

LESZEK ZALEWSKI

## KONWENCJA O UMOWACH MIĘDZYNARODOWEJ SPRZEDAŻY TOWARÓW - UWAGI KRYTYCZNE

I. Rozwój światowego handlu i usług wpłynął bezpośrednio na pojawienie się i popularność idei ujednolicenia norm prawnych regulujących różnorodne międzynarodowe transakcje gospodarcze. Możliwość uniknięcia lub chociażby poważnego ograniczenia przez partnerów gospodarczych niebezpieczeństw zaistnienia konfliktów pomiędzy odmiennymi systemami prawnymi oraz baczne ułatwienie zawierania i realizacji umów - to zasadnicze i zarazem dość oczywiste zalety obowiązywania praw jednolitych.

Harmonizacja rozwiązań prawnych ma szczególne znaczenie w przypadku międzynarodowych umów sprzedaży, gdyż zarówno pod względem ilościowym a, jak i wartościowym zajmują one czołowe miejsce wśród ogółu transakcji. Pierwszym dużym osiągnięciem w omawianym zakresie było przyjęcie w Hadze w 1964 r. dwóch konwencji, a mianowicie Konwencji I z załącznikiem *Prawo jednolite o międzynarodowej sprzedaży przedmiotów ruchomych materialnych*<sup>1</sup> oraz Konwencji II z załącznikiem *Prawo jednolite o zawieraniu umów międzynarodowej sprzedaży przedmiotów ruchomych materialnych*<sup>2</sup>. Konwencje te ostatecznie ratyfikowały tylko następujące państwa: Belgia, Gambia, Holandia, Izrael, Luxemburg, RFN, San Marino, Wielka Brytania i Włochy<sup>3</sup>.

W drugiej połowie lat sześćdziesiątych widocznym było, że wspomniane konwencje nie uzyskują szerszej aprobaty międzynarodowej. Zainteresowanie ich ratyfikacją było znikome. Powstała w 1966 r. Komisja Narodów

<sup>1</sup> „Uniform Law on the International Sale of Goods”. Jego tekst w językach angielskim, francuskim i niemieckim zamieszczony jest m. in. w pracy H. J. Mertens, E. Rehbinder, *Internationales Kaufrecht. Kommentar zu den Einheitlichen Kaufgesetzen*, Frankfurt am Main 1975, s. 25 i n.

<sup>2</sup> „Uniform Law on the Formation of Contracts for the International Sale of Corporeals Goods”. Jego tekst w trzech wersjach językowych zamieszczają H.J. Mertens i E. Rehbinder, ibidem, s. 74 i n.

<sup>3</sup> Zob. Uncitral Yearbook (cyt. dalej jako Un.Y.), vol. VIII, s. 91. Konwencja I weszła w życie 18 VIII 1972 r., konwencja II 23 VIII 1972 r. Historię opracowania obu konwencji szczegółowo przedstawia m. in. P. Schlechtriem, *Bemerkungen zur Geschichte des Einheitskaufrechts*, w: *Einheitliches Kaufrecht und nationales Obligationenrecht*, pod red. P. Schlechtriema, Baden-Baden 1987, s. 27 i n.

Zjednoczonych d/s Międzynarodowego Prawa Handlowego (UNCITRAL) postanowiła więc w pierwszym rzędzie rozważyć kwestię ponownej unifikacji prawa sprzedaży międzynarodowej. Silna krytyka rozwiązań zawartych w obu konwencjach ze strony wielu państw (w tym wyraźne oświadczenia USA, ZSRR, Chin i Austrii, iż w przyszłości nie zamierzają ich ratyfikować) przesądziły o zajęciu się przez Komisję właśnie tą problematyką. Powołano grupę roboczą, która w latach 1970-1978 przygotowała projekt nowej konwencji o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów. Został on przedłożony (wraz z komentarzem opracowanym przez Sekretarza Generalnego) uczestnikom konferencji dyplomatycznej w Wiedniu, która obradowała w dniach 10 III-11 IV 1980 r. W ostatnim dniu obrad delegacji jednogłośnie przyjęli *Akt końcowy konferencji Narodów Zjednoczonych w sprawie umów międzynarodowej sprzedaży towarów*, zawierający w załączeniu *Konwencję Narodów Zjednoczonych o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów*<sup>4</sup>. Konwencja weszła w życie 1 I 1988 r. i obecnie obowiązuje już w 30 państwach<sup>5</sup>.

Konwencja wiedeńska z 1980 r. stanowi dość obszerny akt prawny, na którego treść składa się preambuła oraz 101 artykułów. Tekst merytoryczny podzielono na 4 części: część I - *Zakres zastosowania i postanowienia ogólne* (art. 1-13), część II - *Zawarcie umowy* (art. 14-24), część III - *Sprzedaż towarów* (art. 25-88), część IV - *Postanowienia końcowe* (art. 89-101). Postanowienia części I podzielono na dwa rozdziały, natomiast w części III wyróżniono aż 5 rozdziałów, z czego trzy (2, 3 i 4) podzielono jeszcze dodatkowo na sekcje. Należy zaznaczyć, że konwencja ta przyjęta została w sześciu autentycznych wersjach językowych: arabskiej, chińskiej, angielskiej, francuskiej, rosyjskiej i hiszpańskiej<sup>6</sup>.

