

**Мр Тамара Миленковић - Керковић,  
асистент, Економски факултет, Ниш**

UDK 341.24:347.7

## **Учешће трећих страна према правном водичу УН за међународне контратрговинске трансакције**

### **Извод**

Након другој свејској раја успосиавио се нови концепти аутономној права међународне трговине, заснован на ошћейприхваћеној трговачкој пракси. Главне особине ове изуаве мреже обичајних правила су ошћейоси, транснационалност и арбитража, као начин решавања спорова. Аутономна правила која уређују послове у "арени" међународне трговине развијана су у пракси, изражена у делима уговора, стандардним клаузулама, ошћейим условима испоруке и трговачким обичајима. Упркос великим разликама у правној науци, у објашњавању природе ове "поново рођене lex mercatoria" постоји следећа објективна чињеница. У области lex mercatoria настало је мноштво нових уговора, непознатих у националним законодавствима, као што су франшизинг, факторинг, лизинг, акредитив, еквивалентни акредитив, џајм-шеаринг уговори, правовремени уговори и други. Концепти контрајтрговине израђен је у оквирима нове lex mercatoria. Упркос чињеници да контрајтрговина изгледа застарело, пракса контрајтрговине расте у већини својих облика. Контрајтрговина је заједнички израз за већину облика и начина који повезују два извозна посла, једној који произлази из извозникове земље и другој из увозникове. Ова два узајамна посла обухватају два уговора о набавци у два смера, повезана пројоколом. UNCITRAL је припремио и 1993. године усвојио Правни водич УН за међународне контрајтрговинске послове. Овај чланак се усредсређује на прејорук Водича и његове савете у решавању учешћа трећих лица у контрајтрговинским пословима – случајеве у којима, одређено ли

*це поверава куповину или продају робе коју намерава да обави, прећем лицу, уместо лично да је обави.*

*Кључне речи: контратрговина, правни водич, Уједињене нације, међународни трговински послови*

### **Уводна разматрања о контратрговини**

*“What would this island be without foreign trade, but a place of confinement to the inhabitants, who (without it) could be but a kind of hermites, as being separated from the rest of the world: it is a foreign trade that renders us rich, honourable and great, that gives us a name and esteem in the world. ”*

*Charles Molloy,  
De Jure Maritimo et Navale, 1676*

Другу половину столећа које је за нама обележиле су на светској трговинској сцени две “ускрсле”, за многе неочекиване појаве. Прва од њих, позната у правној доктрини, али све више и у међународној трговинској пракси, као *lex mercatoria* је средњевековног порекла, док је порекло друге појаве - контратрговине (*countertrade*) сасвим древно. Оба ова феномена одговор су светске заједнице трговаца на проблеме које пред несавршено светско тржиште и ограничења националних законодавстава поставља захуктали привредни живот.

Космополитизам међународне трговинске праксе показао се неупоредиво инвентивнијим од права (тачније од националне легислативе) и постао “*spiritus movens*” нарастајуће снаге новог универзалног права међународне трговине - нове *lex mercatoria*, као и једног од њених маркантних института - контратрговине. Поред чињенице да и *lex mercatoria* и контратрговина представљају појаве са којима се светска заједница трговаца кроз своју историју већ сусретала, као и да обе свој поновни поход почињу у периоду после Другог светског рата, њих повезује и заједнички, крајње контроверзан третман у правној доктрини. У правној се науци развила веома жива, и даље актуелна полемика о постојању и карактеру *lex mercatoria*, која с времена на време добија сразмере правог научног конфликта, доводећи своје учеснике на позиције избора између добра и зла. Сличну судбину, мада, истине ради уз много мање интересовања, па чак и прећуткивања од стране правних аутора имала је и контратрговина, посебно у време своје највеће заступљености у међународној трговини, 70-их и 80-их година прошлог века.

Како доктринарна дихотомија о аутономности новог права међународне трговине - нове *lex mercatoria*, далеко премашује оквир овог рада, указаћемо само на основне поставке тог проблема.<sup>1)</sup> Након Другог светског рата отпочиње континуирана експанзија међународне трговине, а као последица огромног развоја науке и технике свет постаје “глобално село” у коме отпочиње борба за нова тржишта и унапређење средстава дистрибуције робе и услуга. Ограничења успостављена на-

ционалним законодавствима доводе до стварања нових правних техника и инструмената у међународној трговини и тиме до новог концепта права које регулише међународну трговину. Шездесетих година проф. С. Schmitthoff заједно са неколицином других аутора, међу којима Ph. Kahn, В. Goldman, Е. Langen, А. Goldstein и др. почињу да уобличавају доктрину новог трговинског права које настаје независно од националних законодавстава, а утемељено је на општеприхваћеној трговинској пракси и обичајима проистеклим из те праксе.<sup>2)</sup>

Међународно трговинско право прошло је у свом развоју три стадијума. Први је период средњевековног трговинског права, старе *lex mercatoria* створене као сталешко право трговаца које се рађало у доба Првог крсташког похода. Само је ово право било истински интернационално јер се састојало од праксе и обичаја који су се примењивали широм Европе. На сваком месту трговци су на исти начин обављали послове, а исти обичаји важили су и у Лондону, Ремсу, Келну или Милану. У другом периоду развоја, у доба појаве националног трговинског права, оно почиње да губи свој космополитски карактер, кроз процес инкорпорације у национална законодавства европских земаља. Двадесети век донео је нову етапу у развоју права међународне трговине, кроз процес оживљавања универзалног права трговаца. Путем уговора које закључују на основу општеприхваћене праксе и обичаја који су темељ те праксе, а још више кроз своје трговинске асоцијације, трговци (али сада и сви други субјекти у међународним трговинским трансакцијама) креирају корпус права различит од оног у националним законодавствима који све више добија карактер аутономног правног поретка на трансационалном нивоу.

У једном од првих чланака посвећених новом концепту права које је у фази свог стварања, проф. Голдштајн наводи да је универзална једнообразност правила којима се регулише међународна трговина последица чињенице да су темељ тога права три фундаментална принципа: принцип аутономије воље уговорних страна, принцип по коме се уговорне одредбе морају поштовати (*pacta sunt servanda*) као и арбитражно решавање спорова.<sup>3)</sup>

Међутим, за разлику од средњевековне *lex mercatoria*, како истиче проф. Schmitthoff<sup>4)</sup> нову *lex mercatoria* карактеришу два значајна обележја. Прво, да њен

1. Више о томе "Lex Mercatoria and Arbitration", A Discussieon of the New Law Merchant, ed. Thomas Carbonne, Kluwer, 1998. , С. М. Schmitthoff: "The Law of International Trade", in Commercial Law in a Changing Economic Climate, 2nd ed. ,London: Sweet & Maxwell, 1981. pp. 18-33, R. Goode: "Commercial Law in the Next Millenium", Sweet & Maxwell, London, 1998. , H. Berman: "The Law of International Commercial Transaction (Lex Mercatoria)", Emory J. "International Dispute Resolution", Harvard University, 1988, pp. 235-310, Goldstein, A. : "The New Law Merchant Reconsidered", in Law and International Trade, Frankfurt, 1973, pp. 171-174.
2. "In this way a new, autonomous law is being developed in practice, expressed in model contracts, standard clauses, general terms of delivery, commercial custom and trade usage. Moreover, to the extent settlement of differences is referred to arbitration, a uniform legal order is being created. . . ", A. Goldštajn, "The New Law Merchant", International Business Lawyer, 1961, pp. 12.
3. A. Goldstein: "The New Law Merchant Reconsidered" in Law and International Trade, Festschrift for C. M. Schmitthoff (Frankfurt, 1973), pp. 171-174.

међународни карактер мора бити у складу са концептом националног суверенитета на коме је светски поредак још увек заснован, а који је *fons et origo* читавог права. Друго, док је средњевековна *lex mercatoria* стварана стихијно и неплански, модерна *lex mercatoria* је промишљена креација стручних тела и њено отелотворење се врши кроз међународне конвенције, модел законе и правне водиче међу државних и невладиних организација и агенција попут ICC, UNCITRAL, UNIDROIT и др.

О овој трећој, садашњој фази у развоју међународног трговинског права, аутори говоре као о "*resurrection de ius mercatorum*", "*newly reborn lex mercatoria*", сматрајући да се ради о новом, од националних законодавстава независном, аутономном и транснационалном правном поретку.<sup>5)</sup>

Поред афирмативних, постоје и другачије доктринарне струје у правној науци које овом феномену оспоравају постојање, сматрајући да се ради о појединачним, специфичним правилима која имају алтернативни и допунски карактер у односу на државно право, као и да садржина и примена тих правила не одговара појму правне норме. Опоненти концепта *lex mercatoria*, као аутономног правног поретка, наводе да су правила и обичаји прихваћени од стране трговинског света исувише разнолика, али и недовољна да би могла да конституишу један објективни правни систем. Читава "енигма *lex mercatoria*" по њима је предимензионирана, и ова правила су у најбољем случају само корисно, али допунско средство у рукама арбитра.<sup>6)</sup> Неки од представника ових доктринарних струјања истичу да никако не може бити речи о систему права, већ да се ради о скупу принципа и да концепт *principia mercatoria* много истинитије одражава природу, примену и садржај ових правила.<sup>7)</sup>

Не упуштајући се у спор о карактеру новог права међународне трговине, треба ипак истаћи да нагли и експанзивни развој нових правних инструмената и уговорних форми које настају изван националне легислативе (*contractus inominatus, contrat sans loi*), а још више кроз деловање трговинских и других асоцијација, све више долази до рационализације и униформности трговинских обичаја и опште-прихваћених принципа. Кроз кодификаторски рад организација и удружења попут ICC, UNIDROIT, UNCITRAL, Европске комисије за унификацију уговорног права, Међународног удружења правника (ILA) и других, правила и обичаји *lex mercatoria* се осмишљено кодификују и унификују. О таквој тенденцији у развоју *lex mercatoria* говори и готово универзална прихваћеност и примена аката попут INCOTERMS, Једнообразних правила и обичаја за документарне акредитиве (UCP) до-

4. C. M. Schmitthoff: "The Law of International Trade" in Commercial Law, ed. by Ross Cranston, Dartmouth, 1992, pp. 21.

5. Више о томе: R. Goode: "Commercial Law in the Next Millenium", Sweet and Maxwell, London, 1998. ; M. J. Bonell: "The UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts: Towards a New Lex Mercatoria" Revue de Droit Affaires International 145, 1997.

6. A. Lowenfeld: "Lex Mercatoria: an Arbitrator's View" in Lex Mercatoria and Arbitration, pp. 71-91.

7. K. Highet: "The Enigma of the Lex Mercatoria" in Lex Mercatoria and Arbitration, pp. 133-135.

нетих од стране ИСС (Међународне трговинске коморе), тзв. њујоршка Конвенција о признању и извршењу страних арбитражних одлука (ратификацију извршиле 123 државе), потом Конвенција УН о уговорима о међународној продаји робе (CISG) донета од стране UNCITRAL коју је до данас ратификовало 57 земаља, а тренд универзалности и транснационалне прихваћености настављен је 1994. год. доношењем од стране UNIDROIT Начела међународних трговинских уговора<sup>8)</sup>, као и Принципа европског уговорног права које је 1997. год. донела Европска комисија за унификацију европског уговорног права.

Међу инструментима правног промета које је изнедрила (прецизније речено, поново открила) нова *lex mercatoria* једно од значајних места заузима институт контраатрговине. И поред своје велике заступљености на пољу међународне трговине, ова уговорна пракса која се развија *praeter legem*, изазвала је крајње опречне ставове у правној доктрини, а неретко се срећу и ставови оних њених критичара који је сматрају трансакцијом крајње непримереном степену развоја модерне трговине. Разлог томе је свакако поистовећивање контраатрговинских трансакција са идејним полазиштем самог концепта контраатрговине- у основи идеје контраатрговине одиста је најстарија, људској цивилизацији позната трансакција - размена робе за робу - трампа.

Међутим, као што ће каснија анализа овог института показати, став који контраатрговину своди на "*trade without money*" концепт далеко је од њене стварне суштине.<sup>9)</sup> Контраатрговина је својом великом заступљеношћу и огромним бројем појавних облика створила низ правних и практичних недоумица. То је, свакако утицало на промену првобитног става UNCITRAL по коме је контраатрговина само метод финансирања других правних послова и да због тога не захтева посебну регулативу. Међајући свој такав првобитни став, UNCITRAL 1993. год. усваја тзв. Правни водич за међународне контраатрговинске трансакције који је припремила радна група на челу са Bonell-ом.<sup>10)</sup>

8. Наводећи случајеве у којима се од стране многих земаља Начела већ користе у процесу реформи домаћег законодавства (Руска Федерација, Камбоџа, Кина, Естонија, Индонезија, Израел и Литванија), Bonell даље истиче: ". . . (T)he UNIDROIT Principles are already making their mark in the international business and legal community. As several experts have acknowledged, the UNIDROIT Principles are likely to be well received and to make significant contribution because they reflect commercial law experiance from around the world and are codified in a text that gives a definite and proovable material existance to the *lex mercatoria*." J. M. Bonell, op. cit. pp. 255.

9. L. G. B. Welt: "Trade Without Money: Barter and Countertrade", New York, Washington, 1984.

10. Legal Guide on International Countertrade Transactions (New York, 4-22 May 1992). Правни водич који доноси Комисија УН за међународно трговинско право не представља акт који би попут Конвенције био обавезан документ за земље потписнице. Водич спада у тзв. soft law и има саветодавни карактер а његова је улога да успостави правила путем којих ће субјектима олакшати реализацију ових трансакција. Видети, Legal Guide, Introduction, pp. 1-4 ([http:// www.uncitral.org](http://www.uncitral.org)).

Иако без претензија да решава доктринарна питања која је примена контра-  
трговине створила, овај Правни водич унео је преко потребни ред у ову област и  
својим решењима понудио одговоре на многа отворена питања.

### Контратрговина - анахронизам модерне трговине?

За контратрговину заиста није претерано рећи да је код ње готово свако  
питање спорно. Готово сваки од аутора који се њоме бавио дао је своје, различито  
виђење њеног појмовног одређења и њене типологије, користио други назив (у ли-  
тератури је у оптицају преко 40 термина - тек је доношење Правног водича донек-  
ле довело до термилошког уједначавања), давао другачију процену њене заступ-  
љености, предности и недостатака које њена примена доноси, различито се изјаш-  
њавајући о њеној правној природи. Недостатак једне свеобухватне анализе прав-  
них аспеката контратрговине (изузимајући Правни водич) свакако отежава пој-  
мовно одређење контратрговине.<sup>11)</sup>

Већина аутора би се, међутим, сложила са констатацијом по којој је контратр-  
говина генерички, општеприхваћени појам за било који облик трговине код које  
новац не представља једино или потпуно средство плаћања за примљену робу или  
услуге, већ се уместо или уз новчано плаћање формира специфична веза између  
два одвојена уговора о извозу (снабдевању робом или услугама), тако што извоз-  
ник пристаје да купи робу или услуге од увозника до уговорене вредности. Ови се  
аранжмани отелотворују кроз различите типове трговинских уговора, почев од јед-  
ноставног али све ређе коришћеног бартера, па све до сложених пословних тран-  
сакција које не кореспондирају ни са једном врстом познатих уговора.<sup>12)</sup>

Уобичајено пословање у међународној трговини заснива се на концепту уго-  
вора о продаји чија је суштина у метаморфози робе или услуге у њен новчани ек-  
вивалент. Међутим, како један аутор<sup>13)</sup> духовито примећује, има ироније у чиње-  
ници да оно што под трговином поимамо, у ствари представља куповину. Ма колико  
чудно изгледало, само се појам контратрговине (*countertrade*) заиста поклапа са  
оним што трговина јесте. Контратрговински аранжмани представљају алтерна-

11. J. Rajski: "International Compensation Trade Transactions", in International Contracts and Conflict of Laws, ed. by P. Šarčević, London, 1990, pp. 103-107. T. B. Mc Vey: "Countertrade: Commercial Practices, Legal Issues and Policy Dilemmas", 16 International Law Journal of Georgetown University center, 1, 1984. .pp. 2. ; P. Mishkin: "Countertrade and Barter: The Basic Legal Structure", International Business Lawyer, 2, 1986. .pp. 7
12. "... Countertrade is a collective term which denotes various methods of linking two export transactions, one emanating from the exporter's country and the other from that of the importer. The simplest forms of countertrade are reciprocal sales and barter but, as will be seen later, other types of countertrade are also in use, some of great complexity." L. D'Arcy, C. Murray, B. Cleave; "Schmitthoff's Export Trade, - The Law and Practice of International Trade", Sweet & Maxwell, London, 2000. .pp. 240.
13. G. Hammond: "Countertrade, Offsets and Barter in International Political Economy", London, 1990. .pp. 2

тиму традиционалном романском концепту уговора о продаји (*emptio - venditio*). Они су настали, а и развијају се, као својеврстан анахронизам савремене трговине. Наиме, и поред чињенице да се у компликованом механизму савремених трговинских операција сваке секунде путем милиона електронских трансакција купују и продају робе или услуге вредне милијарде долара, са друге стране, у том истом свету се, кроз серије комплексних контратрговинских аранжмана, размењују робе и услуге, а да при том до плаћања или не долази, или само део новчано изражене вредности тих роба и услуга прелази из руке у руку. Употреба бартера и контратрговине бележи у последњих тридесетак година значајан пораст. Процене су веома различите, а неке од њих указују да контратрговина обухвата од 8 до 30 процена укупне међународне трговине.<sup>14)</sup>

Разлоге за коришћење контратрговинских аранжмана није тешко наћи - први од њих је недостатак новца. Међутим, спољнотрговински дефицит само је један од разлога за коришћење контратрговине. Поред њега у литератури се наводе освајање нових тржишта помоћу технике контратрговине, повећање обима продаје, превазилажење проблема са недостатком готовог новца, репатријација фондова блокираних у иностраној земљи, успостављање односа међусобног поверења са партнерима, обезбеђење од губитка конкурентног тржишта итд.<sup>15)</sup> Постоје и други озбиљни разлози финансијског, економског и политичког карактера као што су заобилажење конкуренције, државног протекционизма и буџетског дефицита, долажење до сировина из неразвијених и готових производа из развијених земаља, учешће држава ради заштите својих интереса и вођења економске политике али и многи други разлози.

Прву етапу у коришћењу међународних компензационих послова (како су у време своје појаве називани) налазимо тридесетих година 20. века, када се светско тржиште, суочено са колапсом тада важећег валутног система окреће овим аранжманима да би ублажило последице рецесије и несигурности коју је она створила. Иако је након Другог св. рата модерна трговина заснована на принципима мултилатералности и монетарности, као и на неспутаном протоку капитала, роба и услуга - светско тржиште је крајем 70-их година доживело оно што се у праву назива *rebus sic stantibus*. Крах концепта оличеног споразумом у Бретон Вудсу, узрокованим падом вредности долара као и каснијим вишеструким повећањем цене

14. Овако велике разлике у проценама учешћа контратрговине у светској трговини последица су читавог низа фактора од којих су најзначајније велике разлике у терминолошком одређењу контратрговине, тако да аутори под њом подразумевају сасвим различите трансакције. Осим тога велики број таквих трансакција остаје у домену пословне тајне и подаци о тим пословима се не објављују. По неким изворима, у време експанзије контратрговине средином 80-их година, она је обухватала чак 40% укупне међународне трговине. М. Brennan: "Government Pro-active Countertrade: a decade of deals", Murdoch Un. Press, No 171, June 1998. ,pp. 2.
15. Више о томе: D. West: "Countertrade - An Innovative Approach to Marketing", Barter News issue No. 36, 1996. , C. Guyot: "Countertrade - Recent Legal Developments and Comparative Study", Revue de droit affaires, No 8, pp. 759 - 781.

нафте довели су светско тржиште у стање које је најближе упоредити са рецесијом из тридесетих година. Продужена економска стагнација Запада, након бума из седамдесетих година, тешкоће које стварају незапосленост, монетарна нестабилност, енормни буџетски дефицити развијених земаља као и високи дугови неразвијених и земаља у развоју, само су неки од чинилаца који су довели до промена у светској привреди и отежали уобичајену трговинску размену између земаља, засновану на традиционалној техници куповине и продаје. Поред недостатка новца и светске дужничке кризе, на нарастање контратрговинских трансакција утицале су у великој мери и политичке прилике актуелне седмдесетих година века који је за нама. Политичке и идеолошке конфронтације оваплоћене на пољу међународне трговине кроз концептуалне разлике између привреда Запада и “планских привреда” тадашњег Источног блока, без сумње су биле још један од снажних генератора контратрговине. Дода ли се свему томе и нарастајући протекционизам, сурова конкуренција и све већи глобални јаз између развијеног Севера и неразвијеног Југа, постаје јасније откуда тако значајно престојавање на уговорну технику контратрговине коју су многи сматрали реликтом неких прошлих времена. Мера учешћа контратрговине у међународним пословним трансакцијама представља меру ентропије савременог међународног финансијског система.

Значајан број аутора говори о контратрговини као о нужном злу и као о пошлости савремене трговине јер се, поред многих других недостатака у односу на класичну продају, она противи и основним принципима слободне трговине и либерализма оличеним у ГАТТ споразуму чији је наследник СТО. Међутим, противници контратрговине заборављају да разорно дејство на светску трговину имају економски услови, а не контратрговина *eo ipso*, јер она са свим својим варијететима представља само инвентиван и крајње практичан одговор светске заједнице трговаца на проблеме са којима се сусрећу. Критика контратрговине представља у ствари критику несавршеног међународног тржишта. У овим аранжманима узимају учешћа владе, корпорације и појединци, а на свеколику раширеност тих трансакција указује и огроман број посредничких агенција специјализованих за међународну контратрговину, оснивање бројних националних удружења за контратрговину (на пр. АСА - American Countertrade Association), као и чињеница да нема угледније банке у свету која нема посебно одељење за контратрговину.

И поред њене заступљености на светској трговинској сцени контратрговина остаје неименовани уговор аутономног права међународне трговине (ако се уопште и ради о уговору, јер је у теорији спорна и сама правна природа ових инструмената) и уопштено говорећи нема правних правила специфичних за овај институт.<sup>16)</sup> Утолико су значајнија решења која нуди Правни водич УН о међународним контратрговинским трансакцијама.

## Појмовно одређење и типологија контратрговине према Правном водичу УН

Део представника правне доктрине склон је крајњој симплификацији, па чак, ако је допуштено рећи и научној надмености у приступу проблему контратрговине, који изједначавајући је са бартером, сматрају да синтагма “неновчана трговина” објашњава све њене димензије, или се у најбољем случају она сматра “софистицираном формом бартера”<sup>17)</sup>. Бартер одиста представља базу и идејно полазиште контратрговине, али је бројним варијететима контратрговинских аранжмана као и луцидношћу практичних решења, та основа толико измењена, да су све мутације, различита решења и могућности дефинитивно удаљиле контратрговину од њеног генусног појма - трампе (бартера). Та је веза у великом броју случајева толико танана да већина аутора, чак искључује бартер из појма контратрговине.

“Мистерија контратрговине” још је већа ако јој се дода и обиље термина који читав проблем још више замагљују. Не само да је аутори различито поимају, већ различитим називима уносе додатну конфузију у овај нимало једноставан институт. Поред, у последње време општеприхваћеног назива - countertrade, постоји, као што је претходно поменуто, још око 40 назива за овај тип трансакције, међу којима су најчешћи: везана трговина, компензациони послови, бартер аранжмани, реверзна трговина, реципрочна трговина, *offset*, *buy back*, контракуповина, двосмерна куповина, везана куповина итд. Ради отклањања термиолошке конфузије, а у циљу јасноће излагања у даљем излагању, потребно је истаћи да термини контратрговина и контракуповина нису синоними. Као што ће касније бити објашњено, контракуповина представља варијетет контратрговинских трансакција.

Контратрговину Правни водич УН третира као генерички појам, као “семантички кишобран” за више различитих трансакција, укључујући у њега, за разлику од многих аутора и бартер, али и контракуповину, *buy-back*, као и директни и индиректни *offset*. Дефиницији контратрговине коју пружа Правни водич, многи аутори замерају исувише велику уопштеност. По Правном водичу контратрговина је трансакција код које једна страна снабдева другу страну робама, услугама, технологијом или другом економском вредношћу, а за узврат, прва страна купује од друге стране унапред договорену вредност роба, услуга, технологије или друге економске вредности. Битно обележје ових трансакција које је разликују од дру-

16. Индонезија је једна од ретких земаља која има специфично законодавство везано за контратрговину, по чијим правилима долази до обавезног повезивања увоза робе у Индонезију са обавезом продавца (страног извозника) да купи (куповина у обрнутом смеру) индонезанску робу (осим нафте и прородног гаса) и то у вредности од 100% од вредности свог извоза у Индонезију. Овај се проценат назива контратрговински *ratio*. Иностранци продавац ову своју обавезу према индонезанској влади може пренети на трећу страну чиме се ослобађа обавезе контратрговине. Више о томе : Scott Lochner: "Guide to Countertrade and International Barter", *The Int. Lawyer*, Vo. 19, 1985, pp. 728 -730, Jerzy Rajski, op. cit. ,pp. 105 - 108.

17. G. Hammond, op. cit. стр. 45.

гих, је постојање везе између снабдевања у два смера, тако што је закључење уговора о снабдевању у једном смеру (извоз) условљено закључењем уговора о снабдевању у другом смеру (контраизвоз - увоз од стране првобитног извозника).

Веза између два уговора о снабдевању (извозног и контраизвозног уговора) остварује се путем правног инструмента - протокола (*framework agreement*, у пракси је у употреби и као тзв. *memorandum of understanding*). Осим протокола, веза између ова два уговора може се остварити и путем закључивања тзв. контратрговинског споразума (*countertrade agreement*). Треба, међутим, истаћи да је у правној доктрини спорна правна природа оба ова инструмента. Без ове повезаности природе аранжмана била би сасвим другачија - то би, наиме била два одвојена и независна уговора о продаји. На следећем примеру илустроваћемо функционисање контратрговинског аранжмана (тј. функционисање једног од варијетета контратрговине - контракуповину - *counterpurchase*<sup>18</sup>). Продавац - извозник закључује посебан уговор са купцем, у коме се он (извозник - продавац) или треће лице (агенција) обавезује да купи одређену количину робе произведену у земљи купца. Настају, дакле, два паралелна уговора о продаји, извозни уговор и контракуповни уговор. Закључење ових уговора могуће је на два начина. Ти модалитети представљају један од најстреснијих елемената контратрговинског аранжмана чије је поимање довело до оштрих подела у правној науци али и у судској и арбитражној пракси.

У првом случају је обавеза извозника да закључи уговор о контракуповини предвиђена само оквирним споразумом - протоколом (*framework agreement*) а два уговора о куповини у обрнутом смеру (извозни и контракуповински) остају потпуно независна један од другог. По другој варијанти, услов правне важности првог, извозног уговора је закључење, или чак испуњење другог, контракуповинског уговора.<sup>19</sup>

Ови модалитети закључивања контратрговинских аранжмана дотичу питање тзв. међузависности уговорних обавеза (*interdependent of obligation*) које је још увек неразјашњено у правној теорији, а чија је практична импликација дилема да ли незакључење или неиспуњење уговора о контракуповини доводи до раскидања првобитног уговора. Ни Правни водич не решава ову дилему, али експлицитно наглашава да се његова решења односе само на оне трансакције код којих је ова веза између уговора који чине контратрговинску трансакцију јасно изражена у уговорној форми.<sup>20</sup>

Правни водич у варијетете контратрговинских аранжмана, за разлику од неких аутора, сврстава **бартер** као најстарији облик трговине, оличен у јединственом

18. У литератури се ова врста контратрговинских аранжмана може срести и под именом *reciprocal sales agreements*, и то је можда погоднији назив. Два су разлога за то, прво, да термин споразум о реципрочним куповама отклања могућу конфузију термина контратрговина и контракуповина, друго, термин споразум о реципрочним куповинама боље објашњава *ratio* и садржај трансакције која је у питању. Вид. Schmitthoff's Export Trade, op. cit. pp. 242-244.

уговору о размени добара исте вредности. Бартер је јединствени уговор о двостраној размени одређених добара, у коме испорука робе у једном смеру замењује, потпуно или делимично новчано плаћање за робу испоручену у другом смеру.<sup>21)</sup>

**Контракуповину** (*counter-purchase*) као најчешћи варијетет контратрговинских аранжмана Водич дефинише као трансакцију у којој стране, на основу уговора о продаји у једном смеру, ступају у споразум о закључењу уговора о продаји у другом смеру. За разлику од *buy-back*-а код контракуповине, роба која је испоручена на основу првог уговора о продаји, не користи се у производњи робе која је предмет другог уговора о продаји.

**Buy-back** који се у литератури често назива и компензационим споразумом најбоље је објаснити примером. Закључен је контратрговински аранжман између извозника опреме за производњу вештачког ђубрива из земље "А" и купца из земље "Б". Извозник "А" поседује све технолошке експертизе и потребна средства за изградњу фабрике вештачког ђубрива. Купац "Б" је заинтересован за производњу вештачког ђубрива али не поседује опрему и не познаје процес. Они закључују споразум о *buy-back*-у који укључује два уговора између извозника "А" и купца "Б". У првом уговору извозник "А" се обавезује да прода опрему и изгради фабрику за купца "Б". У другом уговору извозник "А" се обавезује да откупљује (*buy-back*) ђубриво од купца "Б". Своју обавезу плаћања из првог уговора купац "Б" ће испунити испоруком (бесплатном или далеко испод тржишне цене) ђубрива извознику "А" у одређеном временском периоду, који може бити 20 па чак и 30 година. Правни водич дефинише *buy-back* веома концизно и уопштено, као тран-

19. Спор *State Trading Corporation of India Ltd v. M. Golodetz Ltd: The Sara D* (1989) *Lloyd's Rep.* 277 илуструје до каквих правних последица може довести међусобна повезаност уговорних обавеза у контратрговинском аранжману. У овом случају закључен је контракуповински споразум у коме су оба уговора формулисана независно један од другог. Међутим, веза између њих успостављена је преко финансијског аранжмана. Купац је био обавезан да отвори документарни акредитив док је продавац преузео обавезу давања тзв. контратрговинске гаранције којом је гарантовао испуњење своје обавезе контракуповине. Ситуација је још више погоршана чињеницом да је предвиђено симултано, истовремено испуњење обе ове обавезе. Купац пропушта да отвори документарни акредитив, а продавац не врши издавање контратрговинске гаранције. У овом спору Виши суд стао је на становиште да продавчева обавеза да изда контратрговинску гаранцију није била услов за испуњење купчеве обавезе на отварање документарног акредитива. Према томе, одговорност за неиспуњење уговорне обавезе лежи на страни купца, тј, последица је његовог пропуштања да отвори документарни акредитив. Цит. према *Schmitthoff's Export Trade*, p. 243.
20. ". . . Legal Guide deals only with transactions that express in contractual form such a link between contracts constituting the countertrade transactions. ", *Legal Guide*, pp. 6.
21. Дефиниција бартера из Правног водича утолико је значајнија јер појам бартера није унификован у националним законодавствима разних земаља, па чак ни у оквиру једног правног система, у овом случају *Common Law*. Амерички концепт уговора о продаји шири је не само од *Civil Law* концепта, већ и од поимања уговора о продаји у енглеском праву. *UCC* - амерички *Uniform Commercial Code* s2-304(1)) предвиђа ". . . The price can be made payable in money or otherwise" (цена може бити исплаћена у новцу или на други начин) на основу чега је јасно да је уговор о бартеру у америчком праву истоветан уговору о продаји.

сакцију у којој једна страна испоручује другој производне капацитете, а уговорне стране се споразумевају да ће испоручилац капацитета (извозник) или лице које он одреди, куповати робу произведену у тим капацитетима.

Под **offset** трансакцијама Водич подразумева испоруку робе велике вредности и високе технолошке софистицираности (често наоружања) која укључује трансфер технологије и *know-how*, помоћ у виду инвестирања у земљу купца, као и помоћ у приступу одређеном тржишту. Водич разликује директни и индиректни *offset*. У првом случају, стране се споразумевају да једна другу снабдевају робом која је технолошки или комерцијално повезана (на пр. компоненте производа или роба која се заједно продаје). Иако директни *offset* у себи садржи елементе *buy-back*-а, од њега се разликује по томе што се обе стране обавезују да једна од друге купују међусобно повезане производе током одређеног периода.

Индиректни *offset* се односи на трансакције код којих владине агенције које омогућавају или преко којих се добија дозвола за увоз робе високе вредности, захтевају од снабдевача да у вредности испоручене робе изврши инвестиције у земљи или пружи помоћ на тржишту треће земље. Ова се врста *offset*-а мало разликује од контракуповине.

Разматрајући различите варијетете контраатрговине Правни водич указује да се техника закључивања ових сложених трансакција може свести на два уговорна приступа. Први је закључивање путем јединственог уговора (*single contract approach*) у којој форми се закључује бартер и тзв. спојени уговор (*merged contract*).<sup>22)</sup> Други уговорни приступ је тзв. *separate contract approach* (закључивање кроз одвојене уговоре), где спадају сви остали варијетети контраатрговине - дакле и контракуповина, *buy-back* и *offset* представљају мултиуговорне аранжмане.<sup>23)</sup>

### **Учесће трећих лица у међународним контраатрговинским трансакцијама**

Једна од највећих препрека за улазак у међународне контраатрговинске аранжмане је што се преузимањем обавезе контраатрговине (*countertrade commitment*) извозник обавезује на куповину робе (или услуга) која му, најчешће није потребна. У највећем броју случајева у пракси, извозник врши поновну продају контракупљене робе и реализујући њену вредност, најчешће по цени нижој од тржишне, долази до новца. Услед непознавања контраатрговинских трансакција и недостатка искуства код њихових учесника, велики број ових аранжмана завршава се неуспехом. У том смислу је тачна констатација из једног од водича за учеснике у овим трансакцијама кога је издало енглеско Министарство за трговину и индустрију:

22. "... (T)he difference between a barter contract and a merged contract is that, under a barter contract, the delivery of goods in one direction constitutes payment for the delivery of goods in the other direction, while, under a merged contract, each delivery of goods gives rise to a monetary payment obligation. " Legal Guide p. 15.

23. Legal Guide, p. 12 - 19.

стрију, по којој "контратрговина није игра за аматере"<sup>24)</sup> Роба до које се долази на основу контратрговинског споразума најчешће је слабијег квалитета и ниске конкурентности на тржишту, тако да извозници још пре уласка у контратрговинску трансакцију ангажују неку од многобројних трговинских агенција специјализовану за ову врсту трансакција која ће уз одређену провизију (*disagio*) преузети куповину и пласман непотребне робе. У случају када се уместо извозника појављује треће лице (на пр. агенција) као купац робе, на чију се куповину извозник обавезао преузимањем обавезе контратрговине, поставља се са правног аспекта питање : ко је купац у контратрговинској трансакцији? Ко ће бити одговоран уколико треће лице не изврши обавезну куповину робе на коју се обавезао увозник, тј. да ли ступањем у уговор треће лице преузима права и обавезе првобитно обавезног извозника, или за неизвршење уговора извозник и даље сноси одговорност? Та питања која су у пракси изазивала велики број недоумица и спорова, покушао је да својим упутствима реши Правни водич за међународне контратрговинске трансакције, посвећујући овом проблему посебно поглавље.<sup>25)</sup>

Водич указује на разлику између ситуације у којој првобитно обавезана страна у контратрговинском споразуму ангажује трећу страну да уместо ње изврши куповину робе предвиђене споразумом о контратрговини, као и ситуације у којој се трећа страна инволвира у уговор да би извршила продају робе уместо првобитно обавезаног увозника.

У првом случају, извозник који је преузео обавезу контракуповине робе из увозникове земље ангажује једно или више трећих лица која ће то учинити уместо њега. Та трећа лица могу бити или крајњи потрошачи робе која је предмет контракуповинског уговора или трговинске агенције које су специјализоване за куповину и препродају робе која је у питању.

Како се преузимање обавеза на куповину тиче закључења будућег уговора између извозника (првобитно обавезане стране) и увозника (будућег продавца робе која ће бити предмет куповине), Водич саветује да се могућност учешћа трећег лица предвиди већ на самом почетку целе трансакције, у иницијалном документу у самом контратрговинском споразуму (у протоколу, тј. оквирном споразуму, уколико су уговорне стране одабрале такав модалитет структурирања контратрговинске трансакције). Формулисањем права оригинално обавезане стране да своју обавезу пренесе на треће лице у самом споразуму о контратрговини, отклањају се сви каснији неспоразуми између учесника у трансакцији, и шансе за њен успех много су веће.

Одредбама контратрговинског споразума којима се предвиђа могућност учешћа треће стране може се извознику (првобитно обавезаној страни) дозволити

24. "... Countertrade is not a game for amateurs. Even experienced specialists expect, at best, only about one deal in ten to succeed, and even the successful transactions can prove more expensive and difficult than foreseen." нав. према А. Montague. "An Introduction to Countertrade", International Business Lawyer, September 1989. p. 360.

25. Legal Guide, Chapter VII. Participation of third parties, pp. 77-91.

слобода у избору трећег лица. Водич саветује да се у том случају предвиди обавеза извозника да претходно обавести увозника (будућег продавца) о учешћу трећег лица.<sup>26)</sup>

Из различитих разлога увозник може имати интерес да ограничи учешће трећих лица у будућем извршењу обавезе контратрговине и, према Правном водичу, то може бити уређено на више начина. Једна од врста ограничења била би формулација права увозника да именује лица која могу бити ангажована уместо првобитно обавезане стране, да утврди листу лица чије се укључивање може прихватити или да унапред утврди критеријуме за избор трећег лица. Осим тога у контратрговинском споразуму може бити предвиђена обавеза извозника (првобитно обавезане стране) да може ангажовати треће лице само уз претходни пристанак увозника (будућег продавца).

Уколико стране не дефинишу самим споразумом о контратрговини право на ангажовање трећег лица од стране првобитно обавезане стране, у каснијем току трансакције може доћи до спора између страна у вези тог права. Одговор на то питање би се у оваквом случају морао тражити у националном законодавству. Према одредбама нашег ЗОО (чл. 296 ст. 3.) поверилац је дужан да прими испуњење од трећег лица ако је дужник са тим сагласан, изузев када према уговору или природи саме обавезе ову треба да испуни дужник лично. Такође и одредбе које се тичу преузимања дуга (чл. 446 ЗОО) предвиђају да се преузимање дуга може вршити уговором између дужника и преузимаоца, али уз пристанак повериоца.

Најзначајније питање које се тиче учешћа трећих лица у контратрговинским трансакцијама је питање одговорности за неиспуњење обавезе контратрговине. Наиме, ко ће у случају неизвршења (или неуредног извршења) обавезе контракуповине бити одговоран увознику (потоњем продавцу). Водич саветује да то питање буде решено такође на почетку трансакције, у споразуму о контратрговини. Одговор на ово, најделикатније питање које се тиче учешћа треће стране, зависиће према Водичу, од тога да ли се трећа страна обавезала само према првобитно обавезној страни (извознику) или се на контракуповину обавезала и према увознику.<sup>27)</sup> Уколико се треће лице које се укључује у контратрговински споразум обавезало само према извознику (оригинално обавезној страни) тј. уколико је из-

26. Водич даје пример, по коме уколико је "Y" страна првобитно обавезана на куповину, одредба о учешћу трећег лица може бити формулисана на следећи начин: "Y Company is authorized to engage a third-party purchaser to make a purchase necessary to fulfil the countertrade commitment" (Компанија Y овлашћена је да ангажује треће лице које ће извршити обавезу контратрговине). У зависности од споразума страна о томе хоће ли и након укључивања трећег лица, оригинално обавезана страна и даље остати одговорна за испуњење обавезе контратрговине, претходној се одредби може додати и одредба о одговорности за испуњење уговорних обавеза. Legal Guide, p. 80. Видети чланове 296. и 446. ЗОО.

27. Legal Guide, p. 81 - 83. На ову ситуацију односиле би се одредбе чл. 446 о уговору о преузимању дуга између дужника (случају контратрговине извозник) и трећег лица којим треће лице прима на себе дуг тог дужника (обавезу да купи робу на основу контратрговинског споразума, односно на основу њега закљученог уговора о контракуповини).

међу њих закључен уговор о преузимању обавезе куповине, одговорност за неизвршење остаје на страни првобитног дужника (извозника). Уколико се треће лице обавезало на куповину не само према извознику, већ је потпуним укључењем у контратрговинску трансакцију у потпуности преузело обавезу контракуповине, Водич предвиђа два могућа приступа.<sup>28)</sup> Према првом приступу, контратрговинским споразумом се може предвидети да ће за неиспуњење обавезе контракуповине поред трећег лица и даље бити одговоран и првобитни дужник (извозник) - на тај начин се дакле, врши очување првобитне обавезе дужника, али се у њу инволвира и треће лице, чиме су права друге уговорне стране боље заштићена. Према овом решењу, оба лица су, дакле, обавезна према продавцу, а питање својих међусобних права и обавеза ће првобитни дужник (извозник) и треће лице решавати на основу свог, претходно закљученог уговора. Тиме се, дакле, формира солидарна одговорност дужника и трећег лица, а њихов међусобни однос за другу уговорну страну у контратрговинском споразуму, за продавца (првобитног увозника) је *res inter alios acta*.<sup>29)</sup> Према другом приступу, могуће је предвидети (наравно, у контратрговинском споразуму) да по укључењу трећег лица у контратрговински споразум и његовог преузимања обавезе контракуповине, првобитно обавезана страна, извозник, бива ослобођен те своје обавезе, а тиме и сваке одговорности за неизвршење или неуредно извршење обавезе контракуповине. На тај начин се одговорност за закључење будућег контракуповинског уговора и његова даља судбина потпуно преноси на треће лице.<sup>30)</sup> Уколико на овај начин буде стипулисан пренос обавеза на треће лице, по Правном водичу ће се за даљу судбину трансакције бити релевантна решења облигационог права која регулишу пренос потраживања а која садрже сва национална законодавства.

У случају да једна страна у контратрговинском споразуму ангажује треће лице које ће преузету обавезу извршити уместо ње, поставља се и питање стипулисања њиховог међусобног, унутрашњег односа. Правни водич нуди одређена решења, указујући на проблем дефинисања чврстине обавезе преузете од стране трећег лица, као и на питање провизије треће стране за обавезе преузете од извозника (првобитно обавезног на основу контратрговинског споразума). У пракси се обавеза трећег лица по којој преузима обавезу куповине од првобитно обавезне стране мо-

28. Legal Guide, p. 81 - 82.

29. Правни водич даје предлог формулације овакве одредбе: "The fact that Y Company engages a third party to make the purchases necessary to fulfil the countertrade commitment and that the third party makes a commitment to X Company to make those purchases does not release Y Company from liability for a failure to fulfil the countertrade commitment. "

30. Водич даје илустрацију одредбе која регулише овакво решење учешћа треће стране: "Y Company will be released from liability for fulfilment of the countertrade commitment when, upon the engagement of a third-party purchaser by Y Company, the commitment of Y Company to purchase goods from X Company is transferred to the third-party purchaser (The transfer includes the obligation to pay the liquidated damages in the case of a failure to make a purchases). For such a transfer to be effective, Y Company, X Company and the third-party purchaser must agree to the transfer. "

же испољити на два начина. Први је да се треће лице обавезује да испуни обавезу контракуповине (тзв. *firm commitment* - чврста обавеза), чиме наравно преузима и одговорност за неиспуњење. Ситуација је, међутим, другачија у другом случају када се треће лице обавезује да ће уложити највеће напоре и да има озбиљну намеру да купи робу од продавца, али не даје и гаранцију да ће ти напори уродити плодом (термини који се у том случају користе су "*best efforts*", "*serious intention*", "*good-faith efforts*"). Неопходно је да сви ови модалитети учешћа треће стране, на исти начин буду предвиђени и у контратрговинском споразуму (не, дакле само у уговору између дужника обавезе контракуповине и преузимаоца -трећег лица), јер би у супротном одговорност за неиспуњење у сваком случају била на страни извозника (носиоца обавезе контракуповине).

За међусобни однос извозника и трећег лица од највећег су значаја два питања: питање провизије и питање накнаде штете за неиспуњење преузете обавезе контратрговине (у случају модалитета по коме је контратрговинским споразумом предвиђено да учешће трећег лица не искључује одговорност првобитно обавезне стране -извозника). Висина провизије (у пракси се користе термини "*fee*", "*commission*", "*disagio*", "*discount*" итд. ) зависи наравно од конкурентности робе и разлике у њеној цени на тржишту од цене коју је треће лице за њу према споразуму платило. Провизија се може одредити у једном апсолутном износу, или у проценту од цене за купљену робу коју је треће лице платило. Када су уговорне стране приликом закључења контратрговинског споразума изабрале приступ по коме укључење трећег лица у трансакцију не ослобађа оригинално обавезану страну од одговорности за неиспуњење, за унутрашњи однос извозника и трећег лица веома је значајно питање накнаде штете извознику у случају да треће лице не изврши преузету обавезу контракуповине. Водич у том случају указује на потребу дефинисања тзв. "*hold-harmless clause*" (одредбе о обештећењу) којима ће се извозник обезбедити у случају неизвршења обавезе контракуповине од стране трећег лица.

Правни водич указује и на ситуацију која је, додуше у пракси много мање заступљена, по којој страну која се контратрговинском аранжману појављује као купац у првом уговору (увозник), уместо да у уговору у другом смеру буде продавац робе, ангажује треће лице које ће се уместо њега јавити као продавац и снабдети робом првобитног извозника. Могу се уочити два варијетета учешћа трећег лица на страни продавца (*third-party supplier*). Први је онај код кога страна која се јавља као купац у првом уговору, уместо да у уговору у обрнутом смеру преузме улогу продавца и изврши испоруку робе, услед разних тешкоћа (немогућност набавке, висока цена, квалитет који одступа од предвиђеног итд. ) ангажује треће лице (најчешће специјализованог продавца или произвођача) које ће уместо њега извршити испоруку робе. Други варијетет је тзв. индиректни *offset* о коме је већ било речи. И у случају учешћа трећег лица на страни продавца, за сва правна питања специфична за контратрговину Водич нуди решења образложена у претходном случају, истичући да се као најзначајнији јавља проблем плаћања, обзиром на то да стране у контратрговинском споразуму најчешће врше повезивање плаћања за

испоруке у оба смера, тако што се испорука робе у једном смеру користи као плаћање за испоруку робе у другом смеру. Сасвим је сигурно да при таквом модалитету плаћања учешће трећих лица додатно компликује ионако замршене односе, па стога Правни водич механизму повезаног плаћања у контратрговинским трансакцијама посвећује посебно поглавље.<sup>31)</sup>

Разлог због кога се контратрговина сматра веома сложеном трансакцијом поред њене специфичне структуре и модалитета повезаног плаћања је и тзв. "*multi-party countertrade*". Ова се синтагма односи на споразуме у које је укључено више од две уговорне стране, тако да се формира читава мрежа испреплетаних правних инструмената (уговора). Ова се вишестрана контратрговина разликује од претходно образложеног проблема учешћа трећих лица у контратрговинским аранжманима.

Посебна глава посвећена је у Правном водичу овом модалитету контратрговине, код кога се уочавају три различита типа трансакције. Први је трипартитна трансакција код које страна која врши испоруку робе у једном смеру ни у једном тренутку не преузима обавезу куповине у другом смеру. Уместо ње обавезу контракуповине од почетка преузима трећа страна. Очигледна је разлика од претходно анализираних ситуација у којој извозник ангажује треће лице да уместо њега изврши куповину робе по уговору у опбрнутом смеру. Пример трипартитне структуре контратрговинског аранжмана био би уговор о *buy-back*-у код кога извозник одређеног производног капацитета (фабрике, на пр. ) нема интерес за робом која ће се у тој фабрици производити, и да би обезбедио финансирање, тј. да би успео да наплати своју испоруку, проналази треће лице заинтересовано за куповину производа тог постројења. У том случају споразум о контратрговини се закључује између три стране, и њиме се стипулишу обавезе свих страна да у будућности закључе уговоре о снабдевању (и плаћању) у различитим смеровима.<sup>32)</sup> Други варијетет вишестране контратрговине је ситуација код које је на страни продавца од самог почетка трансакције, уместо првобитног увозника, треће лице. И најзад, треба разликовати и трећу ситуацију, код које се као уговорне стране код оба уговора у снабдевању у обрнутим правцима налази више од два лица, тако да се ради о четвоространој трансакцији. Као што је већ током рада истакнуто проблемима повезаног плаћања и међусобне зависности облигација код контратрговинских споразума Водич посвећује посебна поглавља.

31. Legal Guide, Chapter VII, "Payment", за решења која се тичу плаћања код мултиуговорног контратрговинског аранжмана видети пар. 68. , 75. и 76.

32. Оваква структура контратрговинске трансакције иницира многа, не само практична већ и доктринарна питања. Каква је природа споразума о контратрговини? Ради ли се уговору, а ако је одговор потврдан каква је природа тог уговора? Није ли пракса довела до одступања од традиционалног римског концепта уговора као сагласности воље двају уговорних страна о битним елементима уговора? На та и слична питања правна наука тек ће пружити одговоре.

Проблем учешћа трећих страна у контратрговинским аранжманима, поред својих практичних импликација, веома сликовито илуструје сложеност ових операција којима ће се правна наука тек бавити.

(чланак примљен 25. XII 2001.)

**Mr Tamara Milenković - Kerković,**  
Assistant, Faculty of Economy, Niš

### **Participation of Third Parties According the UN Legal Guide on International Business Transactions**

#### **Abstract**

*After the Second World War there have been created a new concept of autonomous law of international trade based on universally accepted trade praxis. The main features of this keeping body of customary rules are universality, transnationality and arbitration as a method of dispute resolution. The autonomous rules which governs transaction in the "arena" of international trade are being developed in practice, expressed in model contracts, standard clauses, general terms of delivery, commercial custom and trade usages. Despite of the great legal doctrine's differences in explaining the nature of this "newly re-born lex mercatoria" there is an following objective fact. In the field of lex mercatoria have emerged many new legal instruments, unknown in national codifications such as franchising, factoring, leasing, letter of credit, stand by letter of credit, time-sharing contract, just-in-time contract etc. Concept of countertrade has been builed in the frame of the new lex mercatoria. Despite of the fact that countertrade is seeming anachronism in international trade transactions, praxis of countertrade in multitude of its forms is growing. Countertrade is an umbrella term for most forms and methods of linking two export transactions, one emanating from exporter's country and the other from the importer. Those reciprocal transactions embrace two supply contracts in the two directions linked with the protocol. UNCITRAL was prepared and in 1993. adopted The UN Legal Guide on International Countertrade Transactions which promulgates solutions in solving the legal issues arising in countertrade transactions. This essay focuses on the recomendation of the Guide and its sugestions in resolving the participation of third parties in countertrade transactions - the cases in which a party committed to purchase or committed to supply goods, instead of itself purchasing or supplying goods engages a third party to do so.*

*Key words: Countertrade; Legal Guide; UN; International Business Transactions*