

SO ETIČNI STANDARDI DEL POGODBE O MEDNARODNI PRODAJI BLAGA?

Kevin Rihtar,
diplomirani pravnik

1. UVOD

V mednarodnem trgovinskem prostoru je čedalje več prodaje blaga, ki jo opravljajo poslovni subjekti iz različnih držav. S pospešeno globalizacijo sta postala izvoz in uvoz ključna elementa gospodarske aktivnosti, pri čemer igrajo pomembno vlogo zlasti mednarodne korporacije, ki – ne tako poredko – dosegajo in presegajo prihodke v višini proračunov manjših držav.¹ Na globalnem trgu pa je čedalje večje število manjših in srednje velikih gospodarskih subjektov, ki na nacionalnih trgih še vedno realizirajo večino prihodkov in iz tujine zgolj uvažajo posamezne izdelke oz. jih tam zanje proizvedejo ali pa del svoje ponudbe izvozijo na njim tuje trge.

Vprašanje meddržavne trgovinske menjave že dolgo časa ni podrejeno nacionalnim pravnim redom, saj se kot izjemen uspeh na področju unifikacije prava mednarodne prodaje kaže Konvencija Združenih narodov o mednarodni prodaji blaga (CISG),² katere namen je zagotoviti moderen, poenoten in pravičen pristop k obravnavi pogodb o mednarodni prodaji blaga. Logična posledica tovrstnih prizadevanj so nižji transakcijski stroški ter višja stopnja zaupanja in predvidljivosti pri mednarodni prodaji blaga. Doslej je k CISG pristopilo že

¹ Zgolj za primerjavo: nemški koncern Siemens je imel leta 2012 dobrih 78 milijard evrov prihodkov, predvidena prihodkovna stran slovenskega proračuna za leto 2014 pa znaša slabih 9 milijard evrov. Podobno je imel ameriški Kraft Foods (lastnik blagovne znamke Milka in mnogih drugih) lani dobrih 18 milijard ameriških dolarjev, Nike pa dobrih 25 milijard ameriških dolarjev prihodkov.

² Konvencija Združenih narodov o mednarodni prodaji blaga z dne 11. aprila 1980. Veljati je začela 1. januarja 1988. V Sloveniji velja CISG na podlagi sukcesije (7. januar 1994) od dneva neodvisnosti, 25. junija 1991. Slovenija k besedilu konvencije ni podala nikakršnih pridržkov.

81 držav,³ kar pomeni, da je konvencija potencialno uporabna za več kot 75 % svetovne trgovine.⁴

Omenil sem, da je eden izmed namenov CISG tudi moderen pravni pristop.⁵ Že zgolj dejstvo, da je bil v veljavni različici sprejet v osemdesetih letih prejšnjega stoletja, bi to trditev lahko omajalo, vendar ni tako. CISG je namreč zasnovan tako, da se z oblikovanjem novejših sodne prakse in teoretičnih dognanj prilagaja vse bolj kompleksnim zahtevam mednarodnega trgovinskega prostora.⁶

Področij, ki v CISG niso izrecno zajeta, pa so se v praksi izkazala kot pomembna, je več. Konec prejšnjega stoletja je največ polemik sprožalo vprašanje, ali so računalniški programi blago v smislu CISG (nedavne razprave spet odpirajo to vprašanje). V zadnjih nekaj letih pa postaja čedalje bolj relevantno tudi vprašanje, ali in v kolikšnem obsegu so etični standardi oz. temeljne človeške vrednote del pogodbe o mednarodni prodaji blaga. Zaradi vsesplošnega razvoja – gospodarskega, ekološkega, humanitarnega in še kakšnega – ter zaradi čedalje večje ozaveščenosti populacije postajajo vse bolj pomembne nematerialne lastnosti blaga – kamor spadajo tudi vprašanja, kot so, ali je bilo blago proizvedeno v skladu z določenimi ekološkimi standardi, ali so bile delavcem zagotovljene temeljne pravice, ali se proizvajalec obnaša družbeno odgovorno, kakšen je ugled proizvajalca, in podobno.

Tega se zavedajo tudi velike mednarodne korporacije, ki veliko stavijo na ugled svojih blagovnih znamk, ki so pomemben del vrednosti korporacije.⁷ Povezovanje neetičnega ravnanja in posamezne blagovne znamke lahko pomeni, vsaj kratkoročno, izgubo ugleda in posledično upad prometa,⁸ prav tako pa nevarnost odškodninskih tožb s strani potencialnih oškodovancev. Tovrstne

³ Podatek je z dne 16. junija 2014. Kot zadnje države so pristopili Bahrajn, Brazilija in Kongo.

⁴ S. Kröll, L. Mistelis, P. Perales Viscasillas, nav. delo, str. 2.

⁵ Več o uporabnosti CISG v konkretnih primerih ter o predpostavkah in področjih uporabe CISG glej K. Rihtar, nav. delo, str. 17–20.

⁶ K temu gotovo pripomore tudi dejstvo, da je bilo leta 2001 v Parizu oblikovano zasebno svetovalno telo CISG Advisory Committee, ki v svojih vrstah združuje največja imena mednarodnega trgovinskega prava. Trenutno CISG AC predseduje Ingeborg Schwenzer.

⁷ C. Fussler zagovarja stališče, da je vrednost podjetja zmnožek ekonomske, socialne in okoljske učinkovitosti. Kot primerno formulo navaja $P = me^i$, kjer P pomeni vrednost delnice na trgu, m je tržna kapitalizacija, e dobiček na delnico, potenca i pa je nabor socialnih in okoljskih učinkov, inovacij in drugih nematerialnih gonilnikov ugleda. Več o tem glej C. Fussler, navedeno delo, str. 43.

⁸ Leta 1995 je bila med ameriški potrošniki opravljena raziskava, ki je pokazala, da bi se 78 % kupcev izogibalo izdelkov, proizvedenih v obratih, ki zaposlujejo malo plačano otroško delovno silo (t. i. *sweatshops*). Glej I. Schwenzer in B. Leisinger, nav. delo, str. 252.

negativne asociacije so ena izmed posledic upoštevanja raznovrstnih etičnih standardov. Na drugi strani pa imamo tudi pozitivne asociacije, kar pomeni, da spoštovanje etičnih standardov dviguje konkurenčno prednost blaga, še posebej med etično ozaveščenimi posamezniki.⁹

Presojanje ustreznosti etičnih standardov v razmerju do mednarodne prodaje blaga, upoštevajoč ureditev po CISG, pa ni tako enostavno in je povezano z več problemi: ali so nematerialne lastnosti blaga sploh del kakovosti blaga v smislu čl. 35 CISG; ali je skladnost proizvodnje blaga z univerzalnimi etičnimi načeli poslovni običaj; ali to vprašanje sploh spada v nabor tem mednarodnega pogodbenega prava; kakšne so možne sankcije. S temi in podobnimi vprašanji se bom ukvarjal v tem članku. Dejstvo je namreč, da ta problematika postaja čedalje bolj pomembna,¹⁰ saj se dotika treh pomembnih subjektov v moderni potrošniški družbi: prodajalcev, proizvajalcev in ozaveščenih kupcev. Ker se prikaza problema lotevam z vidika CISG, je razumljivo, da me zanima predvsem razmerje med prodajalcem in proizvajalcem, ki je razmerje med dvema pravnima osebama s sedežem v različnih državah. Razmerje med prodajalcem in kupcem, ki pogosto pomeni razmerje med pravno in fizično osebo, je zunaj dosega CISG.¹¹ Ravno to razmerje pa je pomembno zaradi ravnanj in odločitev prodajalca, saj je njegova uspešnost odvisna tudi od zadovoljstva kupca. Nekoliko stereotipno rečeno: kar je pomembno kupcu, mora biti pomembno tudi prodajalcu.

2. MEDNARODNA PRAKSA NA PODROČJU ETIČNIH IN SORODNIH STANDARDOV

Spoštovanje raznovrstnih standardov pri produkciji in distribuciji blaga, ki presegajo minimalne zakonske zahteve, postaja vse bolj uporabno. Koncepti, kot je npr. »odgovornost podjetij za njihove učinke na družbo«,¹² se čedalje bolj sidrajo v družbeni realnosti. Podjetja se zavedajo pozitivnih in negativnih konotacij upoštevanja raznovrstnih standardov. Vprašanje, ki presega okvir tega članka, je, ali to počnejo zaradi pristnega prizadevanja storiti nekaj za družbo ali pa je to zgolj racionalna ekonomska odločitev. Ne glede na to, kateri

⁹ Več o tem glej K. Rihtar, nav. delo, str. 12 *et seq.*

¹⁰ I. Schwenzer, P. Hachem, C. Kee, nav. delo, str. 381.

¹¹ Predpostavka uporabnosti CISG je, da imata stranki, ki sta pravni osebi, ob sklenitvi pogodbe sedeža v različnih državah. Nadaljnji alternativni predpostavki sta, da sta obe državi podpisnici konvencije oz. se CISG uporabi kot pravo države, na katero odkazuje kolizijska norma.

¹² Sporočilo Komisije Evropskemu parlamentu, Svetu, Evropskemu ekonomsko-socialnemu odboru in Odboru regij z dne 25. oktobra 2011.

odgovor nam je ljubši, ostaja neizpodbitno dejstvo, da je to zavedanje privedlo do sprejemanja raznovrstnih kodeksov ravnanj oz. poslovanja (*code of ethics, general business principles, code of conduct ...*), ti pa imajo vpliv na presojo skladnosti blaga v smislu CISG. V praksi bo še posebej relevantno vprašanje zagotavljanja skladnosti proizvodov oz. polproizvodov znotraj dobaviteljevega procesa. V zvezi s tem je ključna ugotovitev, da mora podjetje, ki se zaveže spoštovati določene standarde, poskrbeti tudi za tovrstno skladnost pri svojih dobaviteljih oz. neposrednih poslovnih partnerjih.¹³

Nabor standardov, ki prihajajo v poštev v mednarodni prodaji, je obsežen in je odvisen od področja, na katerem korporacija deluje. Odvisen je tudi od tega, kakšne potrebe in zahteve ima posamezna korporacija in katera so primarna področja, na katerih želi delovati etično.¹⁴ V splošnem lahko standarde, ki so relevantni pri presoji skladnosti blaga z mednarodno prodajno pogodbo, razvrstimo v pet skupin: človekove pravice, delo in delovne razmere okolje, protikorupcijska prizadevanja in obveznosti do potrošnikov.

Zaradi raznolikosti in razpršenosti standardov težko govorimo o nekem konkretnem naboru posameznih standardov. Pogosto so prizadevanja za doseg etičnih standardov zapisana precej abstraktno v smislu ustrežanja določenim predpisom,¹⁵ še pogosteje pa ima morebitna etična klavzula v mislih zgolj ozko področje protikorupcijskih prizadevanj. Najustreznejše je tako tovrstne standarde preučevati znotraj javnih ali zasebnih iniciativ, katerih cilj je zagotoviti skladnost poslovanja z družbeno odgovornostjo podjetij. Mednarodno priznana načela in smernice so: Deset načel globalnega dogovora Združenih narodov,¹⁶ Smernice OECD za večnacionalna podjetja,¹⁷ Vodilna načela Zdru-

¹³ S. Ratner, nav. delo, str. 501; I. Schwenzer in B. Leisinger, nav. delo, str. 258. Tovrstno stališče je razmeroma strogo, čeprav razumljivo in potrebno. Če bi bila odgovornost omejena zgolj na neposrednega podpisnika določene iniciative, npr. United Nations Global Compact, bi bila tovrstna etična zaveza precej oslABLJENA. Večina velikih korporacij, ki so podpisnice tovrstnih zavez, je z etično bolj ozaveščenega »Zahoda«, njihovi dobavitelji pa so pogosto iz razvijajočih se držav, kjer je ravno zagotavljanje etične skladnosti največji problem. Nadaljnji razlog za upravičenost takšnega stališča je tudi v poslovni praksi, ki čedalje pogosteje izvaja preventivne skrbne preglede načina proizvodnje oz. poslovanja še pred sklenitvijo pogodbe o sodelovanju (*ethical audits*). Naročniki lahko tako načeloma dobro spoznajo način proizvodnje posameznega dobavitelja.

¹⁴ Nekatere korporacije si npr. prizadevajo zgolj za odpravo otroškega dela, druge za skladnost z ekološkimi načeli in podobno.

¹⁵ Npr. ustrežanje določbam ameriškega FCPA – Foreign Corrupt Practises Act iz leta 1977.

¹⁶ United Nations Global Compact je zasebna iniciativa pod okriljem Združenih narodov in je do zdaj gotovo najuspešnejša.

¹⁷ The OECD Guidelines for Multinational Enterprises so priporočila OECD, ki spodbujajo države članice, da ustrezno promovirajo tovrstno ravnanje. Ključne so tudi zaradi dejstva, ker svoj spekter pokritosti širijo tudi na dobavitelje, torej po vertikalni osi.

ženih narodov o podjetništvu in človekovih pravicah,¹⁸ Usmerjevalni standard ISO 26000 o družbeni odgovornosti,¹⁹ Usmerjevalni standard ISO 9000 o družini, The Kimberley Process²⁰ in podobno. Za mednarodno trgovino so relevantne tudi nekatere specializirane iniciative, ki potekajo zgolj znotraj posameznega sektorja oziroma panoge.²¹

Poleg omenjenih standardov v skupino nefizičnih lastnosti spadajo še nekateri drugi instrumenti, ki pa prav tako vplivajo na skladnost blaga s pogodbo o mednarodni prodaji in so z nematerialnimi standardi posredno povezani. Med njimi so razni certifikati o izvoru blaga, *kosher* in *halal* proizvodi, oznaka CE (Conformité Européene), certifikati dobre proizvodne prakse (GMP) in drugi.²²

3. NEMATERIALNE LASTNOSTI BLAGA PO CISG

CISG ne vsebuje definicije blaga. Iz določbe čl. 30 CISG je mogoče razbrati le, da je prodajalčeva obveznost dostaviti *blago*. Tudi iz določil o uporabnosti CISG, natančneje čl. 1/I, sledi zgolj dejstvo, da se CISG uporablja za pogodbe o prodaji *blaga*. Čl. 2 in 3 sicer omejujeta domet pojma *blago*, vendar zgolj tako, da naštevata določene stvari, ki ne spadajo v domet CISG.²³ Na podlagi stališč teorije²⁴ in sodne prakse²⁵ lahko ugotovimo, da je vodilo pri opredeljevanju pojma blaga njegova materialna opredmetenost. Četudi drži, da je jedro pogodbe o mednarodni prodaji blaga določitev stvari z njenimi fizičnimi lastnostmi, pa moramo na drugi strani upoštevati, da je materialno opredmetena

¹⁸ United Nations Guiding Principles on Business and Human Rights so načela, ki jih je leta 2011 sprejel Svet za človekove pravice, in pomenijo prvi formalni okvir družbene odgovornosti na mednarodni ravni. Vodilna načela postavljajo podjetjem dolžnost preprečevanja, zmanjševanja in popravljanja kršitev človekovih pravic. Podjetja morajo sprejeti politiko prepoznavanja in reševanja te problematike ter primerno ukrepati.

¹⁹ Standard ISO 26000 ponuja podjetjem orodje za prepoznavanje in uresničevanje sedmih ključnih stebrov družbene odgovornosti: organizacijskega upravljanja, človekovih pravic, delovne prakse, okolja, poštene operative prakse, potrošnikov in vključenosti v lokalno okolje.

²⁰ The Kimberley Process je skupna iniciativa nekaterih vlad, industrije in nevladnih organizacij z željo zaježiti pretok »krvavih diamantov«.

²¹ Equator Principles, Fair Labour Association, Electronic Industry Code of Conduct in podobno.

²² Za več glej K. Rihtar, nav. delo, str. 10–16.

²³ CISG se tako ne uporablja za stvari za zasebno rabo, stvari, prodane na dražbi, delnice, denar in druge finančne instrumente, plovila, letala in električno. Prav tako se ne uporablja v primeru mešanih pogodb, če je večinski del sestavljen iz prispevka v obliki dela oz. druge storitve.

²⁴ K. Maley, nav. delo, str. 83; F. Ferrari, nav. delo, str. 66.

²⁵ Sodba OLG Köln z dne 26. avgusta 1994.

stvar, blago v smislu CISG, sestavljena tako iz fizičnih kot tudi nefizičnih oz. nematerialnih lastnosti.

Tovrstna dihotomija se kaže tudi v nomotehničnem pristopu, saj CISG v čl. 41 in 42 določa nematerialni ekvivalent²⁶ zahtevi po dobavi blaga, ki ustreza količini, kakovosti in opisu v pogodbi, skladno s čl. 35 CISG. Čeprav navedena dihotomija *de iure* obstaja, pa jo je v povezavi s pojmovanjem kakovosti blaga treba preseči.²⁷ *De facto* med fizičnimi in nefizičnimi lastnostmi blaga ni kakovostne in pravno upravičljive razlike – obe vrsti lastnosti namreč enakovredno učinkujeta na sposobnost prodajanja te stvari:²⁸ blaga z madežem neetične proizvodnje, četudi bo tehnično povsem ustrezno, ne bo mogoče prodati etično ozaveščenim kupcem. Prav tako sta teorija in sodna praksa poenoteni v stališču, da je treba glede učinka enako obravnavati javnopravne pogoje, ki jih za skladnost blaga postavljajo države, in druge vrste standardov, ki so bodisi ideološke, ekološke, etične ali religiozne narave.²⁹

4. KAKO ZAGOTOVITI SKLADNOST BLAGA Z ETIČNIMI STANDARDI

Po prikazu, da so tudi nematerialne oz. nefizične lastnosti blaga lahko predmet presoje skladnosti blaga, se bom lotil vprašanja načinov, na katere lahko etično ozaveščen kupec³⁰ zagotovi nakup blaga, ki je skladno z etičnimi standardi. Možnosti je več, nekatere so manj sporne in zato potencialno učinkovitejše, medtem ko so druge, pravno gledano, nekoliko kompleksnejše.

Kupec bo lahko najučinkoviteje in tudi najmanj dvoumno dosegel skladnost blaga z etičnimi standardi preko izrecne stipulacije etičnih standardov neposredno v pogodbi. Nadalje obstaja možnost vnesti zahtevo po etični skladnosti v splošnih pogojih poslovanja, ki bi, seveda ob predpostavki veljavnosti splošnih pogojev poslovanja, zavezovali sopogodbenike. Že malce kompleksnejša inkorporacija je doseganje skladnosti s sklicevanjem na poslovne običaje oz. vzpostavljeno prakso med sopogodbenikoma. Pravno učinkovita je tudi rešitev z inkorporacijo etičnih standardov preko posebnega namena, ki mora biti

²⁶ Navedena člena določata dolžnost prodajalca, da kupcu dostavi blago, prosto pravic tretjih oseb oz. prosto zahtev, ki izvirajo iz pravic intelektualne lastnine. Iz dejstva, da se tovrstne pravice navezujejo na nematerialno lastnost blaga, je torej razvidna omenjena dihotomija, ki se v tem primeru nanaša na razlikovanje med stvarnimi in pravnimi napakami blaga.

²⁷ P. Schlechtriem in I. Schwenzer, nav. delo, str. 572.

²⁸ P. Schlechtriem, nav. delo (2002), para. 4.1.

²⁹ Prav tam; sodba BGH z dne 8. marca 1995.

³⁰ Ponovno naj opozorim, da imam tukaj v mislih kupca kot pravno osebo.

prodajalcu znan. Zadnja, v praksi verjetno težko uporabna možnost, je sklicevanje na običajno rabo proizvoda.³¹

Omeniti velja tudi nepravne načine zagotavljanja skladnosti blaga z etičnimi in drugimi standardi. Ključno pri tem je staro vodilo: spoznaj svojega sopogodbnika.³² Razvoj prakse na področju zagotavljanja etične skladnosti je prinesel t. i. kontrole proizvodnega procesa (*ethical audits*): kupec že pred sklenitvijo pogodbe preveri način proizvodnje in sklence, ali je proizvodna veriga na zanj primerni ravni. Šele nato se sklence posel.³³ V zvezi s tem je posebej zanimivo vprašanje, kako je v situaciji, če je kupec izvedel takšno kontrolo in pri tem naletel na določene sume, vendar sklenil, da vseeno podpiše pogodbo, nato pa se izkaže, da resnično ni zadoščeno temeljnemu standardu, zaradi česar se zmanjša ugled njegove blagovne znamke.³⁴ Menim, da je kupec v tem primeru privolil v potencialno škodo, ki je verjetno pomenila obliko poslovnega tveganja, zaradi česar bi moral biti (vsaj delno) (so)odgovoren. V takšnem primeru bi bilo namreč upoštevno določilo čl. 35/III CISG, ki določa izjemo prodajalčeve odgovornosti v primeru dobave blaga, neskladnega z izraženim posebnim namenom uporabe blaga.³⁵ Predhodna preverjanja ustreznosti proizvodnega procesa, vsaj implicitno, izkazujejo takšen poseben namen. V zvezi s tovrstnim dokazovanjem bi lahko imelo vlogo tudi načelo dobre vere v mednarodni trgovini, navedeno v čl. 7/I CISG.

Predvsem na področju zagotavljanja skladnosti blaga z etičnimi standardi so relevantni nedavni premiki pri pojmovanju skladnosti blaga s pogodbo. Čedalje večji poudarek pravni redi oz. pogodbene stranke in posledično sodišča ali tribunali namreč dajejo javnemu mnenju o posamezni vrsti blaga ter *de facto* možnosti prodaje, ne zgolj fizični ustreznosti blaga.³⁶ Skladno s tem pogledom

³¹ Pri običajni rabi ne gre toliko za možnost sklicevanja na skladnost blaga za potrebe doseganja podlage za sankcije zaradi kršitve pogodbe, temveč za apel, da naj se poslovna praksa obrne v smeri zagotavljanja etičnih standardov, kar bi pomenilo, da se normalno uporabljajo zgolj izdelki, ki so proizvedeni skladno z etičnimi zahtevami.

³² I. Schwenzer in B. Leisinger, nav. delo, str. 256.

³³ Prav tam.

³⁴ Zmanjšanje ugleda ima seveda za posledico tudi upad prihodkov oz. zmanjšanje drugih bilančnih sredstev.

³⁵ V zvezi z izjemo, določeno v čl. 35/III CISG, je treba opozoriti, da jo je skladno z uveljavljenim stališčem v pravni dogmatiki interpretacije treba razlagati ozko. Dokazno breme je seveda na prodajalcu, ki pa ne bo imel lahke naloge. Lahko bi se strinjali, da si še tako malomaren kupec zasluži več zaščite kot goljufiv prodajalec. Glej sodbo OLG Köln z dne 21. maja 1996.

³⁶ Pri tem bi lahko govorili o nekakšni izpeljavi standarda, ki se v angleški terminologiji navaja kot *resaleability of the goods*. Ta standard prodajalcu nalaga dolžnost, da kupcu, za katerega ve, da bo blago preprodal, dobavi takšno blago, ki bo uspešno izpolnjevalo ta cilj.

je tako za presojo skladnosti blaga pravno upošteven že sum o nepravilnostih, ki onemogoči nadaljnjo prodajo blaga.³⁷

4.1. Izrecna stipulacija etičnih standardov neposredno v pogodbi

Zaradi avtonomije pogodbenih strank in dispozitivne narave določb CISG³⁸ je razumljivo, da stranki svojim medsebojnim obveznostim lahko določita poljubno vsebino. V skladu s čl. 30 CISG je primarna obveznost prodajalca, da dostavi blago, izroči z blagom povezane dokumente in stori vse potrebno za uspešen prenos lastninske pravice na blagu v skladu s pogodbo in CISG.³⁹ V skladu z avtonomijo pogodbenih strank pa lahko stranki dogovorita tudi ancilarne oz. sekundarne obveznosti, ki so povezane z blagom. Tako si lahko zamislimo, da sta se stranki v pogodbi zavezali k spoštovanju dobrih proizvodnih praks. med primarnimi in ancilarnimi obveznostmi CISG ne razlikuje.⁴⁰ Nespoštovanje ancilarnih obveznosti tako pomeni kršitev pogodbe.

V zvezi s presojanjem skladnosti dostavljenega blaga je ključna določba čl. 35/I CISG, po kateri mora prodajalec dostaviti blago, ki po količini, kakovosti in opisu *ustreza pogodbi*. Na prvi pogled bi težko zatrjevali, da zaposlovanje otrok v proizvodnem procesu vpliva na kakovost proizvoda. S fizičnega vidika z blagom gotovo ni nič narobe, kar pomeni, da vizualno ni slabše kakovosti že zgolj zaradi tega. Skladno z doktrino pa je treba upoštevati, da koncept kakovosti blaga zajema presojo tako fizičnih kot tudi nefizičnih lastnosti blaga – torej vseh spremljevalnih okoliščin, ki vplivajo na kupčevo dožemanje stanja blaga.⁴¹ Komentatorji tako izrecno navajajo, da se v okviru presoje kakovosti blaga zahteva skladnost z javnopravnimi, tehničnimi, etičnimi in drugimi standardi, kot je npr. odsotnost uporabe otroške delovne sile.⁴²

Interpretativno lahko ugotovimo, da se v okviru čl. 35/I CISG zahteva bodisi izrecna bodisi implicitna stipulacija obveznosti, pri zadnji pa je treba paziti, da ne posežemo na področje posebnega namena stvari po čl. 35/II (b) CISG.

³⁷ I. Schwenzer, P. Hachem in C. Kee, nav. delo, str. 393.

³⁸ P. Schlechtriem in I. Schwenzer, nav. delo, str. 106; sodba Corte Supreme di Cassazione z dne 19. junija 2000.

³⁹ Pri tem opozarjam, da ne glede na izrecno navedbo dolžnosti prodajalca, da prenese lastninsko pravico na blagu, CISG samega prenosa lastninske pravice, upoštevajoč čl. 4 CISG, ne ureja. Za prenos lastninske pravice se bo tako uporabilo pravo, na katerega odkazujejo kolizijske norme v konkretnem primeru.

⁴⁰ S. Kröll, L. Mistelis in P. Perales Viscasillas, nav. delo, str. 346; F. Ferrari, nav. delo, str. 493; sodba BGH z dne 3. aprila 1996.

⁴¹ P. Schlechtriem, I. Schwenzer, nav. delo, str. 572.

⁴² S. Kröll, L. Mistelis in P. Perales Viscasillas, nav. delo, str. 495; P. Schlechtriem in I. Schwenzer, nav. delo, str. 573; I. Schwenzer, P. Hachem in C. Kee, nav. delo, str. 381.

Implicitno bi bilo soglasje doseženo, upoštevajoč čl. 8/III CISG, takrat, kadar bi iz vseh okoliščin primera, vključno s pogajanjem, lahko ugotovili, da bi razumna oseba morala vedeti za sopogodbениkov namen glede vključevanja etičnih standardov.⁴³

V praksi večje korporacije v pogodbe z dobavitelji čedalje pogosteje vključujejo t. i. etične klavzule. Oblikovanje takšne klavzule mora biti premišljeno, saj je treba zadostiti dovolj visoki stopnji določnosti. Abstraktno zapisane dolžnosti, kot sta zavezanost strogim predpisom ali spoštovanje visokih etičnih standardov, brez predhodne, vsaj implicitne seznantitve s potrebo po upoštevanju specifičnih etičnih standardov, po mojem mnenju ne bodo dovolj za veljavno inkorporacijo teh standardov.⁴⁴ Pri razlagi tovrstnih splošnih klavzul je lahko pomembno tudi dejstvo, katera stranka je klavzulo oblikovala. V skladu z uveljavljenim interpretativnim sredstvom – pravilom *contra proferentem* –, ki je veljavno vključeno tudi v mednarodno prodajo blaga,⁴⁵ se namreč nejasna določila razlagajo v škodo sestavljavca.⁴⁶

4.2. Inkorporacija etičnih standardov preko splošnih pogojev poslovanja

Sklepanje pogodb z uporabo splošnih pogojev poslovanja (v nadaljevanju: SPP) je poseben način oz. tehnika sklepanja pogodb: ena pogodbeni stranka vnaprej pripravi besedilo pogodbe in ima tako možnost vanj vnesti vse tiste elemente, ki so nujni za zavarovanje njenega interesa.⁴⁷ SPP tako niso individualno dogovorjeni in so namenjeni ponavljajoči se uporabi.⁴⁸

Dobre proizvodne tehnike, standarde in druge nematerialne zahteve glede skladnosti blaga je pogosto treba precej natančno opredeliti. V primeru SPP

⁴³ Tovrsten primer so inkorporacije, pri katerih v sklopu pogajanj kupec predstavi prodajalcu shemo družbene odgovornosti svojega podjetja in navede, kako pomembni so zanj etični standardi, prodajalec pa to sprejme in vzame v račun. Podoben način bi bil, če bi kupec prodajalcu posredoval svoje brošure, v katerih je navedena etična usmerjenost podjetja.

⁴⁴ P. Schlechtriem in I. Schwenzer, nav. delo, str. 579. Izjema so lahko ključni etični standardi, ki tvorijo nabor temeljnih človekovih pravic, saj lahko od prodajalca, če je zavezan s takšno splošno klavzulo, ki od njega zahteva etično ravnanje, pričakujemo vsaj to, da v proizvodnem procesu ne bo zaposloval otrok, sužnjev in podobno.

⁴⁵ UNIDROIT, načelo št. 4.6. Po mnenju komentatorjev lahko *contra proferentem* pravilo izpeljemo tudi iz čl. 8/II CISG. Glej J. Honnold, nav. delo, str. 118.

⁴⁶ S. Vogenauer in J. Kleinheisterkamp, nav. delo, str. 527.

⁴⁷ N. Plavšak, M. Juhart in R. Vrenčur, nav. delo, str. 436.

⁴⁸ P. Huber, nav. delo, str. 123; CISG AC, svetovalno mnenje št. 13 z dne 20. januarja 2013, para. A-1.

ima tako pogodbeni stranka, ki želi vnesti to zahtevo v pogodbo, možnost, da svoje SPP, v katerih natančno opredeli svoje zahteve glede skladnosti s temi standardi, veljavno inkorporira v pogodbo z dobaviteljem.

Četudi SPP v CISG niso izrecno omenjeni, obstaja konsenz, da pravila za sklepanje pogodb veljajo tudi za inkorporacijo SPP v pogodbo o mednarodni prodaji blaga.⁴⁹ SPP so veljavno vključeni v pogodbo, kadar so se stranke izrecno ali implicitno dogovorile o njihovi inkorporaciji v času sklepanja pogodbe, nasprotna stranka pa je imela razumno možnost, da se z njimi seznani.⁵⁰

4.3. Inkorporacija etičnih standardov preko poslovnih običajev in prakse

V poslovnem svetu se dogaja, da se pogodbe sklepajo na hitro in brez poglobljenega pravnega razmisleka, prav tako pa posamezne pogodbene stranke morebiti nimajo zadostne pogajalske moči, da bi vanje vnesle zahteve, ki so v njihovem interesu. V takšnih primerih je lahko v pomoč čl. 9 CISG, ki daje podlago za tri možna izhodišča presoje skladnosti blaga: običaji, o katerih sta se stranki sporazumeli, praksa, vzpostavljena med strankama, in mednarodni poslovni običaji.

Običaji, o katerih sta se stranki sporazumeli, črpajo zavezujočo pravno moč iz sporazuma med strankama, katere običaje želita upoštevati v svojem pogodbenem razmerju, zanje pa veljajo pravila sklepanja pogodb.⁵¹ Tovrsten dogovor izhaja iz načela avtonomije strank. Glede na dejstvo, da je predhodnik CISG ULIS (Convention relating to Uniform Law on the International Sale of Goods)⁵² določal možnost izrecnega in implicitnega sporazuma glede običajev, CISG pa v čl. 9/I določa samo možnost sporazuma, brez navajanja načina, imamo interpretativno gledano dve možnosti: ali CISG dopušča samo izrecen dogovor ali pa tudi implicitnega. Menim, da sta po čl. 9/I CISG mogoča oba načina, čeprav je treba paziti, da na takšen način ne obidemo pogojev za uporabo običajev, o katerih se stranki nista sporazumeli, vendar bi jih morali upoštevati.⁵³ Na tej podlagi bo tako povsem upošteven dogovor o spoštovanju določenih iniciativ ali priporočil.⁵⁴ Najbolj jasna bo situacija takrat, kadar sta

⁴⁹ CISG AC, svetovalno mnenje št. 13 z dne 20. januarja 2013, para. B-1.2.

⁵⁰ K. Rihtar, nav. delo, str. 24; CISG AC, svetovalno mnenje št. 13 z dne 20. januarja 2013, para. B-2; sodba BGH z dne 31. oktobra 2001.

⁵¹ S. Kröll, L. Mistelis in P. Perales Viscasillas, nav. delo, str. 159 in 160.

⁵² Convention relating to Uniform Law on the International Sale of Goods (ULIS) z dne 1. julija 1964.

⁵³ Gre za določilo čl. 9/II CISG.

⁵⁴ Glej razdelek 2.

obe stranki, vsaka zase, podpisnici katere izmed javnih ali zasebnih iniciativ, npr. UN Global Compact. Ti stranki sta se že pred vstopom v pogodbeno razmerje zavezali, da bosta spoštovali določene etične standarde. Upravičeno lahko sklepamo, da sta na takšen način, vsaj implicitno,⁵⁵ privolili v spoštovanje etičnih standardov tudi v konkretnih pogodbah.⁵⁶ Če je k tovrstni iniciativi pristopila samo ena stranka, druga pa za to ve, lahko druga stranka upravičeno pričakuje od prve, da bo blago ustrezalo etičnim standardom.⁵⁷ Standard presoje je tako podoben kot v primeru, kadar sta obe stranki podpisnici kakšnih iniciativ. Pogosto niti ne bo mogoče, da bi obe spoštovali točno določene etične standarde, saj za obe ne bodo uporabljivi in bodo logično mogoči samo za kupca ali pa prodajalca.⁵⁸ V smislu upoštevanja etičnih standardov bo najbolj relevantna situacija, kadar bo seveda prodajalec tisti, ki je zavezan k določenemu ravnanju oz. se je sam zavezal k določenemu ravnanju.

Če sta stranki v nekem časovnem obdobju sklenili in izpolnili več pogodb, ki so vsebovale določila o ustrezanju etičnim standardom, pozneje pa pogodba ni vsebovala izrecnega določila, lahko stranka še naprej pričakuje ustrezanje etičnim standardom na podlagi vzpostavljene prakse.⁵⁹ Ta se namreč lahko nanaša tudi na določeno kakovost blaga,⁶⁰ v pojmu kakovost pa so zajeti tudi etični standardi. Dejstvo, da izrecna navedba standarda v konkretni pogodbi manjka, ne pomeni implicitnega odreka, saj ima vzpostavljena praksa prednost.⁶¹

Če pogodbeni stranki nista podpisnici kakšne iniciative, ki zagotavlja ustrezanje etičnim standardom, prav tako pa nimata tovrstne vzpostavljene prakse, je še vedno mogoče inkorporirati določen nabor etičnih standardov v mednarodno prodajno pogodbo preko čl. 9/II CISG,⁶² ki ima objektivno naravo in je tako neodvisen od volje in dejanske vednosti pogodbenih strank.⁶³ V takšnem primeru je treba najprej preveriti, ali obstajajo posebne iniciative v posamez-

⁵⁵ Nekateri avtorji menijo, da je implicitno soglasje mogoče tudi v okviru čl. 9/I CISG, obstajajo pa tudi nasprotna stališča (npr. G. Eörsi). Glej P. Bout, nav. delo.

⁵⁶ I. Schwenzer in B. Leisinger, nav. delo, str. 265; I. Schwenzer, nav. delo, str. 106.

⁵⁷ I. Schwenzer, P. Hachem in C. Kee, nav. delo, str. 381.

⁵⁸ Upoštevanje načina pridelave nečesa je po naravi stvari vezano na prodajalca (proizvajalca v danem primeru), ne na kupca, ki to blago samo kupuje.

⁵⁹ I. Schwenzer in B. Leisinger, nav. delo, str. 265; I. Schwenzer, nav. delo, str. 106.

⁶⁰ S. Kröll, L. Mistelis in P. Perales Viscasillas, nav. delo, str. 158.

⁶¹ Prav tam, str. 159. V primeru, da bi stranki želeli odstopiti od vzpostavljene prakse, bi namreč morali izrecno izključiti upoštevnost vzpostavljene prakse.

⁶² S. Kröll, L. Mistelis in P. Perales Viscasillas, nav. delo, str. 161; I. Schwenzer in B. Leisinger, nav. delo, str. 265.

⁶³ S. Kröll, L. Mistelis in P. Perales Viscasillas, nav. delo, str. 163.

nem sektorju, ki določajo zavezanost določenim etičnim standardom, kot je npr. The Kimberley Process. Če posebnih iniciativ oz. kodeksov ni, je mogoče presojati določila širše znanih mednarodnih iniciativ s področja etičnih standardov, kot je npr. UN Global Compact.⁶⁴ Čeprav so tovrstna določila pomen-sko precej široka, ne more biti sporno, da zagotavljajo varstvo vsaj »*minimuma etičnih standardov, kot je prepoved otroškega dela, prisilnega dela in zagotovitev humanih delovnih pogojev*«. ⁶⁵ Iz tega izvira spoznanje, da so vsaj minimalne zahteve po ustrežanju etičnim standardom potencialno del vsake mednarodne prodajne pogodbe. Če bi želeli stranki izključiti tovrstno inkorporacijo, bi morali v skladu s čl. 6 CISG izključiti njihovo veljavnost.

4.4. Inkorporacija etičnih standardov preko posebnega namena

Po določilu čl. 35/II (b) CISG blago ni istovetno blagu iz pogodbe, če ni primerno za posebni namen, s katerim je bil prodajalec izrecno ali molče seznanjen med sklenitvijo pogodbe. Nadaljnja pogoja sta še kupčevo zanašanje na prodajalčevo strokovnost in smotrnost tovrstnega zanašanja.⁶⁶ Posebni namen je podan vedno, kadar uporaba neke stvari presega njeno običajno rabo. Za takšno situacijo bi lahko šlo tudi v primeru, ko kupec deluje na očitno etično ozaveščenem trgu. Za izpolnitev dolžnosti seznanitve je dovolj, da kupec navede ta specialni trg, kjer se bo blago prodajalo. V primeru, da gre za entiteto, ki npr. slovi po visokih etičnih zahtevah, se pridružujem mnenju Schwenzerjeve, da je podana implicitna zaveza k spoštovanju posebnega namena.⁶⁷

Prodajalec bo v primeru kupčeve zlorabe še vedno, skladno s čl. 35/III CISG, lahko uveljavljal izjemo od svoje odgovornosti v primeru kršitve posebnega namena, če bo dokazal, da se je kupec v trenutku sklenitve pogodbe zavedal potencialnega neskladja. Ta izjema je zelo relevantna v povezavi s prej omenjenimi skrbnimi pregledi proizvodnega procesa. Če je v tovrstnem pregledu kupec ugotovil nepravilnosti, pa pogodbo vseeno sklene, oz. če je za blago plačal smešno nizko ceno,⁶⁸ po mojem mnenju pride v poštev omenjena izjema, kar pomeni, da prodajalec ne bo odgovoren.

⁶⁴ I. Schwenzer in B. Leisinger, nav. delo, str. 265; I. Schwenzer, nav. delo, str. 106.

⁶⁵ Prav tam.

⁶⁶ R. Hyland, nav. delo, str. 320.

⁶⁷ Glej I. Schwenzer, nav. delo, str. 107.

⁶⁸ Cena, ki vsakemu razumnemu človeku sporoča, da ne more biti rentabilna v smislu zagotavljanja etičnih in drugih standardov.

4.5. Inkorporacija etičnih standardov preko običajne uporabe

Standard običajne uporabe blaga pomeni, da mora blago služiti temeljnemu namenu uporabe.⁶⁹ V poštev pride takrat, kadar ni nikakršnega pogodbenega določila v zvezi z zahtevano kakovostjo in tudi ni izkazan poseben namen. Predpostavka inkorporacije etičnih standardov preko običajne uporabe bi bila, da na celotnem področju mednarodne trgovine ali vsaj v posameznem trgovinskem sektorju obstaja trdno pomensko jedro oz. univerzalni nabor etičnih standardov, o nujnem upoštevanju katerih se vsi deležniki strinjajo. Zaradi raznolikosti družb ter njihovih kultur in parcialnosti družbene morale je verjetno težko z zadostno gotovostjo doreči, kateri etični standardi naj bodo spoštovani pri vsaki pogodbi o mednarodni prodaji blaga. Osebnostno tako menim, da tovrstna inkorporacija preko običajne uporabe vsaj za zdaj ni mogoča.⁷⁰

5. PRAVNA SREDSTVA V PRIMERU NEUPOŠTEVANJA ETIČNIH STANDARDOV

Neupoštevanje veljavno inkorporiranih etičnih standardov pomeni kršitev pogodbenih obveznosti. Najpogosteje bo tako prišlo v poštev uveljavljanje kršitve pogodbe zaradi neskladnosti blaga, čeprav bi bilo mogoče tudi, da prodajalec npr. ni dostavil certifikata, ali podobno.

Razlikovati je treba tudi med pravnimi sredstvi, ki pridejo v poštev pri prodajalčevi kršitvi pogodbe, in tistimi, ki pridejo v poštev pri kupčevi kršitvi pogodbe. Rešitve v obeh primerih so skorajda analogne in smiselno medsebojno uporabljive, čeprav pozna CISG ločeni poglavji za navajanje teh sredstev. Če se osredotočimo na kršitev pogodbe zaradi nespoštovanja etičnih standardov, ugotovimo, da bo največ takih primerov pri prodajalcu, ki bo najpogosteje tudi proizvajalec proizvoda ali polproizvoda oz. določene sestavine končnega proizvoda. Seveda je prav tako mogoč scenarij, da kupec ne spoštuje etičnih zavez, ki jih od njega pričakuje prodajalec. V takšnem primeru pridejo v poštev razne oblike preprodaje blaga, pri katerih je proizvajalec (prodajalec v tem primeru) jasno razviden, in pa uporaba blaga, ki je v nasprotju s pogodbenimi zavezami kupca.⁷¹

⁶⁹ Pri kozarcu je npr. to dejstvo, da drži tekočine, pri pisalu, da piše. Že tukaj nastane vprašanje, ali je imanentna lastnost blaga tudi dejstvo, da ustreza etičnim standardom. Če tudi je pisalo izdelal desetletni otrok, bo še vedno pisalo.

⁷⁰ Moje mnenje izraža duha trenutnega časa. Verjamem, da bo v prihodnosti povsem mogoče izoblikovati trdno jedro nabora etičnih standardov, ki bodo univerzalno uporabni pri vsaki pogodbi o mednarodni prodaji blaga.

⁷¹ Npr. kupec kupi umetno gnojilo in ga nato uporabi za serijsko proizvodnjo eksplozivnih teles, kar je v nasprotju z namenom, ki je bil izražen v pogodbi.

Glede na taksonomijo CISG bo imel kupec skladno z določilom čl. 45 CISG v primeru kršitve pogodbe na voljo naslednja pravna sredstva: izpolnitveni zahtevki, znižanje kupnine, odškodninski zahtevki in odstop od pogodbe. Splošna predpostavka uveljavljanja odgovornosti je zahteva po notifikaciji neskladnosti blaga v razumnem roku po odkritju neskladnosti.⁷² Kupec je prekludiran, če mu notifikacije ni uspelo posredovati v roku dveh let od dejanske dostave blaga.⁷³ Čl. 38 CISG sicer pozna kupčevo obveznost po pregledu dostavljenega blaga, vendar je razumljivo, da nespoštovanja etičnih standardov ni mogoče videti s prostim očesom, pa tudi s še bolj skrbnim pregledom ne.

Omeniti velja, da posledica nespoštovanja etičnih standardov ni samo uporaba pravnih sredstev. Ključna negativna posledica za sopogodbnika, ki ne bo spoštoval etičnih standardov, bosta verjetno *de facto* očrnen ugled in izguba nadaljnjih poslov. Zavedam se, da je predpostavka navedene trditve ta, da imajo etični standardi vedno vpliv na izbiro sopogodbnika. Kot velja za potrošnike, je tudi pri poslovnih subjektih najpomembnejši dejavnik pri odločitvi še vedno cena blaga.⁷⁴ Dokler bodo na trgu obstajali povpraševalci, ki jim ni mar za spoštovanje etičnih standardov, bodo tudi proizvajalci, ki teh standardov ne spoštujejo, zaradi ugodne cene našli poslovne partnerje. Slika je dolgoročno gotovo drugačna – etična ozaveščenost se povečuje in iz sodelovanja s poslovnimi partnerji, ki ne upoštevajo določenih etičnih standardov, izhaja čedalje več negativnih eksternalij.

5.1. Odstop od pogodbe

Gotovo najpomembnejša pravna posledica nespoštovanja etičnih standardov je možnost odstopa od pogodbe. Pri tem pa je treba opozoriti na predpostavke – odstop od pogodbe bo po čl. 49/I (a) CISG lahko mogoč zgolj, če neskladnost blaga s pogodbo pomeni bistveno kršitev pogodbe, če je bila tovrstna bistvenost predvidljiva s strani sopogodbnika⁷⁵ in če kupec odstop od pogodbe sporoči drugi stranki.⁷⁶ Kršitev je bistvena takrat, kadar je oškodovana stranka prikrajšana za tisto, kar je upravičeno pričakovala. Merilo je subjektivne na-

⁷² Čl. 39/I CISG.

⁷³ Čl. 39/II CISG.

⁷⁴ T. Devinney, P. Auger in G. Eckhard, nav. delo, str. 172.

⁷⁵ Pri tem gre za zahtevo, ki jo postavlja čl. 25 CISG. *De facto* bo odstop od pogodbe mogoč že takrat, ko obstaja bistvena prikrajšanost in je odstop od pogodbe sopogodbniku tudi sporočen. Predvidljivost kršiteljevega ravnanja zanj pomeni argument razbremenitve odgovornosti, če dokaže (dokazno breme je na njem), da prikrajšanost ni bila predvidljiva in ne bi bila predvidljiva razumni osebi. Več o tem glej F. Ferrari, H. Flechtner in R. Brand, nav. delo, str. 325; sodba BGH z dne 3. aprila 1996.

⁷⁶ Čl. 49/I (a) in 27 CISG.

rave in zahteva presojo pričakovanja s perspektive oškodovane stranke, v tem primeru kupca.⁷⁷ Koristno orodje za presojo bistvenosti je tudi odgovor na vprašanje, ali bi stranka vseeno stopila v pogodbeno razmerje, če bi vedela, da bo do te kršitve prišlo.⁷⁸ Upoštevati pa je treba, da si sodišča in tribunali pogosto prizadevajo ohraniti pogodbeno razmerje v veljavi. Odstop od pogodbe tako pomeni skrajno pravno sredstvo.

Odstop od pogodbe bo najlažje doseči pri izrecnem dogovoru glede upoštevanja etičnih standardov. Izrecna stipulacija namreč jasno opredeli, katere lastnosti blaga so za stranko bistvenega pomena,⁷⁹ kar bo olajšalo dokazovanje v primeru spora, še posebej pa je relevantno takrat, kadar je kupec imel prevladujoči vpliv pri oblikovanju pogodbe. Odstop od pogodbe dodatno olajša tudi seznanitev prodajalca s posebnim namenom, ki mu bo blago izpostavljeno. V navedenih primerih izrecnega dogovora upoštevanja etičnih standardov in izkazanega posebnega namena se kupec znebi očitka, ki je pogost v kršiteljevem ugovoru – namreč določbe čl. 77 CISG o obveznosti zmanjševanja dodatne škode, ki je posledica kršitve pogodbe. Temeljna narava blaga, še posebej če je kupec preprodajalec, je v zmožnosti tega blaga, da se proda. Strategija obrambe prodajalca, ki ni spoštoval etičnih standardov, bi tako lahko bila, da čeprav drži, da kupec blaga ni mogel prodati na primarnem trgu, bi nadaljnje kupce za to blago lahko našel na kakšnem drugem, etično manj ozaveščenem trgu in tako zmanjšal obseg škode. Če je prodajalcu znan namen, v tem primeru prodaja blaga na etično ozaveščenem trgu,⁸⁰ kupcu seveda ni treba iskati svojih kupcev na drugih trgih ali pa prodajati blaga z visokim popustom,⁸¹ še posebej če bi s tem škodoval lastnemu ugledu, kar pa je v primeru povezovanja z netičnimi praksami zagotovo pravilo. Podobno velja tudi v primeru izrecnega dogovora glede upoštevanja določenih standardov, saj bi se moral prodajalec zavedati, da tovrstna zahteva ni sama sebi namen, ampak je namenjena uresničevanju kupčevega poslanstva.

Pri nespoštovanju etičnih standardov je odstop od pogodbe zelo primerno pravno sredstvo. Utemeljena je ugotovitev, da bo skladnost z etičnimi standardi za vsakega etično ozaveščenega kupca pomenila bistveni pogoj. Četudi hude finančne posledice niso nujni pogoj za izkazovanje bistvenosti, bodo v praksi najpogostejše pravi razlog za odstop od pogodbe. Nespoštovanje etičnih stan-

⁷⁷ S. Kröll, L. Mistelis in P. Perales Viscasillas, nav. delo, str. 726.

⁷⁸ Sodba BGER z dne 15. septembra 2000.

⁷⁹ Sodba BGH z dne 3. aprila 1996.

⁸⁰ Zadoščala bi že seznanitev z namembno destinacijo, če je splošno znano, da gre za trg z visoko etično ozaveščenostjo.

⁸¹ CISG AC, svetovalno mnenje št. 5 z dne 7. maja 2005, para. 4.3.

dardov lahko vodi v upad prometa, izgubo obstoječih in potencialnih strank, izgubo ugleda ter odškodninske tožbe s strani deležnikov. Odstop od pogodbe je prav tako edino pravno sredstvo, ki omogoča, da se oškodovanec tudi na simbolični ravni distancira od kršiteljevega početja. Pretrganje poslovnega razmerja daje jasen signal, da oškodovanec obsoja sopogodbenikovo ravnanje, in ga prikaže v vsaj nekoliko boljši luči.

Po mojem mnenju je za odstop od pogodbe dovolj že jasno izražen sum o neskladnosti blaga z etičnimi standardi, če so ti univerzalni oz. temeljni in če pogodba predvideva več dobav oz. dolgoročnejše sodelovanje, pa se že na začetku izkaže omenjeni sum. Zaupanje je namreč ena izmed predpostavk uspešnega pogodbenega razmerja in strankam bi moralo biti dopuščeno, da v primeru porušenega zaupanja do druge stranke, še preden nastopijo dejanske ekonomske posledice, od pogodbe odstopijo.⁸²

5.2. Odškodninski zahtevek

Kršitev pogodbe, še posebej pri tako občutljivem vprašanju, kot je skladnost z etičnimi standardi, je pogosto povezana tudi s precejšnjimi finančnimi posledicami, ki so za oškodovanca v nekaterih primerih pravno upošteven temelj za uveljavljanje odškodninskega zahtevka. Poudariti velja, da uveljavljanje drugih pravic v primeru kršitve pogodbe ne onemogoča kumulativnega uveljavljanja odškodnine.⁸³

Pri kršitvi pogodbe zaradi neskladnosti blaga z etičnimi standardi je treba razlikovati med dvema primeroma: blago je bilo prodano, še preden je bila ugotovljena navedena neskladnost, ali pa blago še ni bilo prodano. V zadnjem primeru odškodnina zajema celotno vrednost izgubljenega prometa. Kot je bilo že navedeno, tudi v tem primeru ne moremo od kupca zahtevati, da škodo zmanjša tako, da proda blago po nižji ceni ali da išče kupce na drugih trgih – vsakršno nadaljnje povezovanje z etično neskladnimi praksami bi namreč še dodatno očrnilo njegov ugled. V primeru, ko je bilo blago prodano, še preden se je za kršitev izvedelo, in javnost za tovrstno ravnanje izve, pride v poštev odškodnina zaradi izgube ugleda oz. za škodo, storjeno dobremu imenu blagovne znamke.⁸⁴ Četudi je splošno sprejeto, da CISG ne omogoča povrnitve nepremoženjske škode,⁸⁵ pa odškodnina v primeru izgubljenega ugleda ne pomeni takšne škode. Izračun izgubljenega ugleda je namreč mogoč v povezavi

⁸² Podobno glede zaupanja tudi U. Magnus, nav. delo, str. 424.

⁸³ Čl. 45/II CISG.

⁸⁴ V angleški terminologiji je uveljavljen izraz *goodwill*.

⁸⁵ P. Schlechtriem, nav. delo, str. 94.

s finančnimi posledicami, ki so materialne in navzven (finančno) zaznavne narave. Pogoj seveda je, da so finančne posledice v zvezi z izgubo ugleda na razumen način izkazane.⁸⁶

Največji problem v zvezi z uveljavljanjem odškodninskega zahtevka nastane, ko je prišlo do kršitve etičnih standardov, vendar javnost, razen kupca samega, za to nikoli ne izve.⁸⁷ Problem je, da pri tem ne moremo govoriti o izgubi ugleda, izraženi v finančnih posledicah, ki bi bile materialne narave. Kot je bilo že rečeno, povračilo nematerialne škode po CISG ni mogoče. V strokovni literaturi je sicer ponujena možnost abstraktnega izračuna škode, tako da se za osnovo višine odškodnine vzame razlika do polne produkcijske vrednosti – uporaba neetičnih produkcijskih mehanizmov namreč znižuje produkcijske stroške, kar poruši ravnotežje pogodbene vrednosti, saj je prodajalec nepravilno maksimiral dobiček, seveda na strošek dobrovernega kupca.⁸⁸ Ključni problem v zvezi s tem je ravno v ugotovitvi, da se takšen izračun nevarno približuje pojmovanju nematerialne škode. Schlechtriem v zvezi s tem upravičeno opozarja, da domišljija pri oblikovanju novih institutov z interpretativnimi metodami ne sme preseči razumne meje.⁸⁹ Takšna razlaga, ki bi omogočala nematerialno škodo in posledično abstraktno določevanje njene višine, bi dopuščala izogibanje zahtevi po dokazovanju materialne škode. Menim, da takšna nematerialna odškodnina, ki ne temelji na konkretno izkazanih finančnih posledicah oz. izgubi, po CISG ni mogoča. Kupec bo v tem primeru imel še vedno na voljo odstop od pogodbe, posledica tega pa je tudi vzpostavitev začetnega stanja – torej vrnitev blaga in povračilo kupnine. Tudi v tej konstelaciji pa bo mogoče uveljavljati še določene druge stroške – stroške nadomestnega nakupa in morebitne druge stroške, ki so nastali zaradi neuspešnega posla.

Že nekajkrat omenjeno načelno stališče, da uveljavljanje nematerialne škode po CISG ni mogoče, je izpeljano iz čl. 74 CISG, ki določa načelo popolne odškodnine in obenem predpisuje izpolnjevanje določenih pogojev za odškodnino: kršitev pogodbe, nastala dejanska škoda, vzročna zveza med kršitvijo in nastalo škodo ter predvidljivost nastale škode. Iz tega izhaja, da glede nepremoženjske škode ne gre za pravno praznino. Smiselni bi torej bil sklep, da CISG

⁸⁶ Prav tam.

⁸⁷ Kriterij javnosti je tukaj relevanten zaradi finančnih posledic. Če namreč javnost za neetično ravnanje ne izve, preprodajalec po vsej verjetnosti ne bo deležen negativnih finančnih posledic v smislu zmanjšane prodaje, poslabšanja ugleda in podobno. Javnost je v tej povezavi treba razlagati precej široko, saj se vanjo štejejo tudi delničarji in nekateri drugi deležniki, ki imajo interes v etičnosti ravnanj podjetja. Ključno vprašanje tako ni povezano z javnostjo, temveč z nastankom finančnih posledic za podjetje.

⁸⁸ I. Schwenzer in B. Leisinger, nav. delo, str. 269.

⁸⁹ P. Schlechtriem, nav. delo, str. 97.

nepremoženjske škode zaradi kršitve ne dopušča, ker pa ne gre za pravno praznino, ni mogoče sklicevanje na načela ali pravna pravila uporabnega nacionalnega prava, skladno s čl. 7/II CISG. Sklicevanje na nacionalno pravo pa bi bilo mogoče, s tem pa tudi uveljavljanje nematerialne odškodnine skladno s tistim pravnim redom, če bi oškodovancu uspelo dokazati prevaro⁹⁰ glede na konkretno nacionalno ureditev. Prevladujoče stališče je namreč, da tovrstnih kršitev CISG ne ureja in je za razreševanje teh konfliktov treba uporabiti upoštevno nacionalno pravo.⁹¹

V zvezi z odškodnino je treba omeniti še alternativno možnost, ki oškodovancu prihrani breme dokazovanja. Govorim o pogodbeni kazni, ki jo je mogoče doreči tudi v pogodbi o mednarodni prodaji blaga, čeprav je CISG izrecno ne določa. Dogovor o pogodbeni kazni oškodovanca razbremeni dokazovanja višine nastale škode. Dovolj je dejstvo, da se uresniči predpostavka izplačila pogodbene kazni – kršitev pogodbe, za katero je bila pogodbena kazen dogovorjena. Glede na pogosto neenakost pogajalskih izhodišč sopogodbениkov bo tovrstna inkorporacija pogodbene kazni lahko težavna.

5.3. Izpolnitveni zahtevek in znižanje kupnine

Izpolnitveni zahtevek⁹² in zahtevek na znižanje kupnine imata pri neskladnosti blaga z etičnimi standardi zgolj omejen obseg. Na eni strani ni mogoče pričakovati, da bo prodajalec (proizvajalec v danem primeru) zgolj za namene tega naročila spremenil svoj proizvodni proces. Na drugi strani pa je bila škoda – z dejstvom, da niso bili spoštovani etični standardi – že storjena. Če je informacija o neskladnosti blaga z etičnimi standardi prišla v javnost in sopogodbениku povzročila ekonomsko škodo, potem se kot edini primerni sredstvi ponujata odstop od pogodbe in odškodninski zahtevek.

Izpolnitveni zahtevek je mogoč v primeru, kadar je bila ancilarna obveznost v dostavi certifikata skladnosti z določenim standardom. V tem primeru se bo zahtevek glasil na izročitev oz. dostavo tega certifikata. Če sopogodbениk tega ne bo storil, bo lahko kupec certifikat pridobil sam, vendar na stroške prodajalca.

Znižanje kupnine sicer pride v poštev v nekoliko neetični situaciji, ko bi kupec izvedel, da etični standardi niso bili upoštevani, vendar ta informacija ne

⁹⁰ Prevaro v tem kontekstu razumem tako, kot jo opredeljuje Obligacijski zakonik v čl. 49/I, torej spravljanje v zmoti ali držanje v zmoti z namenom sklenitve pogodbe.

⁹¹ P. Schlechtriem, nav. delo, op. 41.

⁹² Skladno s čl. 46/II, III CISG poznamo dve izpeljavi izpolnitvenega zahtevka: zahtevek za nadomestno izpolnitev in zahtevek za popravilo. Slednji pri neskladnosti z etičnimi standardi sploh ne pride v poštev.

bi prišla do javnosti in tako hujših ekonomskih posledic za kupca ne bi bilo. V tem primeru bi kupec hipotetično lahko od prodajalca zahteval znižanje kupnine, ki bi bilo proporcionalno zmanjšani vrednosti blaga ob njegovi dostavi.⁹³ V tem primeru je nujno ugotoviti, kolikšna je vrednost etično neoporečnega blaga in kolikšna je vrednost etično oporečnega blaga. Razlika med njima je osnova za znižanje kupnine. Ta razlika je seveda odvisna od okoliščin vsakega posameznega primera in neke univerzalne vrednosti ne moremo vzpostaviti. Poudariti je treba, da je to mejni primer, ki je na meji dobre vere v mednarodni trgovini in že sam po sebi lahko pomeni etično sporno ravnanje kupca. Razumljivo je, da lahko pride do vseh navedenih sankcij, vključno z znižanjem kupnine, samo v primeru uspešne inkorporacije etičnih standardov v pogodbo, še toliko bolj pa to velja v takšnih mejnih primerih, ko ni finančne škode – zaradi neseznanjenosti javnosti o neetičnosti blaga, kar torej ne vodi v upad prometa in izgubo ugleda. Zgolj v primeru veljavne, po vsej verjetnosti tukaj izrecne⁹⁴ inkorporacije etičnih standardov bi kupec tako lahko uveljavljal znižanje kupnine, četudi mu druge (finančne) posledice niso nastale. Znižanje kupnine bi tako imelo učinek neposrednega sankcioniranja kršitve pogodbenega določila in bi delovalo preventivno.

Pojavi se tudi vprašanje etičnosti samega zahtevka na znižanje kupnine, saj takšen zahtevek pomeni, da je »etični« kupec pripravljen sprejeti neetično blago, če mu je le ponujena zanj sprejemljiva znižana cena. Očitek je seveda teh ten. Kot je bilo že omenjeno, noben etično ozaveščen kupec ne bo imel interesa, da bi takšno pogodbo ohranil v veljavi. Zaradi varovanja lastnega ugleda in svoje blagovne znamke se bo najverjetneje poskušal kar najbolj distancirati od tovrstnih neetičnih ravnanj. Mogoče bi bilo celo sklepati, da je že sam zahtevek za znižanje kupnine, dan v tovrstnih primerih, v nasprotju z dobro vero v mednarodni trgovini, saj nasprotuje bistvu inkorporacije etičnih standardov, ki je v promociji etičnega ravnanja vseh deležnikov.

5.4. Prodajalčeva pravna sredstva

Kot je bilo že pojasnjeno, so prodajalčeva pravna sredstva smiselno analogna kupčevim. Zaradi narave stvari prideta v poštev predvsem dve pravni sredstvi: odstop od pogodbe in odškodninski zahtevek. Zahteve glede odstopa od pogodbe so enake kot pri kupčevem odstopu od pogodbe, nekaj težav pa je

⁹³ I. Schwenzer, nav. delo, str. 112.

⁹⁴ Menim, da je standard inkorporacije etičnih standardov – v primeru, ko ta kršitev ne doseže javnosti in se tako kršitev ne izrazi v finančni izgubi podjetja zaradi upada ugleda ali drugih finančnih posledicah – strožji in zahteva izrecen dogovor; impliciten tako ne zadošča. Drugačno pojmovanje bi omogočalo prehitre zlorabe, kar je gotovo v nasprotju z načelom dobre vere v mednarodni trgovini.

z računanjem višine odškodnine pri prodajalčevem odškodninskem zahtevku. Razlike namreč ni mogoče izračunati na podlagi vrednosti proizvedenega blaga, temveč bi bilo edini temelj dejstvo, da pogodbeni vrednost ni izražala prave vrednosti blaga.⁹⁵

6. SKLEP

Pojav koncepta družbene odgovornosti, ki gotovo pripomore tudi k dojetju, da so korporacije soodgovorne za razmere v družbi, sooblikuje tudi mednarodno prodajo blaga. Podjetja se zavedajo čedalje večje etične ozaveščenosti potrošnikov, ki od blaga pričakujejo več kot zgolj fizično skladnost blaga. Nematerialne lastnosti blaga tako postajajo pomembnejše, kot element kakovosti pa so priznane tudi v okviru CISG. Zaradi avtonomije strank, ki je v mednarodni prodaji blaga izredno pomembna, se lahko sopogodbeniki dogovorijo o izrecni vključitvi etičnih standardov. Če tovrstnega dogovora ni, pridejo v poštev poslovni običaji določenega sektorja oz. vzpostavljena praksa med strankama. V mednarodni trgovini je priznana tudi možnost inkorporacije etičnih standardov preko izraženega posebnega namena, ki naj ga blago izpolnjuje. Etično ozaveščen trg gotovo pomeni tovrsten poseben namen. Na sedanji razvojni stopnji mednarodnega trgovinskega prava je še prezgodaj govoriti o vsesplošni zahtevi po upoštevanju etičnih standardov – kulturna raznolikost držav podpisnic CISG je prevelika ovira, še posebej če upoštevamo ključni namen CISG, ki je v unifikaciji mednarodnega pogodbenega prava.⁹⁶

Zaradi neupoštevanja zahteve po skladnosti blaga z etičnimi standardi tako kupec kot tudi prodajalec lahko uveljavljata nekatera pravna sredstva. Zaradi narave kršitve bo najprimernejše pravno sredstvo odstop od pogodbe. Popolna prekinitev pogodbenega razmerja najboljše sanira povzročeno škodo zaradi etične neustreznosti blaga, zlasti če se dopolni z odškodninskim zahtevkom. Skladno z omejitvami pri uveljavljanju odškodnine bo morala biti škoda materialna, torej finančno izražena.

Prizadevanje za upoštevanje etičnih standardov v mednarodni trgovini je gotovo plemenit cilj, ki pa ima tudi pasti. Ne moremo mimo dejstva, da pretirana inovativnost pri interpretaciji CISG lahko nasprotuje prvotnemu namenu, zaradi katerega so se države pogodbenice odločile pristopiti h konvenciji. Ob upoštevanju njihove suverenosti in dejstva, da ravno veliko število ratifikacij

⁹⁵ Glej I. Schwenzer in B. Leisinger, nav. delo, str. 270.

⁹⁶ Unifikacija mednarodnega prava gotovo zahteva določene kompromise. Doseči zadostno število ratifikacij namreč pomeni, da mora biti akt primeren za raznovrstna kulturna, politična in pravna okolja.

pripomore k promociji unificiranega prava, od česar imajo koristi vsi subjekti mednarodne trgovine, je treba nove metode implementirati premišljeno in paziti na kompromise, ki so pri tako pomembni konvenciji neizbežni. Mnoge države, ki so pristopile k CISG tudi v zadnjem času, imajo drugačne poglede na etiko in moralo kot nekatere druge države, ki so morebiti bolj etično oza-veščene. Vprašati se moramo, ali je vpeljevanje novih institutov odgovornosti za kršitve pogodbe – pri čemer imam v mislih predvsem preventivno funkcijo odškodnine in povrnitev nematerialne škode, ki sta še posebej mikavni v po-vezavi z etičnimi standardi – koristno za nadaljevanje uspešnega poslanstva CISG. Kljub nekaterim pomislekom pa menim, da je treba omogočiti varstvo interesov tistih strank, ki se zavzemajo za etično skladnost blaga. Ob preudarni uporabi obstoječih možnosti inkorporacije etičnih standardov ter uveljavlja-nju znanih in v mednarodni trgovinski praksi uveljavljenih pravnih sredstev lahko dosežemo zastavljeni cilj, ki je dolgoročno v korist vsem udeleženi-m v mednarodni trgovini.

Literatura

- Patrick Bout: Trade Usages: Article 9 of the Convention on Contracts for the International Sale of Goods, v: Pace essay submission, 1998.
- Timothy Devineey, Pat Auger in Giana Eckhardt: The Myth of the Ethical Con-sumer. Cambridge University Press, New York 2010.
- Franco Ferrari: Fundamental Breach of Contract under the UN Sales Conven-tion – 25 Years of Article 25, v: Journal of Law and Commerce, 2006.
- Claude Fussler: Responsible Excellence Pays, v: The Journal of Corporate Citi-zenship, 16 (2004), str. 33–44.
- Peter Huber: Standard Terms under the CISG, v: Vindobona Journal of Inter-national Commercial Law & Arbitration, 13 (2009), str. 123–134.
- Richard Hyland: Conformity of Goods to the Contract Under the United Nati-ons Sales Convention and the Uniform Commercial Code, v: Einheitliches Kaufrecht und nationales Obligationenrecht, 1987, str. 305–341.
- Stefan Kröll, Loukas Mistelis in Pilar Perales Viscasillas (ed.): UN Convention on International Sale of Goods (CISG) Commentary. Verlag C. H. Beck, München 2011.
- Ulrich Magnus: Remedy of Avoidance of Contract under CISG – General Re-marks and Special Cases, v: Journal of Law, 25 (2005–06).

- Kristian Maley: The Limits to the Conformity of Goods in the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, v: *International Trade & Business Law Review*, 12 (2009), str. 82–126.
- Nina Playšak, Miha Juhart in Renato Vrenčur: *Obligacijsko pravo – Splošni del*. GV Založba, Ljubljana 2009.
- Steven Ratner: Corporations and Human rights – A Theory of Legal Responsibility, v: *Yale Law Journal*, 111 (2001), str. 443–545.
- Kevin Rihtar: *Etični standardi in skladnost blaga s pogodbo o mednarodni prodaji*. Pravna fakulteta, Ljubljana 2013.
- Peter Schlechtriem: Uniform Sales Law in the Decisions of the Bundesgerichtshof, v: *50 years of the Bundesgerichtshof – A celebration anthology from academic community*, 2002.
- Peter Schlechtriem: Non-Material Damages – Recovery under the CISG?, v: *Pace International Law Review*, 19 (2007), str. 89–102.
- Peter Schlechtriem in Ingeborg Schwenzer (ed.): *Commentary on the UN Convention on International Sale of Goods (CISG)* (3. izdaja). Oxford University Press, Oxford 2010.
- Ingeborg Schwenzer, Pascal Hachem in Christopher Kee: *Global Sales and Contract Law*. Oxford University Press, Oxford 2012.
- Ingeborg Schwenzer in Benjamin Leisinger: *Ethical Values and International Sales Contract*, v: *Commercial Law Challenges in the 21st Century*, 2007, str. 249–275.
- Ingeborg Schwenzer: Conformity of the Goods – Physical Features on the Wane?, v: *State of Play*, 2012, str. 103–112.
- Stefan Vogenauer in Jan Kleinheisterkamp: *Commentary on the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts*. Oxford University Press, Oxford 2009.

ARE ETHICAL STANDARDS PART OF INTERNATIONAL SALES CONTRACT?

Kevin Rihtar,
Bachelor of Laws

Expansion of ethical awareness among members of different civil groups and expansion of general awareness due to increased fluidity of information and improved lifestyle have as a consequence greater emphasis on good manufacturing practices and ethical goodwill of each trademark. Individuals are getting more and more sensible about different information on child labour, we are bothered by exploitation of vulnerable groups, we are not lenient towards inhumane labour conditions and similar. But does the law have the obligation to prevent such anomalies?

We must agree on the fact that prevention of such improper practices is one of the roles that the international public law has and it is correct to state that we have come a long way, looking from a historic position, in order to provide basic human rights, although some areas of the world are still undernourished. More pressing is the question, whether such actions fall under the jurisdiction of private law, especially international contract law. Combining these two spheres, we quickly encounter the issue that international public law deals with different principles than international private contract law. Public interest has a secondary function in contract law and party autonomy, with dispositive nature of norms, play a major role. Why should then contract law try to take care of such public interests in providing ethical conduct? Answer to this question is not so obvious and monolithic. If the will of contractual parties denies such ethical questions, it is the role of law, within the established rules of public order, to allow such conduct. This question is for contractual parties in the sphere of international sale of goods, which is to a large extent subject to the United Nations Convention on Contracts for International Sale

of goods (CISG)¹ from 1980, rather specific, since the function of international sales lies in meeting the needs of consumers all over the world. It is safe to assume that the contractual will of subjects, who are entering into such international contracts, is bound to the interests and needs of those consumers. If the will of consumers is to use ethically produced goods, than international corporations must, if they wish to satisfy the needs of consumers and have a good business, than they must adhere to such trends, which are getting more and more important.

The duty of international private contract law is therefore to provide a plethora of instruments, which grant possible solutions for those subjects, who wish to adhere to high ethical principles in international sale of goods and production of those goods. The CISG, although enacted in 1980, is one of the most successful means of unification of international private contract law. The normative structure of the CISG enables constant dogmatic adjustments to the enacted text in order to provide modern solutions in international private contract law.² This asset, provided with quality structure of the norms that allow continental and common law legal systems to interact, is the most important reason for the CISG to be as successful as it is. More than 80 countries have enacted the CISG to this date,³ amongst them all major trade countries except United Kingdom and some smaller ones. If the country has not ratified the CISG, this does not necessarily mean that it would not be applied in specific case – party autonomy in international law provides for opt-in clause, which enables parties to choose the CISG as the law governing the contract. Of course, opt-out clause is also possible.

Before I proceed to clarify key aspects of the CISG, which enable incorporation of ethical standards into international sales contract, allow me to briefly present, what I consider under the phrase incorporation of ethical standards and what are practical consequences of such incorporation. Due to diversity of ethical standards, it is hard to speak about completed set of specific ethical standards, which could be easily listed down. Most commonly are the efforts towards achieving ethical standards written as an abstract conformity to different incentives, public and private ones, providing also prevention of different

¹ The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (Vienna, 1980). The CISG was adopted on 11th of April 1980. In Slovenia the CISG is applicable on the basis of succession (7th of January 1994) and entered into force on 25th of June 1991.

² One of the reasons for this is also the CISG Advisory Council (CISG-AC) which is a private initiative aimed at promoting a uniform interpretation of the CISG founded in 2001 in Paris. The current Chair is Prof. Ingeborg Schwenzer.

³ This information is from 1st of August 2014.

corrupt practises in international sale. Those incentives are strongly connected to the efforts of the Corporate Social Responsibility movements and are also taking into consideration the need to provide further means for profitable sustainable business.⁴ Such ethical incentives are: The OECD Guidelines for Multinational Enterprises, United Nations Global Compact,⁵ ISO 26000 on social responsibility, The Kimberley Process, Equator Principles and similar. Those incentives provide proper field to conduct research on which are those cornerstone standards that can apply in international sale. Beside aforementioned incentives, there are also other non-physical features of the goods that can be assessed in this contribution, since they are strongly interconnected with immaterial standards. Such features are: different origin certificates, kosher and halal products, CE (*Conformité Européene*), good manufacture practise certificates (GMP) and others. International corporations decide to incorporate ethical standards into their contracts mainly when they act on ethically aware market and see competitive advantage in such corporate behaviour.⁶ Such companies will demand adherence to high ethical standards from their suppliers and business partners. Breach of such duties often results in major negative media attention and important financial consequences due to loss of sale and profit – Nike and GAP are merely two examples of such negative publicity in recent years. Such companies try to overcome those problems with contractual stipulations on adherence to ethical standards and prohibition of different unethical practises, such as child labour, wage policies, fair labour conditions, slave labour *etc.*

Next question I would like to address deals with the problem, whether the CISG is capable of providing sufficient frame for the protection of those interests. Firstly, although the CISG does not provide a definition of the term “goods”, some types of goods are excluded from the CISG: goods for private

⁴ According to C. Fussler the company value is a composite of economic, social and environmental performance. The correct formula to assess company value may be: $P = me^i$, where P represents share's market price, m stands for market capitalisation, e is for expected earnings per share and i stands for social and environmental impacts as well as innovation and other intangible drivers of reputation. See C. Fussler, p. 43.

⁵ United Nations Global Compact is probably the most important private incentive started in 2000 under the auspices of Kofi Annan. To this date it has several thousands of member corporations from more than 140 countries. It also includes 18 corporations from Slovenia. UNGC is important for several reasons: it offers set of standards that should be respected in international trade; it is very large and representable and also very importantly it widens the sphere of influence from the member of UNGC to his partners and suppliers. See Ratner, p. 510.

⁶ According to a research conducted in the USA in 1995, 78% of buyers would not purchase products produced in sweatshops. See I. Schwenzer and B. Leisinger, p. 252.

use, stocks, money, electricity, ships, aircraft and some other types of goods.⁷ The key article to assess conformity of goods is Art. 35 of the CISG, which governs the seller's duty to deliver goods, which are of quantity, quality and description required by the contract. Quantity and description are due to its nature *per se* incapable of assessment, whether the goods are conforming to demanded ethical standards. We are therefore left with the quality, which is an indefinite legal term. In accordance with general conception, we first think about colour, size, appearance *etc.* Are therefore non-physical features able to constitute a vital part of the quality? I think they are and there is a general agreement amongst legal scholars and practitioners that such approach is the correct one. Since compliance with ethical standards presents such a non-physical feature it is logical that it also constitutes a vital part of the quality. There are namely no legally relevant distinctive elements between physical and non-physical elements, since both features of the goods have equal impact on resaleability of goods:⁸ even though the goods would correspond to every required technical aspect, we would not be able to sell those goods, if they were ethically tainted and tried to be sold to ethically aware consumers. Furthermore, theory and judicial practice show that there is a consensus about the fact that different standards of ideological, ecological, ethical and religious nature need to be treated as equal to other public law standards enacted by different countries.⁹

The next important aspect of incorporation of ethical standards is a consideration of possible ways, through which ethical standards can be incorporated into the international sales contract. The buyer (or the seller)¹⁰ will undoubtedly be most effective if it would achieve an express stipulation of ethical standards into the contract. Other similar possibility is incorporation via special terms and conditions, which would, supposing their validity is not a problem, oblige other contractual party or parties.¹¹

The next possible solution is a bit more complex and consists of the incorporation via any usage to which they have agreed, any practices which they have established between themselves – that means if they concluded several con-

⁷ See Art. 2 of the CISG.

⁸ See P. Schlechtriem and I. Schwenzer, p. 572.

⁹ P. Schlechtriem, para. 4.1.

¹⁰ My analysis is concentrated on a situation where the buyer is affected by the wrongdoing of the seller – such situation is also the most common one, since the seller is frequently represented in the role of a supplier. It should be mentioned that the CISG enacts obligations for both the seller and the buyer and also remedies for both the seller and the buyer.

¹¹ For more thorough analysis of ways of incorporation see I. Schwenzer and B. Leisinger, p. 262 *et seq.*, K. Rihtar, p. 21–30.

tracts and within each and every one ethical standards were observed, there is no need to put express stipulation of adherence to ethical standards in further contracts, since such conduct would be presumed. Within Art. 9 of the CISG there is another possibility – usages that are widely known in international trade and regularly observed by parties in particular trade sector. Such usages ought to have been known to the parties and therefore they should adhere to those. This concept is objective in its nature and therefore it is irrelevant, whether the parties agreed to use specific standards that would mean usages. In order to incorporate ethical standards via this possibility, it needs to be shown that specific ethical standards are part of usages in a specific trade sector. In some sectors ethical standards are regularly observed, but in others unfortunately not (yet).¹²

Legally and practically also an effective means of incorporation is presented by incorporation via particular purpose,¹³ which was expressly or impliedly made known to the seller at the time of the conclusion of the contract. Such incorporation would be successful, if the seller was aware of the buyer's involvement on a specifically ethically aware market or if the buyer would present the seller a leaflet with demanded ethical standards stated on it.

The last, in practice possibly hard to use, option is incorporation via ordinary purpose. Advocating for this option would mean that we have reached a stage, where we do not consider a pen being able to write if it would not be produced in an ethical way. I think we are not at this stage yet and I am neither sure about the future of this possibility nor if we would be allowed to take such wide approach towards defining ordinary use and still stay within interpretational frames of the CISG.¹⁴

In addition to these legally provided means of incorporation, some pragmatic ways to protect your goodwill from being harmed have also been brought to international attention. The most common way would be to assess the con-

¹² The Kimberly Process is for instance an incentive of some governments in the field of prevention of bloody diamonds. In this case it is safe to assume that such unethical practise is not tolerated in this field and the majority of stakeholders respect the given ethical standards. On the other hand it is unfortunately quite common in the textile industry that products are produced with the help of children.

¹³ See Art. 35 of the CISG.

¹⁴ One of the important cornerstones when interpreting the CISG is namely taking into consideration its uniform nature. Therefore partial interests of some more developed countries need to be synchronized with the rest of CISG member states. Another pragmatically relevant reason that contravenes such means of incorporation is also the fact that the main »deal breaker« for the customer is still the price of the product. See T. Devinney, P. Auger and G. Eckhard, p. 172.

tractual partner by means of ethical audit.¹⁵ The underlying principle is an old wisdom that you should know your business partner before you sign the contract. Ethical audits are rather expensive means, but they offer some insight about the person you will be doing business with.

In case of a failure to comply with ethical standards, a question how to proceed is in place. The most forthcoming answer would be that such noncompliance results in a breach of contractual stipulations. Since there was no adherence to the required ethical standards, goods are not of requested quality, which means that the goods are nonconforming. Another scenario is that ancillary obligations would be breached. This distinction has no practical value, since ancillary and primary obligations are treated equally within the CISG.¹⁶ The buyer as well as the seller will be able to invoke remedies offered by the CISG. Although all available remedies can be used in case of ethical noncompliance – request for performance, price reduction, avoidance of the contract and claiming damages – not all of them are of equal importance or suitability. In addition to these legal remedies, other practical consequences should also be mentioned. Connection with unethical practises has an impact on both parties, regardless of their fault and therefore loss of sales and profit and also harm to goodwill can mean a major distress for the corporations.

One of the practically most important remedies is the avoidance of the contract in accordance with Art. 49 of the CISG in connection to Art. 25 of the CISG. Although avoidance of contract is the ultimate remedy, it is the most proper remedy in case of noncompliance with ethical standards. The party seeking avoidance will pursue its interest, which would be in total detachment from the other party and contractual relationship.¹⁷ Avoidance of the contract is possible only in limited situations, subject to strict prerequisites: when there is a fundamental breach of the contract, foreseeability of such breach, party's notification about the breach and declared avoidance within the provided timeframe. A breach is fundamental, if it results in such detriment to the other party as to substantially deprive him of what he is entitled to expect under the contract.¹⁸ Fundamental-ity is a subjective standard and is therefore assessed from the buyer's point of view. Fundamental breach is hard to prove and therefore it is advised to include

¹⁵ Ethical audits are quite popular amongst some ethically aware corporations that conduct a thorough background check of possible partner or supplier in order to scan for any threats that would derive from unethical practises. See I. Schwenzer, p. 105.

¹⁶ S. Kröll, L. Mistelis and P. Perales Viscasillas, p. 346; F. Ferrari, p. 493; BGH Judgment from 3. April 1996.

¹⁷ Such actions are needed in order to mitigate any further loss due to loss of sales and other negative consequences.

¹⁸ Art. 25 of the CISG.

express clauses into the contract that stipulate avoidance in case of noncompliance with ethical standards or to discuss this position during the negotiations.

Avoidance of contract is commonly combined with a claim for damages, what the CISG enables; damages can also be claimed as an individual remedy. Art. 74 of the CISG governs full compensation of the loss if such losses were foreseeable. According to the prevailing view, only pecuniary damages can be compensated under the damages provision of the CISG, therefore excluding non-pecuniary or immaterial damages.¹⁹ This however does not circumvent the possibility for compensation deriving from harm to goodwill, which may result in pecuniary loss. Financial consequences will be extremely harsh, when the general public will become aware of such noncompliance and if they decide not to buy such products anymore. There is also a possibility of different lawsuits from stakeholders, who would condemn such unethical activities.²⁰ It is not easy to establish with reasonable certainty that a party suffered financial loss due to the breach of the contract, especially in cases of noncompliance with ethical standards. Abstract calculations, especially if the general public was not aware of the noncompliance, should be rejected.

Request for performance and price reduction play a minor part, when assessing remedies in case of ethical noncompliance. We cannot mend ethically tainted goods and another performance from the same provider would not be in buyer's interest.²¹ In addition, price reduction may be regarded as a reimbursement for a decrease in the value of the goods. Such remedy would be, however, *de facto* only suitable in cases, where the public is not aware of noncompliance and therefore there are no major financial or other consequences for the buyer. If the buyer uses such situation to compel the seller to reduce the price and the buyer keeps ethically tainted goods on the market, such action contradicts the principle of good faith in international trade enacted in Art. 7 of the CISG and should be rejected.

Incorporation of ethical standards in the international sales contract is an interesting topic that is gaining on publicity amongst legal scholars and practitioners in international trade. In the future we need to pay more attention to specific questions that derive from such incorporation and especially find the correct ratio between public and private interests.

¹⁹ P. Schlechtriem, p. 94.

²⁰ Most important part of stakeholders are definitely shareholders that have direct interests in good standing of the corporation. Therefore shareholders' lawsuits are most probable in such cases.

²¹ Reason for that lies in the fact that in such case the buyer will still be involved in unethical practise since he did not distance himself from such practice. As mentioned in my view the only possible way to do so is via avoidance of the contract.

Literature

- Timothy Devineey, Pat Auger and Giana Eckhardt: *The Myth of the Ethical Consumer*. Cambridge University Press, New York 2010.
- Claude Fussler: Responsible Excellence Pays, in: *The Journal of Corporate Citizenship* 16, 2004, pp. 33–44.
- Stefan Kröll, Loukas Mistelis and Pilar Perales Viscasillas (ed.): *UN Convention on International Sale of Goods (CISG) Commentary*. Verlag C.H. Beck, München 2011.
- Steven Ratner: Corporations and Human Rights – A Theory of Legal Responsibility, in: *Yale Law Journal* 111, 2001, pp. 443–545.
- Kevin Rihtar: *Etični standardi in skladnost blaga s pogodbo o mednarodni prodaji*. Pravna fakulteta, Ljubljana 2013.
- Peter Schlechtriem: Uniform Sales Law in the Decisions of the Bundesgerichtshof, in: *50 years of the Bundesgerichtshof – A celebration anthology from academic community*, 2002.
- Peter Schlechtriem: Non-Material Damages – Recovery under the CISG?, in: *19 Pace International Law Review*, 2007, pp. 89–102.
- Peter Schlechtriem and Ingeborg Schwenzer (ed.): *Commentary on the UN Convention on International Sale of Goods (CISG) (3rd edition)*. Oxford University Press, Oxford 2010.
- Ingeborg Schwenzer, Pascal Hachem and Christopher Kee: *Global Sales and Contract Law*. Oxford University Press, Oxford 2012.
- Ingeborg Schwenzer and Benjamin Leisinger: Ethical Values and International Sales Contract, in: *Commercial Law Challenges in the 21st Century*, 2007, pp. 249–275.
- Ingeborg Schwenzer: Conformity of the Goods – Physical Features on the Wane?, in: *State of Play*, 2012, pp. 103–112.

JESU LI ETIČKI STANDARDI DIO UGOVORA O MEĐUNARODNOJ PRODAJI ROBE?*

Kevin Rihtar,
diplomirani pravnik

Širenje etičke svijesti među pripadnicima različitih društvenih skupina i opća veća svijest zbog fluidnosti informacija te rasti razine kvalitete života, imaju za posljedicu i sve veće isticanje dobrih proizvodnih praksi i etičkog ugleda pojedinačne robne marke. Pojedinci postajemo osjetljivi na informacije vezane za zapošljavanje djece u proizvodnim pogonima, smeta nam eksploatacija ranjivih skupina, nemilosrdni smo do informacija o nehumanim radnim uvjetima i slično. Međutim, da li ima pravo obvezu sprječavati takve anomalije?

Sigurno se slažemo, da je to također jedna od zadaća međunarodnog prava, još posebno o ljudskih pravima, i istina je, da smo kod osiguravanja, bar temeljnih, ljudskih prava, s obzirom na ljudsku povijest, stigli već jako daleko. Teže je pitanje, da li je to zadaća i obveznog prava? Tu vrlo brzo naletimo na drugačije pojmove od onih na koje smo navikli unutar načela međunarodnog prava. Javni interes se u obveznom pravu u većoj mjeri podređuje privatnome, a autonomija volje ugovornih strana, uz dispozitivnost pravnih normi, igraju ključnu ulogu. Zbog čega bi znači ugovorno pravo brinulo za takva etička nastojanja, koja su inače u javnom interesu i vode k civiliziranijem i globaliziranijem društvu? Odgovor na to pitanje nije jednostavan i jednoznačan. Ako je volja ugovornih strana takva, da joj nisu bitna specifična etička pitanja, mora pravni red, naravno u okviru prihvaćenih kogentnih normi javnoga reda¹, to

* Prevod je delo Nikoline Krtinić, odvetniške pripravnice v Odvetniški družbi Rojs, Peljhan, Prelesnik & partnerji o.p., d.o.o.. Prijevod je rad Nikoline Krtinić, odvjetničke vježbenice u Odvjetničkom društvu Rojs, Peljhan, Prelesnik & partneri o.p., d.o.o.

¹ *Ordre public* ima naravno još uvijek vidljiv utjecaj na međunarodno poslovanje. Kao element procjene dolazi u obzir prvenstveno kod pitanja priznanja i izvršenja sudskih i arbitražnih odluka.

dozvoljavati. To pitanje je za ugovorne strane u okviru međunarodne trgovine robe, za koju u značajnoj mjeri važi Konvencija Ujedinjenih naroda o međunarodnoj prodaji robe (CISG) iz 1980. godine, nekoliko specifično, jer se međunarodna trgovina robe u pretežnoj mjeri pojavljuje u funkciji zadovoljenja potreba potrošača, fizičkih korisnika odnosno konačnih korisnika nekih proizvoda. Možemo naime tvrditi, da je volja subjekata koji sklapaju međunarodne ugovore o prodaji robe, vezana za interes i opće raspoloženje tih konačnih korisnika robe. I ako je njima u interesu upotrebljavati robu, koja je etički nesporna, zadaća je korporacija, naravno ako žele uspješno poslovati, da slijede te trendove.

Zadaća međunarodnog ugovornog prava mora zato biti, da omogućava mehanizam za procjenu takvog odnosa za sve one subjekte, kojima je u interesu tako ponašati se. CISG, iako usvojen u osamdesetim godinama prošlog stoljeća, predstavlja najuspješnije sredstvo unifikacije međunarodnog ugovornog prava. Normativna struktura CISG isto tako omogućava neprekidno dogmatično prilagođavanje važećeg uređenja na način koji odgovara modernim potrebama u međunarodnoj robnoj trgovini. To svojstvo, uz kvalitetnu strukturu normi, koje omogućavaju suživot kontinentalnih i *common law* pravnih redova, je razlog za sveopću upotrebljivost CISG, kojeg je do danas ratificiralo već više od 80 država, a među njima su i najbitnije trgovinske države, s iznimkom Velike Britanije i nekih manjih. Ako država nije potpisnica CISG, to još nužno ne znači, da se CISG u konkretnom slučaju neće upotrijebiti – autonomija stranaka u obveznom pravu ima za posljedicu i to, da se stranke mogu odlučiti za *opt-in* klauzulu i za njihov ugovorni odnos upotrijebiti odredbe CISG. Jednako naravno važi i u obratnom smjeru, u tom slučaju govorimo o *opt-out* klauzuli.

Još prije nego što predem na prikaz bitnih dijelova instrumentarija CISG, na kratko ću prikazati što podrazumijevam pod pojmom inkorporacija etičkih standarda u međunarodnom ugovoru o prodaji robe i u kojim bi se slučajevima to trebalo primjenjivati. Zbog raznolikosti i raspršenosti standarda, teško možemo govoriti o nekom konkretnom skupu pojedinačnih standarda.

Često je trud za dostizanje etičkih standarda zapisan vrlo apstraktno, u smislu odgovaranja pojedinačnim propisima, a još češće ima neka potencijalna etička klauzula u mislima samo usko područje antikorupcijskih nastojanja. Najprikladnije je tako standarde te vrste proučavati unutar javnih ili privatnih inicijativa, kojih je cilj osigurati sukladnost poslovanja s društvenom odgovornošću tvrtki. Međunarodno priznata načela i smjernice su: Deset načela globalnog dogovora Ujedinjenih naroda, Smjernice OECD za multinacionalna poduzeća, Vodeća načela Ujedinjenih naroda o poduzetništvu i ljudskim pravima, Usmjeravajući standard ISO 26000 o društvenoj odgovornosti, Usmjeravajući standard ISO 9000 o obitelji, *The Kimberley Process* i slično. Za međunarodnu

trgovinu su relevantne i neke specijalizirane inicijative, koje teku samo unutar pojedinačnog sektora odnosno oblasti. Uz navedene standarde, u grupu nefizičkih svojstava spadaju još neki drugi instrumenti, koji isto tako utiču na sukladnost robe s ugovorom o međunarodnoj prodaji i posredno su povezani s nematerijalnim standardima. Među njima su razni certifikati o izvoru robe, *kosher* i *halal* proizvodi, oznaka CE (Conformité Européene), certifikati dobre proizvodne prakse (GMP) i drugi. Korporacije se okreću inkorporaciji takvih etičkih standarda prvenstveno u slučaju kada djeluju na etičko osviješćenom tržištu odnosno vide u tome konkurentsku prednost. Te tvrtke će tako od svojih dobavljača i prodavatelja poluproizvoda zahtijevati, da im se isporučuje etički nesporna roba. Posljedice nepoštivanja etičkih standarda mogu za kupca takvog proizvoda, stranku međunarodnog ugovora o prodaji robe, biti vrlo neugodne – podsjetimo se npr. medijsko poznatih optužbi protiv tekstilnih giganta *Nike* i *GAP* prije nekoliko godina, kada su navodno njihove proizvode proizvodila djeca za mizernu naknadu. Takve tvrtke zato žele s različitim klauzulama, ugovornim odredbama, dogovorima vezanim za običaje i slično, izbjeći takve slučajeve slabe medijske slike i zahtijevaju od svojih dobavljača, da proizvode sukladno s određenom dobrom praksom i poštivajući konkretne etičke standarde (npr. zabrana zapošljavanja dječje radne snage, određen maksimalni koeficijent vezano za razliku u plaći između najbolje i najlošije plaćenih, upotreba lokalnih sredstava, zabrana eksploatacije radne snage, dobri radni uvjeti isl.).

Slijedeće pitanje koje je potrebno nasloviti je, da li je CISG, u okviru trenutnih odredbi, sposoban slijediti takav interes ugovorne strane. Najprije ističem, da iako CISG ne sadrži definiciju robe, ta nije upotrebljiva za sve slučajeve robe. Izričito su naime isključeni predmeti za osobnu upotrebu, dionice, novac, plovidla, letjelice i struja te stvari prodane putem aukcije. Glavna odredba za procjenu sukladnosti robe s ugovorom je čl. 35 CISG, koji zahtijeva dobavu robe, koja odgovara količini, kvaliteti i opisu iz ugovora. Količina i opis za procjenu mogućnosti upotrebe etičkih standarda, po prirodi stvari, neće biti primjereni. Ostane nam tako kvaliteta, koja nije nedefiniran pravni pojam. Sukladno s općim poimanjem ljudi, kod kvalitete najprije pomislimo na fizička svojstva robe, kao što su boja, veličina, izgled, upotrebljivost primjerena namjeni i slično. Da li to znači da nefizička svojstva robe, kao što su i etički standardi, mogu biti element procjene kvalitete? Mišljenja sam da jesu i da je takvo i novije prihvaćeno stajalište u teoriji i praksi. *De facto* među fizičkim i nefizičkim svojstvima robe nema kvalitativne i pravno opravdane razlike – obje vrste svojstava imaju naime jednakovredan učinak na sposobnost prodaje te stvari: i ako bude roba tehnički potpuno prikladna, ali će s robom biti povezana mrlja neetičke proizvodnje, roba se neće moći prodati etički svjesnim kupcima. Uz to, i teorija

i sudska praksa su jedinstveni u stajalištu da je potrebno u vezi učinkovitosti rezultata jednako uzimati u obzir javnopravne uvjete, koje za sukladnost robe određuju države, kao i druge vrste standarda koji su ideološke, ekološke, etičke ili religiozne prirode.

U praksi zatim slijedi najbitnije pitanje, kako osigurati sukladnost robe s etičkim standardima. Kupac će najučinkovitije i s najmanje dvosmislenosti doseći sukladnost robe s etičkim standardima pomoću izričite stipulacije etičkih standarda neposredno u ugovoru. Zatim postoji mogućnost unijeti zahtjev o etičkoj sukladnosti putem općih uvjeta poslovanja, koji bi, naravno uz pretpostavku valjanosti općih uvjeta poslovanja, vezali sve ugovorne strane.

Već malo kompleksniju inkorporaciju predstavlja postignuće sukladnosti putem pozivanja na poslovne običaje odnosno uspostavljenu praksu između ugovornih strana. Pri tom je potrebno razlikovati između običaja o kojima se stranke sporazumiju, uspostavljene prakse između stranaka i međunarodnih poslovnih običaja. Sporazumni običaji su vrlo blizu klasičnom ugovornom dogovoru, dok je već uspostavljena praksa između stranaka malo drugačija – ako budu naime protekli ugovori ispunjeni na etičko prikladan način, druga ugovorna strana će opravdano očekivati i buduća takva ispunjena, iako neće biti izričite ugovorne stipulacije. Još je posebniji slučaj međunarodnih poslovnih običaja, koji su objektivnog značaja i neovisni su od volje i stvarne upoznatosti ugovornih strana s njihovim postojanjem. Za potrebe inkorporacije etičkih standarda bilo bi potrebno dokazati da su ti specifični etički standardi dio međunarodnog poslovnog običaja u određenom sektoru. U nekim sektorima su takvi običaji već postignuti, u drugima, nažalost, još ne.

Pravno i praktički učinkovito je i rješenje s inkorporacijom etičkih standarda preko posebne namjene u okviru čl. 35/II (b) CISG, koja mora biti prodavatelju, izričito ili prešutno, poznata prije sklapanja ugovora. Takav slučaj bi bio kada bi prodavatelj bio upoznat s kupčevim djelovanjem na etički vrlo svjesnom području.

Zadnju, u praksi vjerojatno teško upotrebljivu mogućnost, predstavlja pozivanje na običajnu upotrebu proizvoda. Obrana te mogućnosti bi značila, da smo na stopi razvoja, koja običnoj upotrebi pisala ne pripisuje samo svojstvo, da piše, nego i da je proizvedeno na etički prikladan način. Mislim da tu stopu razvoja još nismo dostigli, a pitanje je i da li je takav način inkorporacije pravno uopće poželjan ili interpretativno moguć unutar CISG.

Treba spomenuti i ne-pravne načine osiguravanja sukladnosti robe s etičkim i drugim standardima, a pritom je ključna stara izreka: “upoznaj drugu ugovornu stranu”. Razvoj prakse na području pružanja etičke sukladnosti je donijela t.z.v. kontrola proizvodnog procesa (*ethical audits*), kod koje kupac, već prije

sklapanja ugovora, provjeri način proizvodnje i odluči da li je proizvodni lanac na njemu primjerenoj razini.

Nepoštivanje važeće inkorporiranih etičkih standarda predstavlja povredu ugovornih obveza. Najčešće će tako dolaziti u obzir isticanje povrede ugovora zbog nesukladnosti robe, iako bi bio moguć i drugi scenarij u kojem prodavatelj npr. nije dostavio certifikat i slično, što se broji za povredu ancilarnih obveza, koje su ekvivalent osnovnim ugovornim odredbama, tako da među njima CISG ne pravi razliku. I kupac i prodavatelj moći će, u skladu s odredbama CISG, koristiti pravna sredstva, koja za slučaj povrede ugovora stavlja na raspolaganje CISG. Iako su oboma smisleno na volju sva pravna sredstva koje omogućava CISG – zahtjev za ispunjenje, sniženje cijene, zahtjev za naknadu štete i raskid ugovora – neki su manje, a neki više, primjereni u takvim slučajevima etičke nedosljednosti. Osim pravnih sredstava, potrebno je spomenuti i stvarne posljedice, koje će, uglavnom, utjecati na obje ugovorne strane. Takvo povezivanje s neetičkim praksama crni ugled robne marke i njegovog nositelja, što posljedično predstavlja smanjenje prometa ili druge posljedice financijske prirode.

Pravno sredstvo s najvećim učinkom na ugovorni odnos svakako je raskid ugovora u skladu s čl. 49, u vezi s čl. 25 CISG, koje je ujedno i ultimativno pravno sredstvo, ali bez obzira na to, baš će raskid ugovora biti najprikladnije pravno sredstvo u slučajevima povrede ugovora zbog nepoštivanja etičkih standarda. Povređena strana mora naime pronaći način da se što više distancira od nastale situacije i da se pokuša vratiti u stanje prije sklapanja ugovora. CISG u čl. 49/I propisuje prilično stroge pretpostavke za raskid ugovora. Do toga će moći doći samo u slučaju kada bude nesukladnost robe predstavljala značajnu povredu, koja je bila predvidljiva i kada kupac o povredi i raskidu obavijesti drugu ugovornu stranu. Povreda je značajna kada je oštećena strana lišena onoga što je opravdano očekivala. Kriterij značajnosti je isto tako subjektivne prirode i procjenjivati će se kroz prizmu oštećene strane. Značajnost je, ponekad, teško dokazati, zato je poželjno, već u fazi pripreme ugovora, odnosno pregovora, naglasiti važnost etičkih standarda za drugu ugovornu stranu i možda u ugovoru izričito dogovoriti da takva povreda predstavlja značajnu povredu, što ima za posljedicu mogućnost raskida ugovora.

Raskid ugovora često se koristi zajedno sa zahtjevom za naknadu štete, što CISG naravno omogućava, a može se koristiti i potpuno samostalno, uz nastavak ugovornog odnosa. CISG u čl. 74 propisuje princip potpune naknade štete, koja uključuje stvarnu štetu i izgubljenju dobit. Otplata nematerijalne štete po CISG nije moguća, što kod degradacije ugleda ne bi trebalo predstavljati problem – takva posljedica može se materijalizirati i prikazana je u financijskim izvještajima, što znači da postoji naknada za materijalnu štetu. Finan-

cijske posljedice nastati će za oštećenu stranu, uglavnom, u onim slučajevima kada bude s povredom upoznata šira javnost, koja ima mogućnost bojkotirati kupnju proizvoda korporacije ili pak kada o povredi saznaju neki dionici, na primjer dioničari.

Naknadu štete je običajno vrlo teško izračunati, a tim više to važi za slučajeve povreda zbog nepoštivanja etičkih standarda. Kod izračuna moramo biti oprezniji da ne prekoračimo dozvoljene granice - financijske posljedice, koje će biti temelj za izračun naknade štete, moraju biti provjerljive i detaljno iskazane. Apstraktni izračuni, posebno u slučaju da financijskih posljedica zbog neobjavljivanja u javnosti nije bilo, u okviru CISG ne mogu doći u obzir.

Zahtjev za ispunjenje i zahtjev za smanjenje cijene imaju u slučaju takvih povreda manju ulogu. Etički proizvedena roba se ne može popraviti, a ponovno ispunjenje od istog dobavljača vjerojatno za oštećenu stranu (i njegove stranke) neće biti zanimljivo. Također je malo vjerojatan zahtjev za sniženje cijene, koji *de facto* dolazi u obzir samo u slučajevima kada javnost ne sazna za tu povredu i kada se cijeli ugovorni odnos nekako gurne pod tepih, a oštećena strana tu priliku iskoristi za pritisak na drugu ugovornu stranu i da mu na raspolaganje raskid ugovora ili sniženje cijene. Takvo postupanje je u suprotnosti s dobrom vjerom u međunarodnoj trgovini i kao takvo je u suprotnosti s čl. 7 CISG.

Tema procjene sukladnosti robe s etičkim standardima, uključujući i sve posljedice, vrlo je zanimljiva i u zadnjem vremenu se povećava odaziv među teoretičarima i praktičarima međunarodne prodaje robe. U buduću moramo naravno pojedinačnim pitanjima posvetiti još više pažnje i prvenstveno pronaći pravilni omjer između zaštite privatnih interesa ugovornih strana i javnog interesa.

Izvirni znanstveni članek

UDK: 347.451:339.5/.9

RIHTAR, Kevin: So etični standardi del pogodbe o mednarodni prodaji blaga?**Pravnik, Ljubljana 2014, let. 69 (131) št. 7-8**

Prispevek obravnava vprašanje upoštevnosti etičnih standardov pri mednarodni prodaji blaga, za katero se uporabljajo pravila Konvencije Združenih narodov o mednarodni prodaji blaga (CISG), in način, kako etični standardi, ki so nematerialne narave, vplivajo na presojo skladnosti blaga. Uvodoma je prikazan vpliv novjših razvojnih trendov, povezan z vprašanjem etičnosti proizvodnje, na mednarodno trgovino in akterje na tem trgu. Pojasnjeno je, da ima etična ozaveščenost družbe posledice tudi v pogodbenih razmerjih med mednarodnimi trgovinskimi partnerji. V nadaljevanju se avtor zavzema za potrebnost upoštevanja nematerialnih lastnosti blaga, ki vplivajo na samo pojmovanje njegove kakovosti. V prispevku so nato obsežneje predstavljeni možni načini vključevanja etičnih standardov v pogodbo, pri čemer so nekatere inkorporacije mogoče tudi brez volje pogodbenih strank. Opravljena je tudi analiza pravnih sredstev v primeru neupoštevanja etičnih standardov. Avtor sklene z načelnim odobravanjem nakazanega razvoja, vendar opozori, da je treba upoštevati tudi interpretativne meje same Konvencije.

Original Scientific Article

UDC: 347.451:339.5/.9

RIHTAR, Kevin: 'Are Ethical Standards Part of International Sales Contract?'**Pravnik, Ljubljana 2014, Vol. 69 (131), Nos. 7-8**

Subject of the article is the issue of the possibility for incorporation of ethical standards in the international sales contract, which is subject to the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG) and the consequent possibility of assessing conformity of the goods. Firstly, the author shows the influence of recent development trends in the field of ethical production of the goods. It is explained that trends in ethical awareness of the society reflects upon international sales market and its actors. Secondly, the author advocates for the necessity to take non-physical features of the goods into account when assessing quality of the goods. Possible ways of incorporation of such ethical standards are extensively presented, some of them offering incorporation without parties' agreement. In the second part of the contribution, analysis of remedies in event of non-conforming goods due to lack of ethical standards is carried out. The author concludes with general remark that although there is need to promote such legal activities, special consideration must be placed upon the fact that the nature of the CISG, as an instrument of unification, has its limits in interpretation.