravo: prilog harmonizaciji domaćeg zakonodavstva*, Pravni fakultet u Kragujevcu, Kragujevac, 2001.

<sup>69</sup> Videti: Draškić, M., Stanivuković, M., op. cit., str. 36.

<sup>70</sup> Lando, O., Clive, E., Prüm, A., Zimmermann, R. (ur.), op. cit., str. xvi.

## STAVOVI DOKTRINE, SUDSKA I ARBITRAŽNA PRAKSA

Pravna nauka, budući da ne sadrži pravna pravila, ne može biti formalni izvor prava. Međutim, stavovi izloženi u pravnoj literaturi formiraju sistem mišljenja o različitim pravnim pitanjima, koja koriste zakonodavcu i sudskoj i arbitražnoj praksi, zbog čega je ona pomoćni izvor prava, naročito onda kada treba rešiti neko pitanje koje nije uređeno zakonom. U međunarodnom poslovnom pravu stavovi doktrine imaju poseban značaj, na šta je još ukazivao Arminjon, koji je istakao da su (u oblasti međunarodnog privatnog prava) »usled kratkoće i nedovoljnosti pisanog zakona, najvažniji izvori, a izvesni među njima gotovo jedini«<sup>71</sup> običaji, sudska praksa i doktrina. Osim za rešavanje pravnih praznina, pravna nauka može poslužiti i kao dodatna potvrda postojanja određenih pravila običaja ili opštih pravnih načela.

Pored pravne nauke, pravila značajna za regulisanje međunarodnih poslovnih operacija sadrži i sudska i arbitražna praksa<sup>72</sup>, formirana na osnovu odluka donetih u postupcima rešavanja sporova koji proisteknu iz međunarodnih poslovnih odnosa. Uticaj arbitražne prakse na formiranje pravila koja regulišu međunarodne poslovne operacije je i značajniji od prakse sudova budući da arbitri, češće nego što to čine sudije državnih sudova, svoje odluke zasnivaju na običajima, trgovačkoj praksi, načelima ugovornog prava i drugim izvorima autonomnog prava trgovaca, dok nadležno nacionalno pravo primenjuju u meri u kojoj je to neophodno. Iako, u principu, nisu ovlašćeni da samostalno kreiraju nova pravila po kojima će postupati kada rešavaju sporove, arbitri mogu, u većoj meri nego sudije državnih sudova, rešavati pitanje pravnih praznina kreiranjem prikladnih pravila koja će primeniti u sporu, rukovodeći se kako potrebama učesnika međunarodnih poslovnih operacija, tako i postojećim običajima i važećim nacionalnim propisima.

---

<sup>71</sup> Arminjon, P., *Précis de Droit International privé commercial*, Paris, 1948, str. 16. i 138, navedeno prema: Mitrović, D., *Pravo nadležno za regulisanje međunarodne trgovačke kupoprodaje*, u: *Pravni opus – izbor iz radova 1957–2007*, str. 57, Službeni glasnik, Beograd, 2007.

<sup>72</sup> O međunarodnoj trgovinskoj arbitraži detaljnije videti: Gaillard, E., Savage, J., *Fouchard Gaillard Goldman on International Commercial Arbitration*, Aspen Publishers, 1999; Goldstajn, A., Triva, S., *Međunarodna trgovačka arbitraža*, Zagreb, 1987; Knežević, G., *Međunarodna trgovačka arbitraža*, Beograd, 1999; Trajković, M., *Međunarodno arbitražno pravo*, Beograd, 2000; Jovičić, K., *Preispitivanje odluka međunarodnih trgovinskih arbitraža u postupku poništenja*, Institut za uporedno pravo, Beograd, 2009.

