

**Konwencja Narodów
Zjednoczonych o umowach
międzynarodowej
sprzedaży towarów (CISG).
Komentarz**

Przejdź do produktu na ksiegarnia.beck.pl

Wstęp

I.

Konwencja NZ o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów (CISG), do której komentarzem jest niniejsza praca, uzyskała ogólnościową aprobatę. Od jej wejścia w życie 1.1.1988 r., liczba Państw-Stron wrosła do 94. Największe znaczenie w ostatnich latach miało przystąpienie do Konwencji przez Turcję (w 2011 r.), Brazylię (w 2014 r.) i Portugalię (w 2020 r.). Współcześnie ponad 80 procent światowego handlu towarami potencjalnie odbywa się z zastosowaniem Konwencji. Można zatem powiedzieć, że działania w kierunku ujednoczenia prawa międzynarodowej sprzedaży towarów, które zostały zainicjowane w latach 20. XX w., odniosły sukces znacznie przekraczający oczekiwania pomysłodawców. Za pierwszy krok w tym kierunku uznawany jest pomysł *E. Rabela* z 1928 r. skierowany do *V. Scialoji*, dyrektora Międzynarodowego Instytutu Unifikacji Prawa Prywatnego, który został założony 3.9.1926 r. i rozpoczął działanie 30.5.1928 r. Sugestia *E. Rabela*, skierowana przy okazji przygotowania pierwszego planu działań Instytutu, zakładała, że powinien on skoncentrować swoje działania na ujednoczeniu prawa odnoszącego się do międzynarodowej sprzedaży dóbr¹. Doprowadziło to do kilku istotnych wydarzeń: do zaprezentowania przez *E. Rabela* (określanego mianem „mistrzowskiego umysłu stojącego za przygotowaniem projektu Jednolitego Międzynarodowego Prawa Sprzedaży”)² 21.2.1929 r. wstępnego (pierwszego) raportu radzie Instytutu, który dotyczył możliwości unifikacji prawa sprzedaży³; do przygotowania w 1929 r. słynnego Niebieskiego Raportu⁴; do utworzenia 29.4.1930 r. komitetu złożonego z przedstawicieli państw systemu *common law* oraz francuskich, skandynawskich i niemieckich systemów prawnych; do opracowania pierwszego projektu aktu prawnego w 1935 r.; w końcu do – konwencji haskich o sprzedaży towarów, ULIS i ULF, opracowanych na konferencji haskiej w 1964 r.⁵

Patrząc przez pryzmat oczekiwań, że konwencje haskie doprowadzą do ogólnościowej unifikacji międzynarodowego prawa sprzedaży, należy stwierdzić, że nie odniosły one sukcesu; zostały bowiem przyjęte jedynie przez dziewięć państw⁶. Sama liczba ratyfikacji nie stanowi jednak odpowiedniego kryterium oceny doniosłości ich roli. Należy przede wszystkim odnotować, że ULIS i ULF uzyskały duże znaczenie w orzecznictwie sądów niemieckich, włoskich i krajów Beneluksu. Pracując nad krajowym prawem dotyczącym sprzedaży towarów, rodzimi nowelizatorzy i ustawodawcy w coraz większym stopniu sięgali do ULIS i ULF jako do przykładu i modelu⁷. Nade wszystko jednak ULIS i ULF były od początku podstawą dla nowego jednolitego prawa sprzedaży przygotowywanego przez UNCITRAL i miały wpływ nie tylko na podstawowe struktury i kluczowe pomysły w CISG, która ostatecznie została ratyfikowana w 1980 r., ale również na wiele jej szczegółowych rozwiązań.

¹ Zob. *Rabel*, *Rabelsz* 9 (1935), 1, w: *Rabel*, *Ges Aufs*, t. III, s. 522 i n.; odnośnie do historii i wpływu *Rabela* zob. *Kindler*, *Jb It R* 5 (1992), 201.

² Zob. *Grossfeld/Winship*, (1992) 18 *Syracuse J Int'l L & Com* 3, 11.

³ Zob. *Report A of the Institute*, *Rabelsz* 3 (1929), 402, 406.

⁴ *Rapport sur le droit comparé de vente par le „Institut für ausländisches und internationales Privatrecht” de Berlin [Rome: Pallotta (1929)]*, m.in. w: *Rabel*, *Ges Aufs*, t. III, s. 381 i n.

⁵ Odnośnie do szczegółów tego procesu zob. *Riese*, *Rabelsz* 22 (1957), 16; *tenże*, *Rabelsz* 29 (1965), 1; *von Caemmerer*, *Rabelsz* 29 (1965), 101; and *Schlechtriem*, *Geschichte*, s. 27 i n.

⁶ ULIS i ULF weszły w życie w: Belgii 18.8.1972 r., Gambii 5.9.1974 r., Niemczech 16.4.1974 r., Izraelu 18.8.1972 r. (ULIS) i 30.12.1980 r. (ULF), Włoszech 23.8.1972 r., Luksemburgu 6.8.1979 r., Holandii 18.8.1972 r., San Marino 18.8.1972 r. i Wielkiej Brytanii (jednak z zastrzeżeniem, że jedynie odnośnie do przypadków, gdzie strony dokonały wyboru prawa jednolitego) 18.8.1972 r.

⁷ Por. *Sevón*, *Scandinavian Codification*, s. 343 i n.; *Schubert*, *Einfluss des Einheitskaufrechts*, s. 415 i n.

Praca UNCITRAL, powołanej w 1966 r. jako komitet stały ONZ i pracującego nad unifikacją prawa sprzedaży od 1968 r., została przedstawiona szczegółowo w niemieckich źródłach⁸, zatem dokładny opis pochodzenia CISG jest tu zbędny⁹. Początkowo Państwa-Strony były poproszone o skomentowanie ULIS i ULF, a ich opinie podlegały dalszemu opiniowaniu. Roczne konferencje UNCITRAL były przygotowywane przez Grupę Roboczą ds. Międzynarodowej Sprzedaży Towarów, która poczynając od stycznia 1970 r., przygotowywała projekty na sesje plenarne UNCITRAL poprzez analizowanie ULIS i ULF¹⁰. Grupa Robocza ds. Międzynarodowej Sprzedaży Towarów wyznaczała podgrupy, w których każda skupiała się na szczególnym zagadnieniu, takim jak: definicja i zakres międzynarodowej sprzedaży towarów lub kwestii, czy normy kolizyjne powinny zostać ustalone jako pierwsze¹¹. Do 1976 r. Grupa Robocza ds. Międzynarodowej Sprzedaży Towarów przygotowała projekt konwencji dotyczącej prawa sprzedaży. W 1977 r. został on poprawiony przez UNCITRAL podczas dziesiątej sesji¹². Zasady dotyczące zawarcia umowy, które zostały przygotowane przez Grupę Roboczą ds. Międzynarodowej Sprzedaży Towarów podczas jej dziewiątej sesji we wrześniu 1977 r.¹³, zostały omówione przez UNCITRAL w 1978 r. podczas jedenastej sesji i połączone z przepisami prawno-materialnymi dotyczącymi sprzedaży towarów, aby wspólnie utworzyć projekt nowojorski z 1978 r. Został on wówczas przesłany do rządów państw członkowskich ONZ w celu zgłoszenia przez nie opinii; projekt wraz z otrzymanymi opiniami utworzył podstawę dla Konferencji wiedeńskiej wiosną 1980 r.

Skład UNCITRAL oraz poszczególnych grup roboczych miał istotne znaczenie dla prowadzonych prac, lecz przede wszystkim – dla uzyskanego rezultatu. Po pierwsze, liczba państw, z których pochodzili członkowie, była ograniczona początkowo do 29, a później do 36; po drugie, poczyniono starania w celu uzyskania reprezentacji różnych regionów świata poprzez zapis w zasadach UNCITRAL, że liczba członków ma zostać podzielona zgodnie ze szczegółowymi zasadami regionalnymi. Zgodnie z nimi Afryka otrzymała dziewięć miejsc, Azja – siedem, Europa Wschodnia – pięć, Ameryka Łacińska – sześć i kraje Zachodu – dziewięć¹⁴. Zasady UNCITRAL przewidywały także, że delegaci z krajów członkowskich powinni wykazywać się możliwie dużym doświadczeniem w zakresie handlu międzynarodowego. Ciągłość w odniesieniu do ULIS i ULF stała się możliwa dzięki kilku państwom, które wysłały przedstawicieli pracujących już wcześniej nad tymi konwencjami, np. profesor *Honnold* z USA, profesor *Eörsi* z Węgier i profesor *Loewe* z Austrii. Nie tylko jednak rozbieżności pomiędzy terminologią prawniczą, używaną w różnych systemach krajowych, okazały się większym utrudnieniem w szukaniu wspólnych rozwiązań niż miało to miejsce podczas konferencji haskiej, jak i prac w komisjach przygotowujących projekty ULIS i ULF; problem stanowiły przede wszystkim różnice między interesami, które delegaci różnych krajów i regionów zdawali się reprezentować. W szczególności poważniejszy, niż podczas prac w komisjach przygotowujących projekty ULIS i ULF, okazał się konflikt interesów między krajami uprzemysłowionymi a krajami trzeciego i czwartego świata¹⁵.

Prace konferencji NZ miały miejsce w Wiedniu w marcu i kwietniu 1980 r. na podstawie projektu nowojorskiego z 1978 r.; w Konferencji wzięły udział 62 państwa. W ostatecznym głosowaniu 42 kraje opowiