

UVOD

Međunarodna kupovina i prodaja robe je najosnovniji posao međunarodnog poslovnog prava, kojim se uređuju neposredni pravni odnosi u konkretnom pravnom poslu između prodavca i kupca određenih roba. Drugi poslovi vezani za međunarodnu prodaju i kupovinu robe su dodatni, oni koji treba da omoguće ili olakšaju osnovni posao koji ostaje prodaja i kupovina roba. Međunarodna prodaja robe može biti uređena pojedinim ili kombinovanim pravilima, kako onima sadržanim u nacionalnim, međunarodnim i autonomnim izvorima prava, tako i onima koje ugovorne strane same ustanovljavaju za regulisanje međusobnih prava i obaveza.¹ Ugovorom o međunarodnoj kupovini i prodaje robe se prodavač obavezuje da inostranom kupcu stavi na raspolaganje određenu robu i da po osnovu tog posla kupac stiče pravo svojine na tu robu. Cilj posla je da se obezbedi prenos, odnosno transfer robe koja je predmet ugovora o kupovini i prodaji, iz države u kojoj se roba nalazi u drugu državu. Istovremeno, zaključenjem ugovora se kupac obavezuje da prodavcu isplati određenu cijenu robe. Međunarodna kupovina i prodaja postoji ako su ugovorne strane subjekti koji imaju sjedište u različitim državama i ako se roba koja je predmet ugovora o kupovini i prodaji izvozi u drugu državu ili kad su ponuda i prihvatanje ponude izvršene u različitim državama, odnosno kad se roba isporučuje u državi različitoj od one u kojoj je data i prihvaćena ponuda. Ugovor o međunarodnoj prodaji i kupovini robe je podvrgnut različitim pravnim uslovima kojima se uređuje izvoz i uvoz roba. Uvoz može biti potpuno liberalan, odnosno slobodan, bez posebnih uslova koje nameće država. Ali, uvoz može da bude uređen i tako da je neophodna posebna dozvola za uvoz određenih roba, bilo na osnovu dozvole koja je ograničena vrijednošću robe koja se plaća u devizama, bilo da je uslovljen sistemom kontigenata. Takođe i izvoz roba može biti podvrgnut određenim ograničenjima. Države ponekad ograničavaju uvoz ili izvoz kao mjeru svoje ekonomske politike, pa iako je ugovor u principu izraz slobode volje stranaka ugovora, one u tom slučaju moraju da vode računa, pri zaključenju ugovora, o tim mogućim ograničenjima. Iz svega ovoga nametnula se potreba za standardizacijom međunarodnih ugovora o prodaji što je već pokušavano da se uradi sa kraja 19. i početkom 20. vijeka u međunarodnim organizacijama kao što su Haške konferencije za međunarodno pravo i UNIDROIT a kasnije i specijalizovane organizacije UN, kao što je UNICITRAL. S obzirom na neizvjesnosti u poslovnim transakcijama i postojanje međusobno konfliktnih pravnih sistema, nemoguće je poreći da je stvaranje unifikovanog prava međunarodne prodaje od krucijalnog značaja.

U ovom radu ću pokušati da objasnim kako je usljed društvenih potreba došlo do standardizacije i unifikacije međunarodnih trgovačkih pravila, što je dovelo do donošenja Bečke konvencije 1980 godine. Takođe ću pojasniti kako su regulisani ugovori o međunarodnoj prodaji roba po Bečkoj konvenciji, koje su to opšte odredbe konvencije, kakve obaveze ima prodavac a kakve kupac, kako je regulisan prelaz rizika sa prodavca na kupca i kako je regulisana naknada štete u slučajevima bitnih povreda ugovora o prodaji.

¹ Jovičić K. (2011), 30 godina konvencije UN o ugovorima o međunarodnoj prodaji robe, Strani pravni život, Beograd, str.144