

РЕЦЕНЗИЯ

ОТ ДОЦ. Д-Р АСЕН ВОДЕНИЧАРОВ,

ЧЛЕН НА НАУЧНОТО ЖУРИ

НА

РОЗА ИЛКОВА СОТИРОВА - ДОКТОРАНТ

В ПРАВНО-ИСТОРИЧЕСКИ ФАКУЛТЕТ

ЮЗУ „НЕОФИТ РИЛСКИ”

за присъждане на образователна и научна степен „доктор“

по професионално направление 3.6. Право

на тема:

СКЛЮЧВАНЕ И ИЗПЪЛНЕНИЕ НА ДОГОВОРА ЗА МЕЖДУНАРОДНА
ТЪРГОВСКА ПРОДАЖБА

Със Заповед № 2947 от 18.012.2024 г. на Ректора на Югозападен университет „Неофит Рилски“ съм определен за член, а в следствие и за рецензент на Научното жури за защита на дисертационен труд на тема „Сключване и изпълнение на договора за международна търговска продажба“ в професионално направление 3.6 „Право“, /Гражданско и семейно право/, на Роза Илкова Сотирова.

Дисертантът Роза Илкова Сотирова е магистър по „Право“ от Софийски университет „Климент Охридски“, като първо е била юристконсулт в търговско дружество в периода февруари 2021 до юли 2021

година. В това си качество е извършвала дейности по организиране на представителство на предприятия пред съд на лица, държавни и обществени органи и организации и институции, съд и арбитраж; изготвяне на становища, проекти на договори, вътрешни актове и документи, издадени от работодателя във връзка с тяхната законосъобразност и изготвяне, договаряне и изпълнение на всякакъв вид правни документи, свързани с гражданското право, облигационното право, търговското право, наказателното право, трудовото право, правото на ЕС и други. От септември 2012 година е адвокат към САК. Участвала е в редица научни конференции и има 3 научни публикации.

Представеният дисертационен труд на тема „Сключване и изпълнение на договора за международна търговска продажба“ е актуално научно изследване в българската правна доктрина и практика, в контекста на все по-бързо развиващата се търговия и правните въпроси, които възникват при международната продажба на стоки.

Дисертационният труд е в обем от 183 страници, структуриран в увод, три глави и заключение, като библиографията включва общо 143 научни съчинения на български и английски език и 21 нормативни източника.

Значимостта и полезността на направеното научно изследване се определя от значителния брой държави, които са ратифицирали Конвенцията за международна продажба на стоки, известна още като Виенска конвенция. Това я превръща в един от най-приложимия инструмент в международните търговски договори и бизнес отношенията. След ратифицирането на Конвенцията, всяка държава приема нейните разпоредби, като те стават част от националната правна система на тази договаряща държава и следователно част от вътрешното договорно право. Съдилищата в ратифициралите Конвенцията държави следва да прилагат директно разпоредбите на Конвенцията. Виенската конвенция е изготвена с цел да улесни международните трансакции и да предостави неутрален и единен набор от правила, които са специално пригодени за нуждите на международните договори за продажба. За да защити принципа на еднаквост, Конвенцията съдържа своя собствена автономна методология за тълкуване на нейните правила, задължавайки съдилищата да признаят международния й

характер и необходимостта от спазване на еднаквост в нейното тълкуване и прилагане

Актуалността на изследването се предопределя и от недостатъчното познаване на разпоредбите на международноправна уредба на договора за международна продажба на стоки, което поражда затруднения при изпълнение задълженията на страните по договора за международна продажба на стоки. Република България като член на ЕС следва да изследва и прилага адекватно договора за международна продажба на стоки и в контекста на първичното и вторично законодателство на правото на ЕС.

Разгледана е възможността в договора да бъдат включени стандартни условия, тъй като в различните правни системи, включването на стандартни условия в договорите поражда множество казуси относно това дали условията, които обикновено не са обект на конкретно договаряне, са включени в споразумението между страните или не.

В структурно отношение, Глава първа от дисертационният труд е озаглавена „Договор за международна продажба на стоки – правна същност, национална и международноправна уредба“. В нея се разглеждат основните понятия и принципи, които е необходимо да бъдат пояснени с цел разбиране и анализ на поставената на разглеждане тема. Тази глава съдържа 4 точки /параграфа/.

В точка 1.1 от Глава първа се поставя на разглеждане правната същност на договора за международна продажба на стоки. Направена е съпоставка между договора за търговска продажба на стоки и потребителския договор. Направен е анализ и на договорите – проформи /бланки/, които все повече навлизат в търговските практики като предоставят една улесненост на страните при сключване на договора.

В 1.2. се проследява историческото развитие на договора за международна продажба на стоки и на неговата правна уредба. Изследването на историческото развитие на договора започва още с Римското право и стига до наши дни. Проследява се начинът за сключване на договора, който преминава от произнасяне на тържествени формули, до постигане на съглашения, с развиване на света и се стига до правно регулиране на

търговските практики. В тази част от научното изследване е поставен акцент на някои исторически важни моменти, които спомагат за развитието на международната търговия. Като се започне от 1924 г., когато са приети и подписани т. нар. Хагски правила, чрез които се премахват ограничения, свързани с международната покупка и продажба на стоки, поради различия в националните нормативни уредби. На следващо място докторантът е поставил акцент и на два указа: за търговията (1673 г.) и за търговското мореплаване (1681 г.), изготвени от Людовик XIV във Франция, които инкорпорират за времето си правила за извършване на търговията и статута на различните пристанища. В тази част от изследването дисертантът разглежда в от юридически и исторически контекст и някои и някои други важни за времето си нормативни актове.

Направен е анализ на един от първите познати договори за свободна търговия, т. нар. „Идън-Рендъл“ от 1786 г., който урежда международните взаимоотношения между Франция и Англия и намаляването на митата за определени стоки. С посочения договор се постига либерализация в международните търговски отношения, като се намаляват митата на спиртни напитки, вина и различни луксозни изделия, от страна на Франция и митата за вълнени, памучни и фаянсови продукти, от страна на Англия. Договорът се смята за инструмент, чрез който се постига мир в международната търговия на стоки и се насърчава свободната търговия в периода, след опустошителните войни. Поставен е акцент и на договора между Франция и Обединеното кралство – „Кобдън-Шевалие“, сключен през 1980 г., чиято основна цел е двете страни да се изправят срещу икономическите сили Русия и Германия.

Разгледани са и последвалите споразумения между различните държави за насърчаване и улесняване на международната търговия, като се насочват към постигане на свободна конкуренция за насърчаване създаването на богатство за всяка от страните. Интерес представлява факта, че днешните развити държави, в миналото са прилагали изключително стриктни мерки за ограничаване на международната търговия, с цел развитие на националното си производство и индустрии.

В точка 1.3 „Вътрешноправна регламентация на договора за международна продажба на стоки. Национална правна уредба на договора за международна продажба на стоки по правото на ЕС.“ В тази част от научното изследване е направен коментар на текстове от нормативни актове на българското законодателство, използвайки сравнителен подход, съпоставяйки ги с други разпоредби.

В точка 1.4 „Международноправна уредба на договора за международна продажба на стоки. Виенска конвенция. Други международни източници – конвенция за погасителната давност по договора за международна продажба на стоки. Принципи на ЮНИДРОА. ИНКОТЕРМС“. В тази част от научното изследване са разгледани международните правила за тълкуване на търговски термини ИНКОТЕРМС, които улесняват международната продажба на стоки и премахват редица пречките, които могат да възникнат в международната търговия. Разгледани са и принципите, разработени от Международния институт за унификация на частното право (UNIDROIT), представляващи необвързващи инструменти на общата част на международното договорно право.

Глава втора е озаглавена „Сключване на договора за международна продажба на стоки – правна същност, национална и международноправна уредба“

В точка 1 на тази глава е определен всеки един от елементите от фактическия състав на договора - предмет и цена. Разгледана е правната същност на договора, сключването на договора и принципите при сключването му.

В точка 2 „Правен характер на преддоговорните отношения“ дисертанът посочва дефиниция според българското законодателство, уредено в Търговския закон, като подчертава, че преддоговорните отношения предхождат сключването на договора, като в тях страните, осъществяващи международна търговия разменят информация, която да бъде осъществена при сключване на договора. Направен е коментар и опит за даване на дефиниция за воденето на преговори, извличайки я от разпоредбата на чл. 12 от търговския закон, който определя, че то следва да бъде добросъвестно.

Разгледани са и последиците от развалянето на преговорите, като докторантката посочва доктриналните схващания на различни автори. Предмет на обсъждане в тази част от изследването е обезщетението, което се дължи при отказ от преговори. Посочена е и съдебна практика на българските съдилища, с която докторантът цели да покаже по какъв начин съдът се произнася при недобросъвестност на някоя от страните. Направен е сравнително-правен анализ на правната уредба на развалянето на преговорите в различни правни системи.

В Глава Втора, т.3. „Етапите на сключването на договора. Предложение (оферта) и приемане (акцепт), докторантът е включил две подточки. В тази част е направен анализ на правната същност на офертата и правни последици от нея. Докторантът разглежда и нормативните изисквания към изготвянето на офертата, както и видовете оферти, които се използват в търговските практики. Авторът застъпва становището, че според ангажираността на оферента те биват твърда и свободна, и определя че основната разлика между двете е, че при твърдата оферта - оферента се обвързва с условията в офертата, но в границите на нейната валидност, а в свободната оферта - не. Дисертантът посочва и други критерии за разграничаване на офертите, а именно: оферта, която е изпратена като отговор на получено запитване и оферта, която е изпратена по инициатива на оферента. Дисертантът обсъжда и офертата за разузнаване на пазара, защитната оферта и тръжната оферта. Като положителен момент може да се посочи, че в дисертацията се прави опит да се посочат спецификите за изброените оферти. Друг позитивен момент е позоваването и на съдебна практика на български съдилища.

Дисертантът е направил предложение *de lege ferenda* по отношение на определяне на сроковете за приемане на офертите, съобразено с бързопроменящия се свят и високите технологии, които от своя страна налагат изключителна динамика в търговските отношения и в частност на договора за международна продажба на стоки.

По точка 4 от Глава втора „Момент и мястото на сключване на договора“, авторът е направил анализ на тези въпроси според различните договори за международна продажба на стоки. Изследвани са договора за дистанционна продажба, договора за продажба с периодично изпълнение,

договора за продажба на стоки на изплащане и договорът за продажба на допълнителна спецификация. Тук считам, че изследването само би спечелило, ако тези въпроси се разгледат по-задълбочено.

В Глава трета „Изпълнение на договора за международна продажба на стоки–правна същност, национална и международноправна уредба“, точка 1.1. „Същността на изпълнението на договора“ дисертантът е разгледал в три подточки въпросите касаещи: основните задължения на продавача, на купувача и преминаването на риска. Разгледана е и доставката на стоките, като според чл. 35 от Виенската конвенция, стоката трябва да съответства на определеното количество, качество и описание на уговореното по договора. Разграничени са липсата на доставка на стоки и липсата на доставка на съответстващи стоки, поради значението във връзка с използването на правна защита на купувача. Във връзка преминаването на риска е посочена и съдебна практика по отношение на спорни въпроси.

В Глава трета, точка 2 „Правни последици от изпълнението на договора“ е дисертантът е направил опит да посочи подходите и решенията в различните правни системи. В изследвано е съществуването и на една специфична оферта, т. нар. конкурентна оферта, при която се допуска на едната страна по договора (обикновено купувач) да получи от другата страна по договора (обикновено продавач) условия, които са по-благоприятни от тези, предложени от трета страна.

В Глава трета, точка 3 „Неизпълнение на договора. Правни последици от неизпълнението на договора“ е изследвана международноправната уредба и българската съдебна практика. Дисертантът обръща внимание и на въпроса за освобождаване от отговорност на страна, поради неизпълнение на задълженията по договора; допуска се ако страната докаже, че „неизпълнението се дължи на препятствие извън нейния контрол и че не би могло разумно да се очаква от нея да го вземе предвид при сключване на договора, както и да избегне или да преодолее било него, било неговите последици“ /чл.79 Виенска Конвенция/. Направена е съпоставка с българското законодателство, което съдържа дефиниция на непреодолимата сила, а именно чл. 306, ал. 2 от Търговския закон, който я определя като непредвидено или непредотвратимо събитие от извънреден характер.

В Глава трета, точка 4. „Добросъвестност при изпълнението на договора“ е направен сравнително правен анализ на понятието в различни правни системи. Например в английското право се споменава само, че липсата на добросъвестност не пречи в изпълнението на целите на страните. В американското законодателство добросъвестността е уредена само по отношение на изпълнението на договора, а в германската и френска правни системи е дадена само обща разпоредба за добросъвестност. В принципите на UNIDROIT се приема, че страните във всяка фаза от договорните си отношения следва да спазват принципите за добросъвестност.

В Заключението на това изследване дисертантът извежда някои от научните приноси, които счита, че ще са полезни за доктрината. Обобщавайки изложеното относно дисертационният труд „Сключване и изпълнение на договора за международна продажба на стоки“ правя извода, че трудът е завършено монографично изследване по дисертационна тема, в което са изложени собствени становища и обосновава собствени научни изводи. То анализира някои практически важни хипотези и прави обосновани предложения *de lege ferenda*. Представеният труд показва способност за самостоятелно изследване на важни теоретически и практически проблеми.

Критични бележки

Имам някои критични бележки по отношение на използваната литература, като тук бих препоръчал по-прецизно структуриране. Номерацията при точките би могло да се извърши по-прецизно. Библиографията да се систематизира на кирилица и латиница. Нормативните актове да са след използваната литература. Във връзка с научната разработка, считам, че трудът би спечелил ако се ползват научните разработки и на други български автори. Направените бележки обаче не намаляват стойността на изследването.

Относно автореферата към дисертационния труд

Авторефератът на дисертационния труд е разработен в съответствие с изискванията на ЗРАСРБ и ППЗРАСРБ. В него се съдържат основните постановки и изводи по дисертацията, отразява предложенията *de lege ferenda*.

В заключение намирам представеният труд за научно изследване по актуален въпрос, който съдържа анализ, обобщения и решения на научно приложими проблеми, които биха могли да допринесат за решаването на практически проблеми. Дисертационният труд отговаря на изискванията на Закона за развитие на академичния състав в Република България, Правилника за неговото прилагане, както и на Вътрешните правила на Югозападен университет „Неофит Рилски“ – Благоевград, поради което на основание чл. 10, ал. 1 от ЗРАСРБ давам положително становище и убедено предлагам да бъде присъдена образователната и научна степен „доктор“ по професионално направление 3.6. „Право“ на Роза Илкова Сотирова.

Рецензент на научното жури:

Доц. д-р Асен Воденичаров

R E V I E W

FROM ASSOC. PROF. ASEN VODENICHAROV,

MEMBER OF THE SCIENTIFIC JURY

OF

ROZA ILKOVA SOTIROVA - PHD CANDIDATE

AT THE FACULTY OF LAW AND HISTORY

SWU "NEOFIT RILSKI"

for the awarding of the educational and scientific degree of "PhD"

in professional field 3.6. Law

on the topic:

CONCLUSION AND EXECUTION OF THE INTERNATIONAL
COMMERCIAL SALE CONTRACT

By Order No. 2947 of 18.012.2024 of the Rector of Southwestern University "Neofit Rilski" I have been appointed as a member and subsequently as a reviewer of the Scientific Jury for the defense of the dissertation thesis on "Conclusion and Execution of the Contract for International Commercial Sale" in the professional field 3.6 "Law", /Civil and Family Law/, of Roza Ilkova Sotirova.

The PhD candidate Roza Ilkova Sotirova holds a Master's degree in Law from Sofia University "Kliment Ohridski", having first worked as a legal advisor in a commercial company in the period February 2021 to July 2021 . In this capacity, she has performed activities related to the organization of representation of companies before the court of persons, state and public authorities and organizations and institutions, court and arbitration; drafting of opinions, draft contracts, internal acts and documents issued by the employer in relation to their legality and drafting, negotiation and execution of all kinds of

legal documents related to civil law, contract law, commercial law, criminal law, labor law, EU law, etc. Since September 2012 she has been an attorney at law at the SAC. She has participated in a number of scientific conferences and has 3 scientific publications.

The presented dissertation on "Conclusion and Execution of the Contract for International Commercial Sale" is a topical scientific research in the Bulgarian legal doctrine and practice, in the context of the ever more rapidly developing trade and the legal issues that arise in the international sale of goods

The dissertation is 183 pages in length, structured in an introduction, three chapters and a conclusion, with a bibliography including a total of 143 scientific works in Bulgarian and English and 21 normative sources.

The significance and usefulness of the scientific study is determined by the significant number of countries that have ratified the Convention on the International Sale of Goods, also known as the Vienna Convention. This makes it one of the most applicable instruments in international trade contracts and business relations. Once the Convention is ratified, each state accepts its provisions, and they become part of that contracting state's domestic legal system and therefore part of domestic contract law. Courts in ratifying States should apply the provisions of the Convention directly. The Vienna Convention was drafted to facilitate international transactions and to provide a neutral and uniform set of rules that are specifically tailored to the needs of international sales contracts. To protect the principle of uniformity, the Convention contains its own autonomous methodology for interpreting its rules, obliging courts to recognize its international nature and the need to maintain uniformity in its interpretation and application

The relevance of the study is also predetermined by the insufficient knowledge of the provisions of international law of the contract for the international sale of goods, which creates difficulties in the performance of the obligations of the parties to the contract for the international sale of goods. The Republic of Bulgaria, as a member of the EU, should adequately study and apply the international sale of goods contract in the context of primary and secondary EU law.

The possibility of including standard terms in the contract is examined, since in different legal systems, the inclusion of standard terms in contracts gives rise to a number of cases on whether or not terms that are not normally

subject to specific negotiation are included in the agreement between the parties.

Structurally, Chapter One of the dissertation is entitled "Contract for the International Sale of Goods - Legal Nature, National and International Legal Framework". It discusses the basic concepts and principles that need to be clarified in order to understand and analyze the topic at hand. This chapter contains 4 paragraphs.

Section 1.1 of Chapter One examines the legal nature of the contract for the international sale of goods. A comparison is made between the contract for the commercial sale of goods and the consumer contract. An analysis is also made of pro forma contracts, which are increasingly entering into commercial practices by providing a facility for the parties in concluding the contract.

1.2 traces the historical development of the contract for the international sale of goods and its legal framework. The study of the historical development of the contract starts with Roman law and goes up to the present day. It the way in which the contract is concluded, moving from the utterance of solemn formulae, to the reaching of agreements, as the world evolves, to the legal regulation of commercial practices. In this part of the research paper, emphasis is laid on some historically important moments that help in the development of international trade. Starting from 1924, when the so-called Hague Rules were adopted and signed, through which restrictions related to the international purchase and sale of goods were removed due to differences in national regulations. Next, the PhD candidate has also focused on two decrees: on trade (1673) and on merchant navigation (1681), drafted by Louis XIV in France, which incorporated for their time rules for the conduct of trade and the status of different ports. In this part of the study, the dissertation also examines, in a legal and historical context, some other important regulations of the time

An analysis is made of one of the first known free trade treaties, the so-called Eden Treaty of 1786, which governed international relations between France and England and the reduction of duties on certain goods. This treaty liberalized international trade relations by reducing duties on spirits, wines and various luxury goods on the French side and duties on woolen, cotton and earthenware products on the English side. The treaty was seen as an instrument to bring peace to the international trade of goods and to promote free trade in the aftermath of the devastating wars. Emphasis is also placed on the treaty

between France and the United Kingdom, the Cobden-Chevalier Treaty, concluded in 1860, the main purpose of which was to pit the two countries against the economic powers of Russia and Germany.

Subsequent agreements between different countries to promote and facilitate international trade are also examined, with a focus on achieving free competition to promote wealth creation for each country. Of interest is the fact that today's developed countries have, in the past, applied extremely strict measures to restrict international trade in order to develop their national production and industries.

In point 1.3 "Domestic law regulation of the contract for the international sale of goods. National regulation of the contract for the international sale of goods under EU law." In this hour of the scientific study, a commentary is made on texts from the normative acts of Bulgarian legislation, using a comparative approach, comparing them with other provisions.

In section 1.4, "International law of the contract for the international sale of goods. Vienna Convention. Other international sources - Convention on the Limitation Period in the Contract for the International Sale of Goods. UNIDROIT Principles. INCOTERMS. This part of the research examines the international rules of interpretation of commercial terms INCOTERMS, which facilitate the international sale of goods and remove a number of obstacles that can arise in international trade. It also examines the principles developed by the International Institute for the Unification of Private Law (UNIDROIT), which are non-binding instruments of general international contract law

Chapter Two is entitled "Conclusion of the Contract for the International Sale of Goods - Legal Nature, National and International Legal Framework".

Paragraph 1 of this chapter defines each of the elements of the actual contract - subject matter and price. It deals with the legal nature of the contract, the conclusion of the contract and the principles of its conclusion.

In point 2 "Legal nature of pre-contractual relations" the dissertation points out a definition according to the Bulgarian legislation, regulated in the Commercial Law, emphasizing that pre-contractual relations precede the conclusion of the contract, as in them the parties carrying out international trade exchange information to be implemented at the conclusion of the contract. A comment is made and an attempt is made to give a definition of negotiation,

deriving it from the provision of Article 12 of the Commercial Law, which stipulates that it should be in good faith. The consequences of the breakdown of negotiations are also discussed, the PhD candidate pointing out the doctrinal conceptions of various authors. The subject of discussion in this part of the study is the compensation payable in the event of a failure to negotiate. The case law of the Bulgarian courts is also referred to, which the PhD candidate uses to show how the court rules in case of bad faith of one of the parties. A comparative legal analysis of the legal regulation of the termination of negotiations in different legal systems is made.

In Chapter Two, Section 3, "The Stages of Contract Conclusion. Proposal (offer) and Acceptance (acceptance)", the PhD candidate has included two sub-points. In this part, an analysis of the legal nature of the offer and its legal consequences is made. The PhD candidate discusses the legal requirements for the preparation of an offer, as well as the types of offers used in commercial practices. The author takes the view that according to the commitment of the offeror they are firm and free, and determines that the main difference between the two is that in a firm offer - the offeror is bound by the terms of the offer, but within the limits of its validity, and in a free offer - not. The dissertation also points to other criteria for distinguishing between offers, namely: an offer that is sent in response to an enquiry received and an offer that is sent on the bidder's initiative. The dissertation also discusses the market intelligence offer, the defensive offer and the tender offer. On a positive note, the dissertation attempts to point out specifics for the listed bids. Another positive point is the reference to case law of Bulgarian courts.

The dissertant has made a *de lege ferenda* proposal regarding the determination of the time limits for the acceptance of offers, in line with the rapidly changing world and high technology, which in turn impose exceptional dynamics in commercial relations and in particular the contract for the international sale of goods.

Under point 4 of Chapter Two, "Time and Place of Contract", the author has analyzed these issues according to the various contracts for the international sale of goods. The distance sales contract, the periodic performance sales contract, the hire purchase contract and the supplementary specification sales contract have been studied. Here, I believe that the study would only benefit from examining these issues in more depth.

In Chapter Three "Performance of the contract for the international sale of goods - legal nature, national and international law", point 1.1. "The nature of the performance of the contract" the dissertation has considered in three sub-points the issues concerning: the main obligations of the seller, the buyer and the passing of risk. The delivery of the goods is also dealt with, as according to Article 35 of the Vienna Convention, the goods must conform to the quantity, quality and description agreed in the contract. A distinction is made between non-delivery of goods and non-delivery of conforming goods because of the importance in relation to the use of the buyer's remedy. Case-law on contentious issues is also referred to in relation to the passing of risk.

In Chapter Three, Section 2, "Legal Consequences of the Execution of a Contract", the dissertation has attempted to indicate the approaches and solutions in the different legal systems. The existence of a specific offer, the so-called competing offer, where one party to the contract (usually the buyer) is allowed to obtain from the other party to the contract (usually the seller) terms that are more favorable than those offered by a third party, has also been explored.

In Chapter Three, paragraph 3, "Non-performance. Legal Consequences of the Non-performance of the Contract" examines the international legal framework and Bulgarian case law. The PhD candidate also draws attention to the issue of exemption from liability of a party due to non-performance of obligations under the contract; it is allowed if the party proves that "the non-performance is due to an obstacle beyond its control and that it could not reasonably be expected to take it into account when concluding the contract and to avoid or overcome either it or its consequences" /Article 79 Vienna Convention/. A comparison is made with Bulgarian law, which contains a definition of force majeure, namely Article 306(2) of the Commercial Law, which defines it as an unforeseen or unavoidable event of an extraordinary nature

Chapter Three, point 4. "Good faith in the performance of the contract" provides a comparative legal analysis of the concept in different legal systems. For example, in English law it is only mentioned that lack of good faith does not interfere with the performance of the parties' objectives. In American law, good faith is regulated only with respect to the performance of the contract, and in the German and French legal systems only a general provision on good faith is

given. The UNIDROIT Principles accept that parties in every phase of their contractual relationship should observe the principles of good faith.

In the Conclusion of this study, the dissertator outlines some of the scholarly contributions that she believes will be useful to doctrine. Summarizing what has been said about the dissertation "The Conclusion and Execution of the Contract for the International Sale of Goods", I conclude that the work is a complete monographic study on a dissertable topic, in which its own opinions are stated and its own scientific conclusions are justified. It analyses some practically important hypotheses and makes reasoned proposals *de lege ferenda*. The work presented shows an ability to independently investigate important theoretical and practical problems

Critical notes

I have some critical comments regarding the literature used, and would recommend more precise structuring here. The numbering of the points could be more precise. The bibliography should be systematized in Cyrillic and Latin. The normative acts should follow the literature used. With regard to the scientific work, I believe that the work would benefit from the use of the scientific work of other Bulgarian authors. However, the remarks made do not diminish the value of the study.

About the abstract to the dissertation

The thesis abstract is developed in accordance with the requirements of the ASDARB (Academic Staff Development Act) and the RGIASDARB (Regulatory Guide for the implementation of the Law on the Development of Academic Staff). It contains the main propositions and conclusions of the dissertation, reflects the proposals *de lege ferenda*.

In conclusion, I find the presented work to be a scientific study on a topical issue that contains analysis, generalizations and solutions to scientifically applicable problems that could contribute to the solution of practical problems. The dissertation meets the requirements of the Academic Staff Development Act in the Republic of Bulgaria, the Regulations for its implementation, as well as the Internal Rules of Southwestern University "Neofit Rilski" - Blagoevgrad, therefore, on the basis of Art 10, para 1 of ASDARB I give a positive opinion and confidently propose to award the

educational and scientific degree of PhD in the professional field 3.6 "Law" to
Roza Ilkova Sotirova.

Reviewer of the scientific jury:

Assoc. Prof. Asen Vodenicharov