## ZAKLJUČAK

Poslovne operacije koje se odvijaju na međunarodnom tržištu su zbog prisustva elementa inostranosti veoma kompleksne transakcije koje u savremenim uslovima poslovanja uređuju različita pravila. U prethodnom izlaganju ukazali smo na postojanje brojnih i specifičnih izvora prava i pravila čija primena dolazi u obzir povodom jedne takve operacije i najveći broj tih izvora zavisi od volje ugovornih strana (izražene kroz odgovarajuće odredbe ugovora). Međutim, neki od njih se primenjuju i nezavisno od onoga što su strane ugovornice predvidele, a pojedini čak i uprkos njoj, kao na primer obavezujući propisi nacionalnih prava po kojima se rešavaju pojedina pitanja ugovora sa kojima je on u određenoj vezi.

Kako je u ugovornom pravu jedno od osnovnih načela – načelo autonomije volje, to je upravo ugovor prvi i najvažniji izvor pravila regulisanja međunarodne poslovne operacije. Tek ako se na osnovu njega određena situacija ne može pravno rešiti ili kada se u fazi izvršenja pojavi neko sporno pitanje, onda se pristupa utvrđivanju pravila drugih, relevantnih izvora regulisanja za konkretnu međunarodnu poslovnu operaciju u pitanju. Ipak, redosled primene pravila sadržanih u različitim izvorima gotovo da nije moguće unapred predvideti. U uporednom pravu, kako u literaturi tako i u sudskoj i arbitražnoj praksi, čak i ne postoji njihova hijerarhija koja je univerzalno prihvaćena. Ona se ne može ni uspostaviti budući da zavisi ne samo od toga da li se određeno pitanje postavi pre i nezavisno od nastanka eventualnog spora ili po njegovom izbijanju (kao sporno pitanje), već i od toga ko nastali spor raspravlja.

Sve napred izloženo ukazuje da je pitanje pravila koja regulišu međunarodne poslovne operacije veoma važno. Činjenica da ugovorne strane neretko propuštaju da u svoj ugovor uključe i klauzulu o merodavnom pravu može im uzrokovati nepredviđene probleme, posebno u slučaju neizvršenja ugovora te, s tim u vezi, realizacijom naknade za pretrpljenu štetu.

Međutim, čak i kada prilikom zaključenja ugovora posvete posebnu pažnju ovom pitanju, ugovorne strane, opet, ne mogu biti potpuno sigurne da su time isključile mogućnost primene pravila nekog drugog izvora prava na njihov ugovorni odnos. No, uprkos tome za njih je, ipak, najbolje da predvide pravo merodavno za ugovor ili makar da preciznim odredbama na detaljan način utvrde svoje obaveze i prava jer je to, za sada, jedini način da primenu drugih (za njih nepredviđenih) izvora prava na ugovor svedu na najmanju moguću meru.

KATARINA JOVIČIĆ, LL.M.,  
Research Associate,  
Institute of Comparative Law, Belgrade  
SLOBODAN VUKADINOVIĆ, LL.B.,  
Assistant, Faculty of Law, Union University,  
Belgrade

RULES FOR THE REGULATION  
OF THE INTERNATIONAL BUSINESS  
OPERATION

Summary

International business operation, as a generic term for various legal affairs which are concluded in modern international business relations, may be regulated by various rules – those contained in national, international and autonomous sources of law, as well as those that the parties themselves establish in order to regulate the mutual rights and obligations. Except the contract, in modern legal life, there are whole groups of sources of law that tend to regulate international business operation, such as: international multilateral conventions and agreements as means of unification collision and/or substantial rules in the field of international business law, civil and commercial codes and laws that contain national collision and substantial rules, national rules of public law (which directly or indirectly regulate the business operation with foreign element), a bilateral intergovernmental agreements and autonomous law of international trade. The autonomous law of international trade includes codified rules of international organizations, standard forms of contracts and general business conditions, commercial business customs and usages, and the practice of arbitration which its increasing importance. Nowadays, to this list of the rules for the regulation of the international business operation, should be added: the doctrine of international business law (which gives an important contribution to this field), legal guides, model laws, Principles of European Contract Law and The UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts.