

XVII МАЈСКО
САБЕТОВАЊЕ

УСЛУГЕ И ВЛАДАВИНА ПРАВА

УРЕДНИК:
Драган Вујисић



УНИВЕРЗИТЕТ У КРАГУЈЕВЦУ
ПРАВНИ ФАКУЛТЕТ

Крагујевац
2021.

ПРАВНИ ФАКУЛТЕТ УНИВЕРЗИТЕТА У КРАГУЈЕВЦУ
Институт за правне и друштвене науке

УСЛУГЕ И ВЛАДАВИНА ПРАВА

Уредник
ДРАГАН ВУЈИСИЋ

Крагујевац
2021.

УСЛУГЕ И ВЛАДАВИНА ПРАВА

Зборник реферата по позиву са Међународног научног скупа одржаног 28. маја 2021. године, на Правном факултету у Крагујевцу у организацији Института за правне и друштвене науке Правног факултета Универзитета у Крагујевцу.

Међународни научни одбор Мајског саветовања:

Проф. др Маркус Фаро де Кастро, Правни факултет Универзитета у Бразилији; Проф. др Данче Манолева-Митровска, Правни факултет "Јустинијан I", Универзитета "Кирил и Методије" Скопље; Проф. др Миха Јухарт, Правни факултет Универзитета у Љубљани; Проф. др Хрвоје Качер, Правни факултет Свеучилишта у Сплиту; Проф. др Един Ризвановић, Правни факултет Универзитета "Џемал Биједић" у Мостару; Проф. др Снежана Миладиновић, Правни факултет Универзитета Црне Горе; Проф. др Миодраг Мићовић, Правни факултет Универзитета у Крагујевцу

ИЗДАВАЧ: Правни факултет Универзитета у Крагујевцу
Институт за правне и друштвене науке
Јована Цвијића 1, 34000 Крагујевац
телефон: (034) 306 513, 306 504
телефакс: (034) 306 540
е-пошта: faculty@jura.kg.ac.rs
веб: <http://.jura.kg.ac.rs>

РЕЦЕНЗЕНТИ Проф. др Хрвоје Качер
Проф. др Снежана Миладиновић
Проф. др Миодраг Мићовић

ЗА ИЗДАВАЧА: Проф. др Снежана Соковић

УРЕДНИК: Проф. др Драган Вујисић

ШТАМПА: Графичка радња "Кварк", Краљево

ТИРАЖ: 100

ISBN 978-86-7623-103-4

Штампање Зборника подржало Министарство просвете, науке и технолошког развоја Републике Србије

САДРЖАЈ

Начелна разматрања о услугама

1. Др Драган Вујисић, редовни професор
ВЛАДАВИНА ПРАВА И УСЛУГЕ 3
2. Др Снежана Миладиновић, редовни професор
САВРЕМЕНА УСЛУЖНА ПРАВИЛА И ВЛАДАВИНА ПРАВА 41
3. Др Срећко Јелинић, редовни професор
ВЛАДАВИНА ПРАВА И СОЦИЈАЛНА ДРЖАВА – услуге
и владавина права – треба ли, а ако треба – како провести
редизајн правног сустава у циљу остварења
уводно назначених уставних парадигми 57
4. Др Ана Опачић, ванредни професор,
Владимир Врховшек, судија
ВЛАДАВИНА ПРАВА НА „УСЛУЗИ“ НАРОДУ,
КРОЗ ТЕОРИЈУ И ПРАКСУ 81

Пословне и прометне услуге

1. Др Игор Камбовски, редовни професор
ИНДИВИДУАЛНА КОМУНИКАЦИЈА И АУТОМАТИЗОВАНО
ПРЕГОВАРАЊЕ КОД ЕЛЕКТРОНСКИХ УГОВОРА 91
2. Др Славко Ђорђевић, редовни професор
ОДРЕЂИВАЊЕ МЕРОДАВНОГ ПРАВА ЗА УГОВОРНО ЗАСТУПАЊЕ 99
3. Др Стефан Шокињов, редовни професор
ИЗУЗИМАЊЕ УГОВОРА О ИСТРАЖИВАЊУ И РАЗВОЈУ
ОД ПРАВНОГ ДЕЈСТВА КАРТЕЛНЕ ЗАБРАНЕ 115
4. Др Андреј Мићовић, ванредни професор
ТРГОВИНСКЕ УСЛУГЕ 131
5. Др Самир Манић, доцент
КАУЗА УГОВОРНЕ ОБАВЕЗЕ 147
6. Др Милена Галетин, доцент
Др Викториа Чишмадиане, ванредни професор
УТИЦАЈ СТРАНИХ УЛАГАЊА У ЖУПАНИЈИ ВЕСПРЕМ
И БАЛАТОН РЕГИОНУ: ЈЕДАН ДРУГАЧИЈИ ПРИСТУП 171
7. Др Немања Пандуревић, шеф кабинета министра
спољне трговине и економских послова БиХ
ИНВЕСТИЦИОНА ПОЛИТИКА ЕВРОПСКЕ УНИЈЕ 187

CONTENT

General Considerations on Services

1. Dragan Vujisić, Ph.D., Full-time Professor
RULE OF LAW AND SERVICES 3
2. Snežana Miladinović, Ph.D., Full-time Professor
CONTEMPORARY SERVICE RULES AND THE RULE OF LAW 41
3. Srećko Jelinić, Ph.D., Full-time Professor
RULE OF LAW AND THE SOCIAL STATE - Should and if Necessary -
How to Redesign the Legal System in Order to Achieve
the Introductory Constitutional Paradigms 57
4. Ana Opačić, Ph.D., Associate Professor
Vladimir Vrhovšek, Judge of the High Court
RULE OF RIGHT AT THE "SERVICE" TO THE PEOPLE,
THROUGH THEORY AND PRACTICE 81

Business Services and Turnover of Services

1. Igor Kambovski, Ph.D., Full-time Professor
INDIVIDUAL COMMUNICATION AND AUTOMATED
NEGOTIATION IN ELECTRONIC CONTRACTS 91
2. Slavko Đorđević, Ph.D., Full-time Professor
LAW APPLICABLE TO AGENCY (VOLUNTARY REPRESENTATION) 99
3. Stefan Šokinjov, Ph.D., Full-time Professor
THE EXEMPTION OF RESEARCH AND DEVELOPMENT AGREEMENTS
IN THE EUROPEAN UNION ANTITRUST LAW 115
4. Andrej Mićović, Ph.D., Associate Professor
TRADE SERVICES 131
5. Samir Manić, Ph.D., Assistant Professor
THE CAUSE OF CONTRACTUAL OBLIGATION 147
6. Milena Galetin, Ph.D., Assistant professor
Viktória Csizmadiáné Czuppon, Ph.D., Associate professor
IMPACT OF FOREIGN INVESTMENTS IN VESZPRÉM COUNTY
AND THE BALATON REGION: A DIFFERENT APPROACH 171
7. Nemanja Pandurević, Ph.D., Chief of staff, the Ministry of Foreign
Trade and Economic Relations of BiH
THE EUROPEAN UNION INVESTMENT POLICY 187

*Др Игор Камбовски, редовни професор
Правног факултета, Универзитета „Гоце Делчев“ у Штипу*

УДК: 004.738:347.441.142

DOI: 10.46793/UVP21.091K

ИНДИВИДУАЛНА КОМУНИКАЦИЈА И АУТОМАТИЗОВАНО ПРЕГОВАРАЊЕ КОД ЕЛЕКТРОНСКИХ УГОВОРА

Резиме

Електронски споразум представља споразум закључен на даљину електронским путем, коришћењем електронских средстава. Међутим, електронска средства се користе не само за закључивање уговора, већ и за преговарање и договарање његовог садржаја и елемената или за ефектуирање његовог спровођења и извршења. Савремена друштва су базирана на економским системима који се углавном заснивају на уговорима. У условима развоја глобализације и дигиталне економије, индустрија и услужне делатности усмерене су ка достигнућима и предностима које пружа информационо друштво. Међутим, без поверења у електронски закључене уговоре, нове економије неће моћи да остваре свој пуни потенцијал и заостаће за могућностима које нуде нове технологије. Стога, остаје или повећати поверење у техничке могућности и валидност електронског уговора или пронаћи потпуно нови концепт за регулисање размене добара и услуга у оквиру нове дигиталне ере. У сваком случају, лакше је и прихватљивије створити техничка решења за правну валидност Е-уговора како би се редефинисали правни уговорни механизми који успешно функционишу деценијама и вековима.

Кључне речи: *Електронски уговор, преговарање.*

1. Увод

Комуникација која претходи закључивању уговора је један од главних елемената преговарања код традиционалних уговора, са свим предговорним активностима. Међутим, код електронске трговине постоји могућност електронског преговарања, путем електронских медија дизајнираних у те сврхе. Ови медији имају задатак да симплификују преговарачке активности. Преговарање је друштвени процес али електронско преговарање, иако задржава друштвени аспект, укључује и

користи значајну друштвену компоненту¹. Постоје системи базирани на интернету који пружају подршку процесу преговарања, као софтверски заступници и апликације за симулацију преговора и аутоматско процесирање документације. Такође, постоје и невидљиви, скривени ризици и опасности код електронског преговарања. Тако, одређени делови поруке које циркулишу на мрежи и у међусобној електронској кореспонденцији могу бити оштећени или пресретнути и могу открити одређене податке и информације сензитивног карактера. Одређени подаци, чак и када су обрисани, остављају трагове и експерти за компјутере их могу открити.

2. Аутоматизација (електронских) уговора

Према уобичајеној трговинској пракси, уговори се закључују у неколико фаза: информисање о другој страни и производима и услугама које она нуди; преговарање, договарање, односно закључивање уговора; и његово спровођење². При закључивању електронских уговора, с друге стране, постоје одређена одступања од поменутих фаза споразума, а у одређеним случајевима долази и до уклањања неких од поменутих фаза. Конкретно, када купац жели да закључи електронски уговор о куповини одређеног производа који се нуди путем веб странице продавца, он приступа веб локацији, информира се о перформансама и спецификацијама целокупног асортимана производа (нпр. Телевизори) и бира производ који му највише одговара, у сваком погледу, у погледу цене, функционалности, естетског изгледа итд. У овој фази имамо једнострану индивидуалну комуникацију, односно потрошач настоји да пронађе нешто што му треба, а трговац је то већ припремио, као избор производа, за неограничен број заинтересованих купаца, и представио их на својој веб страници, што, фактички, представља позив за давање понуде. Ова фаза одговара горе поменутој првој фази закључивања споразума. Међутим, већ у другој фази постоје значајне разлике између традиционалне и електронске трговине³.

¹ Добријевић, Г., *Пословно комуницирање и преговарање*, Београд, 2017, стр. 134-137, исто и код: Kersten, G. E., *The Science and Engineering of E-Negotiation: An introduction*, Proceedings of the 36th Hawaii International Conference on System Sciences, 2003, стр. 9, <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.69.6717&rep=rep1&type=pdf> (доступно 20.04.2021)

² Коевски, Г., *Електронското склучување на договорите и одговорноста за нивното исполнување*, Деловно право, бр. 20/2009, Здружение на правниците на Република Македонија, Скопје, стр. 244

³ Иако је овај став помало контроверзан, наимае, у традиционалној трговини је све чешћа употреба такозваних формуларних (типских) и адхезијских уговора који садрже само опште услове уговора, а стране само додају (уписују) битне елементе уговора (код

Конкретно, у случају електронске трговине, као што је наведено у примеру, купац најчешће прихвата услове и елементе уговора које је трговац претходно припремио и једноставним „кликом“ на одговарајући прозор или линк приступи уговору и, након неколико додатних кликова, електронски уговор се сматра закљученим. Ово је аутоматизација процеса закључивања уговора електронским путем. Овде можемо погледати три примера наведене аутоматизације⁴:

- Понуда за закључење уговора аутоматски се прилагођава према карактеристикама купца. Програм који подржава веб страницу трговца омогућава му да идентификује сауговорача (заинтересованог купца) и у складу са његовим профилем (подаци које је купац навео приликом регистрације на веб локацији) прилагођава и понуду. То се ради апсолутно аутоматизовано, без интервенције трговца, иако он унапред одређује критеријуме и информације потребне за закључивање уговора.

- Други пример односи се на постојање такозваног „електронског заступника“ који аутоматски закључује уговоре у име и за рачун једне од уговорних страна (обично у име трговца)⁵. То је компјутерски програм, софтвер, апликација која аутоматски управља продајом и контролише залихе. Тако, на пример, у супермаркету постоји програм који управља трансакцијама: бар код производа који се продаје чита се на каси, израчунава се цена са порезом, проверава се ниво залиха за одређени производ, а ако постоји потреба, пријављује се добављачу да испоручи нове количине у складиште супермаркета. Овде улогу заступника преузима компјутерски програм који у име трговца управља и обавља

формалних уговора), дајући тако могућност преговарања и договарања, или је уговор једноставно припремљен једнострано, а друга страна може прихватити оно што је понуђено и тиме приступити таквом уговору или га одбити без могућности додатних преговора о битним елементима уговора. Више о овоме: Дабовић Анастасовска, Ј, *Преговарањето и опитите услови на договорите*, Деловно право бр. 20/2009, Здружение на правниците на Р. Македонија, Скопје, 2009, стр. 36-48.

⁴ Raynouard, A., *La Formation du Contract Electronique*, Pantheon-Assas, Paris, 2002, стр. 22-23.

⁵ "Електронски агенти или агенти су програми или софтверски инструменти који могу да извршавају задатке у складу са датим параметрима и спецификацијама ... „паметном“ електронском агенту могу се дати параметри како би могао сам, без икаквог људског присуства или утицаја, да преговара и закључује електронске уговоре. Ту се намеће правна дилема: да ли електронски заступник има правну или пословну способност да закључује правно валидна дела који ће хуманоидне стране везати за тај правни однос? ... Решење је у томе да се електронски заступник посматра као инструмент у рукама уговорних страна преко којих се технички врши само пренос воље за закључење уговора, а активности електронског заступника приписују се пословном субјекту у чије име електронски заступник делује"-више о овоме код: Коевски, Г., *Европската правна рамка за Електронската трговија*, Деловно право бр. 16/2006, Здружение на правниците од стопанството на Република Македонија, стр. 238.

позадинске послове - логистику супермаркета - контролише залихе и у име и за рачун трговца врши аутоматизовану куповину дефицитарних производа, без преговора, понуда или закључивања појединачних уговора. Ово је конкретан пример уобичајене добре трговинске праксе и заснива се на претходно закљученим уговорима и високом степену поверења између уговорних страна.

-Трећи пример односи се на оне програме које су генерисане и програмиране од стране заинтересованих субјеката (са унапред унешеним параметрима, информацијама и карактеристикама) и исти се постављају на Интернету како би циркулирали мрежом у потрази за понудом која би испунила захтеве и критеријуме, и са њеним проналажењем и аутоматским прихватањем долази до закључења уговора.

О овим примерима постоје различита мишљења. Дакле, поставља се круцијално питање: да ли компјутер као машина коју је човек програмирао има својства субјекта права, односно има ли сопствену вољу и пословну способност да закључује уговоре⁶?!? Шта ако компјутер предузме радњу за коју није програмиран? Да ли и у којој мери такви уговори обавезују стране у уговору, да ли је машина способна да представља, односно да се појави у улози заступника? Исто, и у погледу одговорности за преузете обавезе - да ли је власник машине (компјутера), односно онај који ју је програмирао и у чије име и за чији рачун закључује уговоре, лично одговоран за било какве недостатке у погледу закључења или испуњавања уговора⁷?!? Ова питања су од великог интереса за модерну теорију уговарања, постоје различита гледишта, али мислим да је компјутер само продужена рука уговорне стране, технички алат којим се олакшавају уобичајене активности, и да се одговорност за евентуалне грешке неоспорно може лоцирати код власника или програмера компјутера, чак и у ситуацији када је програм заштићен од неовлашћеног приступа и његове модификације се одвијају без знања програмера и власника.

Како се аутоматизују уговори? Коришћењем софтвера за аутоматизацију уговора, правници могу створити аутоматизовани ток посла који омогућава колегама у секторима подаје да генеришу сопствене уговоре, без потребе да се правници сваки пут укључе у процес преговарања или закључења уговора. Након одабира софтвера и платформе за аутоматизацију уговора, корисници ће креирати формуларе и образце уговора, у сарадњи са колегама задужених за маркетинг и комуникације. Готов образац уговора добија електронски потпис овлашћеног лица и може бити понуђен другој страни.

⁶ Живковић, В., *Електронска трговина - Право информационих технологија*, Београд, 2007, стр. 136.

⁷ Raynouard, A., *нав. дело*, стр. 23.

Електронски уговори се креирају у условима интернет трговине на електронском тржишту. Електронска тржишта су врста платформи које нуде подршку за онлајн трансакције за куповину или продају робе и услуга. Електронски уговори служе као средство за документовање изјава о намерама у овим трансакцијама, које се одвијају у неколико фаза⁸. У првој фази, пословни партнери или заинтересовани потрошачи улазе у фазу информисања у којој се међусобно информишу о ситуацији на тржишту, потенцијалним уговорним партнерима, роби, услугама, ценама и другим условима и околностима. На основу података добијених у овој фази могу се формирати одређени закључци и креирати понуда. Друга фаза или циљна, таргетна фаза ствара структурирани облик воље, креира се понуда која у условима електронског тржишта може добити облик и карактер каталога, са кратким информацијама о производу, његовој цени, као и условима за плаћање и испоруку. Трећа фаза, која се назива фаза прихватања, има за циљ коначно стварање уговора. Ова фаза започиње достављањем понуде креираној у претходној фази и завршава се њеним прихватањем. Током преговора, странке се договарају о детаљима будућег уговора, на основу достављене понуде. Овде се посебна пажња посвећује спецификацији процедура плаћања, цени производа и испоруци. Ако су преговори успешни, ова фаза се завршава уговором. Коначно, четврта фаза се назива фазом комплетирања уговора, код које партнери испуњавају своје обавезе из уговора, а ова фаза се завршава испуњењем уговора. Ово су четири пословне фазе електронског уговора.

Међутим, постоје још четири правне фазе електронског уговора, које одговарају горњим фазама. Дакле, информативна фаза одговара фази израде уговора, где странке прикупљају информације о тржишту, а те информације нису обавезујуће и њихови извори неће сносити никакве правне последице у вези тих информација. Друга фаза одговара таргетној фази и назива се фаза припреме за уговор. Овде се креира почетна изјава воље да се купи одређена ствар или изврши одређена трансакција, она не обавезује њеног творца/власника и он је може повући у било ком тренутку. Трећа фаза се назива преговарањем и везана је за фазу прихватања. Понуда је овде већ креирана као први обавезујући „документ“ за понуђача и може резултирати њеним прихватањем, одбијањем или подношењем противпонуде. Четврта фаза је испуњење уговора, које настаје након прихватања понуде и тиме се сматра да је уговор закључен, производи правно дејство и извор је права и обавеза уговорних страна.

Да би се подстакла е-трговина и електронске трансакције, на начин на који се такође спроводе традиционалне трансакције, мора постојати и бити

⁸ Runge, A., Schopp, B., Stanoevska-Slabeva, K., *The management of business transactions through electronic contracts*, IEEE Computer Society Press, Tenth International Workshop on Database and Expert Systems Applications, Florence, Italy, 1999, стр. 828.

испуњено неколико основних услова. То су: јасна и недвосмислена идентификација уговорних страна, јасна идентификација предмета споразума, прецизирање периода његовог важења и важећи електронски потпис обе стране.

Данас је, више него икад раније, поједностављивање процеса преговарања и склапања уговора од виталног значаја код пословних субјекта. Предузећима је потребно дигитално решење које може извршити задатке преговарања о уговору, попут управљања прегледима, брзо и прецизно. Такође би требало да имају могућност да документ преусмере на више нивоа менаџмента, са коментарима, одобрењима и још много сличних активности. Оба фактора штеде запосленицима време за рад на мање тешким задацима и фокусирање на оно што је заиста важно-раст пословања и остварење профита.

*Igor Kambovski, Ph.D., Full-time Professor
Faculty of Law, University "Goce Delčev" in Štip*

INDIVIDUAL COMMUNICATION AND AUTOMATED NEGOTIATION IN ELECTRONIC CONTRACTS

Summary

Electronic agreement means an agreement concluded at a distance electronically, using electronic means. However, electronic means are used not only to conclude a contract, but also to negotiate and agree on its content and elements or to effect its implementation and execution. Modern societies are based on an economic system that is mainly based on contracts. In the conditions of development of globalization and digital economy, industry and service activities are focused on the achievements and advantages provided by the information society. However, without trust in electronically concluded contracts, new economies will not be able to realize their full potential and will lag behind the opportunities offered by new technologies. Therefore, it remains either to increase confidence in the technical possibilities and validity of the electronic contract or to find a completely new concept for regulating the exchange of goods and services within the new digital era. In any case, it is easier and more acceptable to create technical solutions for the legal validity of E-contracts in order to redefine legal contractual mechanisms that have been operating successfully for decades and centuries.

Key words: *Electronic contract, negotiation.*

Литература

- Дабовић Анастасовска, Ј, *Преговарањето и опитните услови на договорите*, Деловно право, бр. 20/2009, Здружение на правниците на Р. Македонија, Скопје, 2009.
- Камбовски, И., *Електронска трговија и електронски договор*, (Докторска дисертација), Правни факултет „Јустинијан Први“, Скопје, 2009.
- Добријевић, Г., *Пословно комуницирање и преговарање*, Београд, 2017.
- Живковић, В., *Електронска трговина - Право информативних технологија*, Београд, 2007.
- Kersten, G. E., *The Science and Engineering of E-Negotiation: An introduction*, Proceedings of the 36th Hawaii International Conference on System Sciences, 2003
- Коевски, Г., *Европската правна рамка за Електронската трговија*, Деловно право бр.16, Здружение на правниците од стопанството на Република Македонија, Скопје, 2006
- Коевски, Г., *Електронското склучување на договорите и одговорноста за нивното исполнување*, Деловно право бр.20, Здружение на правниците на Република Македонија, Скопје, 2009
- Raynouard, A., *La Formation du Contract Electronique*, Pantheon-Assas, Paris, 2002
- Runge, A., Schopp, B., Stanoevska-Slabeva, K., *The management of business transactions through electronic contracts*, IEEE Computer Society Press, Tenth International Workshop on Database and Expert Systems Applications, Florence, Italy, 1999.