

D I S K U S I J A

Brkić:

Obzirom na to što je predavanje napisano, i svima unaprijed dostavljeno, tako da su prisutni predavanje mogli pročitati, mislim da će biti najbolje da istaknem baze s kojih predavanje polazi.

Mi smo u okviru ove naše Radne zajednice već prije nekoliko godina započeli proučavanje problema i izvora kupoprodaje CIF. Tu su nam se obično nametala dva područja iz kojih smo morali sakupljati materijal. Jedno je bilo područje stranog prava, a drugo našeg prava.

S toga stajališta polazi takodjer i moje predavanje. Ono ima djelomično komparativan zadatak, a djelomično mu je cilj da prikaže sa stajališta određenih pravnih izvora kakva je pravna situacija u pogledu kupoprodaje CIF u odnosu na naše pravo.

Iako je to djelomično poznato, a vidljivo je i iz sistema po kojem smo radili u našem periodiku, mislim da bi bilo dobro da kažem nekoliko riječi o pravnim izvorima koje imamo za materiju kupoprodaje CIF u stranom i našem pravu.

U stranom pravu situacija je karakteristična u tom pogledu što nemamo kao pravne izvore zakonske akte, kao što imamo prinudne propise na području ostalih kupoprodaja.

Najvažniji pravni izvor u stranom pravu za materiju kupoprodaje CIF je sudska praksa. Ta je praksa stvorila kroz duže vremena, a naročito u posljednjih nekoliko decenija, jednu vrstu običajnog prava u području pomorskih kupoprodaja, pa također i u području pomorske kupoprodaje CIF. Ta sudska praksa, prvenstveno francuska i engleska, predstavljala je uzor ostalim pravnim sistemima u tom pogledu. Uz francusku praksu mnogo je pridonijela i belgijska praksa. Na području tih pravnih sistema razvila se sudska praksa koja rješava određena pitanja iz pomorske kupoprodaje CIF, pa prema tome i razna pitanja koja su u vezi s prelaskom rizika. To je tako bilo i u engleskom pravu, a manje u njemačkom pravu, jer njemačka sudska praksa na tom području nije bila tako obilna kao što je bila sudska praksa spomenutih zemalja.

U nekim zemljama koje su bile pod utjecajem pravnih sistema tih triju grupa imamo dosta izvora sudske prakse, tako npr. u Sjedinjenim državama, gdje je praksa bila veoma pod utjecajem engleske sudske prakse na području kupoprodaje CIF. U stručnim djelima u Sjedinjenim državama i u novije vrijeme mnogo se citiraju odluke engleskih sudova.

U drugim državama koje su došle pod utjecaj tih sistema, npr. u pojedinim državama Sredozemnog mora, naročito u Italiji, na koju je utjecala francuska sudska praksa, imamo takodjer dosta sudskih odluka iz područja kupoprodaje CIF. Ali u pretežno kontinentalnim zemljama, npr. u bivšoj Austro-Ugarskoj, nemamo takvih sudskih odluka o sporovima u području kupoprodaje CIF.

Prema tome sudska praksa iz te materije ograničena je uglavnom na mali broj zemalja, tako da glavne pravne izvore iz tog područja imamo u Engleskoj, Francuskoj, Belgiji, Njemačkoj, nešto u Sjedinjenim državama i nešto u Italiji, dok na području drugih zemalja imamo mali broj sudskih odluka iz te materije, tako da te druge zemlje zapravo u svjetskoj pravnoj literaturi i ne dolaze do izražaja, i na temelju sudskih odluka iz tih zemalja nisu pisana sistematska i monografska djela iz područja pomorske kupoprodaje CIF; a ako je što pisano, to se osnivalo na sudskoj praksi iz onih zemalja koje sam ovdje naveo.

S obzirom na okolnost da je sudska praksa raznih zemalja na razne načine rješavala neke probleme iz ovoga područja, postojala je tendencija da se stvore jedinstvena pravila koja bi rješavala materiju. Takva jedinstvena pravila jesu npr. varšavsko-oksfordska iz 1928. i 1932, Incoterms 1936 i 1953, zatim Jedinstvene američke vanjsko-trgovinske definicije iz 1941, naše Opće uzance za promet robom i Opći uvjeti za kupoprodaju robe Ekonomskog savjeta istočno-evropskih zemalja /SEV/ itd. U svima tim jednoobraznim pravilima nalazile su se takodjer i odredbe koje su se odnosile na kupoprodaju CIF, a takodjer i na prelazak rizika kod kupoprodaje CIF.

Značajno je da - uz djelomični izuzetak pravila SEV-a, - ta pravila nemaju prisilni karakter u stranom pravu, i prema tome ona za područje stranog prava nemaju karakter pravnog izvora.

Potpuno je drukčija situacija na području našeg prava. U našem pravu imamo naše Opće uzance za promet robom, u kojima postoji određeni propisi za neke vrste pomorske kupoprodaje, pa prema tome i za kupoprodaju CIF.

Jedan od pravnih izvora za Opće uzance jesu Incoterms 1953. Bila je namjera da se sve odredbe Incotermsa preuzmu u Opće uzance za promet robom.

Prema tome je pravna situacija kod nas drukčija utočišto jedna jednoobrazna pravila, koja nemaju prisilni karakter, dobivaju karakter važnog pravnog izvora za područje našeg prava. Zbog toga naše pravo u području kupoprodaje CIF ima daleko više međunarodni karakter nego što je to slučaj s pravnim sistemima koji s Incotermsom nemaju nikakve veze. Čak što više, imamo i jednu paradoksalnu pojavu da neki istaknuti teoretičari s područja stranog prava i ne spominju Incoterms u svojim djelima.

Važan pravni izvor u području stranog prava jesu i tzv. tipski ili standardni ugovori. Ti ugovori pojavili su se u posljednjih nekoliko godina kao štampani formulari, koji imaju svrhu da olakšaju pregovore strankama. Stranke treba samo da na njima ispune odredjene rubrike, da unesu količinu, cijenu i eventualno još koji drugi detalj, a sve druge odredbe ugovora već su razradjene i štampane, i to često puta vrlo detaljno, tako da predstavljaju male zakoničke u odnosu medju strankama. Često puta su pojedine odredbe u takvim ugovorima bile mnogo detaljnije nego što je odgovarajući zakonski propis.

Ti su tipski ugovori u nekim zemljama odigrali važnu ulogu, a imali su i veliko značenje za pomorsku kupoprodaju općenito, pa i za kupoprodaju CIF, a prema tome i u pitanju prelaska rizika.

U Engleskoj su ti tipski ugovori znatno utjecali na sudsku praksu, a u nekim drugim zemljama odredbe tih tipskih ugovora nisu bile potpuno u skladu sa sudskom praksom. Naročito su baš u Engleskoj tipski ugovori imali velik utjecaj na sudsku praksu, tim više što se engleska sudska praksa i u drugim pitanjima kupoprodaje uvelike oslanja na običajno pravo i na kazuistiku.

Problem koji nam se sada postavlja jest: kakav utjecaj imaju tipski ugovori za područje našega prava u odnosu na kupoprodaju CIF. Mi imamo malo vlastitih tipskih ugovora. Imamo svega nekoliko izvoznih poduzeća koja imaju vlastite formulare u kojima se obradjuje materija kupoprodaje CIF.

Kod nas bi morali važan pravni izvor biti tipski ugovori koji su doneseni pod okriljem Evropske ekonomske komisije UN. Ti tipski ugovori imaju fakultativan karakter. Svrha njihovog donošenja bila je da bi se umanjila u određenim trgovачkim strukama vrlo velika raznolikost tipskih ugovora, koja je postojala kod trgovачkih poduzeća iste branše u različitim zemljama. Naročito su za kupoprodaju CIF interesantni tipski ugovori UN za žitarice. Tih tipskih ugovora za kupoprodaju žitarica CIF ima osam tipova.

Obzirom na okolnost da u našem pravu nemamo vlastitih tipskih ugovora, i što takvi tipski ugovori predstavljaju jedan međunarodni izvor, i obzirom na činjenicu da se na području našeg prava primjenjuju Incoterms, mogla bi se postaviti tvrdnja da su tipski ugovori UN značajan pravni izvor za kupoprodaju CIF za područje našeg prava.

Brajković:

Referat kolege Brkića pruža nam dobar put za otvaranje diskusije. Čini mi se da bismo se mogli najprije zapitati u čemu je bit kupoprodaje CIF. Da li je težište u odnosu prodavaoca prema kupcu, ili u odnosu prodavaoca kao kreatarelja prema vozaru i vozara prema primaocu-kupcu? Načelno, da li u svim slučajevima?

Drugo, koliko se CIF kao poseban tip kupoprodaje po toj klauzuli može izdvojiti iz općeg problema prelaska rizika? Danas je teško zamisliti kupoprodaju značajniju za privredu kod koje ne dolazi do transporta; prema tome pitanje je širega značaja, i nećemo pogriješiti ako rješenje tražimo bez obzira na to da li se radi o medjunarodnom ili domaćem prometu.

Možda bi jednostavnije bilo da uzmemo ugovor isključivo primjenom naših uzanca i u pretpostavci da se radi ne samo o domaćim interesentima, a onda bismo mogli poći na dalja razmatranja prelaska rizika, za koja mislim da možemo unaprijed reći da nema sigurnog stajališta za sve slučajeve. Postoji, istina, jedno standardno pravilo, ali to pravilo ima mnogo problema.

Ako se prodavalac obvezao da će zaključiti prijevozno sredstvo, da će osigurati robu i da će to uračunati u cijenu, što je on u tom simplificiranom slučaju ugovorio u pogledu prelaska rizika? Znamo da rizik prelazi na kupca već predajom robe špediteru. U nalaženju puta od toga načelnog stava pa do posebnih transportnih klauzula, među kojima je i ona CIF, čini mi se da treba usmjeriti našu diskusiju.

Pallua:

Mi smo dalje od drugih po tome što naše uzance daju dosta određeni učinak klauzuli CIF. Premda se primjena uzanca može ugovorom stranaka isključiti, ipak one najčešće dolaze do primjene. CIF klauzula se primjenjuje samo kad je ugovorena, ali kad je ugovorena, ona u našem pravu ima točno određen učinak. Većinom se u drugim državama klauzuli CIF, ukoliko joj ugovor stranaka ne određuje sadržaj, taj sadržaj određuje na osnovi judikature. Na angloameričkom području postoji tu neka veća sigurnost, jer judikatura stvara precedente po kojima se kasnije praksa obavezno ravna. Budući da se naša zamjena robe odvija najviše s inozemstvom, to ove navedene naše prednosti malo dolaze u obzir, pa nužno moramo računati s pravnim situacijama koje nastaju primjenom stranog prava.

Katičić:

Uzmimo najjednostavniji ugovor. Ja prodajem neku robu i treba da ju predam u određenoj luci. Sada, kako se po tom vrlo jednostavnom ugovoru riješava pitanje prelaska rizika i kakove pravne posljedice on ima?

Perčić:

Da li mislite u ukrcajnoj ili iskrcajnoj luci?

Katičić:

U iskrcajnoj. U luci do koje sam ja morao robu dovesti.

Brajković:

Sve što je kasnije u razvoju došlo, došlo je zato da bi se utvrdile posebne obaveze stranaka, i tako su nastale klauzule CIF, FOB itd.

Katičić:

Komplikacija je u tome što je tu ušao drugi elemenat, a to je odgovornost brodara. Dolazi nešto što umanjuje odgovornost prodavaoca bez ikakvog posebnog ugovaranja, zato što tu ulazi kvalificiran posrednik.

Vlaškalin:

Prvi momenat koji je dotaknut u referatu, to je klauzula kod teretnice "primljeno za ukrcaj", koja se kod nas ne prakticira, ali se kod nas prakticira nešto drugo, a to je prekrcaj. Tu je jedan problem, koji nastaje kad jedan brodar predaje drugom brodaru teret, npr. naš brodar predaje drugom brodaru robu u Port Saidu.

Drugi problem je problem špediterske provizije. Pitanje špediterskih troškova u pojmu CIF je riješeno. Međutim, postavlja se pitanje kako će se izmedju sebe obračunavati špediter naredbodavca i usputni špediter. Oni se obračunavaju jednim posebnim sporazumom. U praksi kod nas to ide tako da špediter u Americi odbije svoj brokerage i plaća određenu proviziju špediteru naredbodavca, ali u krajnjoj liniji zavisi od sporazuma dvaju špeditera, kako će se regulirati ti troškovi, iako je pitanje troškova izmedju jedne i druge strane kupoprodajnim ugovorom riješeno. To je drugo pitanje koje bi trebalo razjasniti.

Treće pitanje, koje se kod nas takodjer u praksi dešava, to je da jedan brod ne ukrcava teret nego ga podijele dva broda, pa se sada postavlja pitanje da li prezentacija obiju teretnica jednoga i drugoga broda može, ili ne može, zamjeniti onu jednu kompletну teretnicu koja je trebala biti na jednom brodu. U praksi smo imali takvih slučajeva. Imali smo jedan spor u tom pogledu. To je onaj slučaj s našim brodom "Makedonija". Mislim da su kod toga sudjelovali prof. Brajković i dr Pallua. Teret je trebao biti ukrcan na jedan brod, ali nije bio ukrcan čitav teret nego samo jedan dio, a drugi dio je ukrcan na drugi, takodjer naš brod. Prezentirana je jedna i druga teretnica, ali banka nije htjela isplatiti.

Postavlja se pitanje u kojem slučaju klauzula CIF ne regulira odredjene troškove, iako se pretpostavlja da je regulirala troškove izmedju kupca i prodavaoca.

Daljnje je pitanje prelaska rizika kod prijevoza robe koja se usput prekrcava.

Takodjer se postavlja pitanje supsidijarnih ugovora izmedju špeditorskih intermitenata. Da li je postavkom da rizik prelazi na kupca momentom ukrcanja riješeno sve ono što smo mi ovdje predložili. Ja mislim da nije. Mislim da su sva ta pitanja ostala otvorena.

Brkić:

Čini mi se da sva tri pitanja koja su ovdje postavljena spadaju u opće probleme kupoprodaje CIF. Nema sumnje da su to vrlo krupna i interesantna pitanja, koja se često pojavljuju u praksi. U tom pogledu bilo je vrlo mnogo sporova u raznim zemljama. Neke smo sudske odluke o tim sporovima i mi objavili u našem periodiku "Uporedno pomorsko pravo i pomorska kupoprodaja".

