

Katarzyna Marak

MIĘDZYNARODOWA UMOWA SPRZEDAŻY TOWARÓW WEDŁUG KONWENCJI WIEDENSKIEJ JAKO CZĘŚĆ MIĘDZYNARODOWEGO PRAWA PRYWATNEGO *SENSU LARGO*

1. Uwagi ogólne o międzynarodowym prawie handlowym

Międzynarodowe prawo handlowe poczęło się kształtować już w starożytności w związku z wymianą towarową. Rozwój regulacji handlu międzynarodowego wynikał początkowo z prawa zwyczajowego, w praktyce kształtowały się bowiem różne zasady i rozwiązania prawne. Załączki nowocześnie pojmowanego międzynarodowego prawa handlowego zaczęły się tworzyć w XIX w., kiedy to systemy prawne poszczególnych państw usankcjonowały działanie zwyczajów i praktyk wytworzonych w obrocie handlowym. W XIX w. w wielu państwach europejskich przeprowadzono kodyfikację prawa handlowego (np. we Francji w 1808 r.). W prawie prywatnym rozwiniętych krajów kapitalistycznych przyjęto zasadę autonomii woli stron stosunku cywilnoprawnego. Zgodnie z tą regułą strony stosunku prawnego mogą w zasadzie swobodnie kształtować jego treść. Zasada ta znalazła najbardziej klasyczny wyraz w art. 1134 francuskiego Kodeksu cywilnego, zgodnie z którym umowy ważnie zawarte są prawem dla tych, którzy je zawarli¹.

Samo pojęcie międzynarodowego prawa handlowego (*international trade law*) pojawiło się jednak we współczesnej nauce dopiero w latach sześćdziesiątych XX w. Użyto go w nazwie powołanej przez Zgromadzenia Ogólne ONZ w 1966 r. Komisji Międzynarodowego Prawa Handlowego (*United Nations Commission on International Trade Law* – UNCITRAL). Możemy stwierdzić, że międzynarodowe prawo handlowe zawiera normy prawne regulujące działalność gospodarczą lub zawodową prowadzoną przez podmioty mające swoje siedziby handlowe lub miejsce zamieszkania w różnych państwach.

¹ Zob. również podobnie w prawie polskim – art. 353¹ Kodeksu cywilnego [Ustawa z dnia 23 kwietnia...].

Międzynarodowe prawo handlowe reguluje stosunki cywilnoprawne zachodzące między formalnie równorzędnymi podmiotami prawa, powstające w handlu międzynarodowym. Normy tego prawa tworzone są przez [Tynel 2002, s. 21-31]:

- ustawodawstwo międzynarodowe – na które składają się umowy międzynarodowe oraz akty organizacji międzynarodowych;
- prawo kupieckie (nowa *lex mercatoria*) – rozumiane jak ogół zwyczajów występujących w handlu międzynarodowym, a także wzorce kontraktów i inne dokumenty opracowane przez niepaństwowe międzynarodowe organizacje kupieckie.

Tworzenie prawa międzynarodowego, czyli legislacja międzynarodowa, nazywana jest również międzynarodową unifikacją prawa, a zbiory norm powstałe w drodze jego unifikacji nazywane są prawem jednolitym. Unifikacja z reguły dotyczy jedynie wybranych zagadnień prawnych, obejmuje głównie sferę obrotu gospodarczego. Ujednolicanie prawa rozpoczęto od regulacji ochrony praw na dobrach niematerialnych (np. wynalazków), w 1883 r. podpisano w Paryżu Konwencję o ochronie własności przemysłowej (obowiązuje ona nadal, po zmianach). Natomiast przykładem pełnej unifikacji są konwencje genewskie z 1930 r. o prawie wekslowym i czekowym. W tym wypadku ujednolicenie doprowadziło do powstania norm, które po włączeniu do wewnętrznego systemu prawnego znalazły zastosowanie zarówno do stosunków z elementem międzynarodowym, jak i czysto wewnętrznym. W Polsce obowiązują ustawy z 1936 r.: Prawo wekslowe i Prawo czekowe.

Najczęściej jednak rezultaty przedsięwzięcia unifikacyjnego nie sięgają aż tak daleko. Ujednolicone prawo stosuje się tylko do sytuacji zawierających jakiś element międzynarodowy (obcy, zagraniczny). Trudno nawet przypuszczać, aby kiedykolwiek nastąpiło zupełne ujednolicenie prawa, nawet na tak ograniczonym obszarze, jakim jest Europa czy USA. Obok powszechnej (światowej) legislacji międzynarodowej funkcjonuje legislacja regionalna. Dla nas największe znaczenie mają harmonizacja i unifikacja prawa w ramach Wspólnoty Europejskiej. Prawodawstwo wspólnotowe ujednolica i zbliża różne systemy prawne obowiązujące w poszczególnych państwach członkowskich.

Podstawowe znaczenie dla handlu międzynarodowego ma Konwencja wiedeńska o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów z 1980 r.², którą stosuje się do sytuacji powiązanych z systemem prawnym więcej niż jednego państwa. Jednak nie ma ona zastosowania wewnątrz państw konwencyjnych.

2. Stosowanie międzynarodowego prawa handlowego

Źródła regulacji obrotu międzynarodowego stanowią skomplikowaną i niejednorodną materię. Obrót międzynarodowy jest regulowany szeregiem aktów praw-

² Tekst konwencji w języku angielskim wraz z polskim przekładem został ogłoszony w DzU 1997 nr 45, poz. 286.

nych o różnej randze. Chodzi tu zarówno o akty międzynarodowe (głównie umowy międzynarodowe, także zwyczaje), jak i przepisy krajowe (przede wszystkim ustawy i rozporządzenia) [Hermanowski 2004, s. 9].

Pierwszą płaszczyznę stanowi system prawny państwa, w którym strona umowy ma swoją siedzibę lub miejsce zamieszkania. Przepisy państwa siedziby przesądzają bowiem o tym kto, na jakich warunkach i w jakim zakresie może być uczestnikiem obrotu międzynarodowego. Mamy tu do czynienia z dwoma rodzajami przepisów prawnych: przepisami prawa publicznego, mającymi z reguły charakter bezwzględnie obowiązujący (głównie z przepisami z zakresu prawa administracyjnego, celnego, dewizowego, podatkowego), oraz z przepisami prawa prywatnego, które mogą mieć charakter zarówno bezwzględnie obowiązujący, jak i względnie obowiązujący (zwłaszcza przepisami z zakresu prawa cywilnego i handlowego). Przepisy bezwzględnie obowiązujące (*ius cogens*) z zakresu prawa publicznego dotyczą np. ograniczeń eksportowych i importowych, reglamentują działalność gospodarczą, uzależniając możliwość jej wykonywania od uzyskania koncesji czy zezwolenia. Przepisy bezwzględnie obowiązujące dotyczące prawa prywatnego określają m.in. skutki prawne braku wymaganej zdolności do czynności prawnych strony zawierającej umowę, wad oświadczeń woli i przypisywanych im skutków prawnych, ważności umów i przyczyn ich nieważności. Strony nie mają wpływu na tego rodzaju przepisy o charakterze imperatywnym, a niezachowanie tych przepisów ma niekorzystne dla stron skutki prawne (np. nieważność umowy). Obok nich występują w prawie prywatnym przepisy o charakterze względnie obowiązującym (*ius dispositivum*), na które strony umowy mają wpływ i które mogą zmieniać, ograniczać czy też w ogóle wyłączać, jak np. całokształt przepisów składających się na zasadę autonomii woli stron.

Drugą płaszczyznę stanowi międzynarodowe prawo handlowe (umowy bilateralne i multilateralne o charakterze zarówno globalnym, jak i regionalnym³, a także zwyczaje handlowe formułowane przez organizacje rządowe, pozarządowe i branżowe) wdrożone do wewnętrznego systemu prawnego danego państwa [Hermanowski 2004, s. 9]. Umowy międzynarodowe zawierane przez państwa stanowią elementy składowe systemów prawnych tych państw. Zgodnie z art. 87 ust. 1 Konstytucji RP [Konstytucja...] źródłami powszechnie obowiązującego prawa w Rzeczypospolitej Polskiej są: Konstytucja, ustawy, ratyfikowane umowy międzynarodowe, rozporządzenia oraz akty prawa miejscowego na obszarze działania organów uchwalających określone przepisy lokalne. Stosownie do postanowień art. 91 ust. 1 Konstytucji ratyfikowana umowa międzynarodowa, po jej ogłoszeniu w Dzienniku Ustaw Rze-

³ Legislacja międzynarodowa o charakterze regionalnym mająca miejsce w Unii Europejskiej dotyczy jednak głównie prawa publicznego, a nie prawa prywatnego. Przykład ujednolicenia prawa prywatnego (ale opierającego się na metodzie minimalnej harmonizacji) stanowi regulacja dotycząca ochrony konsumenta. Natomiast profesjonalny obrót gospodarczy pozostaje – co do zasady – poza regulacjami prawa wspólnotowego.

czypospolitej Polskiej, stanowi część krajowego porządku prawnego i jest bezpośrednio stosowana, chyba że jej stosowanie jest uzależnione od wydania ustawy.

Poza umowami międzynarodowymi źródłem prawa międzynarodowego są również zwyczaje międzynarodowe. Rodzajem zwyczaju międzynarodowego jest zwyczaj handlowy, czyli długotrwała, powtarzająca się praktyka w stosunkach związanych z międzynarodowym obrotem gospodarczym, wynikająca z przekonania, że praktyka ta tworzy obowiązujące prawo, choćby nie było ono spisane⁴. Zwyczaj handlowy może mieć zasięg lokalny i powszechny, krajowy i międzynarodowy. W orzeczeniu SN z dnia 18 maja 1970 r.⁵ przyjęto zasadę, że w obrocie międzynarodowym zwyczaje międzynarodowe korzystają z pierwszeństwa przed prawem krajowym (w znaczeniu przedmiotowym). W nauce prawa uważa się, że chodzi tu jednak o pierwszeństwo przed krajowymi przepisami o charakterze dyspozytywnym, czyli względnie obowiązującym, a nie przed przepisami o charakterze bezwzględnie obowiązującym ani też przed postanowieniami umownymi znajdującymi się w kontakcie z woli stron [Hermanowski 2004, s. 12].

Prowadząc rozważania nad zakresem międzynarodowego prawa handlowego i źródłami jego regulacji, należy także zwrócić uwagę na rolę prawa prywatnego międzynarodowego. Strony transakcji są poddane różnym i nierzadko kolidującym ze sobą przepisom prawnym różnych państw oraz globalnych i regionalnych organizacji handlowych. Analizą tego rodzaju kolizji zajmuje się właśnie prawo prywatne międzynarodowe. Znajomość tego prawa jest również niezbędna dla eksperta w dziedzinie handlu i biznesu międzynarodowego [Ludwikowski 2006, s. XV].

Znaczenie międzynarodowego prawa prywatnego stale rośnie, co jest następstwem zwiększającego się obrotu międzynarodowego: obrotu gospodarczego, handlowego (profesjonalnego), jak również ruchu osobowego, prywatnego. Są to główne źródła częstego występowania obecnie sytuacji życiowych powiązanych z obszarem prawnym więcej niż jednego państwa. Sytuacje (stosunki) tego rodzaju bywają nazywane sytuacjami (stosunkami) międzynarodowymi lub sytuacjami (stosunkami) z elementem obcym lub zagranicznym [Pazdan 2002, s. 19; Gołaczyński 2003, s. 2]. Jeśli np. przedsiębiorca polski zawiera umowę sprzedaży z przedsiębiorcą niemieckim, a umowa ma być wykonana we Francji, to pojawia się pytanie: jakie prawo (prawo którego państwa) należy zastosować. Powstaje tu zagadnienie kolizji między systemami prawnymi różnych państw. W takich sytuacjach z pomocą przychodzą szczególnego rodzaju normy prawne, zwane kolizyjnymi (lub rzadziej: kompetencyjnymi). Te właśnie normy tworzą prawo międzynarodowe prywatne. Innymi słowy: konieczność istnienia tego rodzaju norm powodują stosunki cywilne (w tym najbardziej nas tu interesujące – handlowe), rodzinne i opiekuńcze oraz stosunki pracy z tzw. elementem obcym, kiedy to uczestnikiem stosunku prawnego jest oby-

⁴ Zob. szerzej na temat źródeł prawa międzynarodowego: [Góralczyk, Sawicki 2004, s. 97].

⁵ ICR 58/70, nr 5, poz. 86.

watel obcego państwa lub przedmiot stosunku prawnego znajduje się poza granicą albo czynności prawne lub zdarzenia prawne miały miejsce za granicą. Powstaje wówczas problem, prawo którego państwa należy stosować.

Prawo międzynarodowe prywatne to zespół norm kolizyjnych, których zadaniem jest wskazanie określonego systemu prawnego (własnego lub obcego państwa) właściwego do dokonania oceny prawnej konkretnej sytuacji osobistej lub majątkowej. W zależności od kraju źródłami prawa prywatnego międzynarodowego są: odrębne ustawy (Polska⁶, Szwajcaria, Włochy) czy też przepisy wprowadzające do kodeksów cywilnych (Niemcy), albo przepisy rozproszone w różnych ustawach szczególnych (Francja), mogą też przeważać normy kolizyjne oparte na orzecznictwie (USA, Wielka Brytania).

Każde państwo ma własne prawo prywatne międzynarodowe i swoiste normy kolizyjne. Nie możemy więc mówić o unifikacji tego prawa, co więcej: nie wydaje się to możliwe w skali świata. Jednak w ramach Unii Europejskiej podejmuje się próby harmonizacji prawa prywatnego międzynarodowego państw członkowskich, tworząc regulacje (i projekty takich regulacji) dotyczące poszczególnych obszarów tego prawa. Płaszczyzna, którą najszybciej ujednolicono, dotyczy umów zawieranych w międzynarodowym obrocie handlowym⁷.

Konieczność regulacji na poziomie Wspólnoty wynika z okoliczności, że sąd każdego państwa, rozpatrując sprawę z tzw. elementem zagranicznym, stosuje własne normy kolizyjne, aby na ich podstawie znaleźć normy merytoryczne należące do własnego lub obcego systemu prawnego, które to normy merytoryczne będą miały zastosowanie przy ocenie danej sprawy. W niektórych sytuacjach sądy kilku państw członkowskich mogą być właściwe do sądenia jednej sprawy. Istnieje wówczas ryzyko, że strona wybierze sąd danego kraju nie dlatego, że będzie to sąd najwłaściwszy dla rozsądenia sporu (np. ze względu na geograficzną bliskość dowodów), lecz dlatego, że sąd ten zastosuje prawo, którego rozwiązanie będzie dla strony korzystniejsze – jest to proceder znany pod nazwą *forum shopping*. Ujednolicenie norm kolizyjnych ma spowodować, że konkretna sytuacja prawna będzie oceniana na podstawie tego samego prawa, bez względu na państwo siedziby sądu, przed który zostanie wniesiona sprawa, oraz, tym samym, współuczestniczenie w tworzeniu wspólnotowego systemu prawnego.

Konwencja rzymska została przyjęta przez wszystkie państwa członkowskie UE. Ma ona pierwszeństwo przed prawem wewnętrznym poszczególnych państw, także przed polską ustawą z dnia 12 listopada 1965 r. Prawo prywatne międzyna-

⁶ W Polsce obowiązuje Ustawa z 12 listopada 1965 r. Prawo prywatne międzynarodowe; DzU nr 46, poz. 290 z późn. zm. Wkrótce ma ona zostać zastąpiona nową ustawą – Prawo prywatne międzynarodowe, której projekt opracowała Komisja Kodyfikacyjna Prawa Cywilnego.

⁷ Konwencja rzymska z 1980 r. o prawie właściwym dla zobowiązań umownych (będąca umową międzynarodową przyjętą przez państwa członkowskie UE) dostosowuje normy kolizyjne dotyczące umów.

rodowe, zawierającą w aktualnym brzmieniu postanowienia niedające się pogodzić z konwencją. Natomiast w projekcie nowej ustawy Prawo prywatne międzynarodowe nie powtarzano już uregulowań Konwencji rzymskiej, ale zawarto do niej odesłanie w art. 30, § 1: „Prawo właściwe dla zobowiązań umownych określa Konwencja o prawie właściwym dla zobowiązań umownych podpisana w Rzymie dnia 19 czerwca 1980 r.” Odesłanie to ma charakter jedynie informacyjny, gdyż stosowanie konwencji do zobowiązań umownych jest oczywiste. Na marginesie można dodać, że Wspólnota planuje zastąpienie konwencji rozporządzeniem wspólnotowym, określanym roboczą nazwą „Rzym I”.

Podstawą systemu wprowadzonego na mocy Konwencji rzymskiej jest zasada zwana wolnością wyboru, pozwalająca stronom swobodnie wybrać prawo właściwe dla ich umowy. Strony kontraktu mogą dokonać nieograniczonego wyboru prawa, mogą bowiem wybrać przepisy prawne dowolnie wybranego państwa, nawet jeżeli nie wykazują one żadnego obiektywnego związku z umową (inaczej niż w polskiej ustawie z 1965 r. Prawo prywatne międzynarodowe); mogą również swobodnie dokonywać zmiany swojego pierwotnego wyboru⁸. Gdy strony same nie określiły prawa właściwego dla zawartego przez siebie kontraktu, wówczas zastosowanie mają przepisy art. 4 Konwencji rzymskiej (zatytułowanego „Prawo właściwe w razie braku wyboru prawa”). W razie braku wyboru prawa umowa podlega prawu kraju, z którym wykazuje najściślejsze związki. Umowa uznawana jest za wykazującą najściślejsze związki z krajem, w którym strona, która powinna spełnić „charakterystyczne świadczenie”, ma miejsce zwykłego pobytu lub siedzibę zarządu – w przypadku spółki, stowarzyszenia lub osoby prawnej. Jeżeli zaś umowa została zawarta przez przedsiębiorcę w ramach prowadzonej przez niego działalności gospodarczej, to umowa sprzedaży podlega przepisom prawa siedziby sprzedającego, a umowa o świadczenie usług podlega przepisom prawnym kraju, w którym swoją siedzibę ma świadczący usługi. Wymaga jednak podkreślenia to, że mamy tu do czynienia z domniemaniami usuwalnymi, gdyż domniemania ustanowione w Konwencji rzymskiej w art. 4 ust. 2-4 nie mają zastosowania, jeżeli z całokształtu okoliczności wynika, że umowa wykazuje ściślejszy związek z innym państwem.

Na gruncie przedstawionych rozważań powstaje pytanie o pierwszeństwo i kolejność stosowania regulacji międzynarodowych i krajowych w odniesieniu do konkretnej umowy zawartej w obrocie międzynarodowym oraz o zasady, które mają tu zastosowanie, i ich hierarchię. Można tu mówić o następującej kolejności stosowania poszczególnych regulacji i zasad:

1. Przede wszystkim regułą jest, że strony umowy mają swobodę kształtowania treści umowy oraz swobodę wyboru prawa⁹, które będzie miało zastosowanie do

⁸ Zob. art. 3 Konwencji rzymskiej zatytułowany: „Swoboda wyboru prawa”.

⁹ Na marginesie tych rozważań można przypomnieć, że swoboda wyboru prawa dotyczy zobowiązań umownych (kontraktów zawieranych w obrocie międzynarodowym) oraz stosunków z zakresu prawa pracy. Strony innych czynności prawnych, np. z zakresu prawa rodzinnego i opiekuńczego nie

zawartego przez nie kontraktu. Strony mogą poddać swe stosunki w zakresie zobowiązań umownych wybranemu przez siebie prawu, jeżeli pozostaje ono w związku ze zobowiązaniem (zasada ograniczonego wyboru prawa)¹⁰ lub niezależnie od jakiegokolwiek związku z umową (zasada nieograniczonego wyboru prawa)¹¹, przy czym zawsze należy się liczyć z możliwością wystąpienia ograniczeń swobody samodzielnego wyboru prawa przez strony kontraktu¹².

2. Jeśli strony nie wybrały prawa właściwego w zawartym przez siebie kontrakcie, to do kwestii nieuregulowanych w tymże kontrakcie mają zastosowanie umowy międzynarodowe¹³. Na przykład do umów sprzedaży rzeczy ruchomych zawieranych w trybie ofertowym, w profesjonalnym obrocie gospodarczym stosuje się Konwencję wiedeńską z dnia 11 kwietnia 1980 r. o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów, chyba że strony wyraźnie wyłączyły lub ograniczyły jej zastosowanie.

3. Dopiero w sytuacji, gdy brak jest regulacji międzynarodowych – stosuje się prawo właściwe dla danej transakcji (prawo krajowe). Jeśli więc w danych obszarach nie zawarto umów międzynarodowych (bilateralnych ani multilateralnych), to prawo właściwe wskazują normy ustawy Prawo prywatne międzynarodowe, czyli przepisy wewnętrzne danego kraju, odsyłające do systemu prawnego państwa, który będzie miał zastosowanie w określonej sytuacji¹⁴.

3. Międzynarodowa umowa sprzedaży towarów

Umowa sprzedaży odgrywa w międzynarodowym obrocie gospodarczym najważniejszą rolę. Zgodnie z definicją zawartą w art. 535 Kodeksu cywilnego przez

mają możliwości wyboru prawa, w tego rodzaju sprawach prawo właściwe (własne lub obce) narzucone jest przez ustawodawcę krajowego, bądź wynika w sposób kategoryczny, z umowy międzynarodowej.

¹⁰ Tak stanowi art. 25 ust. 1 Prawa prywatnego międzynarodowego, przy czym należy przyjąć, że zasada ta nie wiąże od dnia wejścia w życie Konwencji rzymskiej w stosunku do Polski. Na marginesie prowadzonych rozważań można dodać, że sądy arbitrażowe już uprzednio nierzadko honorowały nieograniczony wybór prawa przez strony, nie badając jego związku z umową.

¹¹ Zgodnie z art. 3 Konwencji rzymskiej.

¹² Ograniczenia mogą mieć różny charakter, o czym była już wcześniej mowa; mogą wynikać z prawa publicznego, np. ograniczenia administracyjne, celne; mogą też być formułowane na gruncie prawa prywatnego, np. przy sprzedaży towarów i usług konsumentom będących obywatelami UE ograniczenia wyboru prawa mniej korzystnego dla konsumenta niż prawo wspólnotowe czy też nakaz występujący w większości ustawodawstw stosowania prawa państwa położenia nieruchomości.

¹³ Obowiązek stosowania w takich sytuacjach umów międzynarodowych, których Rzeczpospolita Polska jest stroną wynika z art. 1 § 2 prawa prywatnego międzynarodowego oraz odpowiednio z art. 2 nowej ustawy Prawo prywatne międzynarodowe.

¹⁴ Zgodnie z art. 27 § 1 pkt 1 ustawy Prawo prywatne międzynarodowe do zobowiązań z umowy sprzedaży rzeczy ruchomych stosuje się prawo państwa, w którym w chwili zawarcia umowy sprzedawca ma siedzibę albo miejsce zamieszkania. Należy jednak pamiętać, że Konwencja wiedeńska jako umowa międzynarodowa ma pierwszeństwo w obrocie dwustronnie gospodarczym przed tą regulacją ustawową – chyba że strony umowy postanowiły inaczej.

umowę sprzedaży sprzedawca zobowiązuje się przenieść na kupującego własność rzeczy i wydać mu rzecz, a kupujący zobowiązuje się rzecz odebrać i zapłacić sprzedawcy cenę. Podobnie definiowana jest umowa sprzedaży w różnych systemach prawnych. Nie oznacza to jednak unifikacji jej unormowania; podkreślić właśnie trzeba, że odmienności występujące w różnych systemach prawnych nie sprzyjają wzrostowi przepływu towarów. Umowy zawierane w ramach wykonywania działalności gospodarczej lub zawodowej, prowadzonej przez podmioty mające swoje siedziby handlowe lub miejsce zamieszkania w różnych państwach, kryją znacznie większy potencjał trudności, również natury prawnej, niż umowy pomiędzy podmiotami należącymi do tego samego systemu.

Problemy te próbowano rozwiązać przez stworzenie takiej regulacji międzynarodowej, która mogłaby zostać powszechnie przyjęta przez większość państw. Pierwsze prace nad ujednoliceniem prawa sprzedaży w skali międzynarodowej podjęto jeszcze w końcu lat dwudziestych XX w. pod auspicjami rządu holenderskiego. Po drugiej wojnie światowej powrócono, nie bez trudności i sporów, do tych prac. W 1966 r. Zgromadzenie Ogólne Narodów Zjednoczonych uchwaliło utworzenie Komisji Międzynarodowego Prawa Handlowego Organizacji Narodów Zjednoczonych (UNCITRAL), w wyniku której działalności doszło do opracowania konwencji przyjętej na konferencji dyplomatycznej w Wiedniu w 1980 r.

Konwencja Narodów Zjednoczonych o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów, sporządzona w Wiedniu 11 kwietnia 1980 r., jest źródłem prawa międzynarodowej umowy sprzedaży. Polska ratyfikowała konwencję 13 marca 1995 r., przy czym ten akt prawny wszedł w życie 1 czerwca 1996 r.

Konwencja jest najważniejszym aktem prawnym w tym zakresie i jednocześnie jest to umowa międzynarodowa o największym znaczeniu dla handlu międzynarodowego¹⁵. Zadaniem konwencji jest usunięcie kolizji zachodzących między niejednolitymi normami prawnymi pochodzącymi z systemów prawnych różnych państw. Konwencja ma się przyczyniać do rozwoju międzynarodowej wymiany handlowej przez uproszczenie i ujednolicenie strony formalnoprawnej transakcji handlowej. Strony umowy nie muszą znać wielu różnych systemów prawnych, zamiast tego mogą wybrać jeden kompleksowy akt prawny. Konwencja reguluje: zawarcie umowy sprzedaży, prawa i obowiązki sprzedającego i kupującego wynikające z umowy, formę umowy, zawarcie umowy, odstąpienie od umowy i skutki odstąpienia, środki ochrony prawnej przysługujące w razie naruszenia umowy przez sprzedającego lub kupującego, przejście ryzyka, odszkodowanie, odsetki, zwolnienie od odpowiedzialności.

Trzeba pamiętać, że konwencja nie określa jednak wszelkich kwestii związanych z zawarciem i obowiązywaniem umów sprzedaży w międzynarodowym ob-

¹⁵ Obecnie mamy ponad 60 państw konwencyjnych (warto dodać, że na świecie jest ponad 190 państw).

rocie handlowym. Nie reguluje ona m.in. ważności umowy, wad oświadczeń woli, zdolności stron do zawarcia umowy, dokonywania czynności prawnych przez pełnomocnika, skutków prawnorzeczowych umowy sprzedaży (np. własności sprzedanych towarów), odpowiedzialności sprzedawcy za produkt wadliwy w zakresie szkód na osobie (śmierć, utrata zdrowia) – kwestie te i wiele innych powinny być rozstrzygane na podstawie prawa właściwego ustalonego za pomocą norm kolizyjnych międzynarodowego prawa prywatnego.

4. Zakres zastosowania Konwencji wiedeńskiej

Konwencja ma zastosowanie do różnych rodzajów sprzedaży (sprzedaży wysyłkowej, na próbę, ulicznej, a czasami także do umowy dostawy, o ile strona zamawiająca przyjmuje na siebie obowiązek dostarczenia zasadniczej części materiałów¹⁶. Ta umowa międzynarodowa nie ma natomiast zastosowania do umowy zamiany, umów dystrybucyjnych, franchisingowych, darowizny.

Konwencję stosuje się przy zawieraniu umów w trybie ofertowym. Zgodnie z art. 2 nie dotyczy ona umów zawieranych w trybie: licytacji, aukcji, przetargu i negocjacji oraz egzekucji sądowej i administracyjnej. Dodatkowo niektóre rodzaje towarów, ze względu na występujące w tej materii uregulowania szczególne, również są wyłączone spod działania konwencji. Nie ma ona zastosowania do sprzedaży: nieruchomości, okrętów, statków, poduszkowców i statków powietrznych, energii elektrycznej (ale ma zastosowanie do sprzedaży gazu, ropy naftowej, węgla), udziałów, akcji, tytułów inwestycyjnych, papierów wartościowych lub pieniędzy. Konwencja nie odnosi się też do sprzedaży konsumenckiej, czyli towarów zakupionych przez osoby fizyczne do użytku osobistego. Nie dotyczy ona również sprzedaży wierzytelności, praw własności intelektualnej (np. patentu lub licencji). Natomiast ma zastosowanie do sprzedaży materialnych środków wiedzy lub myśli naukowo-technicznej, np. książek, dyskieciek, programów komputerowych, ale tych mających swój materialny substrat, a nie zaś będących przygotowaniem programu na indywidualne zamówienie. Nie stosuje się jej do umów o świadczenie usług [*Konwencja wiedeńska o umowach...* 2001, s. 43-52].

Konwencja stanowi regulację tylko takich umów, które spełniają łącznie następujące warunki [Żarnowiec 2003]:

- a) są w jej rozumieniu umowami sprzedaży,
- b) ich przedmiotem jest towar,
- c) mają międzynarodowy charakter,
- d) nie zostały wyłączone z zakresu unormowania konwencji przez jej art. 2.

Strony zawierające umowę sprzedaży w handlu międzynarodowym mogą dokonać wyboru prawa właściwego. Mogą one wskazać prawo wewnętrzne któregoś państwa

¹⁶ Zob. tu uwagi krytyczne M. Pazdana do art. 3 konwencji dotyczące błędów w urzędowym tłumaczeniu konwencji, zawarte w: [*Konwencja wiedeńska o umowach...* 2001, s. 89].

lub też Konwencję wiedeńską. Jednak strony powinny wyraźnie wykluczyć zastosowanie tej właśnie umowy międzynarodowej, jeżeli wskazują prawo wewnętrzne danego państwa i nie chcą stosować konwencji lub któregośkolwiek z jej postanowień (art. 6 konwencji). Wymaga podkreślenia, że powoływanie się stron umowy sprzedaży na konwencję nie jest w ogóle konieczne, żeby miała ona zastosowanie do danej umowy. Nie ma też znaczenia, czy strony miały świadomość jej istnienia i czy wiedziały, że państwa, w których mają one swoje siedziby handlowe, są państwami konwencyjnymi. Znaczenie ma natomiast fakt ujawnienia przez kontrahentów przed zawarciem lub w chwili zawarcia umowy swych siedzib handlowych.

Przez siedzibę handlową należy rozumieć miejsce, w którym prowadzona jest stała działalność gospodarcza, a nie miejsce, w którym znajduje się siedziba zarządu osoby prawnej lub w którym spółka wpisana jest do właściwego rejestru. Siedziba handlowa wskazuje na rzeczywistą więź między stroną umowy a określonym miejscem. W przypadku spółki handlowej przede wszystkim chodzi o jej główne miejsce prowadzenia działalności gospodarczej, które na ogół pokrywa się z rzeczywistą siedzibą zarządu. Jeżeli spółka prowadzi działalność w kilku państwach, to przyjmuje się, że ma ona dodatkowe siedziby handlowe w tych państwach, o ile jest tam prowadzona trwała działalność gospodarcza o dużym stopniu samodzielności, czyli działalność wyodrębniona organizacyjnie, np. w postaci oddziału. Można dodać, iż przy zmianie siedziby handlowej miarodajny jest stan z chwili zawarcia kontraktu. Przy określaniu siedziby handlowej należy posłuszkować się przepisem art. 10 konwencji, zgodnie z którym jeżeli strona posiada więcej niż jedną siedzibę handlową, to za siedzibę handlową uważa się tę, która ma najściślejszy związek z umową i z jej wykonaniem, ze względu na okoliczności znane stronom lub rozważane przez nie w jakimkolwiek czasie przed zawarciem lub w chwili zawarcia umowy. Natomiast jeżeli strona nie ma siedziby handlowej, to bierze się pod uwagę miejsce jej stałego zamieszkania [*Konwencja wiedeńska o umowach...* 2001, s. 55-57, 150-153].

Konwencja ma zastosowanie w razie braku wyboru prawa przez strony, o ile obie strony umowy sprzedaży mają siedziby handlowe w państwach będących sygnatariuszami konwencji albo normy kolizyjne międzynarodowego prawa prywatnego wskazują jako prawo właściwe ustawodawstwo państwa konwencyjnego¹⁷. Drugą sytuację można zilustrować następującym przykładem z judykatury: w orzeczeniu z 1993 r. w sprawie nr 7197 Sąd Arbitrażowy przy Międzynarodowej Izbie Handlowej w Paryżu¹⁸ w sporze między przedsiębiorstwem austriackim i bułgarskim stwierdził, że ponieważ strony nie wybrały prawa właściwego, zastosowanie austriackich i bułgarskich norm kolizyjnych międzynarodowego prawa

¹⁷ W tej drugiej sytuacji możliwe jest złożenie przez państwo zastrzeżenia o niestosowaniu konwencji przez umawiające się państwo na podstawie art. 95 konwencji.

¹⁸ Zob. liczne przykłady z orzecznictwa zagranicznego: [Tynel 2002, s. 115-118].

prywatnego doprowadziło do ustalenia, że prawem właściwym mającym zastosowanie w sporze jest prawo austriackie (jako prawo państwa, w którym siedzibę ma sprzedawca). Wobec tego, że Konwencja wiedeńska została inkorporowana do austriackiego systemu prawnego sąd zastosował tę konwencję (a nie prawo wewnętrzne austriackie). Sąd zauważył również, że skoro właściwe w sprawie jest prawo austriackie, jest bez znaczenia, że Bułgaria, w której kupujący ma swoją siedzibę handlową, nie była stroną konwencji w chwili zawarcia między stronami umowy sprzedaży.

Zgodnie z art. 9 konwencji strony są związane wszelkimi zwyczajami, które uzgodniły, oraz ustaloną między nimi praktyką. Przy braku odmiennego porozumienia stron uważa się, że strony przyjmują w sposób dorozumiany stosowanie do kontraktu przez nie zawartego lub do sposobu jego zawarcia zwyczajów, które znały lub powinny były znać i które są w handlu międzynarodowym ogólnie znane i powszechnie stosowane przez strony do umów tego rodzaju w danej dziedzinie handlu. Można przykładowo wskazać międzynarodowe reguły wykładni terminów (formuł) handlowych, znane pod nazwą *Incoterms*. *Incoterms* to najstarszy i najczęściej stosowany akt Międzynarodowej Izby Handlowej (MIH) utworzonej w 1919 r. (*International Chamber of Commerce* – ICC) z siedzibą w Paryżu. *Incoterms* dotyczą tzw. bazy dostawy, czyli podziału między sprzedawcą a kupującym kosztów i ciężarów odnoszących się przede wszystkim do przewozu, ubezpieczenia, przejścia ryzyka przypadkowej utraty lub przypadkowego uszkodzenia towaru w czasie transportu. Zasadniczo *Incoterms* znajdują zastosowanie, gdy strony się na nie powołają w umowie z podaniem odpowiedniej formuły. Reguły te nie mają charakteru bezwzględnie wiążącego, jednakże należy się liczyć z tym, że będą one stosowane także wtedy, gdy sąd uzna za zwyczaj ich postanowienia lub samą praktykę ich stosowania. Co do zasady *Incoterms* są bardziej szczegółowe niż konwencja i mają pierwszeństwo przed nią (w razie powołania się na nie w kontrakcie przez strony), ale jej nie wykluczają.

5. Zawarcie umowy sprzedaży

W konwencji uregulowane zostały zagadnienia związane z zawarciem umowy poprzez złożenie oferty i jej przyjęcie¹⁹. Przez ofertę należy rozumieć, zgodnie z art. 14 konwencji, propozycję zawarcia umowy skierowaną do jednej osoby lub wielu określonych osób, jeżeli jest wystarczająco precyzyjna i wskazuje, że oferent, w razie przyjęcia oferty, ma zamiar być nią związany. Propozycja jest wystar-

¹⁹ Konwencja nie reguluje zawierania umów w trybie negocjacji, chociaż w obrocie międzynarodowym zawieranie umów tą drogą jest coraz powszechniejsze. Konwencja może mieć jednakże zastosowanie do umów zawieranych w drodze negocjacji, jeśli strony umowy tak postanowią – wniosek taki wynika z art. 6 konwencji.

czająco precyzyjna, jeżeli wskazuje towary oraz w sposób wyraźny lub dorozumiany określa lub pozwala ustalić ich ilość i cenę. Natomiast propozycję skierowaną do osób nieokreślonych uważa się jedynie za zaproszenie do składania ofert, chyba że osoba składająca taką propozycję jednoznacznie oświadczyła inaczej.

Oferta staje się skuteczna i wiąże oferenta z chwilą dotarcia do adresata. Oferent może wycofać ofertę, która nie dotarła jeszcze do adresata. Inaczej jest natomiast z ofertą, która dotarła już do adresata. Nie zawsze będzie ją można odwołać (zob. art. 16 konwencji).

Umowa jest zawarta z chwilą, gdy przyjęcie oferty stanie się skuteczne zgodnie z postanowieniami konwencji (art. 23). Oferta, oświadczenie o jej przyjęciu lub jakiegokolwiek inne ujawnienie zamiaru „dochodzi” do adresata, jeżeli złożone zostało w formie ustnej lub dostarczone samemu adresatowi w jakiegokolwiek inny sposób do jego siedziby handlowej lub na jego adres pocztowy, a jeżeli nie ma on siedziby handlowej lub adresu pocztowego – do miejsca jego stałego zamieszkania.

Przyjęcie oferty może być dokonane przez oświadczenie lub inne zachowanie wyrażające zgodę na ofertę, jeżeli doszło ono do oferenta. Milczenie oraz brak działania nie stanowi przyjęcia oferty (art. 18 ust. 1). Jednakże, zgodnie z ofertą lub ustaloną między stronami praktyką albo zwyczajem przyjętym przez strony, adresat oferty może wyrazić zgodę przez dokonanie czynności, np. związanej z wysyłką towarów lub zapłatą ceny, nie zawiadamiając oferenta, przyjęcie oferty jest skuteczne z chwilą dokonania tej czynności, jeśli czynność ta dokonana została w rozsądnym terminie, uwzględniając okoliczności danej transakcji²⁰.

Umowa sprzedaży nie wymaga do jej zawarcia lub potwierdzenia formy pisemnej i nie podlega żadnym innym wymogom co do formy (zasada zawarta w art. 11). Jednak każde państwo, będące sygnatariuszem konwencji, mogło złożyć oświadczenie na podstawie art. 96 w związku z art. 12 konwencji, dotyczące formy. Zastrzeżenie należy odczytywać tak, jakby kwestia formy w ogóle nie była w konwencji regulowana, w konsekwencji czego sąd orzekający zastosuje właściwe prawo wewnętrzne, z którego zapewne będzie wynikać obowiązek zachowania określonej formy umowy (zwykle pisemnej). Oświadczenia dotyczące formy złożyły: Argentyna, Białoruś, Chile, Chiny, Estonia, Litwa, Rosja, Ukraina, Węgry, przy czym jeżeli kontrakt ma być zawarty przez pełnomocnika, to należy zachować przepisy dotyczące pełnomocnictwa, z których może wynikać obowiązek zachowania określonej formy – kwestii pełnomocnictwa konwencja już nie reguluje²¹. W większości państw umowa w obrocie międzynarodowym może więc być zawarta w formie ustnej, co może zostać udowodnione w jakiegokolwiek sposób, w tym również na podstawie zeznań świadków. Jednakże przepisy o charakterze *ius co-*

²⁰ Por. urzędowe tłumaczenie konwencji.

²¹ Prawo właściwe dla formy pełnomocnictwa wskazują normy kolizyjne obowiązujące w państwie siedziby sądu.

gens prawa publicznego (administracyjnego, karnego, podatkowego, celnego, dewizowego) mogą przewidywać różnorodne sankcje w razie niedopełnienia formalności przewidzianych w tych przepisach. W rozumieniu konwencji przyjmuje się, że forma pisemna obejmuje również przekaz telegramem lub telexem (art. 13). Forma pisemna nie obejmuje jednak poczty elektronicznej ani faksu, w związku z trudnościami z wykazaniem doręczenia, rozumianego jako dostarczenia oświadczenia woli do adresata. Ponadto umowa zawarta na piśmie z woli stron, która zawiera postanowienie przewidujące formę pisemną dla jej zmiany lub uzgodnionego rozwiązania, nie może być zmieniona lub rozwiązana w inny sposób [*Konwencja wiedeńska o umowach...* 2001, s. 154-159].

6. Obowiązki sprzedającego i kupującego

Obowiązki sprzedającego zostały określone w art. 30 konwencji, w myśl którego sprzedający jest obowiązany: dostarczyć towary, przekazać wszelkie dokumenty ich dotyczące oraz przenieść prawo własności towarów, zgodnie z umową i konwencją.

Konwencja przewiduje również uzupełniające normy o charakterze *ius dispositivum*, mające zastosowanie w braku postanowień umownych, określające kiedy, gdzie i jak sprzedający powinien wykonać swoje obowiązki. Zgodnie z art. 31 konwencji, jeżeli sprzedający nie jest obowiązany dostarczyć towary w określonym miejscu, to jego obowiązek dostawy polega na wydaniu towarów pierwszemu przewoźnikowi w celu przekazania ich kupującemu, jeżeli umowa sprzedaży przewiduje przewóz towarów, lub na postawieniu towarów do dyspozycji kupującego w określonym miejscu, w którym towary mają być pobrane z określonych zapasów lub wyprodukowane, albo też na postawieniu towarów do dyspozycji kupującego w miejscu, w którym sprzedający miał swoją siedzibę handlową w chwili zawarcia umowy w pozostałych przypadkach. W myśl art. 33 konwencji sprzedający powinien dostarczyć towary według ilości, jakości i w asortymencie przewidzianym w umowie oraz umieszczone lub zapakowane w sposób przewidziany w umowie.

Obowiązki kupującego określone są w art. 53 konwencji, zgodnie z którym powinien on zapłacić cenę za towary oraz przyjąć dostawę, zgodnie z umową i konwencją.

Obowiązek zapłaty ceny przez kupującego obejmuje podjęcie przez kupującego takich środków oraz spełnienie takich formalności, które umożliwią dokonanie zapłaty i które wymagane są w ramach umowy lub jakichkolwiek przepisów ustaw lub rozporządzeń. Jeżeli kupujący nie jest zobowiązany zapłacić ceny w innym szczególnym miejscu, to powinien zapłacić ją sprzedającemu w siedzibie handlowej sprzedającego, lub jeżeli zapłata ma być dokonana w zamian za wydanie towarów lub dokumentów – w miejscu tego wydania. Kupujący powinien zapłacić cenę w terminie oznaczonym lub dającym się określić według umowy i konwencji, bez potrzeby jakiegokolwiek żądania lub wypełnienia jakiegokolwiek formalności ze strony sprzedającego.

Obowiązek odbioru dostawy przez kupującego polega na dokonaniu wszelkich czynności, których można od niego rozsądnie oczekiwać w celu umożliwienia dokonania dostawy przez sprzedającego i przejęciu towarów.

Sprzedający lub odpowiednio kupujący ponosi odpowiedzialność prawną w przypadku naruszenia umowy. Pojęcie „naruszenie umowy” jest swoiste dla omawianej konwencji międzynarodowej, natomiast w prawie krajowym mamy do czynienia z niezgodnością towaru konsumpcyjnego z umową²² czy też z wadą (fizyczną lub prawną) rzeczy. W konwencji wyróżnia się istotne naruszenie umowy, tak więc *a contrario* można mówić również o nieistotnym naruszeniu umowy. Kwalifikacja naruszenia (jako istotna bądź nieistotna) warunkuje katalog uprawnień, które przysługują stronie pokrzywdzonej, o czym będzie dalej mowa.

Zgodnie z art. 25 konwencji naruszenie umowy przez jedną ze stron uważa się za istotne, jeżeli powoduje dla drugiej strony taki uszczerbek, który w sposób zasadniczy pozbawia tę stronę tego, czego zgodnie z umową miała prawo oczekiwać, chyba że strona naruszająca umowę nie przewidywała takiego skutku i osoba rozsądna tego samego rodzaju i w tych samych okolicznościach nie przewidziałaby takiego skutku. Przykładami istotnego naruszenia umowy są: niedotrzymanie wymogów co do jakości, jak też dostarczenie towaru obciążonego prawami lub roszczeniami osoby trzeciej i inne sytuacje, których przykłady można odnaleźć w bogatym orzecznictwie sądów (zagranicznych), zwłaszcza arbitrażowych, dotyczącym sporów na tym tle. Należy podkreślić, że ciężar dowodu i wykazania uszczerbku spoczywa na osobie, która korzysta ze środków ochrony prawnej.

Towary dostarczone przez sprzedającego powinny być zgodne z umową. W art. 35 ust. 2 konwencji określono, że towary są zgodne z umową, gdy:

a) nadają się do użytku w takich celach, w jakich zwykle służą towary tego samego rodzaju,

b) nadają się do specjalnych celów, podanych wyraźnie lub w sposób dorozumiany do wiadomości sprzedającego w chwili zawarcia umowy, z wyjątkiem przypadków, gdy z okoliczności wynika, że kupujący nie polegał lub że z jego strony nierozsądne byłoby poleganie na kompetencji i ocenie sprzedającego,

c) posiadają cechy towarów, które sprzedający przedstawił kupującemu jako próbki lub wzory,

d) są umieszczone lub opakowane w sposób zwyczajowo przyjęty dla tego rodzaju towarów lub gdy taki zwyczajowo przyjęty sposób nie istnieje w sposób pozwalający na odpowiednie ich utrzymanie i zabezpieczenie.

²² Również prawo wspólnotowe posługuje się pojęciem niezgodności towaru (konsumpcyjnego) z umową, np. w dyrektywie nr 99/44 (OJ L 99.171.12) dotyczącej wybranych aspektów sprzedaży konsumenckiej oraz związanych z tym gwarancji.

7. Środki ochrony prawnej przysługujące stronie poszkodowanej w razie naruszenia umowy

W konwencji zawarto katalog środków ochrony prawnej przysługujących zarówno kupującemu, jak i sprzedającemu, w sytuacji gdy druga strona nie wywiąże się z kontraktu lub nienależycie wykona kontrakt, co zgodnie z terminologią konwencji nazywane jest naruszeniem umowy. Niezależnie od tego, kto jest stroną pokrzywdzoną, kupujący czy sprzedający, konstrukcja uprawnień przysługujących w takich wypadkach jest analogiczna.

Generalnie strona pokrzywdzona może (według swojego wyboru):

- 1) żądać od drugiej strony wykonania zobowiązania,
 - 2) żądać odszkodowania (występuje tu szerokie pojęcie szkody obejmujące: realny uszczerbek w majątku, utracony zysk oraz (ewentualnie) odszkodowanie za straty moralne),
 - 3) odstąpić od umowy;
- kupujący ma prawo również:
- 4) obniżyć cenę,
 - 5) żądać towarów zastępczych,
 - 6) żądać naprawienia towarów.

Odstąpienie od umowy zwalnia obie strony z ich zobowiązań wynikających z umowy, z zastrzeżeniem ewentualnie należnego odszkodowania. W takiej sytuacji strony zwracają sobie to, co od siebie otrzymały. Uprawnienie odstąpienia przysługuje tylko w sytuacji istotnego naruszenia umowy oraz po wyznaczeniu stronie, która istotnie naruszyła umowę dodatkowego terminu do wykonania jej zobowiązania, w rozsądnej długości (dla kupującego podstawę prawną stanowi tu art. 49 ust. 1 w związku z art. 47 ust. 1, natomiast dla sprzedającego – odpowiednio art. 64 ust. 1 w związku z art. 63 ust. 1 konwencji).

Podkreślenia wymaga, że przesłanką skutecznego dochodzenia roszczeń z tytułu naruszenia umowy jest terminowość ich zgłoszenia. Jeśli więc kupujący chce skorzystać z przysługujących mu środków ochrony prawnej, to powinien dokonać kontroli towarów lub spowodować dokonanie kontroli w najkrótszym, praktycznie możliwym w danych okolicznościach terminie (art. 38 ust. 1 konwencji) oraz zawiadomić sprzedającego o charakterze występujących niezgodności. Kupujący bowiem traci prawo do powoływania się na brak zgodności towarów, jeżeli nie zawiadomi sprzedającego o charakterze występujących niezgodności w rozsądnym terminie od chwili, w której niezgodności te zostały przez niego wykryte lub powinny być zostać wykryte. W każdym przypadku kupujący traci prawo do powoływania się na brak zgodności towarów, jeżeli nie zawiadomi o nim sprzedającego najpóźniej w ciągu dwóch lat od daty, w której towary zostały rzeczywiście wydane kupującemu, chyba że termin ten jest niezgodny z umownym okresem gwarancji (art. 39 ust. 1 i 2 konwencji). Jednak przykłady z orzecznictwa dowodzą, iż sądy

uważają za „rozsądny termin” co najwyżej termin kilkutygodniowy. Kupujący powinien zatem w krótkim czasie po otrzymaniu dostawy przeprowadzić losowe badanie próbek i natychmiast powiadomić sprzedającego o niezgodności towaru z umową oraz o charakterze tych niezgodności.

8. Pozostałe postanowienia konwencji

Nie sposób w niniejszym opracowaniu wspomnieć o wszystkich kwestiach uregulowanych w konwencji, niemniej jednak uwagę zwracają szczególnie takie instytucje prawne, jak: przejście ryzyka oraz zwolnienia od odpowiedzialności za niewykonanie obowiązków wynikających z kontraktu.

Na podstawie art. 66 konwencji utrata lub uszkodzenie towarów po przejściu ryzyka na kupującego nie zwalnia go od obowiązku zapłaty ceny, chyba że utrata lub uszkodzenie wynikało z działania lub zaniechania sprzedającego. W konwencji uregulowano też przykładowe sytuacje przejścia ryzyka. Ryzyko przechodzi na kupującego z chwilą: wydania przez sprzedającego towarów pierwszemu przewoźnikowi – jeżeli umowa sprzedaży przewiduje przewóz towarów i sprzedający nie jest zobowiązany do wydania ich w określonym miejscu, albo z chwilą zawarcia umowy – w odniesieniu do towarów sprzedawanych w trakcie przewozu, natomiast w pozostałych przypadkach – z chwilą odebrania przez niego towarów od kupującego.

W sprawie zwolnienia od odpowiedzialności w art. 79 konwencji postanowiono, że strona nie ponosi odpowiedzialności za niewykonanie któregoś ze swoich obowiązków, jeżeli udowodni, że niewykonanie to nastąpiło z powodu przeszkody od niej niezależnej i że nie można było od niej rozsądnie oczekiwać wzięcia pod uwagę tej przeszkody w chwili zawarcia umowy lub uniknięcia bądź przewyciężenia przeszkody lub jej następstw. Ten wyjątek można również wziąć pod uwagę, jeżeli niewykonanie obowiązków kontaktu nastąpiło z powodu niewykonania zobowiązania przez osobę trzecią zaangażowaną do wykonania umowy.

Dokładne określenie chwili, w której ryzyko utraty lub uszkodzenia towaru przechodzi ze sprzedającego na kupującego, jak również klauzule wyłączające lub ograniczające odpowiedzialność, w tym głównie klauzule siły wyższej, mogą być określane przez strony w samym kontrakcie albo przez wyraźne postanowienie albo przez użycie odpowiedniej formuły handlowej (np. *Incoterms*). Niemniej dla częstych sytuacji, w których kontrakt nie zawiera takich postanowień, w konwencji zawarto zestaw reguł mających wówczas zastosowanie [Hermanowski 2004, s. 19-20; Tynel 2002, s. 132-133].

9. Przedawnienie w międzynarodowej sprzedaży towarów

Przepisy prawa cywilnego łączą z upływem czasu określone skutki prawne (przedawnienie). Oznacza to, że upływ czasu powoduje utrudnienia lub uniemoż-

liwia realizację, po upływie określonego czasu, roszczeń przysługującym stronom umowy. Instytucja przedawnienia, mająca niebagatelne znaczenie dla obrotu handlowego, jest normowana w poszczególnych systemach prawnych rozmaicie. Przedawnienie w jednych systemach prawnych kwalifikuje się jako instytucję materialnoprawną, w innych jako instytucję procesowoprawną. W jednych przedawnia się prawo, w innych roszczenie, jeszcze w innych – prawo sądowego dochodzenia roszczeń. Różne bywają terminy przedawnienia oraz przesłanki, od których uzależnia się zawieszenie bądź przerwanie terminu przedawnienia.

Ujednolicenie prawa dotyczącego przedawnienia nastąpiło w konwencji o przedawnieniu w międzynarodowej sprzedaży towarów, sporządzonej w Nowym Jorku 14 czerwca 1974 r.²³ dzięki pracom UNCITRAL. Mimo że Konwencja nowojorska została przyjęta przed Konwencją wiedeńską (w 1980 r.), stanowi w istocie uzupełnienie Konwencji wiedeńskiej o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów. W Konwencji nowojorskiej dokonano bowiem korekt protokołem z 1980 r.

Zgodnie z art. 1 ust. 1 Konwencji nowojorskiej określa ona warunki, w których wzajemne roszczenia kupującego i sprzedającego, wynikające z umowy międzynarodowej sprzedaży towarów lub odnoszące się do jej naruszenia, zakończenia lub unieważnienia, nie mogą być dalej dochodzone z powodu upływu pewnego okresu – taki okres nazwany jest w konwencji „terminem przedawnienia”. Podkreślenia wymaga, że upływ terminu przedawnienia będzie brany pod uwagę w każdym postępowaniu wyłącznie na wniosek strony postępowania (art. 24 Konwencji nowojorskiej). Wynika z tego, że to dłużnik powinien wiedzieć o upływie terminu przedawnienia, żeby móc skorzystać ze swojego prawa podmiotowego, podnosząc zarzut przedawnienia, w razie gdy wierzyciel wytoczy mu powództwo. Termin przedawnienia, stosownie do art. 8 Konwencji nowojorskiej, wynosi 4 lata. Jest on liczony od dnia, w którym roszczenie powstaje. Termin przedawnienia nie może być zmieniany (np. skracany) przez jednostronne oświadczenia stron lub umowę między stronami. Natomiast w kwestii przerwania i zawieszenia biegu terminu przedawnienia generalnie można stwierdzić, że przerwa (sytuacja, w której nowy czteroletni termin rozpocznie się na nowo) następuje przez: wniesienie powództwa do sądu oraz przez uznanie w formie pisemnej długu przez dłużnika, przy czym zapłata odsetek lub częściowe wykonanie zobowiązania przez dłużnika będzie miało taki sam skutek, jak uznanie długu, zawieszenie (skutkujące przedłużeniem terminu przedawnienia) zaś wynikać może z wystąpienia niemożliwej do przezwyciężenia przeszkody, na którą wierzyciel nie miał wpływu. Przypomnieć można, że strony kontraktu mogą oczywiście wyłączyć zastosowanie Konwencji nowojorskiej, podobnie jak ma to miejsce w stosunku do Konwencji wiedeńskiej.

²³ DzU 1997 nr 45, poz. 282.

10. Podsumowanie

Reasumując, umowa sprzedaży tradycyjnie odgrywa w międzynarodowym obrocie handlowym najważniejszą rolę, pomimo rozwoju nowych form wymiany, i stąd wynika potrzeba unifikacji prawa umów sprzedaży. Najważniejszym aktem prawnym w tej materii jest Konwencja wiedeńska o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów z 1980 r., którą stosuje się do sytuacji powiązanych z systemem prawnym więcej niż jednego państwa. Jednak nie ma ona zastosowania wewnątrz państw konwencyjnych. Stosuje się ją tylko do umów sprzedaży zawieranych w międzynarodowym obrocie handlowym, i to o tyle, o ile strony nie wyłączą jej zastosowania. Strony nierzadko wyłączają konwencję, z reguły bowiem strona ekonomicznie silniejsza dąży do narzucenia swojego prawa wewnętrznego przez zawarcie w kontrakcie postanowienia, iż w kwestiach nieuregulowanych będą mieć zastosowanie przepisy prawa jej siedziby (Kodeks cywilny i inne, odpowiednie akty prawne). Jednak nie zawsze się tak dzieje, jako że strony umowy mogą: nie dokonać wyboru prawa właściwego albo określając nieprecyzyjnie, iż właściwe będzie prawo danego państwa, wskazując cały system prawny tego państwa i tym samym – nawet nieświadomie – doprowadzając do zastosowania konwencji czy wreszcie celowo mogą wybrać konwencję. Konwencja zawiera bowiem nowoczesną regulację umów sprzedaży odpowiadającą potrzebom międzynarodowego obrotu handlowego.

Wybór prawa polskiego przez strony zawierające umowę sprzedaży w międzynarodowym obrocie handlowym prowadzi zatem z reguły do zastosowania Konwencji wiedeńskiej, nie zaś postanowień Kodeksu cywilnego. Skutek ten z urzędu powinni uwzględniać polscy sędziowie. Zadziwiające wobec tego wydaje się to, iż tak niewiele jest opublikowanych orzeczeń polskich sądów powszechnych opartych na postanowieniach konwencji (poza kilkoma – jak do tej pory – wyrokami) [Wyrok SN z dnia 22 października 2004 r., Wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie... 2004; Wyrok Sądu Apelacyjnego w Katowicach... 2005; Wyrok SN z dnia 27 stycznia 2006...]. Sytuacja ta z całą pewnością nie wynika z niewystępowania sporów na gruncie umów międzynarodowej sprzedaży towarów ani z braku przesłanek stosowania prawa jednolitego. Raczej podyktowana jest wciąż jeszcze nikłą znajomością konwencji prawa międzynarodowego. Niezastosowanie umowy międzynarodowej w sytuacji, kiedy powinna być ona zastosowana z urzędu przez sąd rozpatrujący sprawę, stanowi przecież naruszenie prawa materialnego i może być przedmiotem zarzutu apelacyjnego lub podstawą kasacji.

Literatura

- Dyrektywa nr 99/44 z dnia 25 maja 1999 r. dotycząca wybranych aspektów sprzedaży konsumenckiej oraz związanych z tym gwarancji (Dz.Urz. WE L 171 z 7 lipca 1999 r.).
Gołaczyński J., *Prawo prywatne międzynarodowe*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2003.

- Góralczyk W., Sawicki S., *Prawo międzynarodowe publiczne w zarysie*, LexisNexis, Warszawa 2004.
- Hermanowski J., *Handel zagraniczny. Poradnik*, Univers Consulting – Edukacja Jacyno i Modzelewski sp. z o.o., Warszawa–Zielona Góra 2004.
- Konstytucja RP z dnia 2 kwietnia 1997 r. (DzU nr 78, poz. 483).
- Konwencja rzymska z dnia 19 czerwca 1980 r. o prawie właściwym dla zobowiązań umownych, tekst konwencji dostępny na stronie internetowej Sejmu RP, www.sejm.gov.pl.
- Konwencja wiedeńska o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów. Komentarz*, red. M. Pazdan, Zakamycze 2001.
- Konwencja wiedeńska z dnia 11 kwietnia 1980 r. (DzU 1997 nr 45, poz. 286).
- Ludwikowski R., *Handel międzynarodowy*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2006.
- Orzeczenie Sądu Arbitrażowego przy Międzynarodowej Izbie Handlowej w Paryżu z 1993 r. w sprawie nr 7197.
- Orzeczenie Sądu Najwyższego z dnia 18 maja 1970 r., ICR 58/70, nr 5, poz. 86.
- Pazdan M., *Prawo prywatne międzynarodowe*, LexisNexis, Warszawa 2002.
- Projekt ustawy Prawo prywatne międzynarodowe, opracowany przez Komisję Kodyfikacyjną Prawa Cywilnego, dostępny na stronie internetowej Sejmu RP, www.sejm.gov.pl.
- Tynel A., *Międzynarodowa umowa sprzedaży*, [w:] *Międzynarodowe prawo handlowe*, red. M. Pazdan, Difin, Warszawa 2002.
- Ustawa z dnia 12 listopada 1965 r. Prawo prywatne międzynarodowe (DzU nr 46, poz. 290 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny (DzU nr 16, poz. 93 z późn. zm.).
- Wyrok Sądu Apelacyjnego w Katowicach z dnia 20 grudnia 2005 r., I A Ca 1503/05.
- Wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dnia 25 października 2004 r., I A Ca 214/04.
- Wyrok SN z dnia 22 października 2004 r., II CK 114/04.
- Wyrok SN z dnia 27 stycznia 2006 r., III CSK 103/05.
- Zarnowiec Ł., *Zastosowanie Konwencji wiedeńskiej z 11.04.1980 r. o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów na podstawie wyboru prawa*, „Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego” 2003 nr 2.

CONTRACTS FOR THE INTERNATIONAL SALE OF GOODS ACCORDING TO THE VIENNA CONVENTION AS A PART OF INTERNATIONAL PRIVATE LAW *SENSU LARGO*

Summary

Despite the development of new forms of exchange, contracts of sale have traditionally played the most important role in international trade and hence the need for unification of the law on sales contracts. The most important legal act in this respect is the Vienna Convention of 11th April 1980 concerning contracts for the international sale of goods. The Convention is applied to transactions involving legal systems of more than one state. Yet the Vienna Convention is not applied in internal legal systems of the Convention member states. The unified law is applied only to contracts of sale concluded in international trade, as long as it has not been excluded by the contracting parties. And the parties often exclude the above international convention because usually, the intention of the economically more powerful party will be to impose its internal law by including a provision that any matters not regulated in the contract will be governed by the law applicable to the registered office of such party (civil code and other applicable legislation). However, it does not have to be like that

because the parties to the contract can: not choose any applicable law or, by imprecisely indicating that the applicable law will be the law of the given state they indicate the entire legal system of such state and consequently – even without being aware of it – they lead to the application of the Convention, or finally they may deliberately choose the Convention.

The Convention aims to remove the collisions occurring among non-uniform legal standards included in the legal systems of various states. The Convention is intended to contribute to the development of international trade by providing simplification and standardization of formal and legal aspects of trade contracts. The parties to the contract do not need to know many different legal systems, but instead they can choose one comprehensive legal act. The Convention includes modern regulations concerning sales contracts meeting the requirements of international trade.

Katarzyna Marak – dr, adiunkt w Katedrze Prawa Gospodarczego Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu.