

ВИШАТА СИЛА КАЈ ДОГОВОРОТ ЗА ПРОДАЖБА НА СТОКИ СПОРЕД ВИЕНСКАТА КОНВЕНЦИЈА

Апстракт: Предмет на овој труд е вишата сила, која е содржана во член 79 од Конвенцијата на Обединетите нации за договорите за меѓународна продажба на стоки (CISG). Вишата сила е институт кој во оваа Конвенција е внесена од римското право, каде овој институт ги има и своите корени. Општо земено, случаите кои го содржат институтот на виша сила се неочекувани настани предизвикани не од договорните страни, и кои се: непредвидени во времето на склучување на договорот, неконтролирани и кои ја прават невозможно исполнувањето на договорните обврски. Поточно, овие клаузули означени со единствено име како „виша сила”, ги покриваат природните катастрофи како дела од Бога, војна, ограничување или забрана за движење на стоките преку законодавни или судски мерки. Сепак, според член 79 страната може да се ослободува од одговорноста, ако докаже дека: (1) до неизвршувањето дошло поради пречка што била надвор од нејзината контрола; (2) од неа не било разумно да се очекува во времето на склучувањето на договорот пречката да ја земе предвид пречката; (3) не било разумно да се очекува да ја избегне пречката или нејзините последици; (4) не било разумно да се очекува да ја совлада таквата пречка и нејзините последици. Освен истражувањето на секоја одредба на член 79, за да се создаде појасна слика во врска со спроведувањето на овој член во пракса, овој осврт ќе биде збогатен со случаи од судската и арбитражната пракса.

Клучни зборови: *виша сила, член 79, Конвенцијата на Обединетите нации за Договорите за меѓународна продажба на стоки (CISG), случаи од судска и арбитражна пракса.*

* * *

1) Асистент на Правниот факултет при Државниот универзитет во Тетово.

2) E-mail: fatton.sh@gmail.com

FORCE MAJEURE IN CONTRACT FOR SALE OF GOODS UNDER VIENNA CONVENTION

Abstract: Subject of this paper is the force majeure, which is contained in Article 79 of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG). Force majeure is an institution which in CISG, was entered from the Roman law, where this institution has its origins. Generally, cases that contain the institution of the force majeure are unexpected events caused not by the contracting parties, and which are: unforeseen at the time of conclusion of the contract, uncontrolled and which make it impossible the fulfillment of contractual obligations. Specifically, these clauses labeled with a single label as “force majeure”, covering the natural disasters as Acts of God, war, restrictions or prohibitions on the movement of goods through a legislative or judicial measures. However, under CISG article 79 the non-performing party is exempt from liability if he proves (1) that the failure to perform was due to an impediment beyond his control; 2) that he could not reasonably be expected to have taken the impediment into account at the time of the conclusion of the contract; 3) that he could not reasonably have been expected to have avoided the impediment or its consequences; 4) that he could not reasonably have been expected to have overcome the impediment or its consequences. In addition of reviewing the Article 79 provision by provision, to create a clearer picture regarding the implementation of this article in practice, this review will be enriched with the cases form judicial and arbitration practice.

Keywords: *force majeure, Article 79, United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG), cases form judicial and arbitration practice.*

* * *

Вовед

Меѓународните договори за продажба на стоки се во центарот на меѓународните трговски трансакции. Затоа, правните регулативи во врска со ваквите продажби биле во центарот на вниманието од раните времиња. Работата за создавање една меѓународна конвенција за продажба на стоки, беше иницирана од времето меѓу двете светски војни, и во 1964 година светлина видоа две меѓународни конвенции: Хашка конвенција за еднообразен закон за склучување на договорите за меѓународна продажба на стока и Хашка конвенција за еднообразен закон за меѓународна продажба на стока. Сепак, овие две конвенции имаа само делумен успех, затоа

напорите да се добие пошироко прифаќање на меѓународната трговска заедница не престанаа до 1980 година, кога и се усвои Конвенцијата на Обединетите нации за договорите за меѓународна продажба на стоки (Виенската конвенција).

Непредвидливите променети околности, се веројатно едни од најголемите проблеми на страните, особено на оние кои се страни на сложени и со големо времетраење договори – кои може да се најдат во меѓународната трговија. Всушност, со процесот на глобализација, овие проблеми се зголемија, како што е примерот со вклучување на сè повеќе земји во производство и набавка, што вклучува поголема непредвидливост. Природните непогоди или промената на политичките и економските фактори, може значително да влијаат на основата на договорот. Во групата на таквите фактори, би можело да биде земјотрес, поплава или граѓанска војна во земјата на производителот, или пак забраната за увоз или на извоз можат да го спречуваат прометот на стоката.

Со влегувањето во сила на Виенската конвенција, усвоена како решение на правото кое уредува меѓународни бизнис трансакции за продажбата на стоки во модерната ера, спротивставени ставови продолжуваат да се развијат за членот 79 од оваа Конвенција, за променетите околности кои ги вклучуваат концептите на виша сила, како превентива за ослободување од одговорност заради неизвршување на договорните обврски. Не е изненадувачки што член 79 од Виенската конвенција, е подобрување на одредбите на Хашките конвенции, кои беа критикувани за ослободување не само од физичка или правна невозможност, туку и за ситуациите кога извршувањето стана потешка за изведување. Работната група на UNCITRAL за изготвување на Виенската конвенција, одлучил да го подготви членот во строг начин што нема да обезбеди олеснување за страната која не успеал да ги извршува своите обврски, само затоа што извршувањето станало потешко или бескорисно.

1. Поим на вишата сила

Вишата сила (*force majeure*) е познат концепт уште од римското право. Како концепт на договорната терминологија, првенствено се однесува на континенталните системи, а помалку присутен кај *common law* системот. Еден од основните принципи на договорното право, бара секоја страна да биде обврзана со ветувањето дадено по повод склучувањето на договорот. Во принцип, секоја од страните, треба во овој случај да ја исполни својата обврска и покрај променетите околности, како што се бара и од страна на античкото правило на *pacta sunt servanda*. Парадигмата на овој принцип, инаку познат и како „договорна светост“, едноставно го става товарот

на таквата промена на околности на страната која треба да извршува обврска. Сепак, од деновите на римското право, беше признат принципот на *impossibulum nulla est obligatio*, или не постои обврска за извршување на невозможни нешта. Од тогаш, невозможноста, вишата сила и слични околности станаа области на исклучување на било кој правен систем, со што станаа и антитеза на принципот *pacta sunt servanda*. Имено, во тоа право, вишата сила се дефинира како дејство на природни настани, на кои човечката слабост не може да им се спротивстави – *"quibus infirmitas humana resistere non potest"*, кои доведувале до неможност за извршување на обврските и тогаш обврските на должникот се изгасила и тој не бил принудуван да ја исполни ветената престација.³

Вишата сила е дефинирана на различни начини, како околности надвор од човечката контрола, како супериорна сила, активност на Божја сила. Своео модерно потекло, се смета дека ја има од Францускиот граѓански законик на 1804 година, познато како *"force overt"*. Така, според значењето дадено од француското право, неуспехот на извршувањето на договорната страна, ќе му се припишува на вишата сила ако, без вина на страната која бара да се ослободи од обврската за извршување, настанот кој се случува ги има следниве карактеристики: (i) настанот треба да го направи извршувањето на обврската потешко или просто невозможно; (ii) настанот треба да не биде предвиден, бидејќи во спротивно таа страна би требало да превзема мерки за да се избегне тоа; (iii) настанот треба да се продолжи од некои надворешни причини, односно не од некоја причина во рамките на својата област на одговорност. Со други зборови, француското право бара вишата сила да биде „непредвидлива, ненадминлива и доминантна”.⁴

Виша сила е секој природен настан или човечко дејствие, кои не можеле да се предвидат или да се спречат, а поради кои настапила штета, со тоа што човечкото дејствие не можело да се припише како вина на лицето, на кое инаку би паднале одговорноста.⁵

Јасно е дека, клаузулите на виша сила им донесуваат одредени предности на оние кои се потпираат на нив. Очигледна е предноста што

3) Гале Галев, Јадранка Дабовиќ-Анастасовска, Облигационо право, Скопје: Центар за европско применето право и економија (ЦЕППЕ), 2009, стр. 506.

4) Sarah Worthington, Commercial law and international practices, Portland, Oregon: Hart Publishing, 2003, стр. 311-312.

5) Гале Галев, Јадранка Дабовиќ-Анастасовска, цит. дел., стр. 506. Повеќе за поимот на виша сила види и: Roger Leroy Miller, Gaylord A. Jentz, Business law today: text & summarized cases (e-commerce, legal, ethical, and global environment), ninth edition, Mason OH: South-Western, Cengage Learning, 2011, стр. 727; Nael G. Bunni, The FIDIC forms of contract, Oxford: Blackwell Publishing Inc., 2005, стр. 470.

настанот наведен во клаузулата може да го ослободи страната од својата обврска да го исполни договорот, кога исполнувањето е доволно отежнат. Затоа, вишата сила, денеска на пракса генерално се применува во ситуации кога договорот стана невозможен или крајно тежок за исполнување како резултат на непредвидениот настан. Неможноста може да биде привремено, што може да доведе до прекин на договорот, или постојан, што може да доведе до раскинување на договорот.

2. Содржината на член 79 од Виенската конвенција

Уредувањето на институтот на виша сила во Виенската конвенција, е направено од страна на одредбите содржани во член 79. Ова поглавје е насловена „Ослободување“, избегнувајќи во овој случај именувањето виша сила, што изготвачите не случајно го заменија со зборот „пречека“. Избегнувањето на зборот „виша сила“ е направено за да се избегнат термините, кои се културно многу поврзани со некоја посебна земја. John O. Honnold, еден од најистакнатите творци на текстот на Конвенцијата, објаснува дека направејќи едно такво нешто, изготвачите сакале да избегнат некој концепт кој се однесува на локалните правни системи. Тие сакаа, Конвенцијата да се толкува во голема мера врз основа на општите принципи на меѓународното право, имајќи го предвид нејзиниот меѓународен карактер и потребата да се промовира еднообразност во нејзиното спроведување.⁶

Содржината на член 79 е составена од пет ставови; кои генерално се наменети да го неутрализираат ефектот на правилото *pacta sunt servanda*, и во овој случај да го оправдаат ослободувањето. Формулацијата на текстот на овие ставови, покажува дека на нив може да се потпираат секоја од договорните страни.

1) *Исклучување од одговорност*

Должникот се ослободува од својата обврска поради неизвршување на договорните обврски, ако се исполнуваат три услови: ако докаже дека до неизвршувањето дошло поради пречка што била надвор од нејзината контрола; дека од неа не било разумно да се очекува во времето на склучувањето на договорот пречката да ја земе предвид; и да ја избегне или совлада таквата пречка и нејзините последици.⁷

6) Catherine Kessedjian, „Competing approaches to force majeure and hardship”, International Review of Law and Economics (September 2005) 641-670, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/kessedjian.html>.

7) Член 79, став 1 од Виенската конвенција.

а) Пречка надвор од контролата на должникот

Клучен елемент на првиот став на член 79, е пречката надвор од контролата на должникот - *empêchement indépendant de sa volonté, impedimento ajeno a su voluntad*, што ја изразува идејата дека: пречката треба да ја попречува потребното извршување, и второ, пречката треба да произлегува од еден извор кој должникот не е должен да го контролира, односно не може да го контролира.⁸ Со цел да се утврди дали пречката е надвор од контролата на должникот (продавачот), треба да се направи една анализа на ризикот, односно да се види дали ризикот како феномен на пречка е во сферата на контрола на продавачот или на купувачот. Така, судот треба да го има предвид секој ризик кој е видливо одвоен од договорот и за секоја употреба или практика (член 9), која може да биде важно за таа цел.⁹ Во овој случај треба да се прави разлика помеѓу надворешните пречки и оние кои го попречуваат извршувањето на обврската, но што паѓаат во рамките на контрола должникот. Само надворешните пречки кај кои тој нема влијание, може да се изземаат од одговорноста на должникот.¹⁰

Пречките надвор од контролата на должникот се многубројни: природните настани (земјотрес, поплава, удар на гром, пожар, бура, епидемии, и сл.); вооружените конфликти (војна, подготовка на војна, револуција, бунт, мобилизација, граѓански немири); тешкотии во областа на транспортот (неможност за користење на железница, пристаниште, аеродром или патишта); или пречки кои можат да произлегуваат од мешање на јавните власти - *fait du prince* (законодавни, владини или судски акти).¹¹ Постојат и ризици, кои не спаѓаат во рамките на контрола на должникот. Така, должникот е должен за сите ризици кои можат да влијаат на начинот на организација на својот бизнис, затоа, празниците, одморите, болестите или смртта на своите вработени, не се третираат како надворешни настани, бидејќи е должност на должникот да најде замена во овие случаи. Истото важи и за неуспесите кои се случиле поради машинеријата за производство, грешките или неефикасната работа на своите вработени, односно, ако тие дејствувале против неговите инструкции.

8) Ulrich Magnus, "Force majeure and the CISG", The international sale of goods revisited, Petar Šarčević and Paul Volken (editors), Hague-London-New York: Kluwer Law International, 2001, стр. 14.

9) Peter Huber, Alastair Mullis, The CISG – a new textbook for students and practitioners, München: Sellier. European Law Publishers, 2007, стр. 259.

10) Ulrich Magnus, цит. дел., стр. 14.

11) Повеќе околу пречките надвор од контрола на должникот, кои пречки не ретко се предвидуваат во времето на склучување на договорот за продажна, во форма на посебни клаузули, види Marcel Fontaine, Filip De Ly, Drafting international contracts – an analysis of contract clauses, New York, Transnational Publishers Inc., 2006, стр. 408-411.

Пример од судската пракса: Американскиот продавач и романскиот купувач склучиле неколку договори за продажба на пилешки копани. Договорите осигуруваа дека пилешките копани ќе бидат доставени најдоцна до 29 мај 2006 година. Појавата на птичји грип, ја принуди романската влада да спречи секаков увоз на пилешко месо, кое не е сертифицирано до 7 јуни 2006. Продавачот доцнеше со бродот, и не успеал на време да ја сертифицира сето стока. Купувачот сугерираше продавачот да ги истовари копаните во едно пристаниште надвор од Романија, но продавачот одбил, тврдејќи дека владината забрана претставуваше настан на виша сила, кој има за последица ништовноста на склучениот договор. На крајот, продавачот го продал стоката на еден друг купувач во значителна добивка.

Сепак, арбитарот открил дека последното одбивање на продавачот да ја испорача стоката успеа да предизвика значителна повреда на договорот. Во овој случај, арбитарот покажа дека одлуката на романската влада беше надвор од контрола на продавачот и не можел разумно да се предвиди во времето на склучувањето на договорот. Сепак, според арбитарот, продавачот можел разумно да ја избегне пречката истоварувајќи се на едно алтернативно пристаниште предложено од страна на купувачот. За првата причина, арбитерот заклучи дека продавачот не може да се потпре на член 79 од Виенската конвенција и купувачот имал право на отштета. При донесување на овој заклучок, арбитарот се потпираше на одредбата за ослободување на УСС (§2-615) и според членот 79, бидејќи УСС и Виенската конвенција имаат сличен став во врска со оваа прашање.¹²

б) Непредвидливоста

Пречката ќе се квалификува како причина што ќе го ослободи должникот од обврската, само ако од него не било разумно да се очекува во времето на склучувањето на договорот пречката да ја земе предвид. Ова, не мора да значи дека одредбата може да се применува само на пречките кои се појавиле по склучувањето на договорот, но, исто така, и во случаите кога пречките веќе постоеле во тоа време, но истите не му биле познати на должникот.

в) Неизбежноста

Третиот дел на ставот еден на член 79, предвидува услов за должникот, тој разумно да не бил во можност да го избегне или да ги

12) <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/071023a5.html>.

надминува последиците на настанатата пречка. Ова значи дека, во овој случај Виенската конвенција ја исклучува можноста за пасивност на должникот, барајќи од него активно однесување, со цел да дејствува во насока на избегнување, односно надминување на пречките и последиците што можат да ги предизвикуваат тие пречки.

г) Причинско-последична врска

Неуспехот на исполнувањето треба да биде "заради" пречката. Ова значи дека, мора да постои причинска врска помеѓу надворешниот настан и неизвршувањето. Должникот нема да биде ослободен од одговорноста, ако тој беше во можност да ја избегне пречката или нејзините последици. Значи, за да може да се квалификуваа како ослободување, треба да биде јасно дека исполнувањето немало да се оствари дури и ако должникот би дејствувал со сето внимание кое инаку се бара од него. Само тогаш ќе постои причинско-последична врска воспоставена помеѓу пречката и неисполнувањето. Од друга страна, ако должникот можел да го спречил еден дел од последиците на настанатата пречка, но не успеал да стори такво нешто, тој ќе се ослободи само од тие последици кои би се случиле во секој случај. Ова докажува дека, Виенската конвенција, со член 79 нема за цел да го казни должникот за небрежност, но го ослободува него од влијанијата надвор од неговата контрола.¹³

2) Одговорноста на трети лица

Вториот став на член 79 содржи одредба за исклучување од одговорност во однос на дејствијата на третите лица ангажирани од страна на должникот да исполнуваат договорни обврски. Оваа одредба, која не беше предвидена во Хашките конвенции за продажба на стоки, е реакција на практиката на зголемување на употребата на поддоговори, односно да се ангажира трето лице да произведува или на некој друг начин да придонесе во барем дел од договорената стока. Овој став, ќе се применува само ако третото лице претходно бил ангажиран да го исполни барем дел од договорот. Ако лицето е вработено кај должникот, должникот се исклучува од одговорност само според условите утврдени во став 1 од член 79. Во оваа смисла, останува спорно одредувањето кои лица се квалификуваат како „трети лица ангажирани да го извршуваат договорот“. Преовладува ставот дека став 2 ги опфаќа само поддоговарачите кои се вклучени во исполнувањето на договорот преку „органска врска“.¹⁴

13) Ulrich Magnus, цит. дел., стр. 18-19.

14) Ibid, стр. 19-20.

3) ***Рокот во кој пречката има ефект***

Ставот 3 на член 79 пропишува дека пречката ќе има ефект на ослободување за времето додека таа постои. Ако пречката е од континуирана природа, должникот е должен да ја извршува обврската кога таа веќе нема да постои. Значи, пречката според овој став, не го ослободува неизвршувањето на должникот, туку само го суспендира договорот за времетраењето на вишата сила, односно таа го одложува, но не предизвикува престанување на договорот.¹⁵ Продавачот во овој случај нема да биде одговорен за штетите кои преоизлегуваат од фактот дека тој не ја извршувал својата обврска. Овој став, сепак, изрично не ги спомнува делумните пречки кои влијаат само во дел од договореното исполнување.

4) ***Должноста за известување***

Должникот е должен да му даде известување на другата страна за пречката и нејзините ефекти кои влијаат во спречување на извршувањето на договорните обврски. Појавата на настанот кој претставува пречка, има значајни ефекти врз извршувањето на договорот. Во однос на формата, известувањето не се бара да се даде во одредена форма, така што тоа може да се направи преку писмо, или преку други средства за комуникација: телекс, телеграма, телефон, факс или е-маил. Што се однесува на времето на известувањето, во пракса постои еден општоприфатен став "известувањето треба да се даде што е можно поскоро."¹⁶

Ако должникот не ја извести другата страна, тој не го губи своето право на ослободување, но е одговорен за било каква штета што навременото известување би можело да ја пречи. Покрај тоа, во согласност со член 79(1) должникот може да биде дури ослободен за неизвестување на другата страна, ако војната или некоја природна појава го оневозможиле не само извршувањето, туку и известувањето на другата страна.

Страната, која се повикува на одредена пречка, треба за тоа да обезбеди докази. Во најчести случаи, горенаведеното известување се дава заедно со доказите потребни за докажување на појавениот настан што претставува пречка.

Пример од судската пракса: *Германскиот продавач, продавал телиња. Шпанскиот купувач нарачал 68 телиња, 17 од кои морале да бидат заклани, бидејќи тие не беа погодни за потрошувачка. Судот сметал дека не било можно да се докаже имало или немало*

15) Gabriël Moens and Peter Gillies, International trade business law: law, policy and ethics, Sydney: Cavendish Publishing (Australia) Pty Limited, 2000, стр. 37.

16) Marcel Fontaine, Filip De Ly, цит. дел., стр. 419.

прекршувањена договорот, ниту дека таквото прекршување е директно поврзано со продавачот: телињата биле во добра состојба, кога го оставија Германија, придружени со здравствен сертификат. Така, не беше можно да се утврди дали животните биле болни при транспортот или по пристигнувањето.

Во врска со известувањето според член 39 од Виенската конвенција, судот сметаше дека не може да се прифати како официјална жалба, бидејќи оваа известување беше дадена преку известувањето беше дадено преку еден посредник во продажниот договор. Во врска со првичната пресметка на периодот во кој известувањето на недостаток на сообразност мода да биде дадено, судот заради правда, одлучил дека овој период треба да биде две години од моментот на кој купувачот би можел првично да ја поднесел својата тужба, во согласност со член 39 од Виенската конвенција.¹⁷

5) Другите правни средства на располагање

Најважната последица според член 79 е тоа што должникот (продавачот) нема да биде одговорен за штетите кои произлегуваат од неисполнување на договорот. Ефектот на член 79(1) во врска со член 79(5) е да се ослободува страната која не ја исполнил својата обврска само од одговорноста за штетата. Сите други правни средства се достапни за другата страна.¹⁸ Така, како други правни средства кои се достапни за страната која нема прифатено исполнување од другата страна, се вклучени:

- Право на намалување на договорната цена (член 50);
- Право на средство за специфично исполнување (член 46 и 62);
- Право за раскин на договорот (член 49 и 64);
- Право да прифати интерес, што е одделен од барањето за оштета.

Заклучок

Вишата сила како институт на договорното право, своите корени ги има уште во римското право. Нејзиното уредување во меѓународен аспект, денес си најде место и во конвенциите и другите меѓународни акти. Во една од поприменетите конвенции кога станува збор за меѓународната продажба на стоки, како што е Виенската конвенција, вишата сила е опфатена во нејзиниот член 79. Овој член, иако намерно го избегнува употребата на зборот виша сила, за да не сугерира на како било именување

17) <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/071023s4.html>.

18) Official Secretariat Commentary on article 79, <http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/text/secomm/secomm-79.html>.

кој би можело да се поврзе со културата на некое конкретно место, го користи терминот „пречка“, да ги илустрира околностите врз база на кои страната, како продавачот, така и купувачот може да се ослободи од неисполнувањето на догорните обврски.

За разлика од Хашките конвенции за продажба на стоки, Виенската конвенција значително се разликува, бидејќи додека член 79 се фокусира на „пречката надвор од контрола“, одредбите на Хашките конвенции барале околностите кои предизвикуваат неисполнливост, должникот да не биде должен да ги зема во предвид. Покрај тоа, Хашките конвенции беа изготвени на генерално врз субјективни услови, потпирајќи повеќе на разумноста на страните, додека Виенската конвенција зазема се повеќе објективен пристап во распределбата на ризикот и контролата.

Меѓутоа, формулацијата на овој член останува донекаде двомислен, немајќи доволни дефиниции, кои како такви оставаат простор за различно толкување во нејзината примена во судската пракса. Недостатоците се присутни од почетокот на овој член, бидејќи не дава дефиниција за тоа што конкретно ќе се третира за „пречка“, како и не покренувајќи го прашањето што таа „пречка“ опфаќа. Исто така, во согласност со став 2, заинтересираното лице може да се потпри на член 79, само ако постои врска помеѓу договор и подоговор. Во однос на ова, ниту системот на другите правни средства не е доволно дефиниран, затоа што би требало барем експлицитно да се наведуваа кои се тие правни средства кои се достапни на страната која не прифатил исполнување на договорот.

Користена литература:

- Bunni, Nael G. *The FIDIC forms of contract*, Oxford: Blackwell Publishing Inc., 2005.
- Commercial law and international practices*, Sarah Worthington, (editor). Portland, Oregon: Hart Publishing, 2003.
- Fontaine, Marcel, De Ly, Filip. *Drafting international contracts – an analysis of contract clauses*, New York, Transnational Publishers Inc., 2006.
- Галев, Гале, Дабовиќ-Анастасовска, Јадранка. *Облигационо право*, Скопје: Центар за европско применето право и економија (ЦЕППЕ), 2009.
- Huber, Peter, Mullis, Alastair. *The CISG – a new textbook for students and practitioners*, München: Sellier. European Law Publishers, 2007.
- Leroy Miller, Roger, Jentz, Gaylord A. *Business law today: text & summarized cases (e-commerce, legal, ethical, and global environment)*, ninth edition, Mason OH: South-Western, Cengage Learning, 2011.
- Magnus, Ulrich. "Force majeure and the CISG", *The international sale of goods revisited*, Petar Šarčević and Paul Volken (editors), Hague-London-New

York: Kluwer Law International, 2001.
Moens, Gabriël and Gillies, Peter. *International trade business law: law, policy and ethics*, Sydney: Cavendish Publishing (Australia) Pty Limited, 2000.