Konwencja wiedeńska już od momentu uchwalenia spotkała się z dużym zainteresowaniem i przychylnym przyjęciem zarówno ze strony szeregu państw, jak i przedstawicieli doktryny międzynarodowego prawa handlowego. W zdecydowanej większości przypadków jest oceniana jako dość starannie przygotowany i w miarę nowoczesny akt prawny. Z pewnością sporo zamiesz-

<sup>4</sup> „Final Act of the United Nations Conference on Contracts for the International Sale of Goods” - Annex I: „United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods” (A/CONF.97/18). Dalej okreśłani ją najczęściej mianem „konwencji wiedeńskiej”.

<sup>5</sup> Są to (w kolejności ratyfikacji): Lesotho, Francja, Syria, Egipt, Węgry, Argentyna, Jugosławia, Zambia, Chiny, Włochy, USA, Finlandia, Szwecja, Meksyk, Austria, Australia, Norwegia, Dania, Białoruś, RFN, Ukraina, Chile, Szwajcaria, Czechosłowacja, Irak, Bułgaria, Hiszpania, ZSRR, Holandia (od 1 I 1992 r.) oraz Gwinea (od 1 II 1992 r.).

<sup>6</sup> Ponadto w 1983 r. RFN, NRD, Austria i Szwajcaria uzgodniły między sobą i przyjęły tekst konwencji w języku niemieckim; zob. „Übereinkommen der Vereinigten Nationen über Verträge über den internationalen Warenkauf”. Tekst ten znajduje się m. in. w pracy M. Bianca, M. J. Bonell, *Commentary on the International Sales Law. The 1980 Vienna Sales Convention*, Milan 1987, s. 807 i n.

czonych w konwencji rozwiązań jest lepiej dostosowanych do wymogów współczesnego handlu zagranicznego niż niektóre krajowe uregulowania kodeksowe<sup>7</sup> (nie wyłączając części postanowień naszego kodeksu cywilnego z 1964 r.). Jest ona szczególnie przydatna dla małych i średnich firm, których nie stać na zatrudnianie prawników wyspecjalizowanych w zagadnieniach Międzynarodowych transakcji handlowych. Zamiast kontrontacji z wieloma obcymi systemami prawnymi, będą one miały do czynienia z jednym aktem Prawnym, dostępnym w najważniejszych językach świata i dość szczegółowo już skomentowanym. Na temat konwencji wiedeńskiej odbyło się już sporo seminariów i konferencji naukowych, zaś światowa bibliografia opracowań na Jej temat zawiera trudną do ścisłego wyliczenia ilość pozycji<sup>8</sup>.

Mimo tego, że konwencja wiedeńska jeszcze w Polsce nie obowiązuje, zachodzi już pilna potrzeba energicznego zajęcia się analizą jej postanowień. Postulat ten wynika z kilku przyczyn.

Przede wszystkim istnieje wysokie prawdopodobieństwo, że konwencja będzie stanowiła prawo właściwe dla dużej ilości umów sprzedaży, zawieranych z udziałem polskich firm. Sytuacje takie wystąpią, gdy strona polska zgodzi się na wybór w kontrakcie prawa partnera mającego siedzibę w kraju związanym konwencją wiedeńską<sup>9</sup>. Na tle art. 25 § 1 ustawy o prawie Prywatnym międzynarodowym można także przyjąć, że konwencja znajdzie zastosowanie również w takich przypadkach, gdy żadna ze stron umowy sprzedaży nie będzie miała siedziby w kraju objętym konwencją. Będzie tak wtedy, gdy np. firma polska uzgodni w umowie sprzedaży z firmą belgijską Poddanie ewentualnych sporów arbitrażowi i prawu szwajcarskiemu (członek konwencji).

Konwencja znajdzie zastosowanie także wtedy, gdy strony nie wskażą w umowie prawa właściwego, o ile reguły polskiego prawa prywatnego międzynarodowego odeślą do prawa kraju członkowskiego. W myśl bowiem art. 1(1)b konwencję stosuje się również do umów sprzedaży pomiędzy stronami mającymi siedziby w różnych państwach, o ile reguły danego prawa kolizyjnego wskażą na prawo państwa konwencyjnego. Jeśli więc np. sąd Polski będzie rozstrzygał spór wynikły na tle niewykonania umowy sprzedaży zawartej pomiędzy polskim importerem a eksporterem duńskim, to w myśl art. 27 § 1 pkt 1 ustawy o ppm zastosuje on prawo sprzedawcy, a więc konwencję

<sup>7</sup> Opinię taką wyraził m.in. P. Schlechtriem, *Einheitliches Kaufrecht*, Recht der Wirtschaft 1989, nr 2, s. 43, w odniesieniu do niemieckich kodeksów cywilnego (BGB) i handlowego (HGB).

<sup>8</sup> Obszerne dane źródłowe znaleźć można m.in. w pracach: M. Bianca, M.J. Bonell, *Commentary*, s. 850 i n.; J. O. Hannold, *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*, Deventer/Netherlands 1982, s. 29 i n.; P. Schlechtriem, *Uniform Sales Law. The UN-Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, Wien 1986, s. 8 i n.

<sup>9</sup> Warto podkreślić, że członkami konwencji są już kraje będące naszymi głównymi partnerami handlowymi; por. przypis 5.

wiedeńską. Na koniec należy wskazać, że konwencja może znaleźć zastosowanie nawet wówczas, gdy ani siedziby stron umowy sprzedaży, ani siedziba forum nie będą położone na obszarze jakiegokolwiek z państw związanych konwencją. Sytuacja taka wystąpi, gdy np. do sądu polskiego wpłynie pozew firmy polskiej przeciwko partnerowi brytyjskiemu, związany z niewykonaniem umowy sprzedaży zawartej na targach w Paryżu. Wówczas - z braku wyboru prawa w umowie - sąd ten na podstawie art. 28 ustawy o ppm zastosuje prawo francuskie, a więc zgodne z konwencją wiedeńską.

II. Z dokumentacji prac nad projektem oraz z obrad samej konferencji wynika dość wyraźnie, że wiele postanowień konwencji wiedeńskiej ma charakter kompromisowy. Jest to zrozumiałe, gdyż w całym procesie legislacyjnym uczestniczyli przedstawiciele państw kapitalistycznych i socjalistycznych, wysoko rozwiniętych i rozwijających się oraz krajów zaliczanych do „common law” i „civil law”. Okoliczność, że ostateczne ukształtowanie konwencji poprzedziło ponad 50 lat przygotowań (w tym doświadczenia praktyczne, związane ze stosowaniem konwencji haskich), w których uczestniczyli czołowi znawcy międzynarodowego prawa handlowego (m.in. Hannold, Farnsworth, Herber czy Bonell), usprawiedliwia przyjęcie dla jej oceny surowszych niż zazwyczaj kryteriów. Poniżej omawiam kilka wybranych rozwiązań o charakterze kompromisowym, które stwarzają realne niebezpieczeństwo niejednolitej wykładni. Twórcom konwencji można także uczynić zarzut braku podjęcia bardziej energicznych wysiłków w celu rozstrzygnięcia niektórych zagadnień wywołujących dość rozbieżne opinie we współczesnej doktrynie międzynarodowego prawa handlowego. Okoliczność ta również może mieć pewien wpływ na zachwianie spójności wykładni postanowień konwencji wiedeńskiej z 1980 r.

Przechodząc do omówienia wybranych rozwiązań, należy zacząć od krytycznej oceny określenia zakresu zastosowania konwencji. W myśl art. 1(1) podlegają jej umowy sprzedaży towarów pomiędzy stronami mającymi siedziby w różnych krajach (konwencyjnych). Na podstawie art. 1(3) ani „narodowość” stron, ani też ich charakter „cywilny” lub „handlowy” (tzn. fakt, czy są kupcami czy nie) nie mają wpływu na jej obowiązywanie. Ponadto w art. 2(a - f) określono te rodzaje sprzedaży, które nie podlegają konwencji (zakup towarów dla użytku osobistego, rodzinnego lub domowego, sprzedaż aukcyjna, w drodze egzekucji lub w inny podobny sposób, sprzedaż papierów wartościowych i środków płatniczych, sprzedaż statków, okrętów, poduszkowców oraz samolotów, jak również energii).

Uderza natomiast brak postanowień o tym, czy podlegają konwencji szczególne rodzaje sprzedaży, w szczególności sprzedaż na raty (zob. art. 583 i nast. kc), z zastrzeżeniem własności rzeczy sprzedanej (zob. art. 589 i nast. kc) oraz umowy o wyłączność sprzedaży na danym terytorium (zob. art. 550 kc) czy umowy ramowe. Jeszcze większe trudności interpretacyjne może spowodo-

wać brak wyraźnego ustosunkowania się konwencji do transakcji barterowych, leasingowych czy franchisingowych. Zdaję sobie w pełni sprawę ze złożoności problematyki tych ostatnich. Z uwagi jednak na fakt, że bardzo często ich „typowe postanowienia” towarzyszą „czystym” umowom sprzedaży, należało moim zdaniem jasno określić ich status (nie chcę tu przesadzać: pozytywnie czy negatywnie) na tle konwencji wiedeńskiej. Można to było uczynić np. poprzez zdefiniowanie umowy sprzedaży na użytek samej konwencji. W praktyce może także wywoływać wątpliwości interpretacja Pojęcia „towary” (*goods*), którego również nie zdefiniowano w konwencji. W doktrynie panuje zgodność poglądów, że oznacza ono „przedmioty ruchome materialne”. Niejasna pozostaje więc nadal sytuacja m.in. pół-produktów, kopalin, zbiorów, a zwłaszcza „ucieleśnionych” programów komputerowych.

Krytycznie oceniane jest także uwarunkowanie „międzynarodowości” umowy sprzedaży wyłącznie faktem posiadania przez strony „siedzib w różnych krajach” objętych konwencją - art. 1(1). Pominięto zupełnie w tej definicji cechy dotyczące samej transakcji sprzedaży, takie jak zawarcie i wykonanie w różnych krajach lub przejście towarów przez granicę celną<sup>10</sup>.

Przyjęte rozwiązanie ma spory walor elastyczności, zarazem jednak jest w dużym stopniu nieprecyzyjne z uwagi na niejednolite definiowanie pojęcia „siedziby” w różnych systemach prawnych. Jak dotąd komentatorzy konwencji są jednomyślni tylko co do tego, że pojęcie to wymaga „czegoś” więcej niż czasowej obecności”. Stwarza to realne niebezpieczeństwo dla jednolitej wykładni omawianego pojęcia przez sądy krajowe<sup>11</sup>. Propozycja włączenia definicji „siedziby” do tekstu konwencji, złożona przez delegacje Argentyny i Belgii, została niestety na konferencji wiedeńskiej odrzucona.

Krytyczne refleksje nasuwa redakcja art. 6 konwencji wiedeńskiej z 1980 r. Przepis ten (z zastrzeżeniem treści art. 12) umożliwia stronom umowy sprzedaży międzynarodowej wyłączenie zastosowania całej konwencji, ogólnie uchylenie lub zmianę każdego z jej postanowień. Biorąc ponadto pod uwagę fakt, że brak jest w konwencji postanowienia o obowiązku zachowania się stron w dobrej wierze<sup>12</sup>, musimy dojść do wniosku, że art. 6 wyraża zasadę nieograniczonej autonomii woli stron. Z jego treści nie wynika także zakaz uchylenia przez strony art. 7(1) konwencji, mówiącego m.in. o obowiązku przestrzegania „dobrej wiary w handlu międzynarodowym”

<sup>10</sup> Bardzo krytycznie ocenia to np. A. Rosett, *Critical Reflections on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, Ohio Law Journal 1984, vol. 45, nr 2, s. 274 i n.

<sup>11</sup> Zob. np. treść art. 41 kc, który (o ile ustawa lub oparty na niej statut nie stanowią inaczej) jako siedzibę osoby prawnej nakazuje przyjąć miejscowość, gdzie ma siedzibę jej organ zarządzający.

<sup>12</sup> Zagadnienie dobrej wiary w konwencji omawiam poniżej odrębnie.

w procesie jej interpretacji. Można się więc zasadnie obawiać, iż z tak szerokiego zakresu swobody skwapliwie będą korzystały duże firmy, zatrudniające wyspecjalizowanych prawników, w celu zdobywania „przewagi kontraktowej” nad drobnymi kupcami.

Twórcom konwencji można również postawić zarzut braku wyliczenia w art. 6 chociażby najbardziej typowych klauzul wyboru prawa, które oznaczałyby dorozumiane wyłączenie przez strony konwencji wiedeńskiej. Zagadnienie to wywoływało już sporo wątpliwości na tle art. 3 zd. 2 konwencji haskiej I, zwłaszcza w orzecznictwie i literaturze niemieckiej. Różnice poglądów dotyczyły zwłaszcza skutków prawnych (wyłączenie konwencji lub nie) klauzul, polegających na: a) wyborze danego prawa krajowego (np. „prawa RFN”), b) uzgodnieniu forum w kraju nie związanym konwencją, c) uzgodnieniu ogólnych warunków umów, opartych na danym krajowym porządku prawnym<sup>13</sup>. Rezygnacja z uregulowania omawianego zagadnienia, chociażby tylko co do wskazanych wyżej przypadków i w formie np. klauzul interpretacyjnych, oznacza po prostu „przeniesienie” całej dyskusji na grunt konwencji wiedeńskiej<sup>14</sup>. Wady rozwiązań kompromisowych, szczególnie widoczne w przypadkach unifikacji na skalę międzynarodową, dość wyraźnie ilustruje debata i ostateczne uregulowanie kwestii dobrej wiary w konwencji wiedeńskiej. W trakcie prac przygotowawczych rozważano włączenie tego pojęcia do treści konwencji w trzech sferach: jako zasady wykładni jej postanowień, zamiarów stron, a także jako kryterium oceny zachowań partnerów w trakcie zawierania i wykonywania umowy sprzedaży. Z uwagi na swój szeroki zakres najwięcej kontrowersji wzbudziła ta ostatnia funkcja dobrej wiary. W dyskusjach podnoszono, że jej włączenie spowoduje niejednołitość wykładni postanowień konwencji z uwagi na rozmaite ujmowanie „dobrej wiary” w poszczególnych krajach. W szczególności delegaci amerykańscy, w trosce o „dochowanie wierności” art. 1 -203 Uniform Commercial Code, stanowczo byli przeciwni jej stosowaniu przy zawieraniu umów sprzedaży. Tak więc mimo tego, że większość delegatów reprezentowała kraje aprobujące obowiązywanie zasady dobrej wiary (w węższym lub szerszym zakresie) jako kryterium oceny zachowania się stron umowy, nie potrafili oni