Što se tiče pitanja da li je kod kupoprodaje CIF dopušten prekrcaj ili nije, mislim, ukoliko nije ništa u ugovoru spomenuto i ako bi se primjenili Incoterms, prekrcaj ne bi bio dopušten, i to zato što Incoterms predviđaju upućivanje direktnim brodom i to najuobičajenijim pravcem. Prema tome, ukoliko bi se htio dopustiti prekrcaj, bila bi stvar ugovornih stranaka da izričito predvide klauzulu da je za prijevoz dozvoljen prekrcaj, i da pobliže odrede koji prekrcaj odnosi koliko prekrcaja. To pitanje je direktno vezano s pitanjem prelaska rizika. Mislim da se ne bi smjelo smatrati da rizik ponovo prelazi kod prekrcaja. Pitanje prekrcaja ulazi u unutrašnje područje pomorskog prijevoza, pa mislim da se ne bi moglo stati na stajalište da rizik od prodavaoca na kupca prelazi najprije kod ukrcanja na jedan brod, a poslije da dolazi do neke novacije. Sve što se kasnije dešava, makar koliko bilo prekrcaja za vrijeme pomorskog prijevoza, sve bi to prešlo u sferu rizika kupca. Ako bi bilo više

prekrcaja nego što je dopušteno, odgovarala bi ona strana koja je te daljnje prekrcaje skrivila, a to može biti brodar ili prodavalac.

Što se tiče pitanja špediterskih troškova i ostalih troškova, to je opet pitanje izvora koji reguliraju konkretnе odnose. Za naše pravo mjerodavne su u prvom redu opće uzance, koje ne govore mnogo o tim troškovima, a pošto znamo da su Incoterms opći izvor za naše uzance, mogli bismo se pozvati na Incoterms. Incoterms su u pogledu troškova vrlo detaljni; mnogo detaljniji i precizniji nego o pravnim pitanjima. Uz to bi kac dopuna mogle vrijediti lučke uzance ili lučki običaji. U stranom pravu su u pogledu troškova lučke uzance najvažniji izvor. Pojedina luka, kao što je npr. Hamburg, Rotterdam, Antwerpen ili Genova, ima svoje detaljne lučke uzance za sve vrste robe i za odredjene tipove kupoprodaje. Baš za kupoprodaju CIF u pojedinim lučkim uzancama detaljno je određeno koje će troškove u određenom momentu snositi prodavalac, a koje kupac. To dolazi zbog toga što tamo ne vrijede Incoterms, ili vrijede samo ako ih stranke ugovore. Te lučke uzance nastajale su decenijama, a definiranje troškova u Incotermsima je sinteza lučkih uzanca na tom području. Tu se opet javlja niz problema za koje nemamo jedinstvenog rješenja pa može biti raznih varijanta, prema tome o kojem se stranom pravu radi, da li imamo lučke uzance, da li se primjenjuju Incoterms itd.

Što se tiče raspodjele troškova, može biti velikih razlika kod pojedinih lučkih uzanca. One su naročito velike za kupoprodaju FOB.

Treće je bilo pitanje raspodjele tereta na više brodova. Ovdje se opet nalazimo pred problemom primjene odgovarajuće norme, bez obzira na to gdje ćemo tu normu pronaći. Po Incotermsima nije moguće bez izričite odredbe izvršiti diobu tereta, jer je predviđeno da roba mora biti ukrcana na jedan direktni brod. To je vidljivo iz ugovora. Cak što više, u nekim stranim pravima, npr. u francuskom pravu, a i o tome smo objavili neke rješidbe u našem periodiku, ukoliko je prodavalac izvršio u ugovorenom roku otpremu samo jednog dijela ugovorene pošiljke, a ostalo nije izvršio prema ugovoru, kupac ima pravo odbiti primitak robe, jer su tu odredbe za kupoprodaju CIF vrlo stroge. Zbog takve činjenice što je prodavalac promašio ugovor samo za jedan dan, kupac ima pravo odbiti primitak robe. Izuzetak bi bio slučaj kad bi istog dana iz iste luke u istom pravcu polazila dva linijska broda, pa na jednom brodu ne bi bilo dovoljno mesta da se smjesti sav teret. Međutim takve se stvari u praksi ne mogu desiti. Ako se radi o takvim teretima koji premašuju puni prostor jednog broda, može postojati podjela tereta. Za velike terete može postojati ugovor da se oni prevoze s više brodova, ali se i u tom slučaju prodavalac mora držati datuma roka ukrcaja.

Tomašić:

Ima problema koji se pojavljuju i koji se mogu uočiti naročito kroz osiguranje, pa bih ja pokušao da neke probleme osvijetlim sa te strane. U referatu smo vidjeli lijepo sistematizirane sve mogućnosti, odnosno praktična rješenja, kada se smatra da rizik prelazi s prodavaoca na kupca. Stvarno je najrašireniji način da taj rizik prelazi onog trenutka kad roba prelazi preko brodske ograde. Ali tu se u praksi pojavljuje niz problema.

U prvom redu teško je utvrditi da li je šteta nastala prije nego što je roba prešla brodsku ogradu ili poslije, npr. kad teret padne s dizalice dok je roba u zraku. Da li se roba oštetila prilikom dizanja ili spuštanja? Momenat kada je šteta stvarno nastala, teško je odrediti.

S druge strane znamo da brodar na poseban način odgovara za teret od momenta kad je de facto počela operacija ukrcaja, dakle ispod čekrka. Tu imamo neslaganje o prelasku rizika.

Zbog toga, kad se takva šteta desi prilikom ukrcaja, postavlja se pitanje da li će brodar ispostaviti čistu teretnicu iz straha da ne bi time kazao da je šteta nastala za vrijeme ukrcaja i tako potvrđio svoju odgovornost. Ako ispostavi čistu teretnicu, rizik pada na kupca. Ako napiše da se roba oštetila za vrijeme ukrcaja prebacuje rizik na prodavaoca. Tu ima nekih teškoća. Iz tog razloga ja osobno smatram da bi bilo mnogo praktičnije kad bi se momenat prelaska rizika utvrdio ne prilikom prelaska jedne imaginarne linije, tj. brodske ograde, nego momentom utovara. Bilo bi normalno da isti onaj koji snosi rizik prijevoza morem snosi i rizik utovara.

A sada da osvijetlimo taj momenat s gledišta osiguranja. Prijelaz rizika izgubio je u velikoj mjeri svoje značenje zbog toga što se roba osigurava. Rizik kupoprodaje CIF odvojen je od ostalih pravnih momenata, što više, zahvaljujući osiguranju, on se izdvojio u određenoj mjeri i od odnosa prodavalac-kupac, jer se rizik prebacio na osigурatelja. Na mjesto rizika došla je premija osiguranja, i ta premija ulazi kao element vrednosti robe. Rizik je dakle u velikoj mjeri izgubio svoje praktično značenje, jer je, zahvaljujući elastičnim formama osiguranja, kupac robe pokriven i za one štete koje su nastale prije prelaska imaginarne linije, tj. prije prelaska rizika na kupca. Danas se normalno roba osigurava od skladišta do skladišta s takvim klauzulama koje daju pravo kupcu da traži naknadu štete i za one štete koje su se desile prije nego što je on počeo snositi rizik na robi. Njemu je dakle irelevantno da li je šteta nastala prilikom dizanja ili prilikom spuštanja tereta.

Druga je situacija, ako je roba pala u more. U tom slučaju po našim pravilima kupac nije nikada snosio rizik za robu.

A budući da kupac nije nikada snosio rizik, postavlja se pitanje da li može ostvariti pravo iz osiguranja po jednoj šteti koju nije pretrpio, jer nije snosio rizika. Postavlja se pitanje kako se taj problem rješava. Prodavalac ga može riješiti na taj način što će zaključiti policu osiguranja u svoje ime, cili po nalogu uz mogućnost da ju prenese na kupca. Na taj način kupac putem indosamenta dobiva sva prava koja je imao iz police i prodavalac. Prodavalac često osigurava rizik ako iz bilo kojeg uzroka šteta padne na teret prodavaca, a ne na teret kupca.

Ima međutim jedan drugi momenat koji osiguranje ne može riješiti, a to je pitanje onih rizika koji nisu po svojoj suštini rizici, ili koji nisu bili osigurani, ili ako je roba osigurana i protiv svih rizika, ipak ostaju neki rizici koji se ne osiguravaju, kao što su razni manjci i sl.

Ima još jedan treći momenat koji je isto tako važan, a to je ono što bih ja nazvao stvarno nošenje rizika, jer prelazak rizika po pravnim propisima daje samo pravo nekome da ukoliko se roba oštetila, a nije on trebao snositi rizik, da traži od onoga koji je trebao snositi rizik, da tu štetu snosi. Međutim takvo pravno snošenje rizika nije uvjek identično sa stvarnim snošnjem rizika. Npr. roba je prodana CIF. Plaćanje se vrši na odredištu. Pravni rizik je prešao na kupca u momentu ukrcanja. Roba dolazi na odredište, a pošto se putem znatno oštetila, kupac nastoji da iskoči iz ugovora. Ili dodje npr. zabrana uvoza te robe koja je stigla. Pravno je kupac snosio rizik, ali roba ostaje u rukama prodavaoca. On cijenu nije dobio i šteta pada na teret prodavaoca. Ako je pravilno sklopljeno osiguranje, prodavalac može kroz osiguranje dobiti naknadu štete koja je nastala. Međutim, ako nije osiguran rizik uslijed kojega je došlo do štete, ili je šteta nastala uslijed okolnosti koje se ne mogu normalno osigurati, rizik pada na teret prodavaoca, bez obzira na to što pravno snosi rizik kupac. Radi svega toga dolazi do toga da se prodavalac protiv toga bori putem osiguranja, ili da nastoji prisiliti kupca da preuzme robu ili, što je najuobičajnije, da nastoji da ne iskrca robu prije nego što je osigurao naplatu cijene.

Balatinec:

Ja bih iznio nekoliko slučajeva koji su nam se desili u praksi. Kupac je državna vlast. Kupac insistira da prodaja bude izvršena CIF s direktnim prijevozom koji uključuje i kopneni prijevoz. Jugolinija je spremna izdati teretnicu do Bagdada, tj. do samog skladišta kupca. Potrebno je da se roba pretovari u Basri. Postavlja se pitanje što je u pogledu rizika s onim dijelom od mesta iskrcaja u Basri do ponovnog pretovara u skladište kupca.

Drugi slučaj: ugovara se kupoprodaja CIF recimo u Slav. Brodu ili Sisku, ali se isporuka vrši u nekoj riječnoj luci. Da

bi se preciziralo kad prelazi rizik na kupca, uobičajila se prodaja u riječnom transportu na bazi CIF, iako ima mnogo slučajeva da se postavlja pitanje da li su Incoterms mjerodavni za prijevoz robe riječnim putem.

U trećem slučaju radi se o kombiniranoj plovidbi Dunav-more, u jednom slučaju s prekrcajem na morski brod, a u drugom slučaju istim brodom od naše riječne luke odo iskrcajne luke.

Četvrti je slučaj da kupci kod kupoprodaje CIF ne primaju FPA osiguranje, kao što to propisuje Incoterms, nego insistiraju na dodatnim osiguranjima, čak što više u nekim zemljama oni insistiraju na osiguranju protiv svih rizika.

S tim u vezi htio bih postaviti praktično pitanje koliko ima smisla insistirati na FPA, kad i kupac i prodavalac insistiraju na osiguranju drugih rizika.

Brkić:

Što se tiče prvog pitanja važno je znati da li je teretnica koja je izdana CIF Bagdad via Basra obuhvatila i prijevoz robe od Basre do Bagdada, i dalje do skladišta kupca, i da li će se i dokle prijevoz izvršiti željeznicom. Mislim da bi ovdje postojala mogućnost, odnosno da bi bilo u skladu s pravilima za direktnu teretnicu i kupoprodaju CIF da kupac snosi rizik od ukrcanja na brod pa sve do iskrcaja u njegovom skladištu, uvezvi u obzir da se prelazak rizika od prodavaoca na kupca vrši u luci ukrcaja, a ne u luci iskrcaja. Sama okolnost što je izdana direktna teretnica ne mijenja mnogo u pogledu rizika. Kupac snosi rizik već od ukrcaja u luci, a to je po svoj prilici Riječka luka. Ukoliko brodar pristaje da bude odgovoran za organizaciju i rizik kompletног transporta i nakon iskrcaja, tu se u odnosu na kupoprodaju CIF ne bi ništa mijenjalo. Sve što se dalje dešava stvar je brodara i vozara u odnosu na kupca i razgraničenje njihovih medjusobnih odnosa.

Drugo, za riječni promet nema u načelu nikakove zaprke da se upotrebljava CIF klauzula i da vrijede sva pravila koja vrijede za pomorski CIF. Postoji tako i serija ugovora Evropske ekonomske komisije UN koji se zovu CIF, pomorski, i druga serija koji se zovu CIF, riječni. Isto tako se Incoterms mogu primjenjivati i u riječnom transportu. Sto se tiče osiguranja, možda bi nam o tome mogao drug Tomašić nešto reći.

Tomašić:

Ako vozite Dunavom do Beča, neće se primjenjivati engleska polica, jer je engleska polica pomorska polica, već će se primjenjivati neka kontinentalna polica, koja ima isto tako široko pokriće kao engleska polica. Na rijeci se obično radi o

širem osiguranju nego što je FPA. Ako stranke nisu ništa ugovore, ide se na FPA. Međutim, rijetko će se strane zadovoljiti sa FPA. Prema tome tu nema nikakvih teškoća. Treba samo tražiti odgovarajuću policu. Na riječi je to mnogo jednostavnije nego na moru. Ali čim je more jedan dio transportnog puta, ispostavlja se pomorska polica. Ona je razradjenija i bolje odgovara.

Perčić:

Ja bih se osvrnuo na to pitanje s gledišta našeg poslovanja. Iz našeg opažanja čini nam se da je jedna od glavnih teškoća i izvor raznih sporova u tome što se možda nedovoljno na strani krcatelja vodi računa o tome da njihov kupoprodajni ugovor CIF nema nikakvog domaćaja na odnose izmedju njih i brodara i njih i osiguratelja. Izvoznici se pozivaju, kad dodje do teškoća, na svoje CIF odnose. Rijetko se, međutim, dešava da izvoznici kod kupoprodaje CIF vode računa o tome da se obaveze, koje preuzimaju prema CIF poslu, mogu stvarno i izvršiti. Mislim da bi oni trebali o tome konzultirati naše brodare. Trebali bi brodrima dati detaljna obavještenja.

Primijetili smo naime u našem radu da za čitav niz klauzula u CIF ugovoru naručitelji smatraju da nije potrebno iznositi ih agentu brodara, nego samo traže brodski prostor. Najbolje bi bilo kad bi takovi naručitelji unaprijed upozorili agente, jer bi se onda mnoge stvari lakše rješavale. Možda bi onda bilo nekih drugih teškoća, naime u pogledu cijene prijevoza, ali to nije pravno pitanje.

Dalji problem se tu javlja na taj način što se izvoznici, kad dodje do sporova, pozivaju na svoje CIF klauzule, a brodari promatraju svoje obaveze s drugog stajališta.

Imali smo konkretan slučaj, o kojem smo bili upitani za mišljenje. Bilo je to u doba Sueske krize, kada su zbog zatvaranja Sueskog kanala bile uvedene dodatne vozarine za prijevoz robe. Roba je bila predana CIF po određenoj vozarini, a brodar je u medjuvremenu povisio vozarinu. Postavlja se pitanje tko treba da snosi to povišenje vozarina. Brodar je odgovorio da je za njega obvezan krcatelj. Bilo bi mi drago čuti što drugi o tome misle.

Brkić:

Za pitanje odnosa prodavalac-kupac u odnosu prodavaoca prema brodaru i osiguratelju, ili kupca prema brodaru i osiguratelju, ja se potpuno slažem da su to dva odvojena pravna odnosa. Problem koji se tu postavlja baš je u tome što je prodavalac po ugovoru CIF dužan zaključiti ugovor s brodarom ili s osigurateljem, koji će ugovor u cijelosti biti u skladu s propisima ili uzancama koje se odnose na kupoprodaju CIF, ali koji se i potpu-

no poklapa s ugovorom CIF izmedju njega i kupca. On je dužan u takove ugovore unijeti sve uvjete iz kupoprodajnog ugovora CIF, jer inače nije ispunio ono na što se prema kupcu obvezao.

Ja bih ovdje samo podsjetio na jedno interesantno pitanje koje se bilo razvilo u francuskoj pravnoj teoriji, i gdje se postavilo stajalište da prodavalac kod zaključenja ugovora o pomorskom prijevozu i osiguranju ne radi u vlastito ime, nego da radi kao kupčev punomoćnik.

Drugo pitanje, odnosno druga primjedba, više je kalkulativne prirode, jer se odnosi na same troškove. Ako je pravno riješeno ono prvo pitanje, ne bi se trebalo osvrnati na ono drugo pitanje.

Što se tiče nadoplate vozarine za vrijeme Sueske krize, ja bih molio prof. Brajkovića ili prof. Katičića da oni kažu svoje mišljenje.

Katičić:

Imali smo u našem periodiku obradjeno jedno englesko rješenje koje je doneseno u Kući lordova. Iz njega se vidi da povećane troškove dužeg puta snosi kod kupoprodaje CIF prodavalac /Uporedno pomorsko pravo i pomorska kupoprodaja, br. II str. 34/.

Tomašić:

Važno je da li je do tog povećanja došlo prije ili poslije ukrcanja robe. Čim je roba ukrcana na brod, povećanje vozarine, ako vozar ima pravo na to povećanje, po ugovoru snosi vlasnik robe. Druga je stvar kad roba već plovi.

Jakaša:

Čini mi se da je danas u svjetskoj pravnoj literaturi i judikaturi sporno jedno važno pitanje, a to je da li se kod kupoprodaje CIF radi o kupnji robe ili o kupnji dokumenata. Bilo bi interesantno znati koje bi bile pravne posljedice jednoga i drugoga stajališta obzirom na prelazak rizika.

Brkić:

Točno je da je u svjetskoj literaturi to pitanje dosta sporno. Zapravo tu postoje dva pravna sistema koji imaju najrazradjeniju literaturu iz područja u kojima se zauzimaju razna stajališta kupoprodaje CIF. U francuskom i engleskom pravnom sistemu i judikaturi to se pitanje rješava na različite načine. Francuzi, a isto tako i Belgijanci, smatraju da se tu radi o pravoj kupoprodaji robe, a da dokumenti imaju simbolično značenje, tj. ono značenje koje pravna funkcija dokumenata u toj određenoj situaciji ima.

S druge strane engleska pravna literatura, a isto tako i američka pod utjecajem engleske, pa i još neke druge, npr. talijanska pravna literatura s nekim odstupanjem, stoje na stajalištu da je kupoprodaja CIF kupoprodaja dokumenata, a ne robe. One to obrazlažu ulogom teretnice kao dokumenta koji je za područje engleskog i američkog prava takav dokumenat koji predstavlja robu, i da prema tome kupoprodaja CIF, a naročito robe u plovidbi, predstavlja takvu kupoprodaju koja nema veze s robom nego predstavlja jednu spekulativnu kupoprodaju dokumenata.

Sama koncepcija, da li je to kupoprodaja robe, ili je to kupoprodaja dokumenata, nema nikakvih posljedica za pitanje prelaska rizika. I u engleskoj sudskoj praksi, a isto tako i u američkoj, gdje su pravni izvori američke vanjsko-trgovinske definicije koje predstavljaju običajno pravo, predviđa se da se prelazak rizika vrši prilikom ukrcanja. Ja sam u referatu iznio alternativne slučajevе koji predviđaju američke vanjsko-trgovinske definicije, tj. teretnice "on board" ili "received for shipment", a i engleska sudska praksa razlikuje ta dva slučaja.

Iz toga ja izvodim zaključak da za sam momenat prelaska rizika zbog toga što je u jednoj zemlji postavljena teorija kupoprodaje dokumenata nema razlike. Samo po sebi to bi moglo imati posljedice u drugim spornim momentima koji bi mogli nastaviti takve kupoprodaje, i to ondje gdje sama praksa kupoprodaje CIF, koja je jasno odredjena bilo nekim pravilima ili sudskom praksom, u detaljima ne rješava precizno odredjena sporna pitanja. Možda bi ondje gdje se smatra da je to kupoprodaja dokumenata, nastalo neko sporno pitanje, na koje se ne bi mogao primijeniti neki opći propis o kupoprodaji robe, jer kad bi se radio o kupoprodaji dokumenata to bi bila kupoprodaja sui generis, a ne bi bila kupoprodaja robe, niti bi se mogla primjenjivati pravila koja vrijede za trgovačku kupoprodaju. Međutim sudska praksa je u velikom broju slučajeva zauzela odredjeno stajalište koje se u pogledu prelaska rizika ne razlikuje obzirom na jednu ili na drugu koncepciju. U praksi tu nema nekih bitnih razlika, odnosno bitnih posljedica u pogledu prelaska rizika, ili u nekim drugim važnijim pitanjima.

Brajković:

Dozvolite mi da u ime referenta i svih ovdje prije svega zahvalim učesnicima na tako temeljitoj koliko i konkretnom razjašnjavanju jednog od najinteresantnijih i najsloženijih problema koji je predmet svakodnevne prakse.

Referent se osvrnuo na postavljena pitanja i ne znam da li bi bila potrebna još kakva dopuna. Pitanje direktnе teretnice kao i pitanje prekrcaja mislim da je bilo dovoljno objasnjeno.

Prekrcaj ustvari nije uvijek isti problem, i rješenje zavisi najprije o tome, da li je on bio u ugovoru predvidjen, ili je izvršen izvan ugovora. Kad nije bio ugovoren, a izvršio ga sam brodar, spada u odgovornost brodara. U obratnom slučaju brodar želi prenijeti rizike na drugoga. Kod kupoprodaje CIF, ako je prodavalac svoje ispunio i predao prvom brodaru teret, sve što se dalje dešava ide na rizik kupca.

Ako je ugovorena obveza po direktnoj teretnici, ona je mjerodavna i pokriva se po istim načelima koja vrijede za običnu teretnicu. Razbijanje pošiljke u više teretnica pada na rizik prodavaoca.

Izvanredne situacije su na riziku jedne ili druge strane, prema tome kako su one podijelile rizike, i tu nema općeg pravila.

Konačno, kako je nastala kupoprodaja CIF? Tako što se u početku imao u vidu ukrcaj u lukama razvijene industrije poslijedje industrijske revolucije. A kad je promet postavio pitanje rizika koji prethodi ukrcaju, došlo je do formule osiguranja FPA.

Da li je FPA takav tip koji uvijek zadovoljava kupca, to je opet posebno pitanje. Prema Uzancama, ako nije drukčije ugovoren, mjerodavan je tip osiguranja na tržištu prodavaoca.

Važno je i ono što je iznio drug Perčić o koristi da brodar bude upućen u posao koji je zaključen izmedju prodavaoca i kupca. Državna arbitraža jednom je brodara našla odgovornim što je iz nepoznavanja uvjeta kupoprodaje CIF u Južnoj Americi, o kojoj krcatelj nije bio obavijestio brodara, krcatelj pretrpio štetu. Korisno je da krcatelj kod naručivanja broda izloži svoje uvjete prodaje, jer će time doći do boljeg uskladjenja s brodarskim ugovorom; ali ako do toga ne dodje, a u praksi do toga rijetko i dolazi, za brodara su mjerodavna njegova pravila o odgovornosti iz prijevoza. Stajalište Drž.arbitraže bilo je unijelo stanovitu zabunu, ali se nije ponovilo. Iako je dobra misao o potrebi obavještavanja brodara o uvjetima kupoprodaje, ne mogu se od toga učiniti zavishima obaveze brodara prema kupcu.

Što se tiče pitanja kupovnine dokumenata, prenesimo se u situaciju prodaje FOB. I kod FOB ugovora zaključuje se osiguranje, ali ga izravno zaključuje kupac, i čim to učini prelazak rizika je isti kao i kod CIF-a, i prodavalac mora predati kupcu negocijabilnu teretnicu. U pogledu transakcija koje kupac dalje vrši, može se postaviti pitanje da li one nisu u sferi trgovine efektima, ali dotle nije suština u prodaji dokumenata nego u ugovoru o prodaji robe.

Daleko smo od toga da bismo mogli naći ispravan odgovor za sve probleme, ali je uputno da na temelju prakse i iskustva nastavimo tražiti adekvatna rješenja. Tipski ugovori i pravila, kao što su naše Uzance ili Incoterms, mogu imati presudnu važnost na tom putu i mogu biti od velike pomoći za rješavanje pitanja koja smo danas raspravili.

Zahvalit ću na koncu referentu drugu Brkiću, što nam je svojim uspjelim referatom dao mogućnost da to na ovom sastanku učinimo, i zaključujući želim da ih ova naša Zajednica održava što češće.

- - - 0 - - -