

Sklapanje ugovora o međunarodnoj kupoprodaji prema Bečkoj konvenciji i ostalim izvorima prava kupoprodaje Republike Hrvatske

Formation of the International Sales Contract under the Vienna Convention and the other Sources of Sales Law of Croatia

Dr. sc. Ratko Brnabić

Pravni fakultet u Splitu, Katedra za trgovačko pravo i pravo društava
e-mail: ratko.brnabic@pravst.hr

Sažetak: Razvoj međunarodne trgovine dovodi do potrebe izjednačavanja pravnih mehanizama za reguliranje pravnih odnosa, koji nastaju prilikom međunarodnih trgovačkih transakcija. Sve važnija uloga međunarodne trgovine dovodi u pitanje nacionalne trgovačke zakone jer često ne odgovaraju potrebama međunarodne trgovine a problemi naročito nastaju kada dođe do spora s međunarodnim elementom. Kako se potreba trgovine mijenjaju tako se mijenja i trgovačka praksa. Pojačana prekomorska robna trgovina još više naglašava probleme, koji proizlaze iz različitosti nacionalnih zakonodavstava, koja uređuju ovu materiju. Sklapanjem ugovora stranke otkrivaju da su se ravnale po različitim pravnim standardima i običajima. U tom smislu već je bilo pokušaja izjednačavanja spomenutih propisa s ciljem stvaranja pravne sigurnosti i smanjenja nepotrebnih troškova povezanih sa sklapanjem ugovora prema nepoznatom pravu a krana tih napora je Konvencija Ujedinjenih Naroda o ugovorima o međunarodnoj prodaji robe iz 1980. godine.

Pisci domaćih zakona, kojima se regulira ova materija imaju niz prednosti u odnosu na pisce konvencija. Naime, oni djeluju u već razvijenom pravnom sustavu, s bogatom sudskom praksom, a ako žele uklopiti nove pravne institute iz stranih zakonodavstava, to mogu lakše učiniti nego kada je riječ o međunarodnom dokumentu.

Ključne riječi: Bečka konvencija, ponuda, prihvata, perfekcija ugovora, trgovački običaji.

JEL klasifikacija: K12, K20, K33

<http://dx.doi.org/10.14706/DO15214>

Historija članka

Dostavljen: 02.09.2014.

Recenziran: 24.11.2014.

Prihvaćen: 23.01.2015.

U procesu stvaranja Konvencije bili su neizbježni kompromisi, kako bi se uklopili elementi kontinentalnog prava i common lawa. Pokušalo se "pod zajednički nazivnik" staviti stvarno nespojive pravne koncepte. Međutim, spomenuti sustavi nemaju zajedničku pravnu teoriju, pa neka konvencijska rješenja ostavljaju dvojbe u pogledu njihove primjene u konkretnim okolnostima.

Iz tih razloga, potrebno je identificirati probleme, koji u poslovnoj praksi mogu nastati kada trgovci, čija se sjedišta nalaze u državama, koje pripadaju kontinentalnom pravnom sustavu moraju postupati prema pravilima Konvencije. Tu ni Republika Hrvatska nije izuzetak, jer Konvencija ima prednost pred domaćim pravom pa se primjenjuje i prije Zakona o obveznim odnosima i drugih propisa, kojima je uređeno hrvatsko pravo kupoprodaje.

Ovim radom se posebice želi obraditi osjetljivo područje sklapanja ugovora o međunarodnoj kupoprodaji jer trgovci, koji slijede odgovarajuće odredbe Zakona o obveznim odnosima mogu biti iznenađeni načinom na koji je spomenuto područje uređeno Konvencijom. U tom smislu posebice se raspravlja o ponudi, prihvatu i roku za prihvatanje, trenutku kada se ugovor smatra sklopljenim te pravnim učincima protuponude. Tako primjerice, prema Konvenciji odgovor na ponudu, koji upućuje na prihvatanje, a sadrži dodatke, ograničenja ili druge izmjene, jest odbijanje ponude i predstavlja protuponudu ali s druge strane, odgovor na ponudu, koji upućuje na prihvatanje, ali koji sadržava dopunske ili različite sastojke, koji ne mijenjaju bitno sastojke ponude, predstavlja prihvatanje, osim ako ponuditelj bez nepotrebnog odgađanja usmeno ne stavi prigovor na razlike ili pošalje obavijest u tom smislu. Ako on tako ne postupi, ugovor je sklopljen prema sadržaju ponude s izmjenama koje se nalaze u prihvatima.

To rješenje šire je u pristupu u odnosu na hrvatski Zakon o obveznim odnosima jer razlikuje slučajeve kada je riječ o bitnim ili nebitnim izmjenama sastojaka ugovora.

U radu se koristi metoda kompilacije, metoda deskripcije, deduktivna metoda, metoda specijalizacije, te komparativna metoda. Također, u radu se pokazuje da, iako postoje razlike u pravnom uređenju sklapanja ugovora o kupoprodaji, ugovorne strane kvalitetnim ugovaranjem mogu unaprijed otkloniti mogućnost nastanka spora u svezi s pitanjima iz područja sklapanja ugovora. Pretpostavka za to jest da trgovci, koji sudjeluju u međunarodnoj trgovini moraju biti svjesni da se na njihov pravni odnos primjenjuju pravila koja im nisu dostatno poznata pa je stoga nužno da se o tim pitanjima unaprijed usuglase.

Abstract: *The development of international trade led to the necessity of equalizing the legal mechanisms for regulating legal relations, arising from international trade transactions. Increasingly important role of international trade questions national trade laws because they often do not meet the needs of international trade, and the problems particularly arise when a dispute arises with an international element. As the needs of trade are changing, the trade practice changes as well.*

Increased overseas trade highlights problems arising from the diversity of national legislative even more. By concluding the contract, parties reveal that they were led by different legal standards and practices. In this sense, there have been attempts to equalize mentioned legislation in order to create legal certainty and to reduce unnecessary costs related with the conclusion of contracts by an unknown law and the crown of these efforts is United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods Act 1980.

Writers domestic law that regulate this matter have a number of advantages over writers of conventions. Namely, they operate in developed legal system, with a rich jurisprudence, and if they want to integrate new legal institutes from foreign legislation, it may easier to do than when it comes to international document. In the process of creating the Convention compromises were inevitable, all in order to match elements of civil law and common law.

There was also an attempt to put under "a common denominator" inconsistent legal concepts. However, these systems do not have a common legal theory, and some convention solutions leave no doubts as to their application in specific circumstances.

For these reasons, it is necessary to identify problems that a commercial practice can arise when retailers, which are headquartered in countries belonging to the continental legal system must act according to the rules of the Convention. In this sense, even Croatia is not an exception, because the Convention takes precedence over domestic law and applied before the Civil Obligations Act and other regulations governing the sale of Croatian law.

Keywords: *Vienna Convention, Offer, Acceptance, Formation of contract, Usages of Trade.*

JEL Classification: K12, K20, K33

<http://dx.doi.org/>

10.14706/DO15214

Article History

Submitted: 02.09.2014.

Resubmitted: 24.11.2014.

Accepted: 23.01.2015.

This paper particularly discusses sensitive area of signing the contract about international trade, because traders who follow the relevant provisions of the Law on Obligations may be surprised by the way the mentioned area is regulated by the Convention. In this sense, the offer is specially discussed, as well as an acceptance and time for acceptance of the time when the contract is deemed. For example, according to the Convention, in response to the offer, which is transferred to acceptance, and contains additions, or other changes, is refusing of an offer, and represents counteroffer, but, on the other hand, the response to the offer, which indicates acceptance which contains additional or different ingredients, which do not alter the essential ingredients of the offer constitutes an acceptance, unless the offeror, without undue delay orally raised any objection to the difference or send a notification to this effect. If he fails to do so, the contract is concluded according to the offer with the modifications contained in the acceptance.

This solution is broader in approach compared to the Croatian Obligations Act because different instances when it comes to important or unimportant changes to the ingredients of the contract. It also discusses the role of customs and business practice in the legal relations of buying and selling with an international element. Specifically, it should be stated that the said autonomous sources of law take precedence over the Convention.

The paper uses the method of compilation, description method, deductive method, as well as specialization and comparative method. Also, the paper shows that although there are differences in the legal order when purchasing the contract, agreeing parties can, in advance, eliminate the possibility of a dispute in connection with issues related to the contract. The prerequisite for this is that the dealers who participate in an international trade have to be aware that their legal relationship to the rules that they do not sufficiently know, and it is therefore necessary to take on these issues in advance to agree. If he fails to do so, the contract is concluded according to the offer with the modifications contained in the acceptance. This solution is broader in approach compared to the Croatian Obligations Act because it differentiate cases when having important or less important modifications.

1. Uvod

Razvoj međunarodne trgovine dovodi do potrebe izjednačavanja pravnih mehanizama za reguliranje pravnih odnosa koji nastaju prilikom međunarodnih trgovačkih transakcija. Sve važnija uloga međunarodne trgovine dovodi u pitanje nacionalne trgovačke zakone jer često ne odgovaraju potrebama međunarodne trgovine a problemi naročito nastaju kada dođe do spora s međunarodnim elementom. Kako se potreba trgovine mijenjaju tako se mijenja i trgovačka praksa. Pojačana prekomorska robna trgovina još više naglašava probleme koji proizlaze iz različitosti nacionalnih zakonodavstava koja uređuju ovu materiju. Sklapanjem ugovora stranke otkrivaju da su se ravnale po različitim pravnim standardima i običajima. U tom smislu već je bilo pokušaja izjednačavanja spomenutih propisa s ciljem stvaranja pravne sigurnosti i smanjenja nepotrebnih troškova povezanih sa sklapanjem ugovora prema nepoznatom pravu a kruna tih napora je Konvencija Ujedinjenih Naroda o ugovorima o međunarodnoj prodaji robe iz 1980. godine (u nastavku rada: Konvencija). Kako je članica Konvencije od ranije bila SFRJ, Republika Hrvatska je temeljem izjave o sukcesiji od 8. lipnja 1998. g. pristupila Konvenciji,¹ koja se primjenjuje s retroaktivnim učinkom od dana 8. listopada 1991., datuma kada je Republika Hrvatska postala samostalni, međunarodno priznati subjekt ali nije izjavila rezervu u pogledu primjene neke od Konvencijskih odredbi pa se Konvencija primjenjuje u cijelosti.

