

## UVOD

# OD BROKTONA I BURBANKA DO BANGKOKA I PEKINGA

Zastupanje prodavca iz Bostona kod zaključenja ugovora o prodaji sa kupcem iz Burbanka suštinski se ne razlikuje od zastupanja istog lica kod zaključenja ugovora sa kupcem iz Broktona (*Brockton*).<sup>1</sup> U oba slučaja plaćanje će se, po pravilu, vršiti nakon prezentacije dokumenata, preko banke. Za razliku od istovremenog ispunjenja ugovora između prisutnih lica, kod dokumentarnog plaćanja kupac neće u isto vreme kada je prodavac isporučio robu platiti ugovorenu cenu, već će plaćanje izvršiti po prezentaciji utanačenih dokumenta, ali pre nego što je pregledao robu. Plaćanje po prezentaciji dokumenata, posebno plaćanje dokumentarnim akreditivom, smatra se veoma sigurnim načinom plaćanja, jer onemogućava situaciju u kojoj jedna ugovorna strana (prodavac ili kupac) istovremeno raspolaže i robom i novcem. Korišćenje dokumentarnog akreditiva kao instrumenta plaćanja u shemu prodaje uključuje i akreditivnu, a možda i konfirmirajuću banku. S obzirom da i prodavac i kupac imaju sedište u Sjedinjenim Državama, prodavac iz Bostona se može saglasiti da prihvati akreditiv izdat od strane banke sa sedištem u Broktonu ili Burbanku, i to bez učešća konfirmirajuće banke iz Bostona ili nekog drugog mesta u njegovoj okolini. Valuta plaćanja biće kod oba ugovora nacionalna valuta – američki dolar, a ugovorne strane će pregovarati i ugovor zaključiti na zvaničnom, engleskom jeziku. Možda najznačajnija pravna razlika u navedenim ugovorima jeste što se kod prvog ugovora, zaključenog sa kupcem iz Burbanka, postavlja pitanje merodavnog prava i nadležnog suda. U rešavanju ovih pitanja za pravnog će zastupnika, svakako, predstavljati olakšavajuću okolnost sličnost trgovačkih prava Masačusetsa i Kalifornije, s obzirom na

---

<sup>1</sup> Boston i Brokton se nalaze u Masačusetsu (*Massachusetts*), dok se Burbank nalazi u Kaliforniji (*California*).

to da su obe države usvojile Jednoobrazni trgovački zakonik Sjedinjenih Država (*Uniform Commercial Code – UCC*).<sup>2</sup> Istina, pravosudni ispit u Kaliforniji razlikuje se od pravosudnog ispita u Masačusetsu, ali su pravne discipline koje se polažu u suštini iste, sa korenima u *common law* tradiciji koja je inkorporirana i u zakonodavstvo država članica. Može se stoga reći da su i advokat iz Bostona i advokat iz Burbanka studirali isto pravo – *common law*, nezavisno od toga da li su pohađali iste ili različite pravne škole. Uprkos geografskoj udaljenosti, ovi bi advokati lako mogli zameniti svoje kancelarije, i uz malo prilagodavanja i sa neznatnim gubitkom klijentele, nastaviti svoju advokatsku praksu.

Ali, šta ako je prodavac iz Bostona zaključio ugovor sa kupcem koji nije niti iz Broktona, niti iz Burbanka, već iz Bangkoka? Takav bi ugovor bio zaključen između lica sa različitom trgovačkom i kulturnom tradicijom i uključivao bi dva različita pravna sistema. Osm toga, tajlandska privreda je slabije razvijena od američke, što sa stanovišta ispunjenja ugovora može da prouzrokuje određene probleme, karakteristične za zemlje u razvoju: npr., nedovoljno razvijena infrastruktura u lukama za ukrcaj i iskrcaj robe povećava rizik njenog oštećenja, čime pitanje osiguranja kod ovih ugovora dobija posebno na značaju. Jedan od problema koji je takođe karakterističan za zemlje u razvoju, jeste i plaćanje carinika „ispod ruke”, kako bi se ubrzala procedura carinjenja robe. Prodaja kupcu iz Bangkoka uključuje plaćanje dokumentarnim akreditivom, kao i u slučaju prodaje kupcu iz Broktona ili Burbanka, ali se običaji za dokumentarni akreditiv razlikuju u pojedinim zemljama; isto se odnosi i na značenje pojedinih termina koji se redovno koriste u međunarodnoj trgovini, kao što su klauzule CIF, ili FOB Da bi se izbegao rizik različitog tumačenja ovih klauzula kod međunarodnih ugovora, ugovorne strane se mogu saglasiti da se navedene klauzule koriste u značenju u kojem su utvrđene u INCOTERMS pravilima, izdatim od strane Međunarodne trgovačke komore sa sedištem u Parizu.<sup>3</sup> Kako bi se obezbedio od posledica nesaobrazne isporuke, kupac može zahtevati da treće, stručno i nepristrasno lice, registrovano za poslove kontrole robe,

---

<sup>2</sup> Jednoobrazni trgovački zakonik izrađen je od strane Konferencije punomoćnika Komisije za unifikaciju prava država-članica (*Commissioners on Uniform State Laws*) i Američkog pravnog instituta (*American Law Institute*), 1962. godine. Ovaj je Zakonik, u potpunosti ili u najvećem delu, inkorporiran u pravni sistem svih država članica (saveznih država, federalnih jedinica, federalnih država), osim Luizijane, čije se trgovačko pravo zasniva na *civil law* tradiciji, posebno na francuskom pravu (prim.prev.).

<sup>3</sup> S obzirom na to da se sadržina pojedinih INCOTERMS klauzula (pariteta) povremeno menja, poželjno je da ugovorne strane utanače ne samo primenu INCOTERMS pravila na određenu klauzulu, već i da utanače izdanje INOCTERMS-a koje će se primeniti u tumačenju te klauzule (prim.prev.).

pregleda robu i potvrdi – izdavanjem odgovarajućeg certifikata – da je isporučena roba u pogledu kvaliteta i količine saobrazna sa ugovorenom. Treba imati u vidu i da je dokumentarni akreditiv kod međunarodnih plaćanja složeniji pravni posao nego kod unutrašnjih plaćanja. Ukoliko kupac iz Bangkoka koristi svoju domicilnu banku kao akreditivnu banku, gotovo je sigurno da će prodavac iz Bostona zahtevati da ovaj akreditiv potvrdi (konformira) američka banka. Time se prodavac obezbeđuje od situacije u kojoj bi u slučaju eventualnog spora u vezi sa akreditivom morao da ide u Bangkok da naplati svoje potraživanje. Da bi olakšao svoju poziciju, prodavac iz Bostona može zahtevati od kupca i da avizirajuća banka, tj. banka kojoj će prezentirati dokumenta na naplatu, po nalogu akreditivne banke, takođe bude američka banka. Uz sve to, dokumentarni akreditiv može biti opoziv i neopoziv. Za očekivanje je da će bostonski prodavac zahtevati plaćanje neopozivim akreditivom, ali to može biti u suprotnosti sa trgovačkim običajima u Bangkoku, koji predviđaju plaćanje opozivim akreditivom. Rizici različitih tumačenja i primene nacionalnih trgovačkih običaja mogu se izbeći ako se kao merodavno pravo za dokumentarni akreditiv ugovori primena međunarodnih pravila. To će gotovo sigurno biti Jednoobrazna pravila i običaji za dokumentarni akreditiv, koje je takođe izradila Međunarodna trgovačka komora.

Ne samo da se ugovor o prodaji u međunarodnoj trgovini po svojim karakteristikama razlikuje od ugovora o prodaji u unutrašnjoj trgovini, već je to slučaj i sa ugovorom o prevozu. Veća geografska udaljenost Bangkoka od Bostona, u odnosu na udaljenost od Burbanka ili Broktona, povećava rizik gubitka ili oštećenja robe za vreme prevoza. Na ovaj rizik treba računati i kod ugovora koji se zaključuju u unutrašnjem robnom prometu; u našem primeru, ovaj bi rizik bio znatno veći ukoliko je kupac iz Burbanka, ne iz Broktona. U slučaju prevoza morem, bilo u Burbank bilo u Bangkok, prevoz će se, po pravilu, odvijati preko Panamskog kanala, a dalje različitim pravicima. Prodavac iz Bostona može izbeći korišćenje međunarodnih trgovačkih običaja, koji se primenjuju na prevoz robe Panamskim kanalom, ukoliko robu u Burbank pošalje suvozemnim putem. Ali, ukoliko robu šalje u Bangkok, takvu mogućnost nema na raspolaganju. Ukoliko je brod pre iskrcaja robe u Bangkoku uplovio u jednu ili više luka ne samo da se povećava rizik od oštećenja ili gubitka robe, već se i merodavno pravo koje se primenjuje na prevoz robe može razlikovati. Sjedinjene Države primenjuju svoj Zakon o prevozu robe morem (*Carriage of Goods at Sea Act*), koji se zasniva na Haškim pravilima (*Hague Rules*), dok neke druge države svoje zakone o prevozu robe morem zasnivaju na Hamburškim (*Hamburg Rules*), ili Haško-Viškim pravilima (*Hague-Visby Rules*).

Jedna od najznačajnijih razlika između ugovora u unutrašnjoj i spoljnoj trgovini jeste izbor valute plaćanja. Za očekivanje je da će bostonski prodavac zahtevati plaćanje kupoprodajne cene u američkim dolarima, a ne u tajlandskim batima, jer tajlandskim batima ne može platiti niti svog (američkog, prim.prev.) snabdevača, niti radnike. Čak i kada bi prodavac pokazao dobru volju da primi plaćanje u batima, prodavčeva banka može odbiti takvo plaćanje, sa obrazloženjem da ne posluje sa batima i da ne veruje da ih može zameniti za konvertibilnu valutu. Ili, može odlučiti da prihvati plaćanje batima, ali da iste konvertuje u dolare po kursu koji bi prodavčevu planiranu dobit *de facto* pretvorio u gubitak. Pod pretpostavkom da je tajlandski bat potpuno konvertibilan, njegov se kurs u odnosu na dolar može promeniti od momenta zaključenja ugovora do momenta njegovog ispunjenja, prouzrokujući neplaniranu dobit ili gubitak. Problem sa valutom plaćanja može nastati i u slučaju kada se tajlandski kupac saglasio da valuta plaćanja bude američki dolar, ukoliko je tajlandska vlada uvela za svoja preduzeća ograničenje ili zabranu plaćanja konvertibilnom valutom, kako bi zaštitila devizne rezerve zemlje.

Osim valute plaćanja, kod ugovora o međunarodnoj prodaji mora se utvrditi i jezik na kojem će ugovor biti sačinjen. Čak i u unutrašnjoj trgovini česti su nesporazumi između kupca i prodavca u pogledu tumačenja ugovorenih termina, iako obe strane najčešće govore istim maternjim jezikom. Verovatnoća da će do ovakvih nesporazuma doći kod ugovora o međunarodnoj prodaji, gde ugovorne strane govore različitim maternjim jezicima, time je veća.

U slučaju da je kupac robe iz Pekinga, a ne iz Bangkoka, za zastupnika prodavca iz Bostona javljaju se i neka nova pitanja o kojima treba voditi računa. To je, pre svega, pitanje planske privrede. U odnosu na situaciju od pre desetak godina, broj zemalja sa planskom privredom značajno se smanjio, a mnoge zemlje sa planskom privredom upravo prolaze kroz period tranzicije. Ove zemlje ne čine homogenu grupu sa zajedničkim karakteristikama, već između njih postoje određene razlike. Na jednoj strani su zemlje u razvoju sa planskom privredom, kao što su Kuba ili Vijetnam. Na drugoj strani su zemlje koje su na višem stepenu privrednog razvoja, ili novoindustrijske zemlje, kao što je Kina, ali još uvek sa planskom privredom. Na trećoj strani su Istočnoevropske zemlje, na putu ka tržišnoj ekonomiji, opterećene decenijskim iskustvom planske privrede i administrativnog rukovođenja koje nije lako prevazići. Neke od zemalja sa planskom privredom, kao što je slučaj sa Kubom, ne žele ništa da menjaju u svom privrednom sistemu, ali shvataju značaj i neophodnost saradnje sa zemljama sa tržišnim privredama.

Ukoliko kupac ima sedište na teritoriji zemlje sa planskom privredom, npr. Kine, veoma se lako može desiti da je kupac državno, a ne

privatno preduzeće. Osim toga, državno preduzeće – kupac ne mora biti krajnji korisnik robe, već to može biti neko od vladinih ministarstava, npr. ministarstvo za spoljnu trgovinu, ili neki drugi centralno-planski državni organ. U zemljama sa planskom privredom kontrola raspolaganja nacionalnom valutom je veoma stroga; valuta nema spoljnu konvertibilnost, a njena vrednost je po pravilu precenjena. U pojedinim slučajevima kontrola raspolaganja nacionalnom valutom je tako restriktivna da je zabranjen svaki odliv valute iz zemlje.

Za očekivanje je da će kupac iz Kine ponuditi prodavcu iz Bostona plaćanje robom, čak pre nego i plaćanje sopstvenom (nekonvertibilnom) valutom. Ovakav način plaćanja javlja se kod međunarodnih kompenzacionih poslova, pre svega kod barter aranžmana, kao oblika razmene robe (trampe) međunarodnog karaktera. Plaćanje robom stvara na strani bostonskog prodavca dodatne troškove, kako bi pronašao robu koju može koristiti u sopstvenoj proizvodnji ili prodati. Kod plaćanja robom po pravilu se zaključuju dva ugovora o prodaji, sa istim stranama u poziciji i kupca i prodavca i izdaju dva dokumentarna akreditiva. S obzirom na to da se radi o dva međusobno povezana ugovora, moguće je i zaključenje trećeg ugovora koji se obično naziva ugovor o protokolu i kojim se precizira pravni odnos između prethodno zaključenih ugovora. Ovim se ugovorom može urediti i plaćanje ugovorne kazne od strane bostonskog prodavca, ukoliko u određenom roku ne pronađe robu kojom želi da mu se plati.

Osim direktne razmene roba, međunarodni kompenzacioni posao može da ima i druge, složenije pojavne oblike. Prodavac iz Bostona može želeti da izgradi fabriku u Pekingu, a umesto novčane dobiti koja bi mu pripala po osnovu osnivačkog uloga i uspešnog poslovanja fabrike, može sa svojim kineskim partnerom ugovoriti preuzimanje određenog procenta fabričkih proizvoda bez naknade. Ovaj se oblik trgovine naziva „naknada”, ili „povratna kupovina” („*buy-back*”). U svakom slučaju, nezavisno od pojavnog oblika u kojem se javlja kompenzacioni posao, na ovakav oblik plaćanja američki prodavac pristaje samo ako je na to primoran i to iz više razloga: ovakav način plaćanja uslovljava dodatne troškove koji će biti prebačeni na kineskog kupca, povećavajući time cenu američke robe; roba kojom kineski kupac plaća svoje obaveze po pravilu nije konkurentna na svetskom tržištu, iako su poznati i primeri kada je barter služio za međunarodnu promociju robe koja, zbog određenih razloga, nije mogla da svoju promociju ostvari putem klasičnog ugovora o međunarodnoj prodaji. Uprkos nabrojanim nedostacima, treba imati u vidu da je, istorijski posmatrano, plaćanje robom (trampa) bio prvi oblik plaćanja, te da će se ovaj način plaćanja, u određenim oblicima, i dalje zadržati u međunarodnoj trgovini.

Prethodno smo naveli neka pravna i ekonomska pitanja o kojima treba voditi računa kod zaključenja ugovora o međunarodnoj prodaji. Ali, osim pravnih i ekonomskih, postoji i niz drugih pitanja o kojima treba voditi računa. Nerazumevanje nacionalnih običaja i tradicije može da prouzrokuje manje neprijatnosti, ali i ozbiljne nevolje koje mogu dovesti do prekida pregovora ili raskida ugovora. Kako da se ponaša prodavac iz Bostona, ili njegov zastupnik u Bangkoku ili Pekingu, prilikom pregovora i zaključenja ugovora? Koji se obrasci u ophođenju smatraju društveno prihvatljivim? Da li se pozdravlja rukovanjem, ili se fizički kontakt smatra pomanjkanjem dobrog ukusa? Da li je učtivo razgovarati o poslu za vreme zajedničkog obeda? Da li zajedničkoj večeri treba da prisustvuju i supruge ili samo poslovni partneri? Da li je dozvoljeno prekrstiti noge za vreme sedenja? Da li su pokloni u novcu dozvoljeni? I tako redom. Ponašanje za vreme pregovora može biti sankcionisano i pravnim propisima. Tako je u Sjedinjenim Državama, na osnovu primene Zakona o koruptivnoj praksi u spoljnoj trgovini (*United States Foreign Corrupt Practices Act*), američkim licima zabranjeno da vrše sva plaćanja koja mogu da utiču na odluke stranih državnih organa.

Naš bostonski prodavac može odlučiti da osnuje zastupništvo, ili da zaključi ugovor o distribuciji, ukoliko je zadovoljan početnim rezultatima u trgovini sa svojim tajlandskim ili kineskim partnerom. Ako se odluči na takav korak, prodavac može svom stranom partneru dati robu na konsignaciju – što znači da se pravo svojine na robu prenosi sa prodavca na krajnjeg kupca, a ne na kineskog ili tajlandskog partnera, ili je prodati stranom partneru, radi dalje prodaje (distribucije) u toj zemlji. Ukoliko je imao slična iskustva sa svojim američkim partnerom u Broktonu ili Burbanku, prodavcu će verovatno biti lakše da izabere najpogodniji od navedenih oblika za promociju i prodaju svoje robe, ali će uvek morati da vodi računa da je merodavno strano pravo za ove oblike prodaje različito od američkog. Ovo može da ima za posledicu da pojedini od navedenih oblika prodaje nisu dozvoljeni u zemlji u koju se roba izvozi. Pored toga, pravo zemlje u koju se roba izvozi može da favorizuje domaćeg distributera, posebno u pogledu prava na raskid ugovora i prava nakon raskida ugovora. Problemi za bostonskog prodavca nisu ništa manji ni u slučaju kada u zemlji u kojoj se roba izvozi ugovor o distribuciji nije regulisan kao posebna vrsta ugovora. Na takav će se ugovor primeniti opšte odredbe građanskog ili trgovačkog prava zemlje uvoznice, koje su najčešće različite od američkih. Pri uspostavljanju distributivnog lanca, bostonski prodavac mora da vodi računa i o tome da li se ugovorne klauzule o pravu na isključivu distribuciju, ograničenju teritorije ili fiksiranju cene smatraju pravno valjanim u zemlji u kojoj se uspostavlja distributivni lanac.

