

КАТАРИНА А. ЈОВИЧИЋ¹
Институт за упоредно право
Београд (Србија)

УТИЦАЈ ГЛОБАЛИЗАЦИЈЕ НА УНИФИКАЦИЈУ ТРГОВИНСКОГ ПРАВА

САЖЕТАК. Савремена средства комуникације, мобилност капитала, смањење трошкова транспорта и либерализација трговине намећу привредним субјектима потребу да послују на међународном тржишту. Да би то пословање било успешно, правна регулатива која га уређује не треба да га спутава већ, напротив, она треба да обезбеди повољне услове за његово функционисање. Због тога прописи који уређују трговинско пословање не могу бити свеобухватни нити делотворни ако се не доносе уз уважавање релевантних међународних чинилаца и правила. Државе традиционално поштују овај захтев ако их на то приморавају међународни уговори којима су приступиле, али данас, препознајући да је то у њиховом интересу, оне то чине и независно од међународно прихваћених обавеза добровољно преузимајући решења која им нуде други међународни извори трговинског права, пре свих Начела европског уговорног права и Начела за уговоре у међународној трговини. Реч је о новој форми извора трговинског права, насталој као резултат потребе да се на бољи начин одговори захтевима глобализације тржишта него што су то у стању међународне конвенције, које не могу да прате динамику промена у овој области због компликоване процедуре њиховог усвајања и ступања на снагу.

Кључне речи: економска глобализација, трговинско право, извори права, аутономно право међународне трговине, међународни уговори, начела међународних уговора.

¹ katarina.jovicic@pravnofakultet.rs

УВОД

Политика слободне трговине промовише међународну размену добара и услуга неоптерећену мерама државног протекционизма². Идеја да се међународна трговина организује на тим основама је настала током Другог светског рата, када се увидело да до тада доминантна политика строго протекционизма неповољно утиче на економски развој како националних привреда, тако и светске привреде у целини. То неповољно стање би, сматрало се,³ променило пословање на принципима слободне трговине зато што би се у тим условима свака држава специјализовала за производњу одређених добара уместо да се исцрпљује у производњи свих потребних добара. Тиме би цео процес производње значајно појефтинио и испунио би се један од битних предуслова за привредни раст и благостање.

Пословање на политици слободне трговине подржала је Светска трговинска организација, међународна организација која одређује правила трговања робом на међународном тржишту на принципима политике слободне трговине.⁴ Та политика, али и други чиниоци међу којима посебно: мобил-

² Протекционизам се може одредити као економска политика која штити, односно фаворизује домаће произвођаче. Она се реализује применом различитих мера, на пример, царина, премија, увозних квота итд. О настанку и развоју протекционизма видети: Владимир Вулетић, „Протекционизам и слободна трговина у време глобализације,” *Социологија* вол. XLVI, 1 (2004): 48–55.

³ У промовисању идеје слободне трговине предњачиле су Велика Британија и САД, које су се већ тада залагале за формирање међународне организације која би одредила правила трговања на принципима слободне трговине. До тога није дошло ни брзо ни лако, али је већ 1947. године уместо стварања такве организације потписан Општи споразум о царинама и трговини (*General Agreement on Tariffs and Trade*), који је тек 1994. године трансформисан у Светску трговинску организацију (*World Trade Organisation*).

⁴ Неколико покушаја да се након Другог светског рата оснује Светска трговинска организација није успело, пре свега, због неспремности тада водећих економија света (реч је о привредама САД и Велике Британије, које су биле и највећи заговорници политике слободне трговине) да се одрекну дела свог суверенитета и повере га међународним институцијама. Због тога је 1947. године, уместо стварања Светске трговинске организације, потписан Општи споразум о царинама и трговини (*General Agreement on Tariffs and Trade*), чија су основна полазишта била ширење међународне трговине робом на недискриминаторским основама и либерализација царинских тарифа. Иако је овај споразум по правној форми без сумње мултилатерални уговор, он је у суштини био и међународна организација са сталним секретаријатом и са утврђеним механизмом за решавање спорова. Овај споразум је функционисао успешно неколико деценија и тек 1994. године је на конференцији у Маракешу 1994. године трансформисан у Светску трговинску организацију (*World Trade Organization*). Светска трговинска организација је међународна организација, али је истовремено и систем глобалних правила за трговину. О оснивању и циљевима Светске трговинске организације видети више: Ивана Поповић-Петровић, „Светска трговинска организација – оснивање, функције, циљеви,” *Међународни проблеми* 56, 1 (2004): 93–113.

ност капитала, пренос технологије, миграције становништва и развој савремених средстава комуникације, омогућили су глобализацију на економском плану, која се огледа у свестраном ширењу светског тржишта и интеграцији националних економија у међународну економију. У таквом окружењу привредни субјекти масовно излазе на међународно тржиште јер им оно обезбеђује повољније услове за пословање и повећава шансе за зараду. Тако међународна трговина, заједно са уговором о међународној продаји робе као правног инструмента путем кога се одвија претежни део светске размене роба, добија све значајнију улогу у процесу економске глобализације.