Pisci domaćih zakona kojima se regulira ova materija imaju niz prednosti u odnosu na pisce konvencija. Naime, oni djeluju u već razvijenom pravnom sustavu, s bogatom sudskom praksom, a ako žele uklopiti nove pravne institute iz stranih zakonodavstava, to mogu lakše učiniti nego kada je riječ o međunarodnom dokumentu. Spomenutim donošenjem jedinstvenog teksta Konvencije nastojalo se ostvariti nekoliko važnih ciljeva: ublažiti teškoće koje se javljaju kad je ugovor sklopljen između prodavatelja i kupca stvari sa sjedištima u različitim državama i pružiti suvremena pravila za međunarodnu kupoprodaju, smanjiti potrebu nalaženja prava po kojem će se ugovor prosuđivati te izbjeći primjenu pravila međunarodnog privatnog prava o sukobu zakona. Konvencija ipak nema prednost pred trgovačkim običajima niti pred općim uvjetima poslovanja ugovornih strana a njezine odredbe su općenito dispozitivne prirode.²

¹ V. Narodne novine, međunarodni ugovori, br. 8/98.

² *Goldštajn, A.*, Trgovačko ugovorno pravo, Međunarodno i komparativno, Zagreb, 1991, str. 38.

U procesu stvaranja Konvencije bili su neizbježni kompromisi kako bi se uklopili elementi kontinentalnog prava i sustava *Common law*-a. Pokušalo se "pod zajednički nazivnik" staviti stvarno nespojive pravne koncepte. Međutim, spomenuti sustavi nemaju zajedničku pravnu teoriju pa neka konvencijska rješenja ostavljaju dvojbe u pogledu njihove primjene u konkretnim okolnostima.

Iz tih razloga, potrebno je identificirati probleme koji u poslovnoj praksi mogu nastati kada trgovci čija se sjedišta nalaze u državama koje pripadaju kontinentalnom pravnom sustavu moraju postupati prema pravilima Konvencije. Tu ni Republika Hrvatska nije izuzetak jer se odredbe Konvencije primjenjuju i prije odredaba hrvatskog Zakona o obveznim odnosima (u tekstu: ZOO RH)³ i drugih propisa kojima je uređeno hrvatsko pravo kupoprodaje.

U nastavku rada provodi se raščlamba odredaba Konvencije koje se tiču sklapanja ugovora te se ukazuje na različitost konvencijskih rješenja u odnosu na rješenja sadržana u odredbama spomenutog Zakona. U prvom redu biti će riječi o ponudi za sklapanjem ugovora i prihvatu te ponude što dovodi do nastanka ugovora o kupoprodaji. Konvencija je glede trenutka sklapanja ugovora prihvatila teoriju primitka kao i hrvatsko pravo te većina kontinentalnih prava jer je taj trenutak lako utvrditi. S obzirom na okolnost da se ugovor prema Konvenciji smatra sklopljenim u trenutku prihvata ponude, vidljivo je da je Konvencijom prihvaćeno načelo konsenzualnosti kod sklapanja ugovora o kupoprodaji.

2. Ponuda za sklapanje ugovora

Ponuda je svako očitovanje volje jedne osobe iz kojeg je vidljiva želja za sklapanjem ugovora a koje sadrži barem sve objektivno bitne sastojke nužne za nastanak ugovora.⁴ Ove dvije potrepštine očitovanja nužne su za postojanje ponude zato da ponuđeni može prihvatiti ponudu najjednostavnijom izjavom pa da ugovor bude sklopljen, što podrazumijeva i da su poznati bar objektivno bitni sastojci ugovora bez kojih on ne može valjano nastati.⁵ Prema Konvenciji, ponuda je

³ Hrvatski Zakon o obveznim odnosima, NN 35/05, 41/08, 125/11.

⁴ Kada je riječ o odnosima između sudionika obveznih odnosa, potrebno je prije svega naglasiti značenje načela autonomije volje ugovornih strana prema kojemu su one slobodne u uređivanju obveznih odnosa. Detaljnije *Barbić, J.*, Sklapanje ugovora po Zakonu o obveznim odnosima (suglasnost volja), Zagreb, 1980, str. 6. i dalje.

⁵ Usp. *Slakoper, Z. et al.*, Osnove prava trgovačkih ugovora i vrijednosnih papira, Mikrorad, Zagreb, 2009, str. 111.

prijedlog za sklapanje ugovora upućen jednoj osobi ili više određenih osoba znači ponudu ako je dovoljno određen i ako ukazuje na namjeru ponuditelja da se obveže u slučaju prihvaćanja. Prijedlog je dovoljno određen ako označava robu i izričito ili prešutno utvrđuje količinu i cijenu ili sadrži elemente za njihovo utvrđivanje.⁶ Nadalje, kad je ugovor valjano sklopljen a cijena robe nije u ugovoru određena ni izričito ni prešutno niti u njemu ima odredaba na temelju kojih bi se mogla utvrditi, smatrat će se ako nije suprotno navedeno da su strane prešutno pristale na cijenu koje se u trenutku sklapanja ugovora redovno naplaćivala u dotičnoj struci za takvu robu prodanu pod sličnim okolnostima.⁷ Prema ZOO-u RH, cijena je bitan sastojak za sklapanje ugovora u građanskoj kupoprodaji pa u slučaju kada cijena nije određena ili određiva, ugovor nije valjan. S druge strane, kod trgovačke kupoprodaje ugovor se smatra sklopljenim iako cijena nije određena niti određiva: kupac tada plaća cijenu koju je prodavatelj redovito naplaćivao u vrijeme sklapanja ugovora. Podredno plaća *razumnu cijenu* pod kojom se smatra *tekuća cijena u vrijeme sklapanja ugovora* a ako se ta cijena ne može utvrditi onda cijenu utvrđuje sud prema okolnostima slučaja.⁸

Konvencija također i uređuje pitanje ponude koja je upućena neodređenom broju osoba: takav prijedlog za sklapanjem ugovora upućen neodređenom broju osoba smatrat će se samo kao poziv da se učine ponude, osim ako osoba koja to predlaže jasno ne ukaže na suprotno.⁹ Potpuno suprotno načelo vrijedi u ZOO-u RH: prijedlog za sklapanje ugovora upućen neodređenom broju osoba koji sadrži bitne sastojke ugovora čijem je sklapanju namijenjen vrijedi kao ponuda, ako drukčije ne proizlazi iz okolnosti slučaja ili običaja.¹⁰

Sve dok se ugovor ne sklopi ponuda se može opozvati, ako opoziv stigne ponuđenome prije nego što je on poslao svoj prihvata. Ipak, ponuda se ne može opozvati ako je u njoj naznačeno, bilo time što je određen rok za prihvaćanje ili na

⁶ Vidi čl. 14. st. 1. Konvencije. Usp. za hrvatsko pravo čl. 253. ZOO-a RH.

⁷ Vidi čl. 55. Konvencije.

⁸ Vidi čl. 384. ZOO-a RH.

⁹ Vidi čl. 14. st. 2. Konvencije.

¹⁰ Vidi čl. 254. ZOO-a RH. Spomenuti Zakon dodatno razrađuje pitanje ponude pa se izlaganje robe s naznakom cijene smatra se ponudom, ako drukčije ne proizlazi iz okolnosti slučaja ili običaja (čl. 255. ZOO-a RH). S druge strane, slanje kataloga, cjenika, tarifa i drugih obavijesti te oglasi dani u tisku, lecima, radiom, televizijom, elektroničkim putem ili na koji drugi način ne smatraju se ponudom za sklapanje ugovora, nego samo pozivom da se učini ponuda pod objavljenim uvjetima, ako drukčije ne proizlazi iz takvih izjava volje (čl. 256. ZOO-a RH).

drugi način, da je neopoziva ili ako je ponuđeni razumno vjerovao da je ponuda neopoziva i ponašao se u skladu s tim.

Vidljivo je da Konvencija zauzima polazište o obvezujućoj naravi ponude te se predviđaju slučajevi kada opoziv ponude nije moguć. Ovo je jedno od najvećih problema s kojim su se suočili autori Konvencije jer je trebalo premostiti procijep između različitih polazišta. Naime, u kontinentalnim pravnim sustavima vrijedi stav da je ponuditelj vezan ponudom, a u sustavima *Common law*-a zauzeto je suprotno polazište. Nadalje, razlike postoje i u svezi s mogućnošću da se ponuditelj obveže za točno određeno razdoblje kao i u pogledu odgovornosti za štetu u slučaju opoziva ponude. Već i prethodnik ove odredbe – odredba čl. 5. ULF rezultat je dvojbenog kompromisa pa i odredba o ponudi iz Bečke konvencije rezultat kompromisa zbog kojeg ona nije dostatno precizna. Ipak, sudska praksa pokazuje da je spomenuti problem ipak više teoretske prirode.¹¹

Prema hrvatskom ZOO-u, ponuda je prijedlog za sklapanje ugovora učinjen određenoj osobi koji sadrži sve bitne sastojke ugovora. Stoga ponuda mora izražavati volju ponuditelja na sklapanje ugovora (lat. *animus contrahendi*) što znači da na njegovoj strani postoji jasna i određena nakana sklopiti ugovor. Ne želi li ponuditelj da ta inicijativa dovede do sklapanja ugovora, mora to urediti posebnom klauzulom npr. „bez obveze“, „nije ponuda već upit“ i sl.¹²

Iako je ponuda načelno *opoziva*, spomenuto načelo se ograničava (ne primjenjuje se) u slučaju kada je ugovor već sklopljen ali i onda kada je ponuđeni poslao svoju izjavu o prihvatu ponude. Ponuditelj svoju ponudu može napraviti obvezujućim i bez navođenja roka u kojem je vezan ponudom. Ako ponuditelj navede rok za prihvrat ponude stvara se oboriva pretpostavka da je on vezan tom ponudom. Međutim, ponuditelj je vezan ako se iz ponuđenikovog ponašanja može opravdano zaključiti da se pouzdao u okolnost da je ponuda neopoziva te da je to bilo razumno od njega očekivati.¹³ Prema ZOO-u RH, ponuditelj je vezan ponudom osim ako je svoju obvezu da održi ponudu isključio ili ako to isključenje proizlazi iz okolnosti posla. Opoziv ponude vrijedi samo onda kada je stigao ponuđeniku prije

¹¹ Tako *Schlechtriem, P.* u: *Schlechtriem, P.; Schwenzer, I. (ur.)*, *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford University press, New York, 2005, str. 207. – 208.

¹² Vidi čl. 253. ZOO RH. Usp. *Gorenc, V. et al.*, *Komentar Zakona o obveznim odnosima*, RRiF, Zagreb, 2005, str. 352.

¹³ Vidi čl. 16. st. 2b. Konvencije.

ponude ili bar istodobno s ponudom.¹⁴ Usporedbom odredaba Konvencije i ZOO-a RH, dolazi se do zaključka da postoje razlike u pravnom uređenju jer Konvencija predviđa poviše spomenuta dva slučaja (izuzetka) kada se ponuda uopće ne može opozvati: a) ako je u njoj naznačeno da je neopoziva, te b) ako je ponuđenik razumno vjerovao da je ponuda neopoziva i ponašao se u skladu s tim (npr. pripremao robu za utovar). Ipak, u praksi to neće doći do izražaja jer će jednako rješenje vrijediti i u domaćoj kupoprodaji primjenimo li pravila o tumačenju ugovora te pravila o primjeni običaja i prakse.¹⁵

Potrebno je razmotriti i pitanje ostvarenja prava na opoziv ponude prema Konvenciji kao i granice spomenutog prava. Opoziv ponude daje se izjavom koja mora stići drugoj strani. Ponuda, izjava o prihvatanju ili bilo koje drugo izražavanje namjere "stiglo" je primatelju ako mu je priopćena usmeno ili je na drugi način uručena njemu osobno ili predana njegovu sjedištu ili na njegovu poštansku adresu ili, ako nema sjedišta odnosno poštansku adresu, u njegovom redovnom boravištu.¹⁶ Nije dostatno da je ponuđeni primjerice od trećih doznao da ponuditelj namjerava opozvati ponudu. Drugo je pitanje, a koje se uređuje domaćim pravom, tko je ovlašten u ime trgovca izjaviti opoziv te koje se pretpostavke s tim u svezi moraju ispuniti. Teret dokaza je na onoj strani koja tvrdi da je valjano izjavljen opoziv. Ugovorna strana vezana je izjavom o opozivu samo onda dok ta izjava ne stigne drugoj strani. Samo izuzetno, opoziv „izjave o opozivu“ moguć je ako se druga strana nije počela ponašati u skladu s činjenicom da je ponuda opozvana a posebice je to moguće ako druga strana nije ni saznala za prvi opoziv. U svakom slučaju teret dokaza je na strani koja je izjavila opoziv.

Nadalje, treba razmotriti i pitanje roka za prihvatanje ponude. Prema Konvenciji, rok za prihvatanje, što ga je odredio ponuditelj u telegramu ili pismu, počinje teći od trenutka kad je telegram predan za odašiljanje ili od datuma koji nosi pismo ili, u nedostatku datuma na pismu, od datuma koji se nalazi na kuverti. Rok za prihvatanje što ga je odredio ponuditelj telefonom, teleksom ili drugim neposrednim sredstvima priopćavanja počinje teći kad ponuda stigne ponuđenome.¹⁷

¹⁴ Vidi čl. 257. ZOO-a RH.

¹⁵ Vidi čl. 319. ZOO-a RH. Primjenu običaja i prakse u obveznim odnosima uređuje čl. 12. ZOO-a RH.

¹⁶ Vidi čl. 24. Konvencije. Također vidi i *Farnsworth, E.A.* u: Galston N.; Smit H. (ur.), *International Sales: The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, Matthew Bender, 1984, Pog. 3, str. 3-13.

¹⁷ Vidi čl. 20. st. 1. i 2. Konvencije.

Iz tih odredaba jasno proizlazi da se rok može odrediti tako da se u ponudi navede datum do kojeg se ponuditelj smatra vezanim ponudom ili odrediti primjerice da je rok za prihvata 15 dana od dana kada je ponuda stigla ponudniku.

Prema ZOO-u RH, treba razlikovati slučajeve kada je rokove u ponudi postavio ponuditelj od slučajeve kada vrijedi zakonski rok. Određivanje rokova za prihvaćanje ponude u pravilu otpada kad su ponuditelj i ponudnik prostorno nazočni kao i onda ako je ponuda učinjena putem telefona ili na drugi izravan način. Ako je među prisutnim stranama ponudniku ostavljen rok za razmišljanje tada je zapravo riječ o ponudi među nenazočnim osobama. Među nenazočnim osobama rok za prihvata ponude trebao bi postaviti sam ponuditelj jer će tako izbjeći situaciju da sudbina njegove ponude ovisi o dispozitivnim zakonskim normama koje za njega mogu biti i nepovoljne u konkretnom slučaju. Pri utvrđivanju rokova obvezatnosti ponude ponuditelj treba biti realan i paziti na primjerenost roka.¹⁸ Uputi li ponuditelj ponudu nenazočnom adresatu u kojoj nije određen rok za njezin prihvata, primjenjuje se dispozitivna zakonska odredba prema kojoj ponuda učinjena odsutnoj osobi u kojoj nije određen rok za prihvata obvezuje ponuditelja za vrijeme koje je redovito potrebno da ponuda stigne ponudniku, da je on razmotri, o njoj odluči i da odgovor o prihvaćanju stigne ponuditelju.¹⁹ Ako jedna strana umre ili izgubi poslovnu sposobnost prije prihvaćanja ponude ponuda ne gubi učinak osim ako suprotno proizlazi iz namjere strana, običaja ili pravne naravi posla.²⁰

Pravo ponuditelja na opoziv prestaje kad je ugovor sklopljen tj. kad je dana valjana izjava o prihvatima jer prihvat ponude proizvodi učinak od trenutka kad izjava o suglasnosti stigne ponuditelju. Prihvata će biti bez učinka ako izjava o suglasnosti ne stigne ponuditelju u roku što ga je on odredio ili, ako nije odredio rok, u razumnom roku, vodeći računa o okolnostima posla i brzini sredstava komunikacije kojim se koristio ponuditelj. S druge strane, usmena ponuda mora biti prihvaćena odmah osim ako okolnosti ne ukazuju na suprotan zaključak.²¹

¹⁸ Tako *Gorenc, V. et al., o. c.* u bilj. br. 12, str. 360.

¹⁹ Vidi čl. 258. st. 4. ZOO-a RH. Tu je zapravo riječ o tri razdoblja roka ponude: rok za putovanje ponude do ponudnika, rok za razmišljanje i odlučivanje te rok za povratak njegovog odgovora ponuditelju. Sve tri faze predstavljaju jedinstvenu cjelinu.

²⁰ Vidi čl. 267. ZOO-a RH. Prema tome na mjesto ponuditelja i ponudnika stupit će njihovi pravni sljednici. Ta bi se odredba na odgovarajući način mogla primijeniti i na trgovce – pravne osobe primjerice ako je nakon slanja ponude društvo ponuditelj pripojeno drugom društvu. Usp. *Vedriš, M.; Klarić, P.*, Građansko pravo, Narodne novine, Zagreb, 2014, str. 403.

²¹ Vidi čl. 18. st. 2. Konvencije.

Sklapanje ugovora o međunarodnoj kupoprodaji prema Bečkoj konvenciji i ostalim izvorima
prava kupoprodaje Republike Hrvatske

Kad je ugovor sklopljen, ugovorne strane više ne mogu izmijeniti svoja očitovanja volje jer su one sastavni dio ugovora. Izjava o rezervaciji koju za svrhu ima očuvanje prava ugovorne strane na opoziv po prirodi stvari predstavlja pravo na razvrgnuće sklopljenog ugovora pa ono mora jasno biti predviđeno ugovorom ili to mora proizlaziti iz tumačenja ugovora. Izjava o prihvatu koja ne stigne drugoj strani proizvodi učinke samo ako na temelju ponude, prakse koju su strane između sebe uspostavile ili običaja prihvaćanje ponuđenog može biti izraženo obavljanjem neke radnje, kao što je primjerice slanje robe ili plaćanje cijene.

U načelu – ako nije pridržano i šire pravo na opoziv – pravo na opoziv prestaje samo sklapanjem ugovora. Slanjem izjave o pristanku prestaje pravo na opoziv čak i prije trenutka sklapanja ugovora.²² Ako je izjava o opozivu ponude poslana nakon što je poslana izjava o prihvatu, dok prihvata ne stigne ponuditelju ugovor je u stanju pendencije. Ako prihvata uopće ne stigne, ugovor nije niti sklopljen, osim ako nije riječ o jednom od poviše spomenutih slučajeva kod kojih nije niti potrebno da izjava o prihvatu stigne ponuditelju. S druge strane, niti ponuditelj ne može biti neograničeno vezan ponudom. Ako nema roka važenja ponude ona vrijedi u razumnom roku vodeći računa o okolnostima posla i brzini sredstava komunikacije kojim se koristio ponuditelj. Pri tome nije potrebno koristiti odredbe Konvencije o tumačenju izjava ugovornih strana.²³ Vidljivo je da to konvencijsko rješenje odgovara poviše spomenutim odredbama ZOO-a RH samo što ih spomenuti Zakon odmah razrađuje dok će tu zadaću kod primjene Konvencije imati sudovi i arbitražna tijela.

Nema prepreke da ponuditelj u ponudi stavi klauzulu o tome da ga ponuda ne obvezuje sve do trenutka primitka izjave o prihvatu. Ponudnik mora dokazati da je prihvata poslao prije nego što mu je stigla izjava o opozivu ponude. Ponuditelj samo mora dokazati da je opoziv stigao ponudnom u točno određenom trenutku.

Ponuditelj može svoju ponudu učiniti neopozivom tako što će jasno istaknuti namjeru da ponuda ima upravo taj učinak pri čemu nije od značaja forma u kojoj se daje ta izjava. U slučaju dvojbe, od pomoći nam mogu biti konvencijska

²² Tako *Lookofsky, J.* u: Herbots, J.; Blanpain, R. (ur.), *The 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, *International Encyclopaedia of Laws - Contracts*, Suppl. 29, 2000, str. 66.

²³ Vidi čl. 8. Konvencije. Usp. *Schlechtriem, P.*, *Uniform Sales Law - The UN-Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, Manz, Vienna, 1986, str. 53.

pravila o tumačenju izjava i ponašanja ugovornih strana.²⁴ I Popratne okolnosti u kojima se ponuda daje mogu ukazivati na namjeru ponuditelja da je učini neopozivom: primjerice, ako ponuditelj prilaže neko sredstvo osiguranja tražbina ili bi zaključak da je ponuda neopoziva proizlazio iz pregovora te prakse između konkretnih ugovaratelja.

Namjera da se preuzme obveza posebice je jasna onda kada je u ponudi naveden fiksni rok za prihvata. Okolnost da je određen fiksni rok prihvata predstavlja oborivu pretpostavku o postojanju namjere ponuditelja da se tako obveže.²⁵ Ako sadržaj ponude nedostatan ukazuje na namjeru ponuditelja da se obveže tada nije riječ o neopozivoj ponudi.²⁶

Ako je ponuda neopoziva, ponuditelj je vezan svojom ponudom pa ponuđenik može izjaviti prihvata i time je ugovor sklopljen. Tu nema mjesta primjeni odredaba domaćega prava. Stoga, ako ponuditeljev opoziv ne proizvodi pravne učinke, ponuđenik primjerice nije ovlašten izjaviti da izjavu o opozivu smatra valjanom i ustati s tužbom za naknadu šteta temeljem odgovornosti iz pregovora (lat. *culpa in contrahendo*). Umjesto toga, ponuđenik treba prihvatiti ponudu, sklopiti ugovor pa će se eventualni opoziv ponude smatrati kvalificiranim oblikom odbijanja ispunjenja. U tom smislu, ako je prije roka za izvršenje ugovora jasno da će jedna strana počinuti bitnu povredu ugovora, druga strana može izjaviti da raskida ugovor.²⁷

Ako ponuditelj nije vezan svojom ponudom, može je povući. Stigne li ta izjava o povlačenju ponuđeniku prije izjave o prihvatit ponude ili čak ako mu stigne nakon prihvatit ponude tada nema mjesta primjeni pravila o odgovornosti za štetu po

²⁴ Namjera da ponuda bude neopoziva može se iskazati riječima koje nedvojbeno na to ukazuju: *fiksna ponuda, čvrsta ponuda, ponuda neopoziva do ...*; također, mogu se koristiti i izrazi kojima se u konkretnoj grani gospodarstva uobičajeno iskazuje namjera za obvezivanjem, primjerice izraz *otvorena ponuda, opcija* itd. Detaljnije o tome vidi kod *Schlechtriem, P., o. c.* u bilj. br. 11, str. 210.

²⁵ *Lookofsky, J., o. c.* u bilj. br. 22, str. 67.

²⁶ Ponašanje kojim ponuđeni pokazuje da je ponudu ozbiljno shvatio jest primjerice početak proizvodnje, nabava sirovina ili sklapanje ugovora u tu svrhu, naručivanje skupih studija ili proračuna, nova zapošljavanja. Ta postupanja moraju proizlaziti iz toga da se ponuđenik „razumno“ pouzdao u neopozivost ponude. Ponašanja ne obuhvaćaju samo radnje već i propuštanja. Usp. *Del Pilar Perales Viscasillas, M., The Formation of Contracts and the Principles of European Contract Law, Pace International Law Review* 13/2001, str. 384.

²⁷ Vidi čl. 72. Konvencije. Usp. *Vilus, J., Provisions Common to the Obligations of the Seller and the Buyer*, u: Šarčević, P.; Volken, P. (ur.), *International Sale of Goods: Dubrovnik Lectures*, Oceana 1986, str. 245.

Sklapanje ugovora o međunarodnoj kupoprodaji prema Bečkoj konvenciji i ostalim izvorima
prava kupoprodaje Republike Hrvatske

odredbama domaćeg prava. Ako je opoziv dopušten prema Konvenciji, nije dopustivo zaobilaženje tog pravila u praksi pozivanjem na odredbe o naknadi štete domaćeg prava. Ne bi bilo dobro da se stavljanjem ponuditelju u izgled tužbe za naknadu štete prema domaćem pravu na njega vrši pritisak da održi svoju ponudu iako je ona opoziva. To načelo ipak ne vrijedi u slučaju kada se ponuditelj ponašao prijevarno. Tada se primjenjuju pravila domaćeg prava o toj mani volje.²⁸

U svakom slučaju ponuda čak i kad je neopoziva više ne proizvodi pravne učinke od trenutka kada odbijanje stigne ponuditelju. Izjava o odbijanju ponude ima takav učinak i onda kad je ponuda neopoziva a odbijanje je stiglo za vrijeme trajanja fiksnog roka za prihvata. Tada postupak sklapanja ugovora može započeti samo slanjem nove ponude.

Odbijanje se može očitovati izričitom izjavom ili neizravno, primjerice kad ponuđenik zahtijeva izmjenu uvjeta ponude a takav zahtjev očito ne spada u grupu slučajeva *prihvata ponude s izmjenama koje su manjeg značaja*.²⁹ Primjenom konvencijskih pravila o tumačenju procjenjuje se predstavlja li izjava ponuđenika odbijanje ponude. Izjava o odbijanju mora stići ponuditelju.

Ponuda se može odbiti čak i nakon što se poslan prihvata, ako ta izjava stigne ponuditelju istovremeno s izjavom o prijehu ili prije prijeha. Ako odbijanje stigne ponuditelju prije prijeha, ugovor nije sklopljen i to se stanje ne može promijeniti niti primjenom konvencijske odredbe prema kojoj zakašnjeli prihvata ipak proizvodi pravne učinke sklapanja ugovora ako ponuditelj o tome bez odgode usmeno obavijesti ponuđenog ili mu pošalje pisanu obavijest u tom smislu.³⁰

Po prirodi stvari, ponuda u kojoj je određen rok u kojem se ona mora prihvatiti redovito prestaje istekom tog roka. Konvencija izričito ne predviđa taj učinak ali taj zaključak proizlazi iz tumačenja odredaba o tome u kojem roku izjava o prijehu mora stići ponuditelju, pravilima o roku za prihvata ponude te pravilima o učincima zakašnjelog prijeha.

Konvencija ne uređuje pitanje utječe li na važenje ponude smrt, gubitak poslovne sposobnosti, otvaranje stečajnog postupka ili sličnog postupka koji utječu

²⁸ Vidi čl. 284. ZOO-a RH. Pravna posljedica prijeha je pobojnost tog ugovora te obveza na naknadu štete.

²⁹ Vidi čl. 19. st. 1. Konvencije.

³⁰ Vidi čl. 21. Konvencije.

na ugovornu stranu. Učinci tih događaja (pravnih činjenica) na pravni odnos uređeni su domaćim pravom.

3. Prihvat ponude

Prema Konvenciji, ugovor je sklopljen kada se susretnu ponuda i prihvat tj. kada se na ponudu da odgovarajuća izjava o prihvatu. Ponuđenikova izjava mora stići ponuditelju u razumnom roku. Ipak, prihvat se može dati i konkludentnim radnjama. Valja razlikovati tri različita oblika prihvata: a) izričita izjava o prihvatu koja mora stići ponuditelju, b) prihvat izražen implicitno, koji mora stići ponuditelju i c) prihvat izražen implicitno, koji proizvodi učinke poduzimanjem radnje koje znače pristanak.

Bez obzira na to mora li prihvat stići ponuditelju te je li prihvat izražen izričitom izjavom ili implicitno, moraju se ispuniti pretpostavke valjanog očitovanja volje koje zahtijeva domaće pravo (poslovna sposobnost, nepostojanje mana volje, ovlast za zastupanje). Ponudu u ime ponuđenika smije prihvatiti i poslovno nesposobna osoba ali u čije ime izjavu daje zakonski zastupnik. Konvencija samo uređuje načine na koje se može izjaviti prihvat te uređuje pitanje od kojeg trenutka prihvat proizvodi pravne učinke: kada izjava o prihvatu stigne ponuditelju ili kada ponašanje ponuđenog (radnje) ukazuju na prihvat.

Izjava o prihvatu mora sadržavati izraze iz kojih se nedvojbeno može zaključiti o izričitom slaganju ponuđenika s ponudom tj. volju ponuđenika da se obveže time što je prihvatio uvjete ponude. Obična potvrda o primitku ponude, zahvala na ponudi ili slanje izjave kojom se iskazuje interesa, u pravilu nisu dostatni. Tumačenje tih izjava i volju stranaka uređeno je Konvencijom. U pravilu, ne postoji namjera prihvata ako se izjavi rezervacija o pojedinim pitanjima o kojima još treba pregovarati. Ako *navodni prihvat* sadrži uvjete koji su različiti od onih iz ponude treba ispitati je li tu možda riječ o odredbama koje bitno ne mijenjaju uvjete ponude. Utvrđi li se ta okolnost ugovor se smatra sklopljenim osim onda ako ponuditelj bez neopravdane odgode usmeno prigovori na različitost prihvata od ponude ili o tome pisani putem obavijesti prihvatitelja - ponuđenika.

Sklapanje ugovora o međunarodnoj kupoprodaji prema Bečkoj konvenciji i ostalim izvorima
prava kupoprodaje Republike Hrvatske

Prihvat ne mora biti izjavljen u nekoj posebnoj formi ili korištenjem točno određenih riječi osim ako taj uvjet nije naznačen u ponudi.³¹ U komunikaciji budućih ugovornih strana valja razjasniti predstavlja li ponuđenikov odgovor prihvat ponude ili se njime samo potvrđuje primitak ponude. Teret dokaza da je riječ o valjanom i pravovremenom prihvatu je na strani koja tvrdi da je ugovor sklopljen.

Prihvat se u načelu može izraziti bilo kojim sredstvom tj. metodom komunikacije. Ponuđenik - prihvatitelj nije obvezan koristiti isto sredstvo komunikacije kao ponuditelj. Pisana ponuda može se prihvatiti usmeno ili slanjem telefaksa. Međutim, moguće je ograničiti tu slobodu izbora metode jer ponuditelj u svojoj ponudi određuje način na koji se može dati izjava o prihvatu.

Ako prihvat ne udovoljava dodatnim zahtjevima za valjanost postavljenima u ponudi, tada treba provesti test, tj. procijeniti je li tu riječ o manjim izmjenama kojima se ne mijenja bit ponude. Primjerice, ako se u ponudi zahtjeva da se prihvat daje u pisanoj formi, ugovor se smatra sklopljenim ako je prihvat dan telegramom, telefaksom ili drugim oblikom elektroničke komunikacije koji je moguće printati. Međutim, navođenje sredstva komunikacije u ponudi nema za svrhu samo to, već se time ponekad želi naglasiti da se prihvat mora dati u kratkom, točno određenom (fiksnom) roku pa se može zaključiti da je dopušteno korištenje i drugog, jednako brzog ili čak bržeg sredstva komunikacije.

Prihvat dan elektronskim sredstvima komunikacije proizvodi učinke ako je ponuditelj (tj. primatelj, adresat prijhvata) izričito ili neizravno pristao na to sredstvo komunikacije te na slanje prijhvata na točno određenu elektroničku adresu. Ta se pretpostavka redovito ispunila onda kada je ponuditelj ponudu poslao elektroničkim putem sa svoje elektroničke adrese.³²

Ugovorne strane moraju uzeti u obzir običaje ako se njima predviđaju posebna sredstva komuniciranja. Također je dopustiv sporazum strana da se izjava o prijhvatu može dati samo istim sredstvom kojim je poslana ponuda (e-mail na e-mail, telegram na telegram itd.). Ipak, u novije doba je komunikacija putem elektroničke

³¹ Ponuđenik koji prihvaća ponudu može dati jednostavnu izjavu o prijhvatu ili može u prijhvatu ponoviti cijeli tekst ponude ili samo njegov dio. Riječi *potvrđujem* ili *naručujem* ukazuju na to da je riječ o prijhvatu ponude.

³² Usp. *Sono, K.*, Formation of International Contracts under the Vienna Convention: A Shift above the Comparative Law, u: Šarčević, P.; Volken, P., (ur.), International Sale of Goods: Dubrovnik Lectures, Oceana, 1986, Pog. 4, str. 124.

pošte istisnula ostala sredstva. Upute koje se nalaze u ponudi služe jednostavnijem priopćavanju volje o prihvatu ponude, međutim u ponudi nije dopustiva naznaka da šutnja ili pasivnost znače prihvata ponude.³³

Prihvata ponude se može iskazati i konkludentnim radnjama jer Konvencija navodi da se uz izjavu o prihvatu i *drugo ponašanje* koje ukazuje na suglasnost s ponudom može smatrati prihvatom.³⁴ Tom odredbom razdvaja se pitanje mogućnosti davanja neizravnog očitovanja volje primjerenom konkludentnom radnjom od pitanja treba li izjava volje stići ponuditelju. Uz izuzetak za slučaj kada se prihvat daje obavljanjem neke radnje, ponašanje koje znači prihvat mora „stići“ ponuditelju.³⁵ To upućuje na zaključak da prodavatelj koji je predao robu na isporuku može povući svoj prihvat zaustavljanjem robe u prijevozu a da pritom nije nastupila povreda ugovora. S druge strane, kupac također još nije dužan na plaćanje ako roba koja mu je isporučena (kao konkludentan izraz prihvata) propadne prije nego što je rizik prešao na njega.

Čak i isporuka robe s nedostatkom može predstavljati konkludentnu radnju prihvata. Konvencija govori o slanju robe (eng. *dispatch*) pa valjanost takve izjave o prihvatu ne ovisi o tome ima li isporučena roba ugovorene značajke. U slučaju kada je poslana potpuno različita roba (koja predstavlja lat. *Aliud*) postavlja se pitanje je li tu riječ o zabludi (lat. *error*): ako jest, slanje takve robe predstavlja prihvat; ako je drugačija roba poslana s namjerom da posluži kao „zamjenska roba“, tada je namjera prodavatelja da pruži protuponudu koja mora stići primatelju iako bi se primjenom

³³ Vidi *Schultz, R.*, Rolling Contract Formation Under the UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Cornell International Law Journal 35/2002, str. 263-289., str. 271.

³⁴ Vidi čl. 18. st. 1. Konvencije.

³⁵ Primjer takvog deklaratornog ponašanja je isporuka robe (barem i djelomična), pakiranje robe za isporuku kupcu, početak proizvodnje serije robe za koju je zaprimljena narudžba, prihvat i uzimanje u proizvodnju naručiteljevih sirovina, plaćanje, otvaranje akreditiva za plaćanje, priprema za ispunjenje (buduće) ugovorne obveze ili početak proizvodnje. Slanje računa ili unovčenje čeka poslanog zajedno s ponudom mogu se također smatrati prihvatom. Ključno je pitanje objektivne mogućnosti da adresat takvo ponašanje smatra prihvatom. Pripremanje izjave o prihvatu još nedostatno izražava volju za prihvatom, čak i u slučaju kada se prihvat daje obavljanjem neke radnje. U tom smislu, uz poduzimanje radnje ugovorna strana može poslati i obavijest o svojim aktivnostima pa bi se i ta obavijest mogla shvatiti kao prihvat pa stoga ako ona stigne ponuditelju prije nego što je saznao za isporuku robe koja radnja se izjednačuje s pristankom, već tada se ugovor smatra sklopljenim. Čak i obavijest trećih (banke koja financira kupca ili obavijest koju pošalje prijevoznik) može biti pokazatelj da je druga strana očitovala prihvat pa se ugovor smatra sklopljenim. Detaljnije o tome *Schlechtriem, P.*, o.c. u bilj. br. 11, str. 222. i 225. Usp. *DiMatteo L.*, Critical Issues in the Formation of Contracts Under the CISG, Zbornik radova, Pravni fakultet Beograd, 2011, br. 3, str. 77.

Sklapanje ugovora o međunarodnoj kupoprodaji prema Bečkoj konvenciji i ostalim izvorima
prava kupoprodaje Republike Hrvatske

pravila o tumačenju izjava volja i ponašanja ugovornih strana i takva radnja mogla
smatrati prihvatom ponude.

Šutnja ili nečinjenje ponekad mogu značiti prihvata ponude. Tada se niti ne
može ispuniti pretpostavka da izjava o prihvatu „stigne“ ponuditelju. Međutim, da bi
takvo držanje predstavljalo prihvata, moraju postojati i dodatni čimbenici. To ipak ne
znači da je valjana odredba ponude kojom se predviđa da će se u slučaju šutnje
ponuđenika ugovor smatrati sklopljenim. Dodatni čimbenik koji bi to omogućio jest
primjerice postojanje trgovačkog običaja ili prakse između samih ugovaratelja.³⁶ S
druge strane, ako su ugovorne strane svojim sporazumom odstupile od primjene
pojedinih odredaba Konvencije ili su izmijenili pravne učinke pojedinih odredaba
tada bi za ponuđenog mogla nastati dužnost da izjavom volje mora ponudu odbiti
ako ne želi da dođe do sklapanja ugovora.³⁷ To polazište zauzima i ZOO RH no taj
Zakon dodatno pojašnjava spomenutu odredbu navodeći da kad ponuđenik stoji u
stalnoj poslovnoj vezi s ponuditeljem glede određene robe, smatra se da je prihvatio
ponudu koja se odnosi na takvu robu ako je nije odmah ili u ostavljenom roku
odbio. Također osoba koja se ponudila drugom da izvršava njegove naloge za
obavljanje određenih poslova, a i osoba u čiju poslovnu djelatnost spada obavljanje
takvih naloga koja je u stalnoj poslovnoj vezi s ponuditeljem dužna je izvršiti
dobiveni nalog ako ga nije odmah odbila.³⁸

Izjava o prihvatu tj. prihvata, bez obzira na njegovu formu, mora na vrijeme
stići ponuditelju. U tom smislu valja razlikovati tri slučaja: kada je određen fiksni rok
za prihvata, kada nije određen fiksni rok pa se prihvata mora dati u razumnom roku te
slučaj kad se daje prihvata na usmenu ponudu. Ako je određen fiksni rok za prihvata,
tada prihvata mora stići do isteka tog roka, ali ako učinci izjave o prihvatu ovise o

³⁶ *Murray, J.*, An Essay on the Formation of Contracts and Related Matters under the United Nations
Convention on Contracts for the International Sale of Good, Journal of Law and Commerce, 8 (1988),
str. 22.

³⁷ Poseban je slučaj kada buduće ugovorne strane izmjenjuju unakrsne ponude. I to može biti odraz
volje da se sklopi ugovor pa bi takve ponude imale učinak prihvata. Naime, ugovorne strane svojim
sporazumom mogu staviti izvan snage konvencijske odredbe koji uređuju slijed kod sklapanja ugovora.
Iz unakrsnih ponuda jednakog sadržaja može se zaključiti da su ugovorne strane izrazile volju da
odstupe od uobičajenog redosljeda izjava kod sklapanja ugovora. Ako ponude nisu jednake i
obvezujuće, do sklapanja ugovora dolazi ako jedna strana izjavi prihvata. Posebno treba biti oprezan ako
strane koje nisu nikad međusobno poslovale počnu slati unakrsne ponude ali koje nisu naznačena kao
obvezujuće: tada se nijedna od ugovornih strana ne može osloniti na to da je ugovor sklopljen osim ako
ne izjave prihvata. Izjave li obje strane prihvata, nisu sklopljena dva već samo jedan ugovor.

³⁸ Vidi čl. 265. ZOO-a RH.

ispunjenju dodatnih pretpostavki, treba provjeriti spadaju li ta pitanja u polje primjene Konvencije ili ta pitanja uređuje domaće pravo (pitanje tko zastupa trgovca). Rok može biti određen po datumu ili na drugi način (npr. 14 dana od dana primitka ponude). Tako bi se primjerice moglo navesti da se prihvata daje najbržim sredstvom komuniciranja. U svakom slučaju, nadležni sud treba ispitati sve okolnosti slučaja pa će tako uzeti u obzir da je predmet kupoprodaje roba čija vrijednost znatno fluktuirala na tržištu.

Ako nije određen fiksni rok za prihvata niti se on može odrediti tumačenjem volje strana, tada se prihvata mora dati u razumnom roku.³⁹ Taj rok sastoji se od tri dijela: rok u kojem je ponuda stigla ponuđeniku, razdoblje razmatranja ponude i razdoblje koje je potrebno da prihvata stigne ponuditelju. Tu treba uzeti u obzir sredstva komunikacije koja je utvrdio ponuditelj. Ako se ponuda daje putem e-maila, praktički se prihvata mora dati odmah, kao u slučaju kada je riječ o usmenoj ponudi.

Stoga je ključan element u procjeni razumnog roka razdoblje u kojem se ponuda razmatra jer duljina razmatranja ponude ovisi o predmetu ponude, opsegu i pravnoj naravi transakcije tj. o čimbenicima kao što su fluktuirajuće cijene na tržištu, potrebi da se prethodno pribave dodatne informacije, nužnosti vođenja prethodnih pregovora s dobavljačem, podizvođačima i financijskim institucijama. Duljina trajanja perioda razmatranja varira i ovisno o tome je li ponuđenik obrtnik ili veliko dioničko društvo. Tu se mogu primijeniti i običaji.⁴⁰

Usmena ponuda mora se prihvatiti odmah, osim ako je ponuditelj odredio rok za prihvata te u slučaju kada okolnosti upućuju na drugačiji zaključak. To će primjerice biti slučaj ako sklapanju ugovora prethode pregovori. Komunikacija putem interneta i e-maila ne predstavlja usmeno očitovanje volje ali korištenje tih sredstava komunikacije znatno utječe na duljinu trajanja razumnog roka za prihvata.

Kako je već ranije istaknuto, Konvencijom se predviđa i mogućnost da se određenim radnjama iskaže prihvata ponude a da se o tome ponuditelju nije poslala posebna obavijest. Ugovor je sklopljen u trenutku kada je ponuđenik poduzeo

³⁹ čl. 18. st. 2. Konvencije.

⁴⁰ Detaljnije o shvaćanju pojma običaja prema Konvenciji vidi kod *Goldstajn, A.*, Usages of Trade and Other Autonomous Rules of International Trade According to the UN (1980) Sales Convention, u: Šarčević, P.; Volken, P. (ur.), *International Sale of Goods: Dubrovnik Lectures*, Oceana, 1986, str. 96. - 99. Usp. *Barbić, J.*, Primjena običaja u hrvatskom trgovačkom pravu, Zbornik radova razreda za društvene znanosti HAZU-a, 43 (2005), str. 76.

radnju koja ukazuje na prihvata. Taj prihvata mora ispuniti zahtjeve za valjanost takvih očitovanja volje prema domaćem pravu (poslovna sposobnost, pravila o zastupanju).⁴¹

Dokaz o prihvatima ne mora stići ponuditelju ako je on tako odredio u ponudi.⁴² Ako između ugovornih strana već postoji praksa postupanja ili su sklopili okvirni ugovor, već tada ponašanje koje je kod njih značilo pristanak proizvodi pravni učinak da se ugovor smatra sklopljenim iako izjava o prihvatima nije nikad poslana ponuditelju. Strane mogu dogovoriti da se šutnja i nečinjenje smatraju pokazateljem prihvatima. U tom slučaju ponudnik mora izjaviti da ne prihvaća ponudu, ako ne želi sklopiti ugovor. Ponekad običaji ili praksa između ugovaratelja ukazuju na zaključak da će se šutnja smatrati pokazateljem prihvatima samo po proteku određenog roka od primitka ponude. Međutim, ako ponudnik šuti a ponuditelj pogrešno zaključuje da je ugovor sklopljen, nema mjesta za pravna sredstva domaćeg prava: šutnja i njezin pravni značaj u svezi sa sklapanjem ugovora uređuje isključivo Konvencija.

Odgovor na ponudu koji ukazuje na prihvat, a sadrži dodatke, ograničenja ili druge izmjene, jest odbijanje ponude i predstavlja protuponudu. S druge strane odgovor na ponudu koji ukazuje na prihvaćanje ali sadrži dopunske ili različite uvjete a koji bitno ne mijenjaju uvjete ponude, načelno predstavlja prihvat.⁴³ U prvom slučaju prvo treba ispitati je li se kod pregovora raspravljalo i o tim pitanjima ili je već ranije uspostavljena praksa između ugovaratelja. Ako jest, tada i nema sadržajnog odstupanja prihvatima u odnosu na ponudu. Međutim, ako se tumačenjem ugovora ne može doći do tog zaključka, svaku izmjenu tj. dodatak ugovora treba provjeriti prema pravilima Konvencije. Tako bi odredba ugovora prema kojoj svaki nedostatak za posljedicu ima raskid ugovora bila suprotna odredbi iz čl. 49. Konvencije prema kojem kupac može izjaviti raskid ugovora samo kada nedostatak predstavlja bitnu povredu ugovora. Ako se ugovorne strane slažu o bitnim sastojcima, tada razlika u izričaju ne predstavlja bitnu izmjenu uvjeta ugovora.

⁴¹ Slanje robe ponuditelju – kupcu predstavlja radnju koja je po pravnom učinku izjednačena s prihvatima.

⁴² Primjerice, ako se u ponudi navede: roba se treba isporučiti odmah ili s naznakom „žurna isporuka“. Vidi *Farnsworth, E. A.*, o. c. u bilj. br. 16, str. 174.

⁴³ Spomenuta odredba izazvala je kontraverzu prilikom usaglašavanja teksta Konvencije. Jedna skupina predstavnika zauzela je polazište da se tom odredbom stvara velika doza nesigurnosti dok je bilo i pobornika suprotnog stajališta prema kojima je upravo u interesu međunarodnog prometa robom da se ta pitanja dodatno razrade. O tome detaljnije vidi kod Vilus, J., Komentar Konvencije UN o međunarodnoj prodaji robe, Informator, Zagreb, 1981, str. 73.

Ključno je pitanje koje izmjene ugovora (ponude) utječu na bit, smisao ponude. Bitnim izmjenama smatraju se primjerice: zahtjev za plaćanjem unaprijed, izmjena roka isporuke ili ugovorene cijene, smanjenje količine robe, unošenje arbitražne klauzule, izmjena odredbe o izboru mjerodavnog prava. Međutim, osim kod posljednje spomenute izmjene, dopušten je protudokaz ako zaključak da se ipak ne radi o bitnim izmjenama proizlazi iz okolnosti konkretnog slučaja, prakse između ugovaratelja, pregovora ili običaja. Izmjene ugovora koje idu u korist ponuditelja nije potrebno prihvatiti posebnom izjavom (popust, besplatna dostava, produljenje trajanja). Izmjene koje idu njemu u korist ponuditelj ne treba posebnom izjavom potvrditi da bi one proizvodile pravne učinke. To je primjerice slučaj ako ponuđenik u izjavi o prihvatu ponuditelju bez njegove privole odobri primjenu višeg iznosa popusta, besplatnu isporuku, dulje trajanje jamstvenog roka.⁴⁴

Bitna izmjena uvjeta ugovora smatra se odbijanjem ponude. Međutim, takvo očitovanje predstavlja protuponudu. Protuponuda se može opozvati samo ako opoziv stigne drugoj strani prije protuponude ili istovremeno s njom.⁴⁵ Ako izjava koju ponuđenik smatra protuponudom sadrži samo mjestimične izmjene koje su manjeg značaja, vrijedi stav da je strana koja upućuje protuponudu prihvatila sve uvjete izvorne ponude za koje nije predložila izmjene.

Ako se u prihvatu navode izmjene koje su manjeg značaja a prema poviše navedenim kriterijima, ugovor je sklopljen. Izmijenjeni uvjeti postaju sastavni dio ugovora. Teret dokaza da tu nije riječ o bitnim izmjenama je na ugovornoj strani koja tvrdi da je ugovor sklopljen. Prigovori li ponuditelj na okolnost da izjava o prihvatu sadržajno odstupa od njegove ponude, ugovor nije sklopljen bez obzira što doista može biti riječ samo o nebitnim izmjenama. Prigovor se mora izjaviti bez odgode o čemu će u slučaju spora odlučivati nadležni sud. Strana koja izjavi prihvrat snosi rizik gubitka ili zakašnjelog primitka prigovora koji joj pošalje druga strana jer

⁴⁴ Bitnom izmjenom ugovora smatra se odredba kojom se isključuje usmena izmjena ili dopuna pisanog ugovora. Nadalje, pozivanje u prihvatu na klauzule i termine uvijek se smatra bitnom izmjenom. S druge strane, prijedlog za izmjenom postupka sklapanja ugovora predstavlja izmjenu ugovora koja je manjeg značaja ali prema okolnostima slučaja može predstavljati i bitnu izmjenu ugovora. Isti zaključak vrijedi za odredbe o pakiranju robe. *Schlechtriem, P., o. c.* u bilj. br. 11, str. 240. Usp. *Honnold, J.*, *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*, Kluwer Law International, 1999, str. 187.

⁴⁵ Vrijedi zapravo isto pravilo kao i kod ponude. Na isti način hrvatski Zakon o obveznim odnosima uređuje tu materiju pa opoziv ponude vrijedi samo onda kada je stigao ponuđeniku prije ponude ili bar istodobno s ponudom. *Vedriš, M.; Klarić, P., o. c.* u bilj br. 20, str. 402.

Sklapanje ugovora o međunarodnoj kupoprodaji prema Bečkoj konvenciji i ostalim izvorima
prava kupoprodaje Republike Hrvatske

upravo je prihvatitelj (koji je u svoju izjavu o prihvatu uključio izmjene u odnosu na izvornu ponudu) uzrokovao nastanak takvog rizika.

Konvencijske odredbe o protuponudi i o značenju izmjena ugovora po svom su opsegu šire od odgovarajuće odredbe ZOO-a RH prema kojoj ako ponuđenik izjavi da prihvaća ponudu i istodobno predloži da se ona u nečemu izmijeni ili dopuni, smatra se da je ponudu odbio i da je sa svoje strane stavio novu ponudu svome prijašnjem ponuditelju.⁴⁶ Konvencija je pri određivanju značaja protuponude vrlo fleksibilna jer dopušta dvije mogućnosti, tj. razlikuje izjavu o prihvaćanju ponude i izjavu o bitnim i nebitnim promjenama glede sastojaka ugovora. Tek ako je riječ o bitnim promjenama sastojaka ugovora, radi se o protuponudi.

Ponudu koja je poslana elektronskim putem Konvencija posebno ne uređuje pa treba uzeti u obzir sve okolnosti slučaja: ne vrijedi uvijek zaključak da je tu riječ o neposrednom (izravnom) sredstvu priopćavanja. Kod e-mail komunikacije uvijek je vidljiv datum slanja pa bi takvo sredstvo komunikacije moglo imati iste učinke kao da je ponuda poslana pismom ili telegramom. Ponuda na *web* stranici trgovca na kojoj je naznačen rok važenja treba tumačiti kako bi taj rok shvatila razumna osoba istih svojstava u istim okolnostima. Pri tome treba uzeti u obzir sve važne okolnosti konkretnog slučaja uključujući pregovore, poslovnu praksu i običaje. Razumna osoba – ponuđenik opravdano može zaključiti da rok važenja ponude počinje od trenutka kada je on saznao za ponudu. Ako se komunikacija između ponuditelja i ponuđenika održava elektronskim putem ali u stvarnom vremenu tada je riječ o izravnom sredstvu priopćavanja.⁴⁷ S obzirom na okolnost da je tu riječ o međunarodnoj kupoprodaji, praznici i neradni dani uračunavaju se u rok za prihvata, osim onda kada se obavijest o prihvatu ne može uručiti zbog službenog praznika ili neradnog dana u mjestu ponuditelja. Tada se rok produljuje do prvog sljedećeg radnog dana.⁴⁸

S posebnom pozornošću valja razmotriti konvencijske odredbe o zakašnjelom prihvatu. Tim odredbama proširuje se i razrađuje osnovno konvencijsko pravilo prema kojem prihvata ne proizvodi učinke ako izjava o prihvatu ne stigne ponuditelju u roku koji je odredio ili u razumnom roku. Razlikuju se dvije različite

⁴⁶ Vidi čl. 264. ZOO-a RH.

⁴⁷ *Hahnkamper, W.*, Acceptance of an Offer in Light of Electronic Communications, *Journal of Law and Commerce* 25 (2006), str. 149.

⁴⁸ Tako *Enderlein, F.*; *Maskow, D.*, *International Sales Law: United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods; Convention on the Limitation Period in the International Sale of Goods*, Oceana, 1992, str. 103.

pretpostavke za zakašnjenje: slučaj kada je izjava o prihvatu poslana sa zakašnjenjem i slučaj kada je izjava o prihvatu poslana na vrijeme ali je ponuditelju stigla sa zakašnjenjem. U oba slučaja ugovor je sklopljen usprkos činjenici da je izjava o prihvatu ponuditelju stigla sa zakašnjenjem.⁴⁹

Problem nastaje u tumačenju slučaja kada je istekao rok za prihvrat: naime, moglo bi se zaključiti da ponuđenik ne može dati valjanu izjavu o prihvatu ponude koja zbog isteka roka više ne postoji. Tada bi prije moglo biti riječi o protuponudi. Ipak i zakašnjeli prihvrat biti će prema okolnostima slučaja valjan ako je jasno da je upravo to bila namjera ponuđenika-prihvatitelja.

Ako se iz izjave volje ponuđenika koja stigne ponuditelju može zaključiti da je riječ o protuponudi, tada će ugovor biti sklopljen samo kada raniji ponuditelj a sada ponuđenik izjavi prihvrat u razumnom roku. Ponuditelj mora bez odgode obavijestiti ponuđenog o tome smatra li ugovor sklopljenim usprkos tome što mu izjava o prihvatu nije stigla u roku. Tim očitovanjem volje ponuditelja otklanjaju se negativni učinci zakašnjenja. U tom slučaju ugovor nije sklopljen u trenutku kada ponuditelj pošalje obavijest da prihvaća i zakašnjeli prihvrat, već retroaktivno od trenutka kada je zakašnjela izjava o prihvatu stigla ponuditelju. Ako je prihvrat iskazan obavljanjem neke radnje ugovor je sklopljen u trenutku obavljanja te radnje. Prihvati li se zakašnjela izjava o prihvatu, logično je da ponuđenik više nema vremena za opoziv izjave o prihvatu.⁵⁰

Kada je izjava o prihvatu poslana na vrijeme ali je ponuditelju stigla sa zakašnjenjem Konvencija štiti interes ponuđenika koji je pravovremeno poslao izjavu o prihvatu. Da nije bilo zakašnjenja u prijenosu, ugovor bi bio sklopljen. S druge strane, ponuditelj koji primi zakašnjeli prihvrat nije dužan pristati na sklapanje ugovora jer je, s njegovog motrišta, istekao rok za prihvrat. Kompromis se nalazi u tome što ponuditelj mora bez odgode obavijestiti ponuđenog da više nije vezan ponudom. U suprotnom će ugovor biti sklopljen. Ipak, ne smije se zaboraviti da su spomenute odredbe dispozitivne naravi pa nema prepreke da ugovorne strane i drugačije urede svoje odnose. U hrvatskom pravu ključno je pitanje je li ponuđenik odgovoran za zakašnjeli prihvrat. Ako jest, zakašnjeli prihvrat smatra se novom ponudom. Ali ako je izjava o prihvatu koja je učinjena pravodobno stigla ponuditelju nakon isteka roka za prihvrat, a ponuditelj je znao ili je mogao znati da je izjava

⁴⁹ *Lookofsky, J.*, Understanding the CISG: A Compact Guide to the 1980 United Nations Convention on Contracts for International Sale of Goods, Kluwer Law International, 2008, str. 62.

⁵⁰ Detaljnije o tome *Farnsworth, E. A.*, o. c. u bilj. br. 16, str. 193.

odaslana pravodobno, ugovor je sklopljen. Ipak ugovor u takvu slučaju nije sklopljen ako ponuditelj odmah, a najkasnije prvog idućeg radnog dana poslije primitka izjave ili i prije primitka izjave, a nakon proteka roka za prihvatanje ponude, pošalje obavijest ponudniku da se zbog zakašnjenja ne smatra vezanim tom ponudom.⁵¹ Vidljivo je da se spomenutim odredbama u hrvatskom obveznom pravu uređuju dva instituta: zakašnjeni prihvatanje ponude i zakašnjelo prispjelo izjave o prihvatanju ponude. Kako je sustav obveznog prava usmjeren u korist sklapanja ugovora, zakonodavac se odlučio da i takvom zakašnjelom prihvatanju ponude ne oduzme pravne učinke pa je postavio zakonsku pretpostavku da se zakašnjeni prihvatanje ponude pretvori u novu ponudu ali sada od strane ponudnika. Prema Konvenciji zakašnjeni prihvatanje ponude ne obvezuje ponuditelja i ne radi se o novoj ponudi ponudnika. Iako postoje određene razlike u formulacijama ipak se može zaključiti da zapravo nema bitne razlike između Konvencije i Zakona niti po ovom pitanju.

4. Zaključak

Konvencija Ujedinjenih Naroda o ugovorima o međunarodnoj prodaji robe predstavlja značajan doprinos uređenju područja međunarodne trgovačke kupoprodaje. Ona je nastala kao rezultat kompromisa između polazišta razvijenih i nerazvijenih država, država iz različitih pravnih krugova (Civil Law i Common Law). Kod tumačenja Konvencije treba se uzeti u obzir njezin međunarodni karakter i potrebu promicanja ujednačenosti u njezinoj primjeni te poštovanja dobre vjere u međunarodnoj trgovini. Pri tome valja imati na umu da je kod tumačenja neprimjerena izravna primjena UNIDROIT načela, Načela europskog ugovornog prava ili bilo kojih drugih vanjskih izvora.

Po svojoj pravnoj snazi ona će u državama koje su je ratificirale uređivati pravo kupoprodaje ispred domaćih propisa iz tog područja. Stoga će ona imati prednost i pred odredbama hrvatskog Zakona o obveznim odnosima. Upravo u tome leži opasnost za subjekte međunarodne kupoprodaje jer će se na njihov pravni odnos primjenjivati pravila koja se ponekad razlikuju od odgovarajućih odredaba domaćeg prava.

S obzirom na temu rada, bilo je potrebno ispitati postoje li razlike u odredbama kojima se uređuje sklapanje ugovora između Konvencije i ZOO-a RH. Analiza pokazuje da postoji razlika u pravnim učincima prijedloga za sklapanjem

⁵¹ Vidi čl. 266. ZOO-a RH.

ugovora koji je upućen neodređenom broju osoba. Prema Konvenciji, prijedlog upućen neodređenom broju osoba smatrat će se samo kao poziv da se učine ponude, osim ako osoba koja to predlaže jasno ne ukaže na suprotno. Prema ZOO-u RH vrijedi upravo suprotno: prijedlog za sklapanje ugovora upućen neodređenom broju osoba koji sadrži bitne sastojke ugovora čijem je sklapanju namijenjen vrijedi kao ponuda, ako drukčije ne proizlazi iz okolnosti slučaja ili običaja.

Nadalje, temeljno je načelo i Konvencije i ZOO-a RH da šutnja ponuđenog ne znači prihvatanje ponude. No ZOO RH dodatno pojašnjava tu odredbu navodeći da kad ponuđenik stoji u stalnoj poslovnoj vezi s ponuditeljem glede određene robe, smatra se da je prihvatio ponudu koja se odnosi na takvu robu ako je nije odmah ili u ostavljenom roku odbio. Također osoba koja se ponudila drugom da izvršava njegove naloge za obavljanje određenih poslova, a i osoba u čiju poslovnu djelatnost spada obavljanje takvih naloga koja je u stalnoj poslovnoj vezi s ponuditeljem dužna je izvršiti dobiveni nalog ako ga nije odmah odbila.

Konvencijske odredbe o protuponudi i o značenju izmjena ugovora po svom su opsegu šire od odgovarajuće odredbe ZOO-a RH prema kojoj ako ponuđenik izjavi da prihvaća ponudu i istodobno predloži da se ona u nečemu izmijeni ili dopuni, smatra se da je ponudu odbio i da je sa svoje strane stavio novu ponudu svome prijašnjem ponuditelju. Konvencija je pri određivanju značaja protuponude vrlo fleksibilna jer dopušta dvije mogućnosti, tj. razlikuje izjavu o prihvaćanju ponude i izjavu o bitnim i nebitnim promjenama glede sastojaka ugovora. Tek ako je riječ o bitnim promjenama sastojaka ugovora, radi se o protuponudi.

Kod zakašnjelog prihvata u hrvatskom pravu postavlja se pitanje je li ponuđenik odgovoran za zakašnjenje ali se u praksi to pitanje pokazalo manje bitnim dok je puno značajnije da u tom slučaju i Konvencija i ZOO RH uređuju da o volji ponuditelja ovisi da li će i zakašnjeli prihvatanje ipak proizvesti pravni učinak da je ugovor sklopljen.

U svakom slučaju trgovci sa sjedištem u RH moraju voditi računa o spomenutim različitostima pa se preporučuje da svoje ugovore o kupoprodaji na koje bi se primijenila Konvencija detaljno uredi kako bi se izbjegla primjena onih konvencijskih odredaba koje mogu izazvati dvojbu. Ne smije se zaboraviti da su te odredbe dispozitivne prirode a nacionalnim sudovima i arbitražama ostavljaju veliki prostor za njihovo tumačenje u konkretnim okolnostima slučaja. Stoga je na

Sklapanje ugovora o međunarodnoj kupoprodaji prema Bečkoj konvenciji i ostalim izvorima
prava kupoprodaje Republike Hrvatske

praktičarima važna zadaća razrade konvencijskih odredaba što je sredstvo za
uspostavu ravnoteže u pravnoj zaštiti ugovornih strana.

5. Literatura

- *Barbić, J.*, Primjena običaja u hrvatskom trgovačkom pravu, Zbornik radova razreda za društvene znanosti HAZU-a, 43 (2005), str. 47-87.
- *Barbić, J.*, Sklapanje ugovora po Zakonu o obveznim odnosima (suglasnost volja), Zagreb, 1980.
- *Bianca, C.M. ; Bonell, M.J.*, Commentary on the International Sales Law: The 1980 Vienna Sales Law. Milan, 1987.
- *Del Pilar Perales Viscasillas, M.*, The Formation of Contracts and the Principles of European Contract Law, Pace International Law Review 13/2001, str. 371.-397.
- *DiMatteo L.*, Critical Issues in the Formation of Contracts Under the CISG, Zbornik radova, Pravni fakultet Beograd, 2011, br. 3, str. 67 -83.
- *Enderlein, F. ; Maskow, D.*, International Sales Law: United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods; Convention on the Limitation Period in the International Sale of Goods, Oceana 1992.
- *Farnsworth, E.A.* u: Galston N. & Smit H. (ur.), International Sales: The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Matthew Bender, 1984, Pog. 3, str. 1-18.
- *Goldštajn, A.*, Trgovačko ugovorno pravo, Međunarodno i komparativno, Zagreb, 1991.
- *Goldštajn, A.*, Usages of Trade and Other Autonomous Rules of International Trade According to the UN (1980) Sales Convention, u: Šarčević, P.; Volken, P. (ur.), International Sale of Goods: Dubrovnik Lectures, Oceana, 1986, str. 55-110.
- *Gorenc, V. et al.*, Komentar Zakona o obveznim odnosima, RRiF, Zagreb, 2005.
- *Hahnkamper, W.*, Acceptance of an Offer in Light of Electronic Communications, Journal of Law and Commerce 25(2006), str. 147-151.
- *Honnold, J.*, Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention, Kluwer Law International, 1999, str. 182-192.
- *Lookofsky, J.*, Understanding the CISG: A Compact Guide to the 1980 United Nations Convention on Contracts for International Sale of Goods, Kluwer Law International, 2008.

- *Murray, J.*, 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* 8/1988, str. 11-51.
- *Schlechtriem, P.; Schwenger, I.*, Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG), Oxford University press, New York, 2005.
- *Slakoper, Z. et al.*, Osnove prava trgovačkih ugovora i vrijednosnih papira, Mikrorad, Zagreb, 2009.
- *Sono, K.*, Formation of International Contracts under the Vienna Convention: A Shift above the Comparative Law, u: Šarčević, P.; Volken, P., (ur.), International Sale of Goods: Dubrovnik Lectures, Oceana, 1986, Pog. 4, str. 111-131.
- *Vedriš, M.; Klarić, P.*, Građansko pravo, Narodne novine, Zagreb, 2014.
- *Vilus, J.*, Komentar Konvencije UN o međunarodnoj prodaji robe, Informator, Zagreb, 1981.
- *Vilus, J.*, Provisions Common to the Obligations of the Seller and the Buyer, u: Šarčević, P.; Volken, P. (ur.), International Sale of Goods: Dubrovnik Lectures, Oceana 1986, str. 239-264.