<sup>13</sup> Por. zwłaszcza R. Holthausen, *Vertraglicher Ausschluss des UN-Übereinkommens über internationale Warenkaufverträge*, Recht der Internationale Wirtschaft 1989, nr 7, s. 515; R. Herber, w: *Kommentar zur Einheitlichen UN-Kaufrecht*, pod red. P. von Caemmerera i P. Schlechtriema, München 1990, s. 79; por. także orzeczenia zawarte w pracy: P. Schlechtriem, U. Magnus, *Internationale Rechtsprechung zu EKG i E AG*, Baden-Baden 1987, s. 83 i n.

<sup>14</sup> Warto zaznaczyć, że na konferencji wiedeńskiej odrzucono wniosek Belgii i Kanady, aby wprowadzić do konwencji zapis o dorozumianym wyłączeniu jej postanowień w razie wyboru przez strony w umowie danego prawa krajowego. Odrzucono także wniosek Włoch, aby jako wyłączenie konwencji traktować tylko uzgodnienie w umowie prawa tego kraju, który nie jest członkiem konwencji; zob. *United Nations Conference on Contracts for the International Sale of Goods, Vienna, 10 March - 11 April 1980. Official Records*, UN, New York 1981, s. 86 (cyt. dalej jako Off.Rec.).

osiągnąć w tej sprawie określonego porozumienia. W końcu zgodzono się na rozwiązanie kompromisowe i w myśl art. 7(1) wymóg „przestrzegania dobrej wiary w handlu międzynarodowym” zachował się tylko w treści jednej z zasad interpretacyjnych konwencji wiedeńskiej (obok zasady uwzględniania jej międzynarodowego charakteru i potrzeby promowania jednolitości w jej stosowaniu).

Kompromis ten należy zaliczyć do wysoce nieudanych. Przede wszystkim niezbyt jasne jest samo pojęcie „zasad dobrej wiary w handlu międzynarodowym” (w trakcie dyskusji nie podano zresztą żadnych przykładów). Realnego zagrożenia dla utrzymania spójnej wykładni konwencji należy jednak upatrywać w razie upowszechnienia propozycji „szerokiego zastosowania” (art. 7(1))<sup>15</sup> lub zaliczenia dobrej wiary do „zasad ogólnych” w rozumieniu art. 7(2) konwencji, służących uzupełnieniu ewentualnych „luk”<sup>16</sup>. Już od momentu uchwalenia konwencji propozycje takie szczególnie aktywnie popierają reprezentanci tych systemów prawnych, w których dobra wiara występuje jako kryterium oceny zachowania się stron umowy. Poglądy te zyskują sobie zresztą coraz więcej zwolenników, co powoduje coraz częstsze odchodzenie od minimalistycznego rozwiązania przyjętego na konwencji wiedeńskiej. Warto jednak zauważyć, iż szersze ujęcie dobrej wiary na gruncie konwencji nie tylko umożliwi bardziej elastyczne jej zastosowanie, lecz pozwoli także na objęcie nią nowych form umów sprzedaży, takich jak np. „requirements” czy „output”. Na podstawie tej pierwszej umowy sprzedawca zobowiązuje się sprzedać kupującemu taką ilość danego towaru, jaka odpowiada potrzebom prowadzonego przez niego przedsiębiorstwa (sklepu). Natomiast umowy „output” obejmują zobowiązanie do sprzedaży kupującemu takiej ilości towarów danego rodzaju, jaką sprzedawca będzie w stanie wytworzyć w swoim przedsiębiorstwie. Obecnie są one zdefiniowane w art. 2-306 (1) i (2) Uniform Commercial Code. Powstające pomiędzy stronami takich umów konflikty na tle konkretyzacji obowiązku zamawiania lub dostawy określonej ilości towarów, są właśnie najczęściej rozwiązywane w oparciu o zasadę dobrej wiary<sup>17</sup>.

Historia uchwalenia konwencji wiedeńskiej zna również kompromis, który w efekcie doprowadził do zamieszczenia w jej tekście dwóch sprzecznych ze sobą postanowień, a mianowicie 14(1) zd. 2 oraz art. 55. Pierwszy z wymienionych przepisów zalicza oznaczenie ceny towarów (choćaby w sposób dorożmiany) do konstytutywnych cech oferty<sup>18</sup>.

<sup>15</sup> Tak np. R. Herber, w: *Kommentar*, s. 89 i n. (na wzór § 242 BGB).

<sup>16</sup> Tak np. M. J. Bonell, w: M. Bianca, M. J. Bonell, *Commentary*, s. 82 i n.

<sup>17</sup> Por. zwłaszcza J. J. White, R. S. Summers, *Uniform Commercial Code*, St. Paul, Minn. 1980, s. 123 i n.

<sup>18</sup> Takie samo rozwiązanie przyjęto kodeksie cywilnym; por. treść art. 66 § 1 w związku z art. 535 i 536 kc.

Natomiast drugi przepis zakłada ważne zawarcie umowy sprzedaży pomimo braku wskazania ceny i nakazuje przyjąć, że strony dorozumiane zgodziły się na cenę ogólnie żadaną za dane towary w porównywalnych warunkach, w danej dziedzinie handlu i w chwili zawarcia umowy.

Źródła całego problemu należy upatrywać już w samym przebiegu prac nad konwencją wiedeńską. Na początku bowiem - wzorem konwencji haskich z 1964 r. - odrębnie pracowano nad projektem o zawieraniu umów sprzedaży (w którym umieszczono obecny art. 14(1) zd. 2) oraz nad projektem postanowień merytorycznych o sprzedaży (gdzie znalazł się obecny art. 55). Dopiero w końcowej fazie prac (w 1978 r.) zdecydowano o połączeniu obu projektów w jedną całość. Tak więc w jednolitym projekcie konwencji wiedeńskiej znalazły się oba omawiane postanowienia. Na konferencji najpierw Wielka Brytania zgłosiła propozycję wykreślenia z projektu zdania 2 w art. 14(1); wniosek ten jednak odrzucono. Następnie podobny los spotkał wniosek Białorusi o skreślenie obecnego art. 55. Osiągnięty kompromis polegał więc na utrzymaniu w tekście konwencji obu tych przepisów, co stanowiło kolejny przykład wyraźnego uchylecia się delegatów od zdecydowanego opowiedzenia się za konkretnym rozwiązaniem - czy to wzorowanym na „modelu anglo-amerykańskim” (art. 55), czy na „modelu kontynentalnym” (art. 14(1) zd. 2).

Żaden ze zgłoszonych dotąd poglądów próbujących wyjaśnić zaistniałą sprzeczność nie zyskał aprobaty. Nie sposób bowiem zgodzić się np. z Honnoldem, który wbrew wyraźnemu brzmieniu art. 14(1) zd. 2 konwencji próbuje uzasadnić brak konieczności oznaczenia ceny w ofercie właśnie faktem obowiązywania art. 55, który - jego zdaniem - stwarza możliwość wypełnienia powstałej „luki”<sup>19</sup>. W tej sytuacji pozostaje tylko możliwość traktowania art. 14(1) zd. 2 jako *lex specialis* względem art. 55 konwencji. Część autorów wskazuje także na „użyteczność” art. 55 w takich przypadkach, gdy strony umowy wyłączają (na podstawie art. 6) obowiązywanie art. 14(1) zd. 2. Ponadto może on znaleźć zastosowanie wówczas, gdy jedna ze stron (względnie obie) będzie miała siedzibę w kraju, który nie ratyfikował części II konwencji (która zawiera art. 14) i prawo tamtejsze dopuszcza ważne zawarcie umowy sprzedaży mimo braku oznaczenia ceny towarów. Powyższe przykłady uzasadniają wniosek, że przyjęty na konferencji wiedeńskiej kompromis odnośnie do art. 14(1) zd. 2 i art. 55 - zamiast sprzyjać umacnianiu spójności postanowień o zawieraniu umów (część II) i postanowień merytorycznych o sprzedaży (część III) - może wręcz „zachęcać” do ich rozłącznego traktowania.

Art. 19 konwencji wiedeńskiej stanowi z kolei przykład rozstrzygnięcia, które przyjęto jakby „na przekór” wysiłkom doktryny i tendencjom przeważającym w nowoczesnych systemach prawnych. Przepis ten reguluje kwestię

<sup>19</sup> Por. J. Honnold, *Uniform Law*, s. 136 i n.

zgodności pomiędzy ofertą i oświadczeniem o jej przyjęciu, wymaganej dla zawarcia umowy sprzedaży międzynarodowej. Zgodnie z art. 19(1) konwencji, odpowiedź na ofertę zawierająca uzupełnienia, ograniczenia lub inne zmiany warunków oferty, będzie traktowana jako jej odrzucenie i złożenie kontroferty. Z kolei jednak art. 19(2) stwarza możliwość włączenia do umowy postanowień dodatkowych lub odmiennych zawartych w oświadczeniu oblata, o ile nie spowodują one istotnej zmiany warunków oferty, chyba że oferent, bez zbędnej zwłoki, słownie się im sprzeciwi lub wyśle zawiadomienie o takiej treści. Jeżeli tego nie uczyni, wówczas umowa obejmie postanowienia zawarte w ofercie wraz ze zmianami, które oblat Przesłał w akceptacji.

Gdyby delegaci obecni na konferencji zgodzili się na rozwiązanie w powyższym kształcie, byłaby to regulacja dość nowatorska i postępową, sprzyjającą elastycznemu zawieraniu umów sprzedaży w handlu międzynarodowym. Jednakże na skutek wystąpienia różnic w poglądach co do węższej lub szerszej interpretacji pojęcia „istotnych zmian” na tle art. 19(2), „tradycjonałści” ostatecznie przeforsowali dodanie do art. 19 ustępu trzeciego, w którym przykładowo wyliczono klauzule powodujące „istotną zmianę” warunków oferty. Przepis ten zalicza do nich postanowienia odnoszące się do: ceny, warunków płatności, jakości i ilości towaru, miejsca i terminu płatności, zakresu odpowiedzialności jednej ze stron względem drugiej oraz rozstrzygania sporów. Jak widać - zakres tych klauzul jest na tyle szeroki, że w praktyce może spowodować objęcie art. 19(3) zdecydowanej większości postanowień umownych. Co więcej - część autorów podchodzi do tego przepisu jako do „wskazówki interpretacyjnej” i skupia wysiłki na wskazywaniu coraz to nowych przykładów takich klauzul, zaliczając do nich m.in. postanowienia wykluczające wpływ ustaleń z negocjacji na uzupełnienie lub zmianę pisemnych warunków umowy (tzw. „merger clauses”), wyłączające możliwość zmiany umowy w drodze późniejszego porozumienia słownego (tzw. „non-oral modification clauses”), postanowienia o zmianie terminu i zakresu dostawy, o zapłacie „z góry” itd<sup>20</sup>.

Krytyczna ocena art. 19(3) konwencji wypada szczególnie ostro, gdy weźmiemy pod uwagę fakt, że większość transakcji sprzedaży w handlu międzynarodowym zawierana jest przy użyciu nienormatywnych ogólnych warunków lub wzorów umów (tzw. „formularzy umownych”). W takich przypadkach oferent posługuje się swoim „formularzem ofertowym”, natomiast oblat przyjmuje ofertę na formularzu własnego autorstwa. Z góry możemy założyć, że zawsze stwierdzi się różnice pomiędzy treścią ogólnych

<sup>20</sup> Tak np. P. Schlechtriem, w: *Kommentar*, s. 162 oraz E. A. Farnsworth, w: M. Bianca, M. J. Bonell, *Commentary*, s. 182 i n.

warunków oferenta a odpowiedzią oblata. Skrajnie tradycyjne rozwiązanie zawarte w art. 19(3) stwarza więc możliwość łatwego wycofania się z umowy przez jednego z partnerów, gdy w międzyczasie nastąpiła np. niekorzystna dla niego zmiana cen towarów lub gdy nadesłany towar okazał się wadliwy.

Tym niekorzystnym konsekwencjom autorzy konwencji mogliby zapobiec, np. poprzez odrębne uregulowanie kwestii „konfliktu formularzy” („the battle of the forms”)<sup>21</sup>. Propozycję tego rodzaju sformułowała delegacja Belgii, odrzucono ją jednak i zaniechano szerszych debat na ten temat stwierdzając, iż „problem ten jest zbyt skomplikowany”<sup>22</sup>.

Z ważnych problemów, które w ogóle zostały pominięte w konwencji wiedeńskiej, należy w pierwszym rzędzie wymienić kwestię zawierania umowy sprzedaży międzynarodowej w drodze rokowań. Fakt uregulowania w części II konwencji wyłącznie tradycyjnego sposobu zawarcia umowy, polegającego na złożeniu oferty i jej przyjęciu, jest dość powszechnie krytykowany. Wiadomo bowiem, że większość złożonych transakcji międzynarodowych dochodzi do skutku w drodze dłuższych negocjacji i stopniowego uzgadniania treści umowy. Mimo tego, że większość autorów opowiada się wręcz za koniecznością objęcia „rokowań” postanowieniami konwencji wiedeńskiej, wciąż brak jasnej odpowiedzi na pytanie o niezbędny zakres konsensu stron, warunkujący dojście do skutku umowy sprzedaży w tym trybie. Istnieje więc realne niebezpieczeństwo, że np. sąd polski uzna umowę za zawartą dopiero w razie uzgodnienia przez strony wszystkich postanowień, które były przedmiotem rokowań (por. treść art. 72 kc), natomiast sędzia amerykański poprzestanie na ustaleniu, że strony porozumiały się co do wszystkich „istotnych” (w dużym stopniu zobiektywizowanych) postanowień umowy. A gdy strony zakończą rokowania bez uzgodnienia ceny, to czy będzie można uznać, że umowa została ważnie zawarta i uzupełnić „lukę” na podstawie art. 55 konwencji? Z jednej strony nasuwa się odpowiedź aprobująca, o ile podjęcie rokowań uznamy za „dorozumiane” wyłączenie ofertowego sposobu zawarcia umowy (w tym także art. 14 ust. 1 zd. 2 nakazującego oznaczenie ceny). Z drugiej strony negatywnej opinii udzielić można powołując się na zasadę wyrażoną w art. 7(2) konwencji. Przepis ten nakazuje wypełnianie „luk” w konwencji (tu: brak postanowień o negocjacjach) zgodnie z zasadami, na których jest ona oparta. Stąd też wystarczy tylko przyjąć, że zawarty w art. 14(1) zd. 2 wymóg oznaczenia ceny także podlega zasadzie „minimalnego konsensu”, niezbędnego do zawarcia umowy sprzedaży w jakimkolwiek trybie<sup>23</sup>.

<sup>21</sup> Por. L. Zalewski, *Zawieranie umów przy użyciu wzorów nienormatywnych (tzw. „konflikt formularzy”)*, *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny* 1989, z. 3, s. 119 i n.

<sup>22</sup> Propozycja ta zakładała usunięcie z treści stosunku zobowiązaniowego sprzecznych ze sobą postanowień (rozwiązanie takie przyjmuje się obecnie np. w prawie RFN); zob. Off. Rec., s. 288.

<sup>23</sup> Tak np. P. Schlechtriem, w: *Kommentar*, s. 125.

Podobne trudności interpretacyjne napotykamy rozważając kwestię dopuszczalności wnioskowania o zawarciu umowy sprzedaży międzynarodowej tylko na podstawie „późniejszego” zachowania się stron czy też na podstawie krzyżujących się ofert.

Należy również ubolewać, że autorzy konwencji wiedeńskiej nie zdecydowali się na wyraźniejsze uregulowanie zagadnienia „ofert publicznych”. Tak więc poza wzmianką o możliwości wysuwania takich ofert, zawartą w art. 14, tekst konwencji nie reguluje kwestii związanych m.in. z ich cofnięciem lub odwołaniem (form takiego działania, warunków dopuszczalności itp.).

W konwencji wiedeńskiej nie znalazła także odzwierciedlenia problematyka tzw. „handlowych listów potwierdzających” („Commercial letters of confirmation”, „kaufmännisches Bestätigungsschreiben”), jak również nie została w niej ujęta kwestia związania nienormatywnymi ogólnymi warunkami umów (zob. np. art. 385 § 2 i 3 kc).

III. Na zakończenie należy przede wszystkim zastrzec, że powyższe uwagi krytyczne na temat wybranych aspektów konwencji wiedeńskiej z 1980 r. nie mają bynajmniej na celu negowania potrzeby i celowości jej ratyfikowania przez Polskę. Powszechnie wiadomo bowiem, jak trudna i złożona jest każda próba unifikacji norm prawnych w skali światowej. W takich przypadkach nie sposób się ustrzec od pewnych błędów czy przeoczeń. Jednakże lektura protokołów z obrad zespołów opracowujących tekst konwencji nasuwa refleksję, że być może zbyt często dyskusje koncentrowały się na zabiegach o czysto „werbalny” kształt poszczególnych rozwiązań w celu pozyskania aprobaty większości delegatów. Była to ryzykowna taktyka postępowania, jako że konwencja wiedeńska nie stworzyła jednocześnie żadnego mechanizmu, który gwarantowałaby jednolitość wykładni jej postanowień<sup>24</sup> lub przynajmniej umożliwiał starania o ich poprawę czy modyfikację.

Do istotnych celów ujednolicenia określonych instytucji prawnych w skali międzynarodowej zalicza się także wytyczanie pożądanych kierunków zmian w poszczególnych ustawodawstwach krajowych. Okoliczność, że spośród omówionych wyżej rozwiązań trudno jest wybrać takie, które można by polecić jako wzorzec dla zamierzonych reform naszego prawa cywilnego, dowodzi jednak pewnego tradycjonalizmu konwencji wiedeńskiej z 1980 r.

<sup>24</sup> Tak np. sygnatariusze konwencji brukselskiej o jurysdykcji i wykonywaniu orzeczeń w sprawach cywilnych i handlowych z 1968/1978 r. upoważnili Sąd Sprawiedliwości (Court of Justice) do zapewnienia jednolitości wykładni jej postanowień; por. także np. H.D. Tebbens *Jurisdiction and Enforcement in International Contract Law (Selected Aspects of the Brussels Convention of 1968/ 1978)*, w: *International Contracts and Conflicts of Laws*, 1990, s. 25 i n.

NEW LAW ON CONTRACTS FOR THE INTERNATIONAL SALE OF GOODS.  
CRITICAL REMARKS

Summary

The Author discusses selected aspects of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods of 1980. It came into force on 1 Jan. 1988, and has already been ratified by 30 states. Poland is not party to that Convention, yet taking into account the provisions of the Polish private international law it is highly probable that the provisions of the Convention will be "the proper law" for many sale contracts concluded by Polish companies with foreign partners.

The Convention is considered by many international commercial law experts to be a carefully drafted and relatively modern legal act. However, the Author focuses his attention on some selected compromise solutions which may constitute a real danger for consistency of interpretation, and thus may be subject to criticism. In particular, the Author points to a scope of application of the Convention, to an excessively wide notion of the principle of the autonomy of the will, and to the reduction of the position of the *bona fide* principle to the role of the rule of interpretation. In the Author's opinion a weak point of the Convention is its silence on controversies debated in contemporary legal literature, such as the conclusion of contract by negotiations or the role of commercial letters of confirmation. However, despite his criticism, the Author concludes that Poland should ratify the Convention without delay.