Процес економске глобализације не би био могућ ако га не подржава одговарајућа правна регулатива.⁵ Њено стварање, међутим, није лако због разлика између националних правних система које су последица околности да државе те системе, традиционално, граде према сопственим економским и социјалним показатељима и потребама. Услед тога, чињеница да је један правни однос повезан са више различитих правних система нужно намеће питање чија правила треба применити. У начелу, на то питање су могућа два одговора: прво, по коме треба применити национални правни систем на који упуту одређени критеријум и у том случају је реч о колизионом методу, и друго, по коме у поменутој ситуацији треба применити јединствена правила постављена јединственим нормама и тада је реч о супстанцијалном методу.⁶

Колициони метод је старији⁷ и компликованији је за примену. Његови се недостаци огледају и у томе што он не гарантује у довољној мери правну сигурност, јер стране уговорнице често не могу унапред знати до ког националног права ће довести колициона норма и релевантна тачка везивања, а самим тим ни која правила ће бити примењена на њихов уговорни однос. Због тога, ни данас није престала тежња да се избегне примена колизионог метода и у пракси је забележено више начина како се то може постићи.

⁵ Регулисање економских активности је питање које законодавац у свакој држави обавезно уређује одговарајућим прописима. Ти прописи, према садржини, могу бити јавноправни ако се односе на интервенцију државе у организацију трговине (нпр. царински и девизни закони), а могу бити и приватноправни ако регулишу односе привредних субјеката који међусобно тргују (нпр. закони који уређују уговорне односе). Прописи прве групе су претежно императивног карактера и стране уговорнице их не могу својом вољом мењати, док су прописи друге групе у највећој мери диспозитивни и могуће је избећи њихову примену ако се уговором предвиде другачија решења.

⁶ Маја Станивуковић, „Инструменти хармонизације и унификације права и њихов однос према колизионим нормама, с посебним освртом на Начела европског уговорног права,” у *Начела европског уговорног права и југословенско право*, приредио Радован Вукадиновић (Крагујевац: Правни факултет у Крагујевцу, Центар за право ЕУ и Институт за правне и друштвене науке, 2001), 58.

Као прво, стране уговорнице одавно користе могућност да, у складу са начелом аутономије воље, уговором детаљно уреде своје односе и када то учине тада своде примену националних права на најмању могућу меру⁸. Чинећи тако, трговци су временом креирали сопствена правила по којима послују и та правила су постепено увели у одговарајуће форме, што је довело до стварања тзв. аутономног права међународне трговине⁹. Ипак, већина трговаца не посвећује довољно пажње закључењу уговора, јер их у томе омета жеља за остварењем што веће добити која непосредно зависи од броја закључених и реализованих уговора, због чега многа питања остављају нерешеним па је примена колизионог метода и даље неизбежна.

Други начин на који је могуће превазићи стеге колизионог метода је да се одређена материја регулише међународним уговором, и то пре свега супстанцијалним, уместо колизионим нормама. Свака држава која прихвати такав, међународни уговор се истовремено обавезује на његову примену а тиме се, практично, одриче свог сувереног права да уређује област на коју се уговор односи. Државе тешко на то пристају, посебно када је реч о прописима који регулишу интервенцију државе у трговину, због чега поступак стварања и закључења таквог међународног уговора траје веома дуго, а није извесно ни да ли ће му и колико држава приступити када се његов текст коначно усагласи.

Трећи начин за хармонизацију и унификацију националних права је спонтана унификација, до које долази када државе самостално, без међународне правне обавезе или притиска, преузимају решења из страних закона,

⁷ Неки амерички стручњаци за међународно приватно право, супротно томе, тврде да је у грађанскоправним односима са страним елементом старији супстанцијални метод и да се његови зачеци могу препознати још у деловању peregrinског претора у Римском праву. Реч је, наиме, о одлукама претора којима је он решавао трговачке спорове између припадника различитих провинција, као и између њих, са једне, и Римљана, с друге стране. Те одлуке су чиниле посебно право *ius gentium* и оно је временом прихваћено као меродавно за трговинске трансакције. Наведено према: Станивуковић, „Инструменти хармонизације и унификације права и њихов однос према колизионим нормама, с посебним освртом на Начела европског уговорног права,” 58.

⁸ Уговором се не може искључити примена императивних правила права меродавног за уговорни однос у питању, већ само оних правила која су диспозитивне природе.

⁹ У домаћој и упоредној пракси се уместо или паралелно са термином аутономно право међународне трговине користе и термини: неауторитативни извори права, транснационално право међународне трговине, самостворено право, приватна легислатива, савремена *lex mercatoria*. У иностраној литератури: *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*. Наведено према: Радован Вукадиновић, *Међународно пословно право, Ойшши гео*, (Крагујевац: Центар за право Европске уније, 2005), 47-48.

међународних уговора или других међународних аката којима се регулишу поједина питања од значаја за трговинске и грађанскоправне односе. У том смислу посебно су значајни нацрти, познати још и под називом „Правна начела” или „Начела међународних уговора”, које су сачинили угледни стручњаци за те правне области из разних земаља на основу упоредноправног истраживања.

АУТОНОМНО ПРАВО МЕЂУНАРОДНЕ ТРГОВИНЕ

Самостално уређујући своје уговорне односе, стране у међународним пословним операцијама превазилазе недостатке не само колизионог метода у решавању спорова насталих из тих односа већ и недостатке националних прописа који, због споријег прилагођавања променама, нису довољно адекватни да задовоље потребе међународне трговине. Оне се договарају о правилима којима ће подредити свој уговор и то могу бити правила неког националног права, међународни уговори, обичаји, типски уговори, општи услови пословања, начела међународних уговора итд. Стране уговорнице су дужне да поштују уговор који су закључиле и ако у вези са његовом реализацијом дође до спора, онда оне могу поверити његово решавање арбитражи и тако осигурати примену договорених правила, односно избећи примену националног права на које упути релевантна колизиона норма.¹⁰

Чињеница да аутономно право међународне трговине чине правила која су створена и разрађена кроз пословну праксу међународних привредних односа, ван државног окриља и без обезбеђене државне санкције, побуђује размишљања о адекватности одређивања тих правила *правом*. Ипак, данас није спорно да је, упркос томе, реч о праву јер је његова примена обезбеђена врло ефикасном санкцијом, али је уместо државе предузимају привредни субјекти. Неке од уобичајених мера које се у том циљу предузимају су бојкот, укидање финансијских и других повластица које се могу остварити путем одређених удружења, стављање на „црне листе” и сл. Поред тога, чињеница да арбитраже уживају све већу подршку и заштиту пред државним судовима гарантује трговцима да ће арбитражне одлуке, које често почивају на правилима аутономног права међународне трговине, бити извршене и мерама државне принуде.¹¹

¹⁰ Ипак, на овај начин није могуће избећи примену императивних законских норми које регулишу однос у питању.

¹¹ Philippe Kahn, *La vente Commerciale internationale* (Paris: Sirey, 1961), 41–43.

Правила која чине аутономно право међународне трговине су у почетку стварали економски јаки привредни субјекти и они су, користећи свој супериорни положај на тржишту, наметали правила трговања која су њима одговарала. Временом су се слабији учесници на тржишту организовали у настојањима да за себе обезбеде бољи, равноправни положај у уговорима које закључују и увидели су да је најбољи пут да то постигну преко одређених међународних тела и организација. Те организације и тела су већ у првој половини XX века, на њихов притисак, почеле да доносе аутономна правила која уређују међународне пословне операције, притом водећи рачуна о заштити интереса обе уговорне стране. У тим активностима посебно су се истичале Европска економска комисија ОУН¹², Међународна трговинска комора у Паризу¹³, Комисија УН за међународно трговинско право¹⁴ и Међународни институт за унификацију међународног приватног права¹⁵. Са активностима ових организација извори аутономног права међународне трговине су добили не само нове форме у виду кодификованих правила међународних удружења и организација већ и нов квалитет јер се приликом њиховог усвајања водило рачуна да интереси страна уговорница буду добро избалансирани и одговарајуће заштићени.¹⁶

Аутономно право међународне трговине утиче на унификацију права међународне трговине и уговора о продаји, упркос томе што се оно примењује само када то стране изричито предвиде, или када се његова правила непосредно инкорпорирају у текст уговора¹⁷. Томе посебно доприноси чиње-

¹² *Economic Commission for Europe – ECE* је основао Економски и социјални савет (у питању је један од базичних органа Генералне скупштине ОУН), у циљу подстицања економске сарадње међу европским државама. Седиште Комисије је у Женеви.

¹³ *International Chamber of Commerce – ICC* је основана 1919. године са циљем да пружа услуге у међународном пословању унапређивањем трговине и инвестиција, отварањем тржишта роба и услуга и подстицањем слободног кретања капитала. Седиште Коморе је у Паризу.

¹⁴ *United Nations Commission on International Trade Law – UNCITRAL* је 1966. године основала Генерална скупштина УН са задатком да помогне хармонизацију и унификацију националних права у области међународне трговине. Седиште ове Комисије је у Бечу.

¹⁵ *International Institute for the Unification of Private Law – UNIDROIT* је још 1926. године основала Лига Народа, а реорганизован је 1940. године. Основни задатак овог института је да проучава потребе, као и да изналази начине за модернизацију, хармонизацију и међусобно усклађивање приватног права, посебно у области трговине. Седиште Института је у Риму.

¹⁶ О развоју аутономног права међународне трговине видети: Катарина Јовичић и Слободан Вукадиновић, „Општи услови пословања у међународној и унутрашњој трговини,” *Правни животи* 11 (2009): 728–736.

¹⁷ О примени различитих форми аутономног права међународне трговине видети: Станивуковић, „Инструменти хармонизације и унификације права и њихов однос према колизионим нормама, с посебним освртом на Начела европског уговорног права,” 79–81.

ница да се типичне форме овог права – општи услови пословања и типски уговори, често користе у пракси јер су корисни за обе уговорне стране с обзиром на то да скраћују време преговарања поједностављујући процедуру закључења уговора. Ова, у пракси разрађена и потврђена решења се, такође, неретко уносе у одговарајуће националне прописе, као и међународне уговоре.

МЕЂУНАРОДНЕ КОНВЕНЦИЈЕ

Међународне конвенције су најповољнија форма за унификацију трговинског права, али идеја да се одређена питања регулишу међудржавним споразумима који садрже супстанцијалне норме није лако заживела. Колико је то било тешко сведочи чињеница да је било потребно више деценија да се реализује иницијатива за закључење таквих међународних уговора, што најбоље потврђују примери стварања Светске трговинске организације, која је значајна за хармонизацију и унификацију јавноправних правила трговинског права, то јест правила којима се уређује интервенција државе у трговину, као и усвајања Конвенције УН о уговорима о међународној продаји робе (у даљем тексту: Бечка конвенција),¹⁸ која је значајна за хармонизацију и унификацију приватноправних правила трговинског права, јер уређује уговор о међународној продаји робе.¹⁹

Поред глобалних међународних уговора, хармонизација и унификација трговинског права се остварује и на регионалном плану путем регионалних

¹⁸ Иницијатива за закључење међународног уговора који би регулисао уговор о међународној продаји робе се појавила између два светска рата, а реализована је тек 1980. године у виду Конвенције УН о уговорима о међународној продаји робе (*United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*), закључене у Бечу. Конвенција је код нас ратификована и објављена је у „Сл. лист СФРЈ – Међународни уговори”, бр. 10–1/84. До данас ју је ратификовало 79 држава (податак преузет са сајта *Pace Law School, Institute of International Commercial Law*, 2013, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/countries/cntries.html>).

¹⁹ Бечка конвенција почива на достигнућима Хашких једнообразних закона из 1964. године (Једнообразни закон о закључењу уговора о међународној продаји робе и Једнообразни закон о уговору о међународној продаји робе). Ови закони нису имали значајнијег успеха ако се као мерило узме број ратификација (ратификовало их је девет земаља), већ је од тога далеко значајније искуство које је пратило њихово стварање, усвајање и примену јер су се на основу тога издвојили принципи који могу учинити међународне уговоре успешнијим у овој области. Тако је чињеница да је њима био одређен појам међународне продаје робе указала на потребу да међународни акти који уређују ову област треба према том појму да се одреде. Сем тога, пажљиви одабир питања која су била уређена Хашким једнообразним законима, односно ограничавање поља примене на права и обавезе уговорних страна као и на правила закључења уговора о међународној продаји робе је, такође, указало на теме које су прихватљиве за регулисање међународним уговором.

међународних споразума, али и других аката донетих на нивоу одређених региона. У Европској унији, на пример, унификација и хармонизација права држава чланица нужан су услов за остварење циљева одређених уговором о њеном оснивању, а слично је и са другим таквим организацијама, на пример Северноамеричка зона слободне трговине, Јужноамеричко заједничко тржиште, Америчка зона слободне трговине, Европска зона слободне трговине, Централно-европска зона слободне трговине²⁰ итд. Ипак, у овом случају реч је о процесу регионализације а не глобализације, што није тема овог рада иако између тих појава постоје несумњива повезаност и међусобна условљеност.

Тешкоће које су пратиле настанак и које се уочавају у примени Бечке конвенције намећу питање да ли су међународни уговори погодна форма за унификацију права међународних трговинских операција.²¹ Чини се да се сумња у позитиван одговор не може лако одбацити ако се има у виду да се услови и околности под којима се одвијају међународни трговински послови брзо мењају, а да је за припремање и усвајање једне међународне конвенције потребно доста времена. Услед тога није необично да конвенција већ у моменту ступања на снагу буде застарела и да је изгубила на актуелности. Проблем додатно увећава и околност да од усвајања конвенције па до њеног ступања на снагу, по правилу, протекну године.

Ако се и превазиђе проблем актуелности, онда се опет може поставити питање у којој мери међународне конвенције реално доприносе унификацији права, јер државе које их ратификују могу учинити резерве у погледу њених чланова који им не одговарају и само одабране делове конвенције уградити у своје националне правне системе. Поред тога, чињеница да су такви међународни уговори, по правилу, диспозитивни те да се њихова примена може искључити, што се у пракси релативно често и догађа²², такође умањује њихов утицај на унификацију и хармонизацију права у области коју регулишу.

²⁰ *North American Free Trade Agreement – NAFTA, Mercado Comum do Sul – MERCOSUL, The Free Trade Area of the Americas – FTAA, European Free Trade Association – EFTA, Central European Free Trade Agreement – CEFTA.* О овим, као и другим регионалним економских интеграцијама видети: Давид Дашић, *Дипломаџија, Економска мултилатерала и билаџерала* (Београд: Универзитет „Браћа Карић” и Мултидисциплинарни центар за подстицање интеграционих процеса и хармонизацију права, 2000), 143–186.

²¹ Питање унификације јавноправних правила трговинског права, која се одвија под утицајем Светске трговинске организације, донекле је специфичан процес обзиром на то да се одвија под утицајем међународне организације, која је настала на основу међународног уговора.

Ипак, упркос томе што наведени приговори нису без основа, чини се да има јаких аргумената за став да међународне конвенције, посебно ако су широко прихваћене, јесу значајне за унификацију трговинског права. Тако, сама чињеница да су један међународни уговор ратификовале бројне државе потврђује да су његова решења у међународној заједници препозната као добра и да их треба примењивати. Судови су дужни да такав уговор примењују јер је он чином ратификације постао део унутрашњег права. Што се више примењују решења садржана у међународним конвенцијама, то она постају познатија и прихватљивија па их државе даље уграђују у нове међународне уговоре, али и у своје националне прописе. На тај начин се национални пропис усклађује са оним што већ постоји или што доминира у упоредном праву а то, без сумње, олакшава међународну сарадњу и пословање и доприноси економској глобализацији.²³

Да би тај процес био успешан, није довољно само прихватити одређени међународни уговор, већ је нужно осигурати и његово једнообразно тумачење и примену.²⁴ У односу на то питање, посебну тешкоћу представља чињеница да међународни уговори и конвенције, за разлику од националних прописа, нису акти кодификације, већ више резултат компромиса те да, због немогућности постизања компромиса око сваког значајног питања, обично имају више правних празнина него национални прописи. Те празнине се могу решавати правилима меродавног националног права на основу колизионог метода, али то онда не доприноси унификацији, јер се на тај начин не обезбеђује једнообразна примена конвенције. Због тога би, увек када је то могуће, правне празнине требало попуњавати независно од тумачења на које упућују одредбе националних права. Достижање тог циља захтева од-

²² Ово стога што стране уговорнице често не знају правила која су постављена међународним уговором и у жељи да се заштите од примене непознатих правила оне уговором искључују његову примену. Други разлог који умањује примену међународног уговора је чињеница да неки привредни субјекти, који масовно тргују одређеном врстом робе на светском тржишту и чланови су одговарајућих трговачких удружења, уговарајући примену општих услова пословања тих удружења, искључују примену међународних уговора да би спорна питања регулисали самим уговором или да би уговорили примену неког одређеног националног права на уговорни однос. Тако, на пример, општи услови пословања Савеза за уље, семе и масти (*Federation of Oil, Seeds and Fats*), као и Удружење за житарице и сточну храну (*Grain and Feed Trade Association*) искључују примену Бечке конвенције. Видети више: Jan Smits, "Law Making in the European Union: On Globalisation and Contract Law in Divergent Legal Cultures", *Louisiana Law Review* Vol. 67, (2007): 1187.

²³ Djakhongir Saidov и Ralph Cunnington, "Current Themes in the Law of Contract Damages," у *Contract Damages: Domestic and International Perspectives*, eds. Djakhongir Saidov и Ralph Cunnington (Portland: Hart Publishing, 2008).

²⁴ Проблем је тим већи што се не може увек обезбедити међународно правосуђе коме би се поверило јединствено тумачење текста конвенције.

говарајуће знање судија и арбитра о садржини, сврси и духу у коме је настао одређени међународни уговор који треба да примене. На примеру Бечке конвенције уочавају се све поменуте слабости, али су покушаји да се оне превазиђу указали и на мере којима се то може прилично успешно постићи. Реч је, пре свега, о напорима који се последњих година улажу на систематском праћењу и објављивању судских и арбитражних одлука донетих применом Конвенције, што значајно доприноси њеном бољем разумевању а самим тим и њеној униформној примени.²⁵

НАЧЕЛА МЕЂУНАРОДНИХ УГОВОРА

Идеја о хармонизацији и унификацији међународног трговинског права већ се дуго реализује путем аутономног права међународне трговине и међународних конвенција, али темпо којим се тај процес одвија није задовољавајући. Истовремено, увидело се да се то ефикасније спроводи нелегислативним средствима, па су на међународној сцени представљени нови документи – сетови кодификованих општих начела уговорног права, који представљају покушај да се, путем униформних начела међународних трговинских уговора, постигне компромис различитих правних система у области општих правила уговорног права, а самим тим и међународне трговине. Најпознатији такви документи су УНИДРОИТ Начела међународних трговинских уговора (у даљем тексту: УНИДРОИТ Начела) и Начела европског уговорног права.²⁶ Оба сета начела су резултат групног рада стручњака за ову област права из разних земаља и засновани су на упоредноправним истраживањима.²⁷ Основна разлика између њих је у томе што се УНИДРОИТ Начела примењују само на трговинске уговоре, док примена Начела европског уговорног права није тиме ограничена.

Иако садрже норме које су по форми и садржини врло сличне правилима у националним законима и међународним уговорима, као и појединим изворима аутономног права међународне трговине, у питању су потпуно нови

²⁵ На сајту Института за међународно трговинско право при *Pace Law School*, Њујорк налази се база података са научним и стручним радовима везаним за Бечку конвенцију, као и збирка судских и арбитражних одлука донетих њеном применом. 2013, www.cisg.law.pace.edu

²⁶ *UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts*, донета су 1994. године. *Principles of European Contract Law* су рађени у три етапе: I део је донет 1995. године, II део 1997. године и III део 2003. године. Оба сета начела су плод рада на два амбициозна програма који су водили УНИДРОИТ и Комисија за европско уговорно право, позната и као „Ландо Комисија” у част њеног оснивача и председника, угледног данског професора Олеа Ланда.

²⁷ Станивуковић, „Инструменти хармонизације и унификације права и њихов однос према колизионим нормама, с посебним освртом на Начела европског уговорног права”, 82–83.

акти у домену међународног трговинског права²⁸; неки аутори чак о овим начелима говоре као о новим изворима *lex mercatoria*.²⁹ Начела нису обавезујућа у формалном смислу, али су правила која садрже довољно дефинисаног садржаја да могу бити инкорпорисана у уговор ако стране уговорнице тако одлуче, а могуће је и одредити их као меродавна правила за уговорни однос. Истовремено, ови правни акти су формулисани са довољним нивоом општости да могу послужити арбитрима и судијама када треба да расправе питања за која не могу наћи одговоре у меродавном праву, а могу се употребити и као средство за тумачење правила тог права, па и као модел за израду националних закона и међународних уговора.

УНИДРОИТ Начела: Овај извор права је осмишљен тако да пружи одговоре на различите потребе међународне трговине и у оквиру својих 119 чланова, разврстаних у преамбулу и десет поглавља, уређује нека од општих начела уговорног права³⁰, а поставља и правила за решавање конкретних питања везана за уговоре на које се примењује. Њихова структура очигледно прати структуру *Restatement*-а³¹ уговорног права у америчком праву³², јер се непосредно иза формулација општих правила дају њихов кратки коментар и примери који их ближе објашњавају.³³

Начела европској уговорној права: Рађена су на иницијативу Европске комисије са циљем да, израдом општег дела уговорног законика, послуже као основ за унификацију уговорног права на подручју Европске уније. По својој структури веома су слична УНИДРОИТ начелима јер садрже правне норме

²⁸ За начела се не може рећи да су правне норме иако су креирана тако да се могу непосредно применити (слично као *Restatement* у америчком праву). Ово стога што правне норме поред правила понашања садрже и пропис о примени државне санкције у случају његовог кршења, што начела не предвиђају. О овоме видети: Klaus Peter Berger, *Lex Mercatoria Doctrine and the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts, Law and Policy in International Business* (1997). 2013, http://findarticles.com/p/articles/mi_qa3791/is_199707/ai_n8777263/.

²⁹ „У светлу чињенице да Начела представљају систем правила чији је циљ да изразе начела која су уобичајена у постојећим националним правним системима и која су најбоље прилагођена специјалним захтевима међународних трговинских уговора, она могу да се посматрају као нека врста модерног „*ius commune*” или оно што се уобичајено назива „*lex mercatoria*” (Michael Joachim Bonell, “Unification of Law by Non Legislative Means: The UNIDROIT Draft Principles for International Commercial Contrats”, *40 American Journal of Comparative Law*, 40 (1992): 629). У литератури су, међутим, забележена и супротна схватања о значају Начела као извора *lex mercatoria* па се наводи да она нису ништа више него „фасцинантна играчка за адвокате и њихове странке” (Felix Dasser, „Lex Mercatoria – Critical Comments on a Tricky Topic”, у *Rules and Networks – The Legal Culture of Global Business Transactions*, eds. Appelbaum Richard, Felstiner William, (Oregon: Hart Publishing, 2001): 198).

³⁰ На пример, начело слободе уговарања (члан 1.1.), начело неформалности (члан 1.2.), начело савесности и поштења (члан 1.7.), начело *pacta sunt servanda* (члан 1.3.) итд.

иза којих следи њихов коментар и практичне примере где год је било потребно додатно објаснити њихову садржину и домен примене. Она, такође, садрже и позивања на друге одговарајуће међународне инструменте за унификацију трговинског права али, за разлику од УНИДРОИТ начела, и упућивање на правне норме релевантних националних закона у оквиру ЕУ.

Упоређујући ова два сета начела, уочавају се велике сличности између њих, не само у погледу структуре већ и у погледу садржине решења која садрже. Чак је и значајан број истих питања обрађен у оквиру оба акта, а правила која их уређују су у великом броју идентична или слична, посебно када је о уговору о продаји реч будући да оба извора полазе од решења Бечке конвенције, која су у пракси потврђена и разрађена. Штавише, тешко се проналазе битне разлике између њих, упркос томе што би се оне могле очекивати с обзиром на то да су УНИДРОИТ начела конципирана са циљем да се употребљавају широм света, што значи у државама веома различитих политичких, економских и културних система, док су Начела европског уговорног права конципирана за потребе држава чланица Европске уније. До истог се закључка долази и ако се узму у обзир разлике у њиховом домену примене.

ЗАКЉУЧАК

У процесу економске глобализације, који се у последњих осам деценија интензивно спроводи путем политике слободне трговине, једно од најважнијих али и најтеже решивих питања, јесте стварање глобалног трговинског права. То је потребно зато што традиционални приступ, који полази од на-

³¹ *Restatement* у америчком праву је специфичан, формално необавезујући извор права који ствара Амерички правни институт (*American Law Institute*). То је удружење адвоката, судија, професора права и правних писаца, основано још 1923. године, које у форми *Restatement-a* ствара правни материјал са циљем да олакша примену права свима који учествују у том процесу. Ови акти, у суштини, представљају специфичан облик правне литературе, која својим угледом врши реалан утицај на реформу и уједначавање права на територији САД. Садрже, пре свега, правила која су неспорна на основу тога што су их судови утемељили у својој пракси, а повремено се формулишу и правна правила као препорука за решавање одређених ситуација. *Restatement-a* у америчком праву има неколико, укључујући и *Restatement* у области уговорног права, који је један од најпризнатијих и највише цитираних правних материјала у тој области (*The Restatement (Second) of the Law of Contracts*).

³² Видети: Klaus Peter Berger, *Lex Mercatoria Doctrine and the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts*; Alan Farnsworth, „An International Restatement: The UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts”, *University of Baltimore Review*, 26 (1997): 1–2.

³³ Међутим, за разлику од *Restatement-a*, не постоји упућивање на начело на коме је конкретно правило засновано нити упоређивање са одговарајућим правним нормама релевантних националних закона. Ова упућивања су намерно изостављена да би се указало на међународни карактер начела и њихову одвојеност од било ког националног правног система.

ционалних правних система, није у стању да одговори на потребе међународне трговине и захтеве глобализације, јер су национални правни системи продукт различитих правних култура и услед тога се међусобно значајно разликују.

Стварање глобалног трговинског права је, међутим, започело много пре увођења политике слободне трговине, још у средњем веку јер су већ средњовековни владари препознали као сопствени интерес потребу за поједностављењем пословања између различитих градова – држава и различитих феуда. Трговци су већ тада добили широку слободу да самостално уређују своје међусобне односе и такав однос владајуће елите према њима, који је временом оличен у начелу аутономије воље које је овладало трговинским правом, омогућио им је да послују по правилима која сами одређују. Тако је започео процес формирања аутономног права међународне трговине које је, будући да се кретало у оквирима постављеним релевантним императивним нормама, било ограничено, односно није успело да се формира као заокружен систем правних правила, већ су нека питања и даље остала у домену регулисања принудним прописима. Тај би се проблем најбоље превазишао када би се нерешена питања уредила на међународном плану, и то међудржавним уговорима. Пракса је, међутим, показала да тешкоће у вези са усвајањем и применом међународних уговора и конвенција у области трговинског права и уговорних односа утичу на њихов релативно ограничени успех као инструмент хармонизације и унификације, па се и даље трагало за адекватним решењима.

Тако су се на међународној сцени појавили нови међународни документи – начела међународних уговора, као акти који садрже општа правила уговорног права формирана под утицајем одабраних решења међународних уговора, националних закона и трговачких обичаја. Својим квалитетом начела привлаче пажњу трговаца, који своје међусобне односе регулишу под утицајем тих правила. Она истовремено привлаче и пажњу законодаваца који су, такође, препознали добробит прихватања и уградње правила која она садрже у националне прописе и међународне уговоре које закључују. Томе посебно погодује чињеница да се цео тај процес одвија добровољно, да је поступак имплементације решења у националне прописе једноставнији од поступка ратификације међународног уговора, па и не чуди што решења начела међународних уговора налазимо у све већем броју националних прописа који регулишу различита питања међународне трговине. На тај начин су постављени добри темељи за успешну, формалну глобализацију трговинског права, а да би она била сасвим успешна, нужно је да се обезбеди и униформна примена тих, униформних правила.

Литература

- Вукадиновић, Радован. *Међународно пословно право, Ойшши гео*, Крагујевац: Центар за право Европске уније, 2005.
- Вулетих Владимир. „Протекционизам и слободна трговина у време глобализације”, *Социологија*, Вол. XLVI, 1 (2004): 48–70.
- Голдштајн, Александар. *Право међународне куйоурогаје*, Загреб: Информатор, 1963.
- Дашић, Давид. *Дипломатија, Економска мултидисциплинарна и билатерална*. Београд: Универзитет „Браћа Карић” и Мултидисциплинарни центар за подстицање интеграционих процеса и хармонизацију права, 2000.
- Јовичић, Катарина и Вукадиновић, Слободан. „Општи услови пословања у међународној и унутрашњој трговини.” *Правни животи* 11 (2009): 725–750.
- Поповић-Петровић, Ивана. „Светска трговинска организација – оснивање, функције, циљеви.” *Међународни проблеми*, 56, 1 (2004): 93–113.
- Станивуковић, Маја. „Инструменти хармонизације и унификације права и њихов однос према колизионим нормама, с посебним освртом на Начела европског уговорног права.” У *Начела европског уговорног права и југословенско право*, приредио Радован Вукадиновић, 57–93. Крагујевац: Правни факултет у Крагујевцу, Центар за право ЕУ и Институт за правне и друштвене науке, 2001.
- Чоловић, Владимир. *Сарадња судова и других органа у грађанским стварима у праву Европске уније*. Београд: Институт за упоредно право и „Млади правници Србије”, 2009.
- Amissah, Ralph. “Revisiting the Autonomous Contract – Transnational contracting, trends and supportive structures”, 2013, <http://www.jus.uio.no/lm/autonomous.contract.2000.amissah/portrait.pdf>
- Berger, Klaus Peter. Lex Mercatoria Doctrine and the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts. *Law and Policy in International Business* 4 (1997). 2013, http://findarticles.com/p/articles/mi_qa3791/is_199707/ai_n8777263/.
- Blase, Friedrich. “Leaving the Shadow for the Test of Practice – On the Future of the Principles of European Contract Law” *Vindobona Journal of International Commercial Law and Arbitration*, 3 (1999): 3–14.
- Bonell, Michael Joachim. “Introduction to the Convention.” у *Bianca – Bonell Commentary on the International Sales Law, The 1980 Vienna Convention*, Bianca, С. М. и Bonell, М. Ј. (eds.), 1–20. Guiffre, Milan: 1987.
- Bonell, Michael Joachim. “Unification of Law by Non Legislative Means: The UNIDROIT Draft Principles for International Commercial Contrats.” *40 American Journal of Comparative Law*, 40 (1992).
- Dasser, Felix. “Lex Mercatoria – Critical Comments on a Tricky Topic.” У *Rules and Networks – The Legal Culture of Global Business Transactions*, eds. Appelbaum Richard, Felstiner William, 189–200. Oregon: Hart Publishing, 2001.

- Farnsworth, Alan. „An International Restatement: The UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts.” *University of Baltimor Review*, 26 (1997): 1–7.
- Kahn, Philippe. *La vente Commerciale internationale*, Paris: Sirey, 1961.
- Pace Law School, *Institute of International Commercial Law*, 2013, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/countries/cntries.html>
- Saidov, Djakhongir и Cunningham, Ralph. „Current Themes in the Law of Contract Damages.” У *Contract Damages: Domestic and International Perspectives*, eds. Djakhongir Saidov и Ralph Cunningham. Portland: Hart Publishing, 2008.
- Smits, Jan. “Law Making in the European Union: On Globalisation and Contract Law in Divergent Legal Cultures.” *Louisiana Law Review* Vol. 67, (2007): 1181–1203.
- Zeller, Bruno. “The Development of Uniform Laws – a Historical Perspective.” *Pace International Law Review* 14, 1 (2002): 163–177.
- Zweigert, Conrad и Hein Kotz. *Introduction to Comparative Law*, 3rd edn. Oxford: Clarendon Press, 1998.

KATARINA A. JOVIĆIĆ

THE IMPACT OF GLOBALIZATION TO THE UNIFICATION OF COMMERCIAL LAW

SUMMARY

Modern means of communication, mobility of capital, reducing transport costs and trade liberalization impose business entities the need to operate in the international market. To make their business be successful, the legal framework should not complicate it; on the contrary, it should provide favorable conditions for its functioning. Therefore, the regulations that governs commercial business can't be comprehensive and effective unless they respect relevant international factors and rules. States traditionally follow this requirement when they have obligation to do so by international agreements, but now even regardless of that: they voluntarily adopt solutions that offers international sources of commercial law, primarily European Principles of Contract Law and the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts. They are new forms of international sources in commercial law, that have arisen as a result of the need for giving better responds to the demands of globalization of the market than international conventions, whose complicated procedure of adoption and entry into force is not able do follow the dynamics of changes in this area.

KEY WORDS: economic globalization, commercial law, sources of law, autonomous law of international trade, international agreements, principles of international agreements.