Zavisno od oblika u kojem se vrši međunarodna prodaja, bostonski se prodavac, sa stanovišta radnog prava zemlje uvoznice, može naći u poziciji domaćeg poslodavca, sa istim pravima i obavezama. S obzirom na to da radno pravo mnogih zemalja posebnu pažnju poklanja zaštiti socijalnih i sindikalnih prava, bostonski prodavac treba da vodi računa da se radni propisi, posebno propisi o otpuštanju radnika, mogu bitno razlikovati od američkih. Jedno od radno-pravnih pravila koje je na snazi u pojedinim zemljama i koje verovatno zadaje najveće glavobolje američkim investitorima jeste pravilo kojim se garantuje stalnost radnog mesta (*once hired never fired*). Režim izdavanja poslovnih viza u pojedinim zemljama takođe je jedan od elemenata o kojem treba voditi računa. Čak i kratka poslovna poseta Bangkoku ili Pekingu može biti povezana sa brojnim administrativnim zahtevima i proceduralnim teškoćama. Ove se administrativne prepreke mogu prevazići podnošenjem zahteva za turističku vizu, za koju se predviđa jednostavniji postupak izdavanja, ali je status turista rizičan u slučaju da dođe do povrede ugovornih obaveza: rešavanje problema koji su prouzrokovali povredu može da zahteva duži vremenski period od perioda za koji je izdata turistička viza. Ukoliko investitor želi da provede duže vreme u zemlji u koju investira, izdavanje opštih i posebnih radnih dozvola može biti još komplikovanije. Ne samo da je ovaj postupak komplikovan kada bostonski prodavac želi da investira u Tajland ili Kinu, već i kada prodavac želi da njegov tajlandski ili kineski partner provede neko vreme na praktičnom usavršavanju u Sjedinjenim Državama.

Sa parastom obima prodaje – od sporadičnih ugovora do uspostavljanja distributivnog lanca – bostonski prodavac može smatrati unosnim da direktno investira u Kinu ili Tajland, bilo organizovanjem sopstvene proizvodnje, bilo ustupanjem prava na korišćenje patenta i licence svom stranom partneru. Za razliku od ustupanja prava na korišćenje licence na domaćem, američkom tržištu, koje se isključivo uređuje ugovorom, za ustupanje prava na korišćenje licence kineskom ili tajlandskom partneru često je neophodna i saglasnost nadležnog državnog organa u ovim zemljama. Ova se saglasnost može podjednako odnositi na ugovore zaključene sa državnim i privatnim preduzećima. Pod administrativnim nadzorom može biti vreme trajanja ugovora, naknada koja se plaća za ustupanje licence, obaveza primaoca licence da sve inovacije i unapređenja do kojih dođe u toku korišćenja licence ustupi davaocu (*grant back* klauzula), teritorijalno ograničenje prodaje, vrsta tehnologije koja se ustupa, merodavno pravo i organ ovlašćen za rešavanje sporova (*choice of forum clause*). *Ratio legis* administrativnog nadzora jeste da obezbedi da se ugovorom o licenci ne ustupa „prljava tehnologija” ili na drugi način dovedu u pitanje ekonomski interesi zemlje. Međutim, razvijene

zemlje smatraju da administrativni nadzor predstavlja takav oblik ograničenja međunarodnog robnog prometa koji je nespojiv sa savremenim uporednopravnim tendencijama, gde se prednost daje efikasnoj zaštiti prava intelektualne svojine, a ne ograničenju u njenom prenosu. Treba, međutim, napomenuti da administrativni nadzor nije karakteristika svih nerazvijenih zemalja sa planskom privredom.

Upravo adekvatna zaštita prava na intelektualnu svojinu bostonskog prodavca u Kini ili Tajlandu, verovatno, predstavlja najveći problem kod direktnog stranog investiranja. Za očekivanje je da je prodavac uložio značajna materijalna sredstva i utrošio dosta vremena da bi zaštitio svoje pravo industrijske svojine. Njegovo je pravo u Sjedinjenim Državama zaštićeno odgovarajućim saveznim propisima o industrijskoj svojini, ali se ovi propisi mogu značajno razlikovati od propisa u drugim zemljama. U pojedinim zemljama, industrijska svojina nema status subjektivnog prava, već se smatra nacionalnim ili opšteljudskim dobrom. U drugim zemljama, pravo industrijske svojine ima status subjektivnog prava, ali je neovlašćeno korišćenje patenata, zaštićenih imena, žigova i znakova opšta praksa koju vlada toleriše, jer od nje u velikoj meri zavisi napredak nacionalna privrede.

Navedni primeri ilustruju neke od svakodnevnih teškoća sa kojima se ugovorne strane sreću kod međunarodne prodaje robe ili direktnih stranih investicija, a koje mogu da povećaju troškove prodaje ili investiranja. Troškovi koje ugovorne strane mogu da izbegnu jesu troškovi rešavanja sporova nastalih u vezi sa tumačenjem i ispunjenjem ugovora. S obzirom na to da niko ne može garantovati da između ugovornih strana neće biti sporova, svaka od ugovornih strana mora voditi računa o pretpostavljenim troškovima eventualnog spora. Pored toga, za uspešno okončanje eventualnog spora i uštedu troškova od posebnog je značaja da ugovorne strane poznaju principe na kojima se zasniva rešavanje sporova u međunarodnim ugovorima.

Od trenutka nastanka spora, ugovorne odredbe u kojima se uređuje merodavno pravo i forum koji će spor rešavati dobijaju posebno na značaju. Za našeg bostonskog prodavca i njegovog zastupnika činjenica da se ugovorno i procesno pravo Tajlanda u većoj meri razlikuje od prava Masačusetsa nego pravo Kalifornije, ne bi trebalo da predstavlja posebno iznenađenje. Stupanjem na snagu Konvencije o ugovorima o međunarodnoj prodaji robe (*Convention on Contracts for the International Sale of Goods*), koju je ratifikovao veliki broj država, razlike između nacionalnih ugovornih prava se smanjuju, što je, svakako, dobra vest za prodavca. No, naš prodavac ne bi trebalo prerano da se raduje. I pod pretpostavkom da je u obe zemlje ratifikovana Konvencija, tajlandski sud će koristiti prevod Konvencije na taj (*thai*) jeziku, dok će američki sud koristiti engleski prevod Konvencije. Različito tumačenje pojedinih odredbi Konvencije od



strane nacionalnih sudova može biti prouzrokovano ne samo različitim prevodima Konvencije, već i primenom različitih metoda tumačenja. Sud u Bangkoku će tumačiti Konvenciju oslanjajući se na stručne tekstove, dok će malo pažnje poklanjati domaćoj sudskoj praksi. Obrnuto, sud u Bostonu će u tumačenju Konvencije više pažnje posvetiti precedentima u Masačusetsu, ili, ako ih nema, u drugim savezним državama. Međunarodna unifikacija prava, dakle, ne podrazumeva obavezno i unifikaciju različitih pravnih sistema, odnosno metoda sudskog tumačenja pravnih propisa i ugovornih odredbi.

Rizik različitih pristupa nacionalnih sudova u rešavanju međunarodnih ugovornih sporova može se izbeći ugovaranjem arbitraže. Arbitraža se zbog svoje nepristrasnosti smatra veoma pogodnim načinom rešavanja sporova nastalih u spoljnotrgovinskom prometu, posebno kada jedna od ugovornih strana ima sedište u državi koja je poznata po neefikasnom i korumpiranom pravosuđu. Osim toga, arbitraža se često koristi i u rešavanju unutrašnjih trgovačkih sporova, s obzirom na to da je jeftinija od sudskog postupka, te da se na nju primenjuju elastičnija procesna pravila o izvođenju dokaza.

Rešavanje međunarodnih sporova arbitražom baca novo svetlo na mnoga procesna pitanja koja se javljaju u postupku pred domaćim sudovima. Ugovaranje prava Kalifornije umesto prava Masačusetsa kao merodavnog prava, za našeg je prodavca od manjeg značaja nego ugovaranje tajlandskog ili kineskog prava. Isto se odnosi i na izbor organa pred kojim se vodi postupak. Podizanje tužbe u stranoj zemlji dovodi do primene pravila o sudskoj nadležnosti koja se, po pravilu, razlikuju od američkih (tj. domaćih). Procedura podnošenja tužbe i vođenja postupka je formalnija nego u američkom pravu. Na drugoj strani, komplikovani proces izvođenja dokaza u američkom procesnom pravu bitno se razlikuje od procesnih pravila u drugim zemljama. Stoga je nerazumno očekivati da će strani sud prihvatiti proceduru izvođenja dokaza na zahtev američkog suda i na osnovu primene američkih procesnih pravila. U slučaju da je prodavac iz Bostona uspeo u zahtevu da se spor rešava pred bostonskim sudom, pravosnažna presuda ovog suda ne znači mnogo sve dok sud u Bangkoku ili Peking u ne prizna presudu i naredi njeno izvršenje. Pravila o priznanju i izvršenju stranih sudskih presuda bitno se razlikuju ne samo od zemlje do zemlje, već i unutar Sjedinjenih Država. Po prirodi stvari, s obzirom na to da pravo Sjedinjenih Država ipak tvori jedinstveni sistem, presuda bostonskog suda u korist prodavca biće lakše izvršena od strane suda u Broktonu ili Burbanku, nego od strane suda u Bangkoku, ili Peking u.

Ukoliko je prodavac zaključio ugovor sa predstavnicima strane vlade ili njenim ovlašćenim telom kao kupcem, troškovi prodaje su po

pravilu veći i otvaraju neka nova pitanja, osim problema plaćanja stranih državnih činovnika, koje je regulisano već pomenutim Zakonom o koruptivnoj praksi u spoljnoj trgovini. Ukoliko je strana vlada zaključila ugovor o prodaji sa našim bostonskim prodavcem, a potom odustala od ugovora, prodavac može tužiti drugu ugovornu stranu, ali se ta ugovorna strana može pozvati na svoj sudski imunitet, kao nosilac vrhovne izvršne vlasti. Prodavac ove argumente može pobijati ukazujući da vlada nije sa njim zaključila ugovor u svojstvu vrhovne izvršne vlasti, već u svojstvu kupca; stoga, položaj vlade ne može biti različit od položaja bilo kog drugog kupca iz ugovora o međunarodnoj prodaji. Nema sumnje da je prodavčeva pravna argumentacija valjano utemeljena, ali treba priznati da nije uvek lako povući jasnu liniju razgraničenja između vladinog delovanja kao nosioca vrhovne izvršne vlasti i vladinog delovanja kao privatno-pravnog subjekta u međunarodnom trgovačkom prometu. Sjedinjene Države su dugo priznavale doktrinu potpunog sudskog imuniteta stranih država. Ova je doktrina napuštena Zakonom o imunitetu stranih država (*Foreign Sovereign Immunities Act*) iz 1976. god., u kojem se uređuje da strana država, tj. njeni organi, nisu imuni od sudskog postupka ukoliko se javljaju kao ugovorna strana u trgovačkim ugovorima. Ovaj zakon može pomoći bostonskom prodavcu u ostvarivanju svojih ugovornih prava protiv strane vlade – kupca.

Druga vrsta argumentacije koja stoji na raspolaganju stranoj vladi – kupcu, i o kojoj prodavac takođe mora da vodi računa, jeste raširena praksa da se sudovi jedne države proglašavaju nenadležnim da presuđuju o radnjama organa drugih država na njihovoj suverenoj teritoriji. Ovakvo je stanoviše zauzeto i u američkoj sudskoj praksi, uprkos činjenici da je ono u suprotnosti sa Zakonom o imunitetu stranih vlada, jer ne pravi razliku između akata strane vlade kao nosioca vrhovne izvršne vlasti na određenoj teritoriji i kao strane kod ugovora o međunarodnoj prodaji. Nedavnom odlukom Vrhovnog suda primena doktrine suvereniteta u sudskoj praksi značajno je ograničena. Da bi zaštitio svoje interese u ovakvim slučajevima, za našeg je prodavca najsvrsishodnije da sa kupcem iz Bangkoka ili Pekinga ugovori arbitražu ili da se u ugovoru izričito uredi da se kupac u slučaju spora ne može pozivati na sudski imunitet.

Čak i u slučaju kada je bostonski prodavac zaključio ugovor o prodaji sa stranim privatnim preduzećem ili solo trgovcem kao kupcem, kupčeva vlada može sprečiti ispunjenje takvog ugovora ne samo u cilju zaštite deviznih rezevi, već i radi sprečavanja ulaska na domaće tržište proizvoda koji se nalaze na vladinoj crnoj listi. Da li se intervencija vlada u ovim slučajevima može pravno kvalifikovati kao nastupanje više sile koja oslobađa kupca obaveze ispunjenja ugovora? Šta ako je kupac vladin organ, ili pomoćno telo, a kupovina je

otkazana na osnovu vladine odluke? Da li se vladin organ ili telo, kupac iz ugovora o međunarodnoj prodaji, može pravno razdvojiti od vlade, te po tom osnovu, primenom pravila o višoj sili, osloboditi ispunjenja ugovorne obaveze?

Naš je prodavac zakoračivši u svet međunarodne trgovine brzo uočio razlike u poslovanju sa Bangkokom ili Pekingom, u odnosu na Brokton ili Burbank. Na osnovu stečenog iskustva, prodavac može odlučiti da ne posluje sa partnerima iz nerazvijenih zemalja ili zemalja sa planskom privredom, već samo sa partnerima iz razvijenih, tržišno ustrojenih, zemalja. Pretpostavimo da je izabrao Brisel. U prodaji robe briselskom partneru, prodavac se neće sretati sa administrativnim dozvolama ili ograničenjima; plaćanje će biti u konvertibilnoj valuti, i neće biti prisiljen da prihvati plaćanje robom. Međutim, problem stranog jezika prisutan je i u trgovini sa belgijskim partnerom. Osim toga, zavisno od vrste proizvoda, prodavac se može suočiti sa carinskim i drugim ograničenjima – protekcionizmu vazda sklone – Evropske unije, kojih nema na domaćem, američkom tržištu. Ukoliko je prodavac ustupio pravo korišćenja industrijske svojine svom belgijskom partneru, neće morati da brine da li će njegova svojina biti pravno zaštićena, ali se oblici zaštite mogu razlikovati od onih koji se primenjuju na domaćem tržištu. U slučaju da želi da investira u Belgiju, osnivanjem sopstvenog ili zajedničkog preduzeća, neće biti primoran da zaključuje ugovorni *joint venture*, koji mu ne daje korporativna, već samo obligaciona prava,<sup>4</sup> ali će se suočiti sa kontinentalnim (romanskim ili germanskim) konceptom korporacije, a posebno sa konceptom radničkih i sindikalnih prava koji se bitno razlikuje od američkog. Uprkos tome što će novoosnovano preduzeće morati da stiče iskustva u poslovanju na jedinstvenom tržištu Evropske unije, koje ima svoje specifičnosti, nema sumnje da je tržište Unije po svojim karakteristikama znatno bliže američkom tržištu, od tržišta Tajlanda ili Kine. Ne čudi stoga podatak da američki partneri najčešće posluju i ulažu u zemlje sa razvijenom, tržišnom privredom.

Ono što sledi u ovom poglavlju jeste uvod u pravna pravila, organizacije, tela i subjekte koji učestvuju u onom što se naziva međunarodna trgovina. Pošto ovaj termin uključuje, kao što smo pomenuli, prelazak robe sa teritorije jedne države na teritoriju druge

---

<sup>4</sup> Tzv. ugovorni *joint venture* je, pored ustupanja prava na korišćenje patenata i licence, dugo vremena bio jedini oblik stranog ulaganja u bivšim socijalističkim zemljama. Na osnovu ugovornog ulaganja, strani ulagač je sticao pravo na učešće u dobiti, po osnovu onog što je uneo u domaće preduzeće, ali nije sticao nikakva upravljačka prava u tom preduzeću, niti je imao pravo na povraćaj svog uloga. Sam naziv: ugovorni *joint venture*, nije najsrećnije izabran, s obzirom na to da se svako zajedničko ulaganje, uključujući i tzv. korporativno ulaganje (*equity joint venture*), uređuje ugovorom (prim. prev).

države, ustupanje prava korišćenja industrijske svojine, direktno investiranje u druge zemlje, ulogu vlada u uspostavljanju carinskih i drugih barijera, kao i takve oblasti kao što su kontrola izvoza, eksproprijacija strane imovine, zaštita stranih investicija, sve šira upotreba bilateralnih i multilateralnih trgovinskih sporazuma, kao i načine rešavanja međunarodnih trgovačkih sporova, ovo peto izdanje Međunarodnih trgovačkih poslova će neka pitanja zajednički obradivati pod novim naslovom Natšela: „Međunarodna trgovina i investicije”. Peto izdanje obrađuje: pregovaranje kod međunarodnih trgovačkih poslova, korišćenje međunarodnog dokumentarnog akreditiva, pitanje valute plaćanja, transfera tehnologije, trgovačkih poslova u zemljama u razvoju i zemljama sa planskom privredom, poslovne migracije, način rešavanja međunarodnih trgovačkih sporova, kao i pitanje imuniteta države u međunarodnim trgovačkim poslovima. Novi naslov Natšela: „Međunarodna trgovina i investicije” obrađuje sledeća pitanja: strana ulaganja, eksproprijaciju, režim administrativnih dozvola i odobrenja, Opšti sporazum o carinama i trgovini (GATT) i Svetsku trgovinsku organizaciju (WTO), ekonomske integracije, sa naglaskom na Evropsku uniju i Severnoamerički sporazum o slobodnoj trgovini. Oba naslova imaju za cilj da poslovnim ljudima, institucijama koje su aktivne na području međunarodne trgovine, kao i vladama i multilateralnim organizacijama koje podstiču ili ograničavaju slobodnu trgovinu, pomognu u razumevanju osnovnih pitanja koja su od značaja za međunarodnu trgovinu.