

УДК 347.441.142.2 ; 347.751/.752

Јован ВУЈИЧИЋ

стручно-технички сарадник Правног факултета Универзитета у
Крагујевцу

ОПОЗИВОСТ ПОНУДЕ ПРЕМА УНИФОРМНИМ ПРАВИЛИМА

Резиме

У раду су анализирани одредбе Конвенције УН о уговорима о међународној трговини робе, UNIDROIT Начела за међународне привредне уговоре, као и извора усвојених на нивоу Европске уније којима се регулише опозивост понуде. Наведеним акцима је предвиђено да се понуда може опозвати, с тим што су усвојени и изузеци од општег правила, који су толико значајни да потпуно потишћавају прихваћено начело. Усвојена решења се разликују у том смислу што је у Начелима европског уговорног права, Предлогу заједничког оквира за уједињавање и Предлогу Уредбе о заједничком европском праву трговине, одређивању рока за прихватање у понуди да је карактер самосталног основа за смањивање понуде неопозивом, док према правилима Конвенције Уједињених нација и UNIDROIT начела навођење рока може служити само као индикација понудодавца намере, а не и као основ за неопозиву правну представку да је реч о неопозивој понуди. Управо одређивање рока за прихватање је изазвало највеће дилеме између представника земаља по којима је понуда начелно неопозива и оних у којима је прихваћен савремен принцип, при чему су разлике у тумачењима пре резултат инсистирања на савременом значењима употребљених термина, него њихове неодређености и нејасноће.

Кључне речи: *џонуда, опозив џонуде, закључење ујовора, међународна џродаја робе, Конвенција УН о ујоворима о међународној џродаји робе.*

І Увод

Опозивост понуде различито је регулисана у националним правним системима.¹ Најслабија везаност понудиоца понудом постоји у земљама *common law*-а, док њихову супротност представљају земље германског правног круга. Прелазни облик чини романска група права, с обзиром на могућност опозива понуде, уз постојање одговорности понудиоца за несавесно вођење преговора (*culpa in contrahendo*).

Због разлика у решењима, приликом закључења уговора у међународноправном промету може постојати неизвесност и правна несигурност, које представљају озбиљне препреке развоју међународне трговине.² У циљу њиховог превазилажења, на међународном нивоу је предузета акција на унификацији материјалноправних правила о закључењу уговора. Најуспешнији пример представља Конвенција Уједињених нација о уговорима о међународној продаји робе³ (у даљем тексту: Конвенција). Осим Конвенције, у оквиру Међународног института за унификацију приватног права (*UNIDROIT*) донета су *UNIDROIT* Начела за међународне трговинске уговоре⁴ (у даљем тексту: *UNIDROIT* на-

1 О решењима у појединим правним системима видети: Миодраг В. Орлић, *Закључење ујовора*, Београд, 1993, стр. 154–238 и 302–311; Младен Драшкић, „Обавезност и опозивост понуде за закључивање уговора према упоредном праву и међународним униформним изворима права“, *Право и џриврега*, бр. 9–10/1995, стр. 3–10.

2 Alexander S. Komarov, „Internationality, Uniformity and Observance of Good Faith as Criteria in Interpretation of CISG: Some Remarks on Article 7(1)“, *Journal of Law and Commerce*, Vol. 25, 2005–06, доступно на адреси: <http://www.uncitral.org/pdf/english/CISG25/Komarov.pdf>, 25.10.2012, стр. 75.

3 Конвенција Уједињених нација о уговорима о међународној продаји робе (даље у фуснотама: Конвенција) је закључена 11. априла 1980. године на Дипломатској конференцији УН која је одржана у Бечу. Једна од потписница Конвенције била је и СФР Југославија. Југославија је међу првим државама и ратификовала Конвенцију, већ 1984. године (*Службени листи СФРЈ – Међународни ујовори*, бр. 10–1/1984). У складу са чл. 99, Конвенција је ступила на снагу, 1. јануара 1988. године. До сада је Конвенцију ратификовало, или јој приступило, прихватило или одобрило 78 земаља. Међу њима су скоро све европске државе, као и велики број држава са других континената, међу којима су и оне чије привреде имају веома значајну улогу у међународној трговини, као што су нпр. САД, Кина и Јапан (стање на дан 25.10.2012. године). Статус Конвенције може се проверити на адреси: http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG_status.html.

4 *Unidroit Principles of International Commercial Contracts 2010* (даље у фуснотама: *UNIDROIT* начела), доступно на адреси: <http://www.unidroit.org/english/principles/contracts/principles2010/blackletter2010-english.pdf>, 25.10.2012.

чела). У последњих неколико деценија, приметан је и рад на регионалној унификацији и хармонизацији права, посебно у оквиру Европске уније и Организације за хармонизацију пословног права у Африци (OHADA). Резултати њиховог рада садржани су у: Начелима европског уговорног права⁵ (у даљем тексту: Европска начела), Предлогу заједничког оквира за упућивање⁶ (у даљем тексту: DCFR) и Предлогу Уредбе о заједничком европском праву продаје⁷ (у даљем тексту: CESL), у оквиру Европске уније, и у Једнообразном закону о општем трговачком праву⁸ у оквиру Организације за хармонизацију пословног права у Африци.

Усвајање аката представља само први, иако важан, корак.⁹ Да не би остали само „мртво слово на папиру“,¹⁰ потребно је да се примењују на једнообразан начин.¹¹ „Поље на коме ће се водити и добити, или изгубити битка за међународну унификацију“ је тумачење одредби међународних аката,¹² јер је једнообразно тумачење претпоставка за остварење основне сврхе због које су усвојени.¹³ Зато је за остваривање једнообразности од значаја познавање стране судске и арбитражне праксе.¹⁴ Да би се уједначила пракса судова и арбитража из различи-

5 *The Principles of European Contract Law, Prepared by the Commission on European Contract Law, 1999 Text in English* (даље у фуснотама: Европска начела).

6 Christian von Bar, et al. (editors), *Principles, Definitions, and Model Rules of European Private Law, Draft Common Frame of Reference (DCFR), Outline Edition*, Munich, 2009 (даље у фуснотама: DCFR), доступно на адреси: http://ec.europa.eu/justice/policies/civil/docs/dcf_r_outline_edition_en.pdf, 25.10.2012.

7 *Proposal for a Regulations of the European Parliament and of the Council on a Common European Sales Law, Brussels, 11.10.2011, COM(2011) 635 FINAL, 2011/0284 (COD)* (даље у фуснотама: CESL), доступно на адреси: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0635:FIN:en:PDF>, 25.10.2012. О уредби као опционом инструменту хармонизације видети у: Радован Д. Вукадиновић, „О оправданости заједничких европских правила о продаји“, *Право и привреда*, бр. 4–6/2012, стр. 596–617.

8 *Uniform Act Relating to General Commercial Law*, доступно на адреси: <http://www.juris-int.org/ohada/text/text.02.en.html>, 25.10.2012.

9 Michael Joachim Bonell, „UNIDROIT Principles 2004 – The New Edition of the Principles of International Commercial Contracts adopted by the International Institute for the Unification of Private Law“, *Uniform Law Review*, 2004–1, стр. 6.

10 *Истио*.

11 Видети: чл. 7 ст. 1 Конвенције.

12 John Felemegas, „The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods: Article 7 and Uniform Interpretation“, доступно на адреси: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/felemegas.html>, 25.10.2012.

13 Радован Д. Вукадиновић, *Међународно пословно право, општи и посебни гео*, Крагујевац, 2012, стр. 392.

14 Предраг Н. Цветковић, „Тумачење уговора о међународној продаји робе: улога начела савесности и поштења и проблем „међународне“ интерпретације“, *Право и привреда*, бр. 5–8/2001, стр. 972; Владимир Павић, Милена Ђорђевић, „Примена

тих земаља, Секретаријат Комисије Уједињених нација за међународно трговинско право (у даљем тексту: *UNCITRAL*) је установио систем који се заснива на прикупљању и објављивању судских пресуда и арбитражних одлука у којима су примењене конвенције и модел закони које је израдио *UNCITRAL (Case Law on UNCITRAL Texts – CLOUT)*.¹⁵ Како би се спровели основни принципи тумачења међународних аката унификације, поштовање њиховог међународног карактера и потреба унапређења њихове једнообразне примене, потребно је познавати и њихову „законодавну историју“¹⁶ као средство бекства од предрасуда које потичу из домаћих права.¹⁷

У раду ће бити анализирани одредбе Конвенције, *UNIDROIT* начела, Европских начела, *DCFR* и *CESL* којима се регулише опозивост понуде за закључење уговора. Највећа пажња биће посвећена Конвенцији, како због обавезујућег дејства, у односу на само препоручени карактер осталих извора, тако и због статуса „једног од стубова међународног трговинског права и правог тријумфа у односу на раније промашене покушаје унификације у овој области“,¹⁸ хашке Једнообразне законе о међународној продаји робе и о закључењу уговора о међународној продаји робе из 1964. године.

II Повлачење и опозив понуде

Конвенцијом се прави разлика између повлачења и опозива понуде.¹⁹ И један и други акт понудиоца утичу на дејство понуде, с тим

Бечке конвенције у арбитражној пракси Спољнотрговинске арбитраже при Привредној комори Србије“, *Право и приврега*, бр. 5–8/2008, стр. 586.

15 Доступно на адреси: http://www.uncitral.org/uncitral/en/case_law.html.

16 „Законодавна“ историја Конвенције је богата и „откривајућа“. Како се Нацрт Конвенције, који је припремила Комисија Уједињених нација за међународно трговинско право (даље у фуснотама: *UNCITRAL*), развијао, подношени су предлози за брисање, измене или допуне појединих одредби, и ставови који су преовладали приликом одлучивања о њима продубили су међународно схватање које чини основу речи и израза употребљених у Конвенцији. Међутим, употреба „законодавне“ историје као водича за тумачење Конвенције захтева опрез. Саопштењем једног делегата не установљава се преовлађујуће гледиште, а ћутање које у овом случају уследи не мора нужно значити саглашавање. Одговор може захтевати консултације са министарствима које нису изводљиве током дебате, а често се и одустаје од приговора јер даља дискусија изгледа непродуктивана и дуготрајана. John O. Honnold, *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*, 3rd edition, The Hague, 1999, доступно на адреси: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/honnold.html>, 25.10.2012, стр. 90 и 94.

17 *Истио*, стр. 15.

18 Тибор Варади, и др., *Међународно приватно право*, 10. издање, Београд, 2008, стр. 422.

19 Повлачење и опозив понуде се разликују и у *UNIDROIT* начелима. Видети: чл. 2.1.3 ст. 2 *UNIDROIT* начела.

што се повлачењем спречава да правно дејство понуде наступи, док се опозивом окончава правно дејство понуде које је већ наступило.²⁰ Другим речима, повлачење понуде се односи на временски период пре него што је понуда постала ефективна, док се опозив понуде односи на период времена након што се понудом произвело правно дејство.²¹

Понуда постаје ефективна од тренутка када стигне²² понуђеном.²³ Формулација да је понуда стигла понуђеном, значи да је понуда послата од понудиоца или његовог овлашћеног лица, а не да се затекла код понуђеног без његове сагласности.²⁴ Терет доказивања да понуда није послата је на страни њеног аутора, док „стизање“ понуде мора доказати страна која се позива на њену ефективност.²⁵ Док понуда не стигне понуђеном, он је не може прихватити, тј. прихват понуде би био без правног дејства, чак и да је понуђени сазнао за понуду. У највећем броју случајева ово правило има само теоријски значај. Његов практични значај огледа се у случајевима када се понудилац предомисли након слања понуде.²⁶ Он је може повући, чак и када је неопозива, ако изјава о повлачењу стигне²⁷ понуђеном пре или у исто време када и

20 Младен Драшкић, *Међународна прогаја према униформним правилима и ујоредном праву*, Београд, 1987, стр. 53.

21 *Report of the Working Group on the International Sale of Goods on the work of its ninth session (Geneva, 19–30 September)*, A/CN.9/142 (даље у фуснотама: A/CN.9/142), у: *Yearbook of the United Nations Commission on International Trade Law, 1978, Volume IX, Part Two. International sale of goods, I, A*, доступно на адреси: <http://www.uncitral.org/pdf/english/yearbooks/yb-1978-e/vol9-p61-85-e.pdf>, 25.10.2012, стр. 74, пар. 177.

22 Понуда је „стигла“ понуђеном када му је саопштена усмено или на други начин уручена њему лично или предата у његовом месту пословања или на његову поштанску адресу или, ако нема место пословања, односно поштанску адресу, у његовом редовном боравишту. Конвенција, чл. 24.

23 Конвенција, чл. 15 ст. 1; UNIDROIT начела, чл. 2.1.3 ст. 1.

24 Ulrich G. Schroeter, у: Ingeborg Schwenzer (editor), *Schlechtriem & Schwenzer Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, 3rd edition, Oxford, 2010, стр. 297–298. пар. 2.

25 *Исцо*.

26 *Commentary of the Draft Convention on Contracts for the International Sale of Goods, prepared by the Secretariat, Document A/CONF.97/5*, (даље у фуснотама: A/CONF.97/5), у: *United Nations Conference on Contracts for the International Sale of Goods, Vienna 10 March – 11 April 1980, Official Records, Documents of the Conference and Summary Records of the Plenary Meetings and of the Meetings of the Main Committees, United Nations, New York, 1991, special issue of United Nations publication A/CONF.97/19* (даље у фуснотама: A/CONF.97/19), *Part One. Documents of the Conference, Proposals, reports and other documents, D*, доступно на: адреси: http://www.uncitral.org/pdf/a_conf.97_5-ocred.pdf, 25.10.2012, стр. 22, коментар чл. 13, пар. 2.

27 За одређивање времена када се сматра да је изјава о повлачењу понуде „стигла“ понуђеном примењују се иста правила као и у случају понуде (Конвенција, чл. 24). Видети: фн. 22.

понуда.²⁸ У том случају се сматра да понуда није ни учињена,²⁹ тј. такав предлог за закључење уговора не постаје понуда, њиме се не ствара правна моћ за понуђеног да путем прихвата закључи уговор.³⁰ Понуђеном се повлачењем „понуде“ не стварају неугодности,³¹ будући да од такве „понуде“ није могао имати било каквих очекивања.³²

Изражена је сумња да је разликовање јасно,³³ будући да ће повлачење имати правно дејство, не само када изјава о повлачењу стигне понуђеном пре понуде, већ, и истовремено са њом, што значи да су обе изјаве воље понудиоца ефективне. Конвенцијом је предвиђено да

28 Конвенција, чл. 15 ст. 2; UNIDROIT начела, чл. 2.1.3 ст. 2.

29 Александар Голдштајн, *Привредно уговорно право*, Загреб, 1967, стр. 131.

30 М. Драшкић, „Обавезност и опозивост понуде за закључивање уговора према упоредном праву и међународним униформним изворима права“, стр. 2.

31 Kazuaki Sono, „Formation of International Contracts under the Vienna Convention: A Shift above the Comparative Law“, у: Petar Šarčević, Paul Volken (editors), *International Sale of Goods: Dubrovnik Lectures*, Oceana, 1986, доступно на адреси: <http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/sono2.html>, 25.10.2012, стр. 116.

32 John E. Murray, Jr., „An Essay on the Formation of Contracts and Related Matters under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods“, *Journal of Law and Commerce*, Vol. 8, 1988, доступно на адреси: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/murray16.html>, 25.10.2012.

33 A/CN.9/142, стр. 74 пар. 177. Због тешкоћа у разликовању повлачења и опозива понуде, било је предлога да се у Конвенцији избегне коришћење оба концепта, међутим, они су, ипак, задржани. Видети: *Report of the Secretary-General, A/CN.9/146 and Add.1–4* (даље у фуснотама: A/CN.9/146 and Add.1–4), *Comments by Austria, Australia, Czechoslovakia, Finland, the Federal Republic of Germany, Ghana, the Netherlands, Sweden and the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland, as well as by the Economic Commission for Europe, the Economic and Social Commission for Asia and the Pacific, the Caribbean Community, the Hague Conference on Private International Law, the International Chamber of Shipment, the International Civil Aviation Organization and the Central Office for International Railway Transport, A/CN.9/146* (даље у фуснотама: A/CN.9/146), у: *Yearbook of the United Nations Commission on International Trade Law, 1978, Volume IX, Part Two. International sale of goods, F, I*, доступно на адреси: <http://www.uncitral.org/pdf/english/yearbooks/yb-1978-e/vol9-p127-146-e.pdf>, 25.10.2012, стр. 134, пар. 93; *Report of the United Nations Commission on International Trade Law on the work of its eleventh session (New York, 30 May – 16 June 1978), A/33/17* (даље у фуснотама: A/33/17), ANNEX I, *Summary of deliberations of the Commission on the Draft Convention on the Formation of Contracts for the International Sale of Goods*, у: *Yearbook of the United Nations Commission on International Trade Law, 1978, Volume IX, Part one. Eleventh session (1978), II, A* (даље у фуснотама: A/33/17), доступно на адреси: <http://www.uncitral.org/pdf/english/yearbooks/yb-1978-e/vol9-p11-45-e.pdf>, 25.10.2012, стр. 39, пар. 111 и стр. 40, пар. 112–116; *Analysis of Comments and Proposals by Governments and International Organizations on the Draft Convention on Contracts for the International Sale of Goods, and on Draft Provisions Concerning Implementation, Reservations and other Final Clauses, Prepared by the Secretary-General, Document A/CONF.97/9*, у: *A/CONF.97/19, Part One. Documents of the Conference, Proposals, reports and other documents, F*, стр. 75, чл. 13, пар. 1.

предност има повлачење понуде, иако се у овом случају понуда практично опозива. Разликовање повлачења и опозива понуде нема толики значај ако је понуда опозива, јер ће се изјава о повлачењу која је стигла понудиоцу после понуде сматрати као њен опозив.³⁴

За разлику од повлачења, опозив понуде има правно дејство само ако је понуда неопозива. Конвенцијом је предвиђено да све док се уговор не закључи, понуда може да се опозове, уколико опозив стигне понуђеном пре него што је отпослао свој прихват.³⁵ Исто решење прихваћено је и у *UNIDROIT* начелима, Европским начелима, *DCFR* и *CESL*.³⁶

Опозив понуде производи правно дејство од тренутка када стигне³⁷ понуђеном. Дакле, ризик за губитак опозива сноси понудилац. Међутим, понуђени се не може позвати да му опозив није стигао или да му је стигао са закашњењем ако је то сам скривио,³⁸ при чему је терет доказивања на страни понудиоца.³⁹ Опозивост понуде је и временски ограничена.⁴⁰ Право понудиоца да понуду опозове престаје у тренутку када је уговор закључен. Ово је основно правило које се примењује само у случајевима када понуђени усмено прихвата понуду, и када понуђени прихвата понуду у складу са ст. 3 чл. 18 Конвенције,⁴¹ јер у овим случајевима прихват производи дејство већ у тренутку када је изражен.⁴² У осталим случајевима, иако се уговор сматра закљученим када прихват стигне понудиоцу, опозив, да би имао правно дејство,

34 *A/CONF.97/5*, стр. 22, коментар чл. 13 пар. 4.

35 Конвенција, чл. 16 ст. 1.

36 *UNIDROIT* начела, чл. 2.1.4 ст. 1; Европска начела, чл. 2:202. ст. 1; *DCFR*, чл. II – 4:202 ст. 1; *CESL*, чл. 32 ст. 1.

37 За одређивање времена када се сматра да је опозив понуде „стигао“ понуђеном примењују се иста правила као и у случају понуде (Конвенција, чл. 24). Видети: фн. 22.

38 А. Голдштајн, *нав. дело*, стр. 133.

39 Јакша Барбић, „Ризик за пријенос понуде и прихвата те њихова опозива“, *Зборник Правној факултету у Загребу*, бр. 2/1967, стр. 172.

40 Младен Драшкић, „Понуда и прихват према униформним правилима и упоредном праву“, у: Радован Д. Вукадиновић (уредник), *Начела европској уговорној права и југословенско право, прилој хармонизацији домаће законодавства*, Крагујевац, 2001, стр. 146.

41 *A/CONF.97/5*, стр. 22, коментар чл. 14, пар. 2.

42 Ако на основу понуде, праксе коју су стране између себе успоставиле или обичаја, прихватање понуђеног може бити изражено извршавањем неке радње, као што је она која се односи на одашиљање робе или плаћање цене, без обавештења понудиоца, прихватање производи дејство у тренутку када је радња извршена под условом да је то предузето у роковима предвиђеним у ст. 2 чл. 18 Конвенција, чл. 18 ст. 3. Исто: *UNIDROIT* начела, чл. 2.1.6 ст. 3 Европским начелима, чл. 2:205 ст. 3, *DCFR*, чл. II – 4:205 ст. 3, и *CESL*, чл. 35 ст. 3, је предвиђено да је, у наведеним ситуацијама, уговор закључен када је понуђени започео извршење радње.

мора стићи понуђеном пре него што је он отпослао свој прихват.⁴³ На овај начин опозива понуда ће постати неопозива и пре тренутка када је уговор закључен. Тиме се за понуђеног скраћује време неизвесности, јер га он може прекинути слањем прихвата.⁴⁴ Значај овог правила је у томе, што се њиме даје допринос постизању компромиса између правних система у којима је понуда начелно опозива и оних у којима је прихваћен супротан принцип.⁴⁵

Конвенцијом није прописано посебно правило којим се регулишу повлачење и опозив понуде учињене неодређеном броју лица, тзв. опште понуде или понуде јавности. Како понудилац не може у сваком случају знати коме је све понуда стигла, може му бити немогуће да је повуче или опозове. Кључно питање тиче се момента када такве понуде постају ефективне.⁴⁶ У зависности од начина на који је предлог за закључење уговора упућен неодређеном броју лица, а који се сматра понудом, учињен, може се сматрати да је стигао понуђенима у смислу чл. 24 Конвенције, нпр. у случају слања каталога или ценовника, и од тог момента ће производити правно дејство, или, пак, може бити тешко одредити тај тренутак, као у случају огласа учињених путем штампе, телевизије или интернета.⁴⁷ У другом случају од пресудног значаја је намера понудиоца.⁴⁸ Најчешће је датум од кога таква понуда важи наведен, а у случају да није, треба претпоставити да је понуда ефективна од тренутка објављивања, а не од времена када потенцијални адресати сазнају за њу.⁴⁹ Захтев да повлачење и опозив понуде стигну понуђеном, односно понуђенима требало би шире тумачити, и сматрати га испуњеним уколико је понудилац предузео радње које се у конкретном случају сматрају разумним да би понуђенима ставио до знања да је понуда опозвана.⁵⁰ У Европским начелима, *DCFR* и *CESL* је предвиђено да по-

43 *CLOUT case No. 1151* [Slovenia: Višje sodišče v Ljubljani (Ljubljana High Court), VSL sodba in sklep I Cpg 951/2006, Slovenia, 9 April 2008], у: *Case law on UNCITRAL texts, A/CN.9/SER.C/ABSTRACTS/118*, доступно на адреси: <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/V12/537/12/PDF/V1253712.pdf?OpenElement>, 25.10.2012, стр. 6.

44 Младен Драшкић, Маја Станивуковић, *Уговорно право међународне трговине*, Београд, 2005, стр. 189, пар. 15.50.

45 *A/CONF.97/5*, стр. 22, коментар чл. 14, пар. 5.

46 U. Schroeter, у: I. Schwenzer (editor), *нав. дело*, стр. 298, пар. 3.

47 *Истио*.

48 *Истио*.

49 *Истио*.

50 Jacob S. Ziegel, „Report to the Uniform Law Conference of Canada on Convention on Contracts for the International Sale of Goods“, 1981, доступно на адреси: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/ziegel16.html>, 25.10.2012, коментар чл. 16, пар. 1. (а). Било је предлога да се ово питање посебно уреди, али они нису прихваћени. Према једном предлогу да би повлачење и опозив понуде имали правно дејство потребно је да

нуда упућена јавности може бити опозвана истим средствима којима је и учињена.⁵¹

III Оповивост понуде

1. Основно правило

Од Хага до Беча, као и на Дипломатској конференцији у Бечу, вођене су дуге расправе о формулацији правила о оповивости понуде, што је увек случај када је реч о тешко постигнутом компромису.⁵² Делегације многих земаља желеле су да униформна правила садрже што више решења из њихових националних правних система. Такав став може потицати из природне склоности, која не мора нужно бити себична или националистичка, да се претпостави да је оно што је познато вероватно боље од новог и страног.⁵³ Представници земаља према чијем праву је понуда начелно неопозива, тешко су могли да прихвате супротан принцип. Сматрали су да оповивост понуде не одговара потребама трговинског промета јер ствара неизвесност на страни понуђеног, што би се међународним актом унификације, свакако, морало избећи. Након дискусије је одлучено да треба задржати основни компромис из хашког Једнообразног закона о закључењу уговора о међународној продаји робе,⁵⁴ према коме је понуда у принципу оповива, с тим што се не може опозвати у предвиђеним случајевима.⁵⁵ Сма-

понутилац предузме разумне мере да би лицима којима је понуда упућена ставио до знања да је понуда повучена или опозвана. Видети: *A/CN.9/142*, стр. 75, пар. 180; *A/CN.9/146*, стр. 134, пар. 94 и 99. Другим предлогом било је предвиђено да понуда јавности може бити повучена или опозвана обавештењем учињеним на исти начин као и понуда. Видети: *A/CN.9/142*, стр. 75, пар. 180 и амандман који је на ст. 1 чл. 14. Нацрта Конвенције поднела делегација Уједињеног Краљевства. *A/CONF.97/C.1/L.48*, у: *A/CONF.97/19*, стр. 94, чл. 14, Б, пар. 2 и 3.

51 Европска начела, чл. 2:202. ст. 2; *DCFR*, чл. II – 4:202. ст. 2; *CESL*, чл. 32 ст. 2.

52 Јелена Вилус, *Коментар Конвенције УН о међународној продаји робе*, Загреб, 1981, стр. 54.

53 Gyula Eörsi, „Problems of Unifying Law on the Formation of Contracts for the International Sale of Goods“, *The American Journal of Comparative Law*, Vol. 27, No. 2/3, Unification of International Trade Law: UNCITRAL's First Decade, Spring – Summer, 1979, стр. 315.

54 Видети: чл. 5 хашког Једнообразног закона о закључењу уговора о међународној продаји робе.

55 Видети: ст. 2 алтернативног текста који је, на чл. 5 хашког Једнообразног закона о закључењу уговора о међународној продаји робе, Радној групи *UNCITRAL*-а за међународну продају робе (даље у фуснотама: Радна група) предложен од стране Секретаријата *UNCITRALA*-а, и који је Радна група прихватила као основу за даљи рад на припреми правила о закључењу уговора о међународној продаји робе. Ст. 2 и 3 чл. 5 који је Радна група усвојила на свом осмом заседању одржаном у Њујорку

трано је да би се, било којом битном променом, нови текст учинио мање прихватљивим.⁵⁶

2. Изузеци

Овлашћење понудиоца да понуду опозове значајно је ограничено ст. 2 чл. 16 Конвенције, па поједини аутори одредбе овог става називају „срцем члана 16“.⁵⁷ Понуда се не може опозвати: ако је у њој назначено, било тиме што је одређен рок за прихватање или на други начин, да је неопозива, или ако је понуђени разумно веровао да је понуда неопозива и понашао се сагласно томе.⁵⁸ Идентично решење је прихваћено и у *UNIDROIT* начелима,⁵⁹ док се решење предвиђено Европским начелима, *DCFR* и *CESL* разликује у том смислу што је навођењу рока за прихватање дат карактер самосталног основа за сматрање понуде неопозивом.⁶⁰

а) Понуда не може да се опозове ако се њоме указује, било ишме ишио је одређен рок за прихватање или на друи начин, да је неойозива

Да би се применио први изузетак, није потребно обећање понудиоца да понуду неће опозвати, нити је потребно било какво обећање, чињење или нечињење од стране понуђеног.⁶¹ Овом одредбом се одражава мишљење да у трговинским односима, а посебно у међународним трговинским односима понуђени треба да буде у стању да се ослони на изјаву понудиоца којом се указује да понуда у одређеном року неће бити опозвана.⁶² Понудом се може указати да је неопозива на различите

од 4. до 14. јануара 1977. године. *Report of the Working Group on the International Sale of Goods on the work of its eighth session (New York, 4-14 January 1977)*, A/CN.9/128 (даље у фуснотама: A/CN.9/128), у: *Yearbook of the United Nations Commission on International Trade Law, 1977, Volume VIII, Part Two. International sale of goods, I, A*, доступно на адреси: <http://www.uncitral.org/pdf/english/yearbooks/yb-1977-e/vol8-p73-88-e.pdf>, 25.10.2012, стр. 79, пар. 71 и 72, и стр. 80, пар. 85.

56 A/CN.9/128, стр. 80, пар. 77.

57 J. O. Honnold, *нав. дело*, стр. 159-160. Исто важи и за ст. 2 чл. 2.1.4. *UNIDROIT* начела, ст. 3 чл. 2:202. Европских начела, ст. 3 чл. II – 4:202. *DCFR*, и ст. 3 чл. 32 *CESL*.

58 Конвенција, чл. 16 ст. 2.

59 Видети: чл. 2.1.4 ст. 2. *UNIDROIT* начела.

60 Видети: чл. 2:202 ст. 3 (6) Европских начела; чл. II – 4:202 ст. 3 (6) *DCFR*; чл. 32 ст. 3 *CESL*.

61 A/CONF. 97/5, стр. 22 пар. 6.

62 *Ишио*. Иако се у Коментару Нацрта Конвенције о уговорима о међународној продаји робе припремљеном од Секретеријата *UNCITRAL*-а користи израз „отворена“

начине. То може бити учињено изричито, али се може и подразумевати из околности случаја, претходних преговора, праксе коју су стране између себе успоставиле или обичаја.⁶³ Најпре, у понуди може бити назначено да је неопозива или да неће бити опозвана у конкретном временском периоду. Такође, понудом може бити указано да је неопозива и навођењем рока за прихватање. Рок за прихватање је у Конвенцији везан за понуду, док у швајцарској судској пракси може проистећи и из трговачких обичаја.⁶⁴

Одређивање рока за прихватање у понуди је различито тумачено још од почетка рада на припреми правила о закључењу уговора о међународној продаји робе под окриљем *UNCITRAL*-а.⁶⁵ Према мишљењу једних, један од главних изузетака од начела опозивности понуде треба да буде случај у коме је у понуди наведен рок за прихватање. Овај став је заснован на правилу, широко прихваћеном у *civil law* систему, које је, према мишљењу представника појединих земаља које му припадају, одговарајуће и за међународноправни промет.⁶⁶ Међутим, истакнуто је да је овакво правило непознато у земљама *common law*-а.⁶⁷ Када је у понуди одређен рок за прихватање, трговци га у тим земљама тумаче не само у смислу да његовим протеком понуда престаје да важи, већ и да је понудилац може опозвати било ког тренутка у оквиру наведеног периода времена.⁶⁸ Другим речима, одређивање рока за прихватање

(*open*), сматрамо да је израз неопозива бољи, јер се њиме отклањају све сумње и различита тумачења.

63 Радна група је на свом осмом заседању одржаном у Њујорку од 4. до 14. јануара 1977. године усвојила текст члана 5. Нацрта Конвенције о закључењу уговора о међународној продаји робе, у коме је у ст. 3 а) било предвиђено да понуда не може бити опозвана ако је у њој „изричито или прећутно“ назначено да је чврста или неопозива. На деветом заседању Радне групе које је одржано у Женеви од 19. до 30. септембра 1977. године прихваћена је иста формулација, с тим што је затражено да Група за састављање Нацрта размотри да ли је неопходно коришћење израза „изричито или прећутно“ имајући у виду правила о тумачењу изјава и других понашања страна која су садржана у Нацрту Конвенције. Касније је из текста Нацрта Конвенције о закључењу уговора о међународној продаји робе изостављен наведени израз. Видети: *A/CN.9/128*, стр. 80, пар. 85; *A/CN.9/142*, стр. 75, пар. 188; *Text of the draft Convention on the formation of contracts for the International Sale of Goods, A/CN.9/142/Add.1*, у: *Yearbook of the United Nations Commission on International Trade Law, 1978, Volume IX, Part Two. International sale of goods, I, A*, доступно на адреси: <http://www.uncitral.org/pdf/english/yearbooks/yb-1978-e/vol9-p61-85-e.pdf>, 25.10.2012, стр. 84.

64 А. Голдштајн, *нав. дело*, стр. 108.

65 *A/CN.9/128*, стр. 80, пар. 78.

66 *A/CN.9/142*, стр. 75, пар. 190.

67 *Истио*, стр. 75, пар. 191.

68 G. Eörsi, „Problems of Unifying Law on the Formation of Contracts for the International Sale of Goods“, стр. 321.

не чини понуду *ipso iure* неопозивом. Када је приговорено да такво тумачење није у складу са међународним карактером Конвенције и потребом унапређења њене једнообразне примене, одговорено је да се, у пословним односима између субјеката који припадају земљама *common law*-а, мора узети у обзир њихова намера и поштовати значење које су они дали својим изјавама.⁶⁹ Стога је потребно разликовати понуде које су учињене у намери да буду неопозиве у року који је у њима наведен, од понуда у којима је једино назначен период времена у коме их понуђени може прихватити и чијим протеком оне престају да важе. У супротном, усвојено би правило које би представљало „замку“ за трговце из *common law* земаља.⁷⁰

У Преднацрту Конвенције о закључењу уговора о међународној продаји робе, припремљеном од стране Секретаријата, који је Радној групи *UNCITRAL*-а за међународну продају робе (у даљем тексту: Радна група),⁷¹ уз текст хашког Једнообразног закона, служио као основа за рад на припреми правила о закључењу уговора о међународној продаји робе,⁷² било је предвиђено да понуда, поред осталог, не може бити опозвана: „а) током рока за прихватање одређеног у понуди; или б) у току разумног рока ако је понудом на други начин указано да је чврста или неопозива“.⁷³ Радна група је на свом осмом заседању, које је одржано у Њујорку од 4. до 14. јануара 1977. године, разматрајући предложени текст, а имајући у виду супротстављене ставове, одлучила да питање опозивности понуде у случају када је у њој наведен рок за прихватање остави отвореним до свог следећег заседања.⁷⁴ На деветом заседању Радне групе, одржаном у Женеви од 19. до 30. септембра 1977. године, усвојено

69 *Исио*.

70 *A/CN.9/142*, стр. 75, пар. 191; *A/CN.9/146*, стр. 135, пар. 103.

71 Радна група је основана од стране Комисије УН за међународно трговинско право (*UNCITRAL*) на њеном другом заседању одржаном 1969. године. *UNCITRAL* је на 44. састанку, 26. марта 1969. године, затражио од Радне групе да утврди које измене хашког Једнообразног закона о закључењу уговора о међународној продаји телесних покретних ствари га могу учинити подобним за шире прихватање од земаља са различитим правним, друштвеним и економским системом, и да изради нови текст којим се одражавају такве измене. *Report of the United Nations Commission on International Trade Law on the work of its second session (1969)*, *Official Records of the General Assembly, Twenty-fourth Session Supplement*, No. 18, A/7618, у: *Yearbook of the United Nations Commission on International Trade Law, 1970, Volume I, Part II. Second Session of the Commission, 1969, II, A*, доступно на адреси: <http://www.uncitral.org/pdf/english/travaux/sales/limit/a7618-e.pdf>, 25.10.2012, стр. 99 и 100, пар. 38.

72 *A/CN.9/128*, стр. 74, пар. 9.

73 *Исио*, стр. 79, пар. 71.

74 У ст. 3 а) и б) чл. 5 Нацрта Конвенције о закључењу уговора о међународној продаји робе, који је усвојен на осмом заседању Радне групе, било је предвиђено да понуда не може бити опозвана: „а) ако је понудом изричито или прећутно указано

је решење које одговара ставу представника *civil law* земаља („понуда не може бити опозвана ако је у њој наведен рок за прихватање“),⁷⁵ али оно „није преживело“.⁷⁶ На једанаестом заседању *UNCITRAL*-а,⁷⁷ текст Нацрта је значајно измењен. У ст. 3 чл. 10, тачка б („ако је у понуди наведен рок за прихватање“) спојена је са тачком а) („ако је понудом указано да је неопозива“), чиме је изгубила самосталност и изразито *civil law* карактер.⁷⁸ У прилог оваквог решења наведено је, да је основни тест за утврђивање да ли се понуда може опозвати то да ли се њоме указује да је неопозива.⁷⁹ Да се понуда не може опозвати може произилазити из чињенице да је у њој одређен рок за прихватање, али се понудом може указати да је неопозива и на други начин. При чему указивање не мора бити изричито већ је довољно и ако се такав закључак може извести

да је чврста или неопозива; или б) ако је у понуди наведен рок за [прихватање] [неопозивост]“. *A/CN.9/128*, стр. 80, пар. 78 и 85.

75 *A/CN.9/142*, стр. 75, пар. 194; *A/CN.9/142/Add.1*, стр. 84.

76 Gyula Eörsi, у: Cesare Massimo Bianca, Michael Joachim Bonell (editors), *Bianca-Bonell Commentary on the International Sales Law*, Milan, 1987, доступно на адреси: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/eorsi-bb16.html>, 25.10.2012, стр. 154.

77 Једанаесто заседање *UNCITRAL*-а одржано је у Њујорку од 30. маја до 16. јуна 1978. године. Комисија је разматрала чл. 10. Нацрта Конвенције о закључењу уговора о међународној продаји робе на 196. састанку одржаном 5. јуна, 197. и 198. састанку одржаним 6. јуна, и 202. састанку одржаном 8. јуна. Сажети записник са ових састанака садржан је у документу: *A/CN.9/SR. 196, 197, 198 and 202*. С обзиром на различита мишљења, Комисија је сматрала да је пожељно покушати да се формулише додатно компромисно решење, и упутила је предмет Радној групи за чланове 9 и 10, да припреми текст чл. 10 на основу расправе која је вођена у оквиру Комисије. Радна група је настојала да постигне компромис између супротстављених мишљења тако што је у предложеном тексту ст. 2 а и б чл. 10 предвидела „да понуда не може бити опозвана: а) ако је њоме указано да је неопозива; или б) ако је у понуди одређен рок за прихватање, осим ако је понудилац јасно навео да је намеравао једино да упути на престанак важења понуде или је упућивање јасно на основу примене чл. 2 ст. 2 Нацрта Конвенције“. Ипак, предложено решење није прихваћено јер је сматрано незадовољавајућим, пошто је основно правило остало да је последица одређивања рока за прихватање у понуди неопозивост понуде. Јасна изјава о супротној намери, као изузетак, је мало вероватна у пракси, као и вероватноћа да ће суд утврдити да је основно правило избегнуто применом чл. 2 ст. 2 Нацрта Конвенције. Имајући у виду приговоре на предлог Радне групе, Комисија је касније прихватила формулацију којом су у једној одредби комбиноване тачке а и б ст. 2 чл. 10, као могући извор компромиса: „Међутим, понуда не може бити опозвана: а) ако је њоме указано, било одређивањем рока за прихватање или на други начин, да је неопозива; или...“ Као последица одлуке да се Нацрт Конвенције о закључењу уговора о међународној продаји робе споји са Нацртом Конвенције о међународној продаји робе, чл. 10 је постао чл. 14 Нацрта Конвенције о уговорима о међународној продаји робе. *A/33/17*, стр. 11–45.

78 G. Eörsi, у: C. M. Bianca, M. J. Bonell (editors), *нав. дело*, стр. 153, пар. 1.6.

79 *A/33/17, ANNEX I, Summary of deliberations of the Commission on the Draft Convention on the Formation of Contracts for the International Sale of Goods*, стр. 41, пар. 135.

тумачењем понуде. Само навођење рока за прихватање не би имало за последицу неопозивост понуде ако такво правно дејство понуде не проистиче из околности случаја. Циљ је био да се постигне компромис између представника *civil law* и *common law* система, али, као што ће се касније показати на Дипломатској конференцији у Бечу, овом изменом створена је нејасноћа у тексту Конвенције.⁸⁰

И на Дипломатској конференцији у Бечу одредба ст. 2 а чл. 14 Предлога Конвенције је „читана на *common law* начин од стране једних делегација а на *civil law* начин од других“.⁸¹ Амандман на поменућу одредбу поднела је делегација Уједињеног Краљевства.⁸² Амандманом је била предложена измена постојећег текста, којом би се узело у обзир правно дејство које у већини *common law* земаља има одређивање рока за прихватање понуде: „а) ако, и у мери у којој, се њоме указује да је неопозива. Навођење рока за прихватање само по себи не значи указивање да је понуда неопозива.“ Образлажући амандман, представник Уједињеног Краљевства је истакао да је сврха предложене измене била да се правно заштите трговци из *common law* земаља када послују са трговцима из *civil law* земаља, саглашавајући се са ставом представника Сједињених Америчких Држава,⁸³ да се постојећим текстом Предлога Конвенције пружа таква заштита у пословним односима између трговаца из две *common law* земаље.⁸⁴ Амандман је одбијен са 31 гласом, наспрам 7 гласова који су били за његово усвајање.⁸⁵ Истакнуто је да ставови делегација, потврђени њиховим гласовима, показују да већина сматра да је понуда неопозива током рока одређеног за њено прихватање.⁸⁶ Ипак, током расправе је постало јасно да је предложени текст Конвенције подобан за различито тумачење, па је предложено да се размотри могућност да се од Одбора за формулисање текста затражи да га измени, како би се јасно ставило до знања да је понуда неопозива у случају у питању.⁸⁷ Међутим, многи су сматрали да је ово компромис који је тешко постигнут и да га стога не би требало мењати,⁸⁸ и да је боље оставити судовима и арбитражама да у случају спора, применом правила о тумачењу изјава и других понашања страна, одлуче да ли одређивање

80 *Истио*.

81 G. Eörsi, у: C. M. Bianca, M. J. Bonell (editors), *нав. дело*, стр. 153, пар. 1.7.2.

82 A/CONF.97/C.1/L.48.

83 *Summary Records of the First Committee, 9th Meeting, A/CONF.97/C.1/SR.9*, (даље у фуснотама: A/CONF.97/C.1/SR.9), у: A/CONF.97/19, стр. 279, пар. 30.

84 A/CONF.97/C.1/SR.9, стр. 279, пар. 37.

85 *Истио*, стр. 278, пар. 26.

86 *Истио*, стр. 278, пар. 28.

87 *Истио*, стр. 278, пар. 24.

88 *Истио*, стр. 279, пар. 29, 30 и 33.

рока за прихватање понуду чини неопозивом, него усвојити строго правило („*hard and fast rule*“).⁸⁹ У светлу дискусије је одлучено да се одустане од захтева за пушћавање текста Одбору за формулисање, јер постоји опасност да Одбор, уместо појашњења текста, покуша да постигне додатни компромис, што би за последицу имало само губљење времена.⁹⁰ Ст. 2 а чл. 14 Предлога Конвенције је прихваћен у неизмењеном облику од Првог одбора,⁹¹ а касније и на пленарном састанку,⁹² и тако постао ст. 2 а чл. 16 Конвенције.

Још је на Дипломатској конференцији у Бечу примећено да одредба ст. 2 а чл. 14 Предлога Конвенције, не представља истински компромис,⁹³ јер се њиме не премошћује јаз између *civil law* и *common law* схватања о могућности опозива понуде у којој је наведен рок за прихватање, већ се он само покрива.⁹⁴ Различито тумачење није последица недовољно јасних термина, већ пре чињенице да стране које припадају различитим правним системима инсистирају на супротстављеним значењима употребљених појмова.⁹⁵ Отуда ова одредба представља „јасан пример ‘компромиса’ који је постигнут уз менталну резерву на свакој страни, свака страна задржава сопствено мишљење око чега су се споразумели“.⁹⁶

За сада нема пријављених случајева у којима је примењен ст. 2 а чл. 16 Конвенције,⁹⁷ па остаје да се види какав ће став бити заузет у судској и арбитражној пракси. Приликом решавања овог спорног питања, неопходно је узети у обзир две чињенице: одлуку *UNCITRAL*-а да одступи од Нацрта Радне групе и задржавање позивања на „одређивање

89 *Истѿо*, стр. 279, пар. 35.

90 *Истѿо*, стр. 279–280, пар. 41.

91 *Истѿо*, стр. 280, пар. 45

92 Чл. 14 је на шестом пленарном састанку, одржаном 8. априла 1980. године, усвојен са 44 гласа за и ниједним против, уз два уздржана. *Summary Records of the Plenary Meetings, 6th plenary meeting, A/CONF.97/SR.6, у: A/CONF.97/19*, стр. 205, пар. 98.

93 *A/CONF.97/C.1/SR.9*, стр. 279, пар. 31.

94 Gyula Eörsi, „A Propos the 1980 Vienna Convention on Contracts for the International Sale of Goods“, *The American Journal of Comparative Law*, Vol. 31, No. 2, Spring, 1983, стр. 355.

95 Arthur Rosett, „Critical Reflections on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods“, *Ohio State Law Journal*, Vol. 45, 1984, доступно на адреси: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/rossett.html>, 25.10.2012.

96 Alejandro M. Garro, „Reconciliation of Legal Traditions in the U.N. Convention on Contracts for the International Sale of Goods“, *International Lawyer*, Vol. 23, 1989, доступно на адреси: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/garro1.html>, 25.10.2012, стр. 458.

97 *UNCITRAL Digest of Case Law on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, 2012 Edition, United Nations, New York, 2012.* (даље у фуснотама *UNCITRAL Digest of Case Law 2012*), доступно на адреси: <http://www.uncitral.org/pdf/english/clout/CISG-digest-2012-e.pdf>, 25.10.2012, стр. 97, пар. 2.

времена за прихватање“.⁹⁸ Ограничавањем неопозивости на случајеве у којима је навођењем рока за прихватање указано да је понуда неопозива, Конвенцијом је, чини се, подржано схватање да само одређивање рока за прихватање значи да понуда у том периоду важи, а ко сматра да је понуда тиме учињена неопозивом, мора то и да докаже.⁹⁹ Другим речима, одређивањем у понуди рока у коме је понуђени може прихватити, не чини понуду увек неопозивом.¹⁰⁰ За разлику од ст. 2 чл. 5 хашког Једнообразног закона о закључењу уговора о међународној продаји робе, као и решења предвиђених у Европским начелима, *DCFR* и *CESL*, одређивање рока за прихватање је једино индиција понудиоачеве намере,¹⁰¹ а не и основ за необориву правну претпоставку (*presumptio iuris et de iure*) да је понуда неопозива.

Има и мишљења да се навођењем рока за прихватање ствара оборива правна претпоставка (*presumptio iuris tantum*) да је понуда у том року неопозива, која може бити оспорена доказивањем да се понуда, узимајући у обзир околности конкретног случаја, може разумети тако да се њоме указује да истеком наведеног рока престаје да важи, а не као обећање да неће бити опозвана.¹⁰² Поједини аутори иду и даље, сматрајући да свако навођење периода у коме понуда може бити прихваћена чини понуду неопозивом.¹⁰³ Чак и ако је рок одређен у смислу престанка важења понуде, може се очекивати да ће поједини судови сматрати такву понуду неопозивом унутар рока наведеног у њој.¹⁰⁴ Овакво схватање се заснива на компромисној природи правила о опозивости понуде. Основни метод за постизање компромиса у оквиру *UNCITRAL*-а је коришћење решења из једног правног система као основног правила, а затим уметање решења из другог правног система као изузетка.¹⁰⁵ Оно што мора бити избегнуто је мешање решења

98 J. O. Honnold, *нав. дело*, стр. 163.

99 Р. Вукадиновић, *нав. дело*, стр. 428; E. Allan Farnsworth, „Formation of Contract“, у: Nina M. Galston, Hans Smit (editors), *International Sales: The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, Conference held by the Parker School of Foreign and Comparative Law, Columbia University, October 1983, New York, 1984, доступно на адреси: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/farnsworth1.html>, 25.10.2012, поглавље 3, стр. 3-11.

100 Kazuaki Sono, *нав. чланак*, стр. 117.

101 Peter Schlechtriem, *Uniform Sales Law – The UN-Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, Vienna, 1986, доступно на адреси: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/slechtriem.html>, 25.10.2012, стр. 53, фн. 173.

102 J. O. Honnold, *нав. дело*, стр. 163.

103 John E. Murray, Jr., *нав. чланак*.

104 *Истио*.

105 G. Eörsi, „Problems of Unifying Law on the Formation of Contracts for the International Sale of Goods“, стр. 323.

из различитих правних система у истом правилу.¹⁰⁶ Свако правило је целина, па убацивање страног елемента може имати за последицу комплексност „изван подношљивих граница“.¹⁰⁷ А чини се да је то управо учињено у ст. 2 а чл. 16 Конвенције.¹⁰⁸

Конвенцијом се поштује основно правило да је понудилац „господар своје понуде“, па уколико жели, свакако, може задржати право да понуду опозове, и поред тога што је одредио рок за њено прихватање.¹⁰⁹ Ипак, уколико се примењује Конвенција, а да би се избегли евентуални спорови, понудилац би намеру, да једино наведе временски период чијим протеком понуда престаје да важи, требало да изрази на јасан начин (*in claris non fit interpretatio*).¹¹⁰ Ако то није случај, примениће се правила о тумачењу изјава и других понашања страна. Тиме се потврђује да се одредба једног члана Конвенције може потпуно разумети само ако се посматра као део шире целине, и да се приликом примене дела Конвенције којим се регулише закључење уговора дужна пажња мора посветити обрасцу за тумачење предвиђеном у чл. 8 и 9.¹¹¹

С правом се поставља питање да ли међународним актом унификације треба одређивати значење појединих речи употребљених у уговору, имајући у виду могућност постојања, практично, бесконачно различитих случајева.¹¹² Једини начин на који се униформно правило може успешно усвојити у вишејезичком окружењу је описивањем мисли или идеје, а не изразима наведеним у уговору којима се Конвенцијом придаје посебно значење.¹¹³ Стога је било предложено да се помињање одређивања рока за прихватање изостави из текста Нацрта Конвенције о закључењу уговора о међународној продаји робе. Ипак, предлог је одбијен управо јер је постало јасно да ће у различитим правним системима бити различито тумачено да ли се понудом, у којој је наведено време у коме је понуђени може прихватити указује да је неопозива.¹¹⁴

106 *Истио*.

107 *Истио*.

108 Једнообразним трговачким законом Сједињених Америчких Држава из 1962. године (*Uniform Commercial Cod*), чл. 2. пар. 2–205, доступно на адреси: <http://www.law.cornell.edu/ucc/2/article2.htm#s2-205>, 25.10.2012, прописано је да је понуда трговца да купи или прода робу која је потписана и „која својим условима уверава да ће бити држана отвореном није опозива...“ (чврста понуда).

109 J. O. Honnold, *нав. дело*, стр. 163.

110 *Истио*; E. A. Farnsworth, *нав. чланак*, поглавље 3, стр. 3–12.

111 Larry A. DiMatteo, „Critical Issues in the Formation of Contracts Under the CISG“, *Анали Правној факултету у Београду*, бр. 3/2011, стр. 68–69.

112 J. O. Honnold, *нав. дело*, стр. 163.

113 *Истио*, стр. 164.

114 A/CN.9/142, стр. 75, пар. 193; A/CN.9/146 and Add.1–4, *Comments by Madagascar, Norway, the United States of America and Yugoslavia, A/CN.9/146/Add.1* (даље у фусно-

б) Понуда не може да се опозове ако је понуђени разумно веровао да је понуда неопозива и понашао се сагласно њој

Да би се применио други изузетак од општег правила о опозивости понуде, потребно је да је за понуђеног било разумно да верује да је понуда неопозива, и да се понуђени понашао сагласно томе. Ова одредба ће се применити само ако у понуди није назначена њена природа,¹¹⁵ када, не сама понуда, већ пре други поступци понудиоца и посебне околности омогућују понуђеном да се ослони да понуда неће бити опозвана.¹¹⁶ Међутим, када понуда указује на недостатак намере понудиоца да буде њоме обавезан, ст. 2 б чл. 16 не може бити примењен.¹¹⁷

Уколико се сматра да је први изузетак уступак земљама *civil law* система, онда се може рећи да овај изузетак представља уступак земљама *common law* система.¹¹⁸ Као што је представницима *common law* земаља било тешко да прихвате први изузетак, тако је и представницима *civil law* земаља изузетак предвиђен у тада ст. 2 б чл. 14 Предлога Конвенције био нејасан и неодређен, уз истицање да може за последицу имати различито тумачење, правну несигурност и неизвесност у међународној трговини.¹¹⁹

Прихватањем овог изузетка, у Конвенцији је признато правно дејство институту *promissory estoppel*¹²⁰ (*venire contra factum proprium*),¹²¹ који представља једно од одступања од правила *common law* система о

тама: A/CN.9/146/Add.1), у: *Yearbook of the United Nations Commission on International Trade Law, 1978, Volume IX, Part Two. International sale of goods, F, II*, доступно на адреси: <http://www.uncitral.org/pdf/english/yearbooks/yb-1978-e/vol9-p127-146-e.pdf>, 25.10.2012, стр. 141, пар. 31.

115 Р. Вукадиновић, *нав. дело*, стр. 428.

116 Р. Schlechtriem, *нав. дело*, стр. 53; U. Schroeter, у: I. Schwenzer (editor), *нав. дело*, стр. 307, пар. 9.

117 U. Schroeter, у: I. Schwenzer (editor), *нав. дело*, стр. 309, пар. 11.

118 Ј. Вилус, *нав. дело*, стр. 60.

119 *Истио*. Једна од држава чији су представници предлагали да се још ст. 2. ц) чл. 10. Нацрта Конвенције о закључењу уговора прецизније формулише или избрише, јер би могао да изазове тешкоће у пракси, била је и тадашња СФР Југославија. Осим Југославије, и представници Норвешке су истицали сличне предлоге. Видети: A/CN.9/146/Add.1, стр. 141, пар. 32 и 33.

120 Р. Вукадиновић, *нав. дело*, стр. 428, фн. 185; Ralph H. Folsom, Michael Wallace Gordon, John A. Spanogle, Jr., *Међународни трговачки њослови*, предео: Драган Голубовић, Нови Сад, 1997, стр. 51.

121 *CLOUT case No. 94* [Internationales Schiedsgericht der Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft-Wien, Austria; SCH-4318; 15 June 1994], у: *Case Law on UNCITRAL Texts, A/CN.9/SER,C/ABSTRACTS/7*, доступно на адреси: <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/V95/559/66/IMG/V9555966.pdf?OpenElement>, 25.10.2012, стр. 5.

опозивости понуде.¹²² Међутим, Конвенцијом се не захтева изричито да веровање понуђеног да је понуда неопозива мора бити предвидиво за понудиоца, нити штетно за понуђеног. Ипак, ако понудиочево ослањање на понуду није било разумно предвидиво за понудиоца, најчешће ће се сматрати као неразумно.¹²³ Такође, понашање у складу са веровањем да је понуда неопозива подразумева поступање на начин који ће нарушити „благостање“ понуђеног уколико очекивање буде изневерено.¹²⁴

Када ће се сматрати да је за понуђеног било разумно да се ослони на понуду као неопозиву, фактичко је питање, које зависи од околности конкретного случаја. Ни Предлог Конвенције, нити Конвенција не садрже критеријуме на основу којих би судија или арбитар у случају спора тумачио стандард разумности, већ им за такве случајеве остављају дискрецију. Свакако да у обзир мора бити узет обичај који обавезује стране, као и пракса коју су између себе успоставиле.¹²⁵ Такође, ако су у питању стране, односно њихови представници који су софистицирани пословни људи, укључени у вишегодишње послове велике вредности, стандард разумности мора бити строже тумачен.¹²⁶ Говорећи уопште, амерички и енглески судови овакве одредбе тумаче уже него нпр. немачки судови.¹²⁷ Због тога се може десити да одредбе ове врсте послуже за отварање „пукотине у мрежи међународне једнообразности“.¹²⁸ Међутим, у теорији су присутна и мишљења да се еластичношћу правних стандарда, који се у сваком конкретном случају могу објективно одредити, пружа одлична могућност да обичаји и пословна пракса дођу до изражаја приликом примене правила о опозивости понуде.¹²⁹ Флексибилност коришћених термина, наводи се и као један од главних разлога за широко прихватање Конвенције од стране земаља које припадају различитим правним традицијама.¹³⁰

122 М. Орлић, *нав. гело*, стр. 188; *Restatement (Second) of Contracts*, доступно на адреси: <http://www.casefilemethod.com/Statutes/restat.pdf>, 25.10.2012, стр. 19, пар. 87(2) и 90(1).

123 Henry Mather, „Firm Offers Under the UCC and the CISG“, *Dickinson Law Review*, Vol. 105, No. 1, Fall 2000, стр. 48.

124 *Истио*.

125 Видети: чл. 9 Конвенције.

126 *Geneva Pharmaceuticals Technology Corp. v. Barr Laboratories, Inc., et al*, U.S District Court, S.D., New York, 98 Civ. 861, 99 Civ. 3607, 10.5.2002, доступно на адреси: <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=739&step=FullText>, 25.10.2012.

127 Folke Schmidt, „The International Contract Law in the Context of Some Its Sources“, *The American Journal of Comparative Law*, Vol. 14, No. 1. (Winter, 1965), стр. 15.

128 *Истио*.

129 Младен Драшкић, *Закључивање уговора о куйојрогаји*, Београд, 1972, стр. 91.

130 *UNCITRAL Digest of Case Law 2012*, увод, стр. ix, пар. 1 и 2.

Поставља се питање да ли се понуђени може разумно ослонити да усмена понуда неће бити опозвана, имајући у виду правило да понуда учињена усмено мора бити одмах прихваћена, јер у супротном престаје да важи (чл. 18 ст. 2 Конвенције).¹³¹ Остављајући могућност одступања од наведеног правила, у случају када околности на то указују, Конвенцијом је дат потврдан одговор. Да би се утврдило да ли усмена понуда која није одмах прихваћена истиче или постаје неопозива, потребно је применити правила тумачења садржана у чл. 8 Конвенције, чиме се и овим примером потврђује раније истакнута повезаност одредби Конвенције.¹³²

Понашање понуђеног сагласно веровању да је понуда неопозива, може се састојати у чињењу, али и у нечињењу,¹³³ нпр. у случају неприхватања понуде коју је примио од трећег лица.¹³⁴ Чињење се не мора састојати у предузимању радњи које се односе на извршење предложеног уговора, и у том смислу ст. 2 б чл. 16 има шире значење од ст. 3 чл. 18 Конвенције.¹³⁵

Највећи значај овог изузетка је заштита интереса понуђеног, посебно у случајевима када мора предузети обимна испитивања да би одлучио да ли да прихвати понуду.¹³⁶ У супротном понуђени би сносио пун ризик и трошкове за извршење припремних радњи, не само у случају када утврди да му закључење предложеног уговора не одговара, већ и када понудилац понуду опозове.¹³⁷ У оваквим случајевима, чак и ако у понуди није назначено да је неопозива, требало би је сматрати неопозивом у року који је понуђеном неопходан да би донео одлуку.¹³⁸

IV Закључак

Анализираним међународном актима унификације прихваћено је правило према коме се понуда може опозвати све док се уговор не

131 L. A. DiMatteo, *нав. чланак*, стр. 78.

132 *Исто*.

133 Р. Вукадиновић, *нав. дело*, стр. 428.

134 Да би биле обухваћене обе ситуације, и чињење и уздржавање од чињења, истакнуто је да је боље употребити формулацију „has relied on“ (ослањао на) него „has acted in reliance on“ (понашао сагласно ослањању на). Међутим, овај предлог није прихваћен. Видети: A/CN.9/146, стр. 135, пар. 104.

135 J. O. Honnold, *нав. дело*, стр. 164, фн. 15.

136 G. Eörsi, „Problems of Unifying Law on the Formation of Contracts for the International Sale of Goods“, стр. 321; A/CONF. 97/5, стр. 22, пар. 8.

137 М. Драшкић, *Закључивање уговора о куйојродаји*, стр. 82.

138 A/CONF. 97/5, стр. 22, пар. 8.

закључи, ако опозив стигне понуђеном пре него што је оптпослао свој прихват. Предвиђени су и изузеци од основног правила, који су толико значајни да готово поништавају прихваћено начело опозивности понуде.

Најдискутабилније питање у вези са опозивошћу понуде је, свакако, одређивање утицаја који навођење рока за прихватање има на њено правно дејство. Према одредбама Европских начела, *DCFR* и *CESL* понуда у којој је одређен рок за прихватање се не може опозвати. Међутим, одговор није тако једноставан уколико се примењује Конвенција или *UNIDROIT* начела, којима је прихваћено идентично решење. У теорији су се издвојила три различита схватања. Мишљење према коме одређивање рока за прихватање увек чини понуду неопозивом, не може се прихватити полазећи од прихваћене формулације овог изузетка, као и аргумента да је овакво тумачење противно међународном карактеру усвојених аката унификације. Опредељење за једно од преостала два схватања је од значаја, јер за последицу има одређивање стране на којој је терет доказивања супротног. Схватање да у датом случају настаје оборива правна претпоставка да је понуда неопозива, чини се, да у највећој мери мири чињенице да је у Конвенцији одступљено од решења Радне групе, а истовремено задржано позивање на „одређивање рока за прихватање“, и уважава компромисну природу прихваћеног правила. Ипак, будући да је неопозивост понуде ограничена на оне ситуације у којима се навођењем рока за прихватање указује да је понуда неопозива, сматрамо да је најприхватљивије оно решење које навођење рока за прихватање сматра само као једну од индиција понудиоачеве намере, која може, али и не мора, имати за последицу неопозивост понуде, и чије значење мора бити утврђено у сваком конкретном случају применом правила о тумачењу изјава и других понашања страна.

Jovan VUJIČIĆ

Teaching Assistant at the Faculty of Law, University of Kragujevac

THE REVOCATION OF THE OFFER ACCORDING TO UNIFORM RULES

Summary

In this paper author analyzes the regulations of UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods, UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts and sources which were adopted in EU that regu-

late the revocation of the offer. These documents issue that the offer could be revoked, but there are exceptions of general rule, which are so important that almost annual accepted principle. Adopted solutions are different because in the Principles of European Contract Law, Draft Common Frame of Reference and Proposal for a Regulation on a Common European Sales Law the definition time for acceptance in the offer has the character of independent base to consider the offer as irrevocable, whereas in the UN Convention and UNIDROIT Principles to fix the time could be considered as indication of offeror's intention, but not as base for irrefutable presumption that offer is irrevocable. The definition time for acceptance provoked the biggest discussion between representatives of the countries in whose law the offer in principle is irrevocable and others whose law accepts the opposit position, and the differences in the interpretation are the result of insisting on opposit meanings of used terms, not their indefinitions and unclarity.

Key words: *offer, revocation of the offer, formation of the contract, international sale of goods, UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods.*