
ОСНОВИ ЗА РАСКИН НА ДОГОВОРОТ ЗА ПРОДАЖБА СПОРЕД КОНВЕНЦИЈАТА НА ОБЕДИНЕТИТЕ НАЦИИ ЗА ДОГОВОРИТЕ ЗА МЕЃУНАРОДНА ПРОДАЖБА НА СТОКИ (1980)

ас. м-р Љубен Коцев

Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ во Скопје
Економски факултет – Скопје, Р Македонија
ljuben.kocev@eccf.ukim.edu.mk

Апстракт

Меѓународната трговија на стоки денес се одвива со динамично темпо. Вообичаено е да се склучуваат бројни договори помеѓу купувачи и продавачи од најразлични делови на светот. Во голем број на случаи договорите за продажба се склучуваат помеѓу лица кои не се познаваат, и кои можеби никогаш нема да се сретнат. Овие договорни односи се под влијание на огромен број општествени и природни фактори. Многу често, една од страните е спречена од објективни или субјективни причини да ја исполни во целост или делумно својата обврска од договорот. Имајќи ја предвид вредноста на договорите за меѓународна трговска продажба, неправилно раскинување на договорот може да доведе до плаќање огромни суми како надомест на штета. Поради ова, од огромно значење е за страните кои се оштетени да имаат правна сигурност, и да знаат под кои услови можат да го раскинат договорот без да трпат штетни последици.

Конвенцијата на Обединетите нации за меѓународна продажба на стоки (во понатамошниот текст Виенска конвенција) е еден од најзначајните правни инструменти во областа на меѓународното трговско право, и најважен правен инструмент во доменот на меѓународната трговска продажба. Имајќи ја предвид широкораспространетата употреба на Виенската конвенција, како и огромниот бројот на случаи пред судовите и арбитражните трибунали кои решаваат спорови применувајќи ги нејзините одредби, сметаме дека е неопходно во овој труд да се даде разработка на основите за раскин на договорот предвидени во Конвенцијата.

Клучни зборови: Виенска конвенција, раскин на договор, суштествена повреда, меѓународно трговско право.

ЈЕЛ-класификација: F10

Вовед

Во меѓународната трговија кога страните склучуваат договор очекуваат дека од тој договор ќе остварат добивка. Ова е поради фактот што цел на секој трговец е да оствари профит. Но во практика, многу често се случува да се променат околностите во кои е склучен договорот. Страните од најразлични побуди можат да го променат своето однесување и својот став кон веќе склучената зделка. Многу често по склучувањето на договорот, поради карактерот и спецификите на одредени пазари, една страна може да е во позиција да биде „губитник“. Во ситуација кога одредени стоки се продадена по една цена, а потоа цената расте, во интерес на продавачот е да го раскине договорот и да ги продаде стоките по повисока цена. Спротивно на тоа, кога цената на стоките по склучување на договорот паѓа, купувачот гледа на договорот како лоша зделка и во негов интерес е да го раскине договорот и да купи стоки по пониска цена. Сепак ваквите однесувања на страните се спротивни на принципот на *pacta sunt servanda* и принципот на совесно однесување на страните (*good faith principle*), кои претставуваат едни од основните принципи на меѓународното договорно право, вклучително и меѓународната трговија.

Од друга страна, покрај целосното одбивање на една од страните за исполнување на својата обврска може да дојде и до случај каде една од страните делумно или пак нецелосно ја исполнила својата обврска, односно, продавачот испорачал стока која е несообразна со договорот, или пак купувачот не ја исплатил целосно цената за стоката. Притоа, ова може да биде вистинската фактичка ситуација, но може да биде и став на една од страните како резултат на субјективно толкување на договорот, како и на околностите кои му претходат на договорот, особено во отсуство на прецизни и јасни договорни одредби. Во таква ситуација и покрај широкиот дијапазон на правни лекови кои ги има на располагање, страната која себеси се смета за обесправена можеби верува дека раскин на договорот е единствениот соодветен правен лек. Во ваква ситуација, можноста за раскин на договорот ќе зависи од договорните одредби на

страните и од работодавното право кое ќе се примени на договорот.

Во деловните потфати, предвидливоста на настаните е од огромно значење за трговците. Но покрај предвидливоста на настаните, неопходно е да биде предвидливо и работодавното право кое ќе се примени на договорниот однос во случај на спор. При склучување на договорите, страните се ориентирани кон профитот кој треба да го остварат од договорот и често пропуштаат да ги регулираат овие правни прашања. Конвенцијата на Обединетите нации за меѓународна продажба на стоки (во понатамошниот текст: Виенска конвенција) има за цел да внесе предвидливост во правните односи кои настануваат кај договорите за продажба на стока. Таа е најуспешен правен инструмент во областа на меѓународната трговска продажба, која до денешен ден е прифатена и ратификувана од страна на 93 држави од целиот свет (treaties.un.org).

Поради фактот што постои голема веројатност споровите од областа на меѓународната продажба на стоки да бидат подведени и решавани врз основ на одредбите од Виенската конвенција целта на овој труд е да се даде осврт и разработка на основите за раскин на договорот за продажба кои ги нуди Конвенцијата.

Основи за раскин на договорот за продажба според Виенската конвенција

Иако во Виенската конвенција нема член кој директно го предвидува тоа, сепак според нејзиниот режим, раскилот на договорот се третира како *ultima ratio*, односно како правен лек кој страните треба да го искористат како последно средство. Ваквиот став е нашироко прифатен како во практиката така и помеѓу теоретичарите. Под одредбите на Виенската конвенција од исклучително значење е зачувувањето на договорот и овозможување на страните да ја добијат очекуваната корист од договорот (Singh, 2006). Страните се должни да вложат напор и да го зачуваат договорот секогаш кога е тоа можно (Schwenzer et. al. 2012).

Раскин на договорот е најстрогиот од сите правни лекови кои ѝ се на располагање на оштетената страна. Ниту еден од останатите лекови предвидени во Конвенцијата - барање за исполнување на обврската, намалување на цената или пак надомест на штета – го нема тој ефект. Со раскинувањето на договор обете страни се ослободуваат од договорните обврски, освен од евентуалната обврска да се надомести настанатата штета (Виенска конвенција, член 81(1)). Некои автори одат дотаму што

според нив доколку повредата на договорот може да се надомести со плаќање надоместок за штета, треба да се смета дека тука воопшто и нема основ за раскин на договорот (Bijl, 2009). Но тука се поставува следното прашање - која причинета штета во меѓународната трговија не може да се надомести со плаќање паричен надомест? Honnold (2009) укажува на тоа дека според член 74 од Конвенцијата секоја повреда, па дури и најтривијалната, ќе резултира со плаќање надомест на штета. Надоместот за штета во одредени ситуации може да биде повисок од и вредноста на договорот, но речиси секоја штета може да биде компензирана на овој начин (па дури и нематеријална штета за нарушување на угледот). Сметаме дека е поприфатлив ставот дека на оштетената страна треба да ѝ се дозволи раскин на договорот доколку претрпената штета не може соодветно да се надомести, и доколку е неразумно во дадените услови да се одржува договорот во сила.

Раскилот на договорот ја лишува страната што ја извршила повредата од користа којашто таа ја очекувала од договорот. Дотолку повеќе, сите претходни вложувања на страната стануваат залудни. Доколку продавачот изврши повреда на договорот и истиот биде раскинат, кај него ќе падне ризикот за уништувањето на стоките, кој во меѓународната трговија е уште повисок ако се земе предвид фактот дека стоките во транзит може веќе да се наоѓаат во странска држава.

Ставот на литературата и судската пракса дека раскин на договорот треба да се користи како краен правен лек е поттикнат и од практични причини наметнати од условите во кои се одвива меѓународната трговија. При договори за продажба на стоки во границите на една држава трошоците за транспорт на стоката се релативно помали. Многу често внатрешниот транспорт се одвива со едно превозно средство (на пр. железница или пак внатрешен бродски превоз). За разлика од ова, во меѓународната трговија географската оддалеченост помеѓу купувачот и продавачот може да биде илјадници километри. Во оваа ситуација транспортот најчесто треба да биде организиран со комбинација на повеќе видови на превозни средства, и како резултат на тоа трошоците за транспорт се значително повисоки. Дополнително, меѓународниот транспорт сам по себе значи и транспорт на стоката надвор од границите на една држава и влез во границите на друга, што може да опфаќа и транзит низ една или повеќе држави. Ова неминовно повлекува дополнителни трошоци за трговците бидејќи е неопходно да се извршат и царински процедури за транспортот на стоката. Доколку во оваа ситуација купувачот го раскине договорот поради несообразност

на стоките, продавачот се наоѓа во незавидна ситуација. Тој има опција или да организира повратен транспорт на стоките, што само по себе претставува огромен трошок, или да се обиде да ги продаде стоките на странскиот пазар во државата на купувачот, којшто за него може да биде потполно непознат пазар. Од друга страна доколку договорот е раскинат поради повреда на обврска од страна на купувачот, тој може да се најде во незавидна позиција. Особено во случај кога купувачот е дел од таканаречена „ланчана продажба“ (*string transaction*), односно доколку тој веќе има склучено договори за препродажба на стоката и е под закана од можни побарувања за надомест на штета поради неисполнување на тие договори.

Се поставува прашањето дали квалификацијата дека раскилот на договорот треба да се третира како „*ultima ratio*“ средство значи и дека страната на која ѝ е нанесена повреда треба да ги искористи сите правни лекови предвидени во Конвенцијата пред да го раскине договорот. Според Magnus (2005), доколку постои суштествена повреда на договорот, оштетената страна може веднаш да го раскине договорот без да се користи со другите лекови предвидени во Конвенцијата. Страната може, доколку тоа го смета за целисходно и да искористи друг правен лек иако се исполнети условите за раскин на договорот, но тоа во никој случај не значи дека таа подоцна ќе биде спречена да го раскине договорот поради тоа што искористила друг правен лек. Оттука е јасно дека од една страна раскилот на договорот како правен лек треба да се користи рестриктивно, но од друга страна треба да се постави граница над која страната која трпи штета ќе има право да го раскине договорот. Според Виенската конвенција таа граница е постоење суштествена повреда.

Раскинување на договорот поради постоење суштествена повреда

Концептот на суштествена повреда претставува иновативен концепт, кој како таков за прв пат е инкорпориран во Виенската конвенција. Овој концепт го има централното место во системот на правни лекови во Конвенцијата (Ferragi, 2005). Членот 49(1)(а) од Конвенцијата предвидува дека „купувачот може да изјави дека го раскинува договорот ако неизвршувањето на која и да било обврска што продавачот ја има врз основа на договорот или на оваа конвенција претставува суштествена повреда на договорот.“ Истото право му е дадено и на продавачот со ефектот на пресликување (*mirror effect*) на членот 49(1)(а) во членот

64(1)(а). Од овие одредби произлегува заклучокот дека доколку постои суштествена повреда на договорните обврски оштетената страна може да го раскине договорот без да треба претходно да искористи друг правен лек.

Со концептот на суштествена повреда од една страна се поставува повисок праг за раскин на договорот од правилото на совршена понуда (*perfect tender rule*) што постои во англосаксонскиот правен систем, коешто му дозволува на купувачот да одбие да ги прими стоките и да го раскине договорот поради каква било несообразност, а од друга страна поставува понизок праг за раскин на договор од Германскиот граѓански законик (Kröll et. al., 2011). Всушност, Виенската конвенција на овој начин поставува мост помеѓу англиското право кое овозможува релативно лесен раскин на договорот и германското право според кое зачувувањето на договорот е од најголемо значење. Виенската конвенција дозволува раскин доколку е сторена суштествена повреда на која било договорна обврска, без разлика дали е обврска која е изречно предвидена во Конвенцијата или пак е обврска која ја нема во Конвенцијата а која страните сами ја инкорпорирале во својот договор. Според Schwenzler (2012), за разлика од германските правни системи (односно правни системи кои се под влијание на германското право, вклучително и правниот систем на Република Северна Македонија), Виенската конвенција не прави дистинкција помеѓу различни видови на договорни обврски. Сите видови на договорни обврски – особено главни и споредни обврски, синалгаматични и несиналгаматични обврски, обврски за чинење или обврски за воздржување – се третираат исто, па следствено повреда на која било обврска може да се третира како суштествена повреда во зависност од договорот и околностите на секој случај.

Во поглед на утврдување значајност на договорните обврски, најпрво договорните страни имаат можност самите изречно да го предвидат неисполнувањето на која обврска може да повлече раскин на договорот. Па така, страните може да предвидат дека несообразност на стоката во поглед на начинот на нејзиното пакување или амбалажа му дава право на купувачот да го раскине договорот. Во таков случај доколку се утврди дека стоката не е спакувана на начинот којшто е предвиден во договорот, ќе се смета дека продавачот сторил суштествена повреда, а купувачот ќе може да го раскине договорот без разлика на фактот што можеби нема никакво оштетување на стоката.

Значајноста на некоја договорна обврска може да произлегува и

од околностите на договорот. На пример, доколку продавачот набавува делови кои треба да ги преработи во некој друг производ кој потоа треба да го испорача на конкретно одреден датум, тогаш ненавремената испорака на тие делови ќе се смета за суштествена повреда без разлика што договорот не го предвидел тоа експлицитно. Во овој случај доколку продавачот е запознаен со околностите, односно намената за која купувачот ги набавува деловите, ќе се смета дека страните имплицитно ја предвиделе важноста за навремена испорака на стоката. Во отсуство на експлицитно или имплицитно утврдено значење на договорните обврски, Виенската конвенција содржи одредби кои треба да помогнат во утврдувањето на постоењето на суштествена повреда.

Дефиницијата за суштествена повреда е дадена во членот 25 од Конвенцијата. Од текстот на членот 25 произлегуваат неколку елементи кои ги содржи концептот. Според некои автори овој концепт се состои од два елементи кои мораат да бидат кумулативно исполнети - суштествено лишување од очекувањата и предвидливост на лишувањето (Honnold, 2009; Kröll et. al., 2011), додека според други автори покрај овие 2 елементи постои и трет кој им претходи - повреда на договорна обврска (Schwenzer, 2012; Ferrari, 2005). Во овој труд ќе појдеме од претпоставката дека повредата на договорната обврска е утврдена и на кратко ќе се осврнеме на останатите 2 елементи.

Концептот на „суштествена повреда“ бара оштетената страна да трпи таква штета што суштествено ќе ја лиши од она што би очекувала од договорот. Според коментарот на членот 25 од страна на Секретаријатот на UNCITRAL утврдувањето дали штетата е суштествена мора да е направено земајќи ги предвид околностите на секој случај поединечно, пред сè монетарната вредност на договорот, материјалната штета сторена со повредата и степенот до кој сторената штета ги попречува останатите активности на повредената страна (cisg.law.pace.edu). Сепак нагласокот во членот 25 од Конвенцијата се става на „очекувањата од договорот“ кои ги има оштетената страна. Иако паричната штета е една од компонентите кои се земаат предвид при утврдување на суштествена повреда, тоа не значи дека во ситуација кога има значајна парична штета постои суштествена повреда, ниту пак дека значајна парична штета е неопходна за утврдување суштествена повреда (Kröll et. al., 2011). Очекувањето на страните кое произлегува од договорот е главниот критериум во одлучувањето дали одредена повреда ќе се смета како суштествена. Повредата на договор е суштествена кога целта на договорот е толку сериозно загрозена, што кај оштетената страна, престанува да

постои интерес за исполнување на договорот, како резултат на повредата (Kröll et. al., 2011). Клучното прашање е дали со сторената повреда се потиснува интересот на оштетената страна кој произлегува од договорот, и дали другите правни лекови кои што стојат на располагање ќе бидат соодветни во таква ситуација, односно дали повредената страна го смета исполнувањето на повредената обврска за толку значајно и есенцијално што воопшто не би го ни склучила договорот кога би знаела за таква идна повреда.

Товарот за докажување постоење на суштествено лишување е на страната која тврди дека е суштествено лишена. Кога ќе се утврди постоење суштествено лишување, товарот на докажување се префрла на страната која ја извршила повредата, која може да го побива наодот за постоење суштествена повреда, доколку докаже дека суштественото лишување било непредвидливо во дадените околности. Елементот на „предвидливост“ претставува коректив кој ѝ овозможува на страната која ја извршила повредата да избегне раскинување на договорот. Главен елемент за утврдување постоење суштествена повреда е постоење суштествено лишување од очекувањата, а елементот на предвидливост на лишувањето е услов којшто мора да биде докажан за да се спречи раскинување на договорот (Graffi, 2003). Меѓутоа кога страните сами ќе ја предвидат важноста на дадена обврска во договорот, односно ќе предвидат дека исполнувањето на одредена обврска е од есенцијално значење, при евентуална повреда на таа обврска нема место за примена на елементот на предвидливост.

За оцена на предвидливоста за предизвикување суштествено лишување, се прифаќа објективниот тест. Објективниот тест поаѓа од тоа дали разумно лице, со исти својства и во исти околности како страната која ја сторила повредата, би можело да предвиди дека со своето дејство ќе предизвика суштествено лишување кај другата договорна страна. Под разумно лице со исти својства, се подразбира трговец со слични карактеристики, обем на работа и големина којшто ја врши истата трговска дејност. Во исти околности пак, се однесува на карактеристиките на пазарот на кој работи трговецот, без разлика дали е регионален или пак светски пазар.

Како заклучок, во зависност од тоа дали повредата на договорните обврски од една од страните е суштествена обврска зависи дали оштетената страна ќе може да го раскине договорот или пак ќе мора да се користи со друг правен лек, пред сè давање дополнителен рок за правилно исполнување.

Неисполнување обврска по доставување дополнителен рок

Во ситуација кога постои суштествена повреда на некоја договорна обврска, оштетената страна може да го раскине договорот без да трпи штетни последици. Но, во практиката често се случува оштетената страна да не е сигурна дали повредата на договорната обврска е суштествена повреда или пак не. Во ваква ситуација оштетената страна се наоѓа под ризик да раскине договор врз основа на суштествена повреда, а подоцна да се покаже дека повредата е всушност обична повреда, и како резултат на тоа да биде задолжена со плаќање високи надоместоци за штета.

Во Виенската конвенција како втор основ за раскин на договорот се предвидува неисполнување на обврската по истек на дополнителен рок (Виенска конвенција, член 49(1)(б) и член 64(1)(б)). Honnold (2009) го карактеризира овој дополнителен рок за исполнување како т.н. *Nachfrist* известување, преземена од Германското право. Членот 49(1)(б) предвидува дека купувачот може да изјави дека го раскинува договорот, во случај на неиспорака, ако продавачот не ги испорачал стоките во дополнителниот рок што му го определил купувачот. Корелативен на овој член, е членот 64(1)(б) според кој продавачот може да изјави дека го раскинува договорот ако купувачот ни во дополнителниот рок не ја извршил својата обврска да ја плати цената или да ја преземе испораката на стоките. Од ова произлегува дека со давањето на дополнителен рок, оштетената страна и дава можност на другата страна да изврши исполнување на договорната обврска, и доколку таа не успее да го стори тоа до истекот на дополнителниот рок, оштетената страна може да го раскине договорот. Всушност, со давање дополнителен рок повредената страна не мора да шпекулира и да претпоставува дали постои суштествена повреда.

Сепак во членот 49(1)(б) и 64(1)(б) се наведува дека дополнителен рок може да се даде за испорака (како обврска на продавачот) и плаќање на цената и преземање на испораката (како обврски на купувачот). Нејасно е дали тоа што овие обврски се изречно наведени, значи дека дополнителен рок за исполнување може да се даде само при нивна повреда, но не и повреда на некоја друга обврска. Сметаме дека вакво рестриктивно толкување би било неконзистентно и спротивно на духот на Конвенцијата бидејќи како што беше наведено, таа ги третира сите обврски подеднакво, без разлика дали тие се изречно преведени во неа или пак страните сами ги договориле меѓу себе.

Дотолку повеќе што во претходно наведените членови се

предвидува „додатниот рок што го определил купувачот врз основа на став 1 од член 47“ (член 49(1)(б)) и „додатниот рок што го определил продавачот во согласност со став 1 од член 63“ (член 64(1)(б)). Во членот 47(1) се предвидува дека купувачот може да му определи на продавачот дополнителен рок со разумна должина за извршување на неговите обврски. Истото право, но на продавачот го предвидува членот 63(1) од Конвенцијата. Во овие членови предвидено е дека може да се даде дополнителен рок за извршување на обврските на страните без притоа да се потенцира за кои обврски. Имајќи предвид дека членовите 49(1)(б) и 64(1)(б) се повикуваат на членовите 47(1) и 63(1) од Конвенцијата го сметаме за оправдан ставот дека дополнителен рок за исполнување може да се даде за која било обврска на страните, и доколку до истекот на тој рок обврската не биде исполнета, оштетената страна може да го раскине договорот.

Како следно се поставува прашањето за должината на дополнителниот рок за исполнување на обврските. Во Виенската конвенција нема одредба која укажува на тоа колку треба да изнесува дополнителниот рок. Можна е ситуација купувачот или продавачот да дадат краток рок на другата страна за од една страна да ја запазат процедурата за раскин на договорот според одредбите на Конвенцијата, а од друга страна да искористат за нив поповолна позиција која настанала по склучувањето на договорот. Сепак во одредбите од Конвенцијата е предвидено дека дополнителниот рок мора да биде во разумна должина. Тука се појавува дилемата што би претставувало разумна должина на дополнителниот рок. Во практиката и помеѓу теоретичарите не постои единствен став, ниту пак обид да се даде прецизна дефиниција во однос на тоа рок од колку дена би се сметал како доволен. Но општо е прифатен ставот дека разумноста на дополнителниот рок зависи од фактите на секој поединечен случај (Schlechtiem & Schwenger, 2004; Schwenger et. al., 2012; Butler, 2007). Ставот дека дополнителниот рок треба да се пресметува во зависност на околностите на секој поединечен случај е прифатен и во ЗОО на Република Македонија (Галев & Дабовиќ, 2008).

Во практиката судови и арбитражни трибунали утврдиле дека дополнителен рок за исполнување обврска од неколку месеци за плаќање на цената (*Milk Packaging Equipment case, 2008*), 20 дена за отворање документарен акредитив (*Fashion Products Case, 2003*), 13 дена за преземање алкохолни пијалаци (*Spirits case, 1997*), 7 недели за испорака на машини за печатење (*Delchi Carrier v. Rotorex, 1995*), 3 - 4 недели за испорака на автомобил (*Automobile case, 1992*), се смета како разумен

дополнителен рок. Интересен е ставот на Германскиот апелационен суд од Карлсруе кој во случајот *Antique Jaguar Sports Car (2008)* според кој дополнителен период од седум дена за плаќање на цената е премногу краток, и заради тоа го заменил со разумен рок за плаќање кој според Судот би требало во тој случај да изнесува 14 денови. И во теоријата е прифатен ставот дека кога е даден дополнителен рок кој не е со разумна должина, тој не треба да биде отфрлен, туку треба да биде заменет со дополнителен период од разумна должина (Schwenzer et. al., 2012). На овој начин се дава дополнителна заштита на страните од можности за манипулација и изигрување. Значајно е да се напомене и дека кога тече дополнителниот рок страната којашто го дала не смее да го раскине договорот, освен доколку не добие известување од другата страна дека нема намера да ги исполни своите обврски (Виенска конвенција, член 47(2) и член 63(2).).

Како заклучок може да се наведе шематскиот приказ за раскин на договорот во Виенската конвенција: оштетената страна најпрво може да го раскине договорот доколку станува збор за суштествена повреда на договорна обврска (купувачот по основ на член 49(1)(а), а продавачот по основ член 64(1)(а)). Доколку нема суштествена повреда оштетената страна може да го раскине договорот доколку даде разумен дополнителен рок, а другата страна не ја исполни својата обврска во тој рок (купувачот по основ на член 49(1)(б), а продавачот по основ член 64(1)(б)). Со давањето на дополнителен рок всушност се врши трансформација на обичната повреда во суштествена.

Заклучок

Во меѓународната трговија, предвидливоста во секој од деловните потфати е од огромно значење. Трговците очекуваат условите под кои ги склучуваат договорите дека ќе останат непроменети низ целиот животен тек на договорот, и дека на крајот ќе го остварат предвидениот профит. Сепак, под влијание на разни фактори околностите може да се променат, при што неопходно е трговците да можат да ги препознаат и проценат можните алтернативи. Во поглед на меѓународната продажба на стоки, трговците треба да препознаат кога одредена зделка не оди во планираната насока, кога одредена зделка им нанесува повеќе штета отколку бенефит и следствено на тоа да го прекинат деловниот потфат. За таа цел, неопходно е трговците да знаат кои правни лекови

ги имаат на располагање и под кои услови можат да ги искористат. За идентификување пак на правните лекови, неопходно е да се утврди сетот на правила кој се применува на договорниот однос. Во меѓународната продажба на стоки постои голема веројатност дека на договорниот однос ќе се применат одредбите на Виенската конвенција.

Виенската конвенција го третира раскилот на договорот како правен лек кој треба да се користи рестриktivно и во крајна инстанца. Но, сепак има ситуации во кои е неопходно договорот да биде раскинат. Па отука оштетената страна мора да знае под кои услови може да побара раскин на договорот без да трпи штетни последици. Виенската конвенција предвидува дека договорот може да биде раскинат веднаш само доколку постои суштествена повреда. Алтернативно, договорот може да биде раскинат и при обична повреда, но само доколку оштетената страна достави примарен дополнителен рок на другата страна, а другата страна ниту тогаш не ја исполни својата обврска.

Утврдувањето на суштествена повреда подразбира исполнување и докажување на 2 елементи: суштествено лишување од она што го очекувала оштетената страна од договорот, и предвидливост на лишувањето од страната која ја сторила повредата. Постојењето на овие елементи е потребно секогаш да се анализира од аспект на она што страните го предвиделе во договорот, преговорите и комуникацијата помеѓу страните како и целокупните околности. Сепак, кога кај оштетената страна постои сомнеж за постоењето на суштествена повреда, тогаш препораката е да ѝ се даде на другата страна дополнителен рок со разумна должина во кој таа би можела да ја исполни својата обврска. Давањето на дополнителен рок претставува почитување и на принципот на совесност и чесност што е во духот на Конвенцијата. Неисполнувањето на обврската во дополнителниот рок ја трансформира обичната повреда на која било договорна обврска, во суштествена повреда, со што се исполнети сите услови за полноважен раскин на договорот.

Користена литература

КНИГИ, СТАТИИ И МОНОГРАФИИ:

1. Bijl M., (2009): *Fundamental Breach in Documentary Sales Contracts - The Doctrine of Strict Compliance with the Underlying Sales Contract*, European Journal of Commercial Contract Law 1/2009, стр. 19-28, достапно на: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/bijl.html>.
2. Butler A., (2007): *A Practical Guide to the CISG: Negotiations Through Litigation*, Aspen Publishers.
3. Ferrari F., (2005): *Fundamental Breach of Contract Under the UN Sales Convention – 25 Years of Article 25 CISG*, 25 Journal of Law and Commerce, стр. 489-508.
4. Галев Г, Дабовиќ Ј. (2008), *Облигационо право*, Скопје: Правен факултет „Јустинијан Први“.
5. Graffi L., (2003): *Case Law on the Concept of “Fundamental Breach” in the Vienna Sales Convention*, International Business Law No.3, стр. 338-349, достапно на: <http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/graffi.html>.
6. Honnold J., (2009): *Uniform law for international sales under the 1980 United Nations Convention*. Austin: Kluwer.
7. Huber P. & Mullis, A., (2009): *The CISG*. München: Sellier European Law Publishers.
8. Kröll S., Mistelis L., Viscasillas P., (eds.) (2011): *UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG)*, Hart Publishing.
9. Magnus U., (2005): *The Remedy of Avoidance of Contracts under the CISG – General Remarks and Special Cases*, Journal of Law and Commerce, Vol. 25, стр. 423-436.
10. Schlechtriem P. and Butler P., (2009): *UN law on international sales*. Berlin: Springer.
11. Schlechtriem P. and Schwenger I., (2004): *Commentary on the UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford University Press.
12. Schwenger I., Fountoulakis C. and Dimsey M., (2012): *International Sales Law, A Guide to the CISG*, Second Edition, Hart Publishing.
13. Schwenger I., (2012): *The Right to Avoid the Contract*, Annals FLB – Belgrade Law Review, стр. 207-215, достапно на: <http://anali.ius.bg.ac.rs/Annals%202012/Annals%202012%20p%20207-215.pdf>.
14. Singh L., (2006): *United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (1980) [CISG]: An examination of the buyer’s right to avoid the contract and its effect on different sectors of the (product) market*, достапно на: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/singh.html>.

Правни прописи:

1. Закон за облигациони односи („Службен весник на РМ“ бр. 18/01; 04/02; 05/03; 84/08; 81/09; 161/09; 23/13; 123/13).
2. Закон о ratifikaciji Konvencije Ujedinjenih nacija o ugovorima o меѓународној продаји робе, Službeni list SFRJ –Međunarodni ugovori, br. 10 - 1/84.

Судски пресуди и арбитражни одлуки:

1. *Automobile case*, Апелационен суд Наумбург, 27.4.1992 година, достапно на: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/990427g1.html>.
2. *Antique Jaguar Sports Car Case*, Апелационен суд Карлсруе, 14.2.2008 година, достапно на: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/080214g1.html>.
3. *Delchi Carrier v. Rotorex*, Апелационен суд на САД за 2 округ, 6.12.1995 година, достапно на: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/951206u1.html>.
4. *Fashion Products Case*, ICC, 2003 година, достапно на: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/031849i1.html>.
5. *Milk Packaging Equipment case*, FTCA, 15.7.2008 година, достапно на: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/080715sb.html>.
6. *Spirits case*, Основен суд Саане, 20.2.1997 година, достапно на: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970220s1.html>.

Интернет-страници:

1. Податоци за земји членки на Конвенцијата на Обединетите нации за договори за меѓународна продажба на стоки (1980), достапно на: https://treaties.un.org/pages/ViewDetails.aspx?src=TREATY&mtdsg_no=X-10&chapter=10 (посетено на 11.8.2020 година).
2. UNCITRAL Secretariat Commentary on article 25 CISG, достапно на: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/secomm/secomm-25.html> (посетено на 15.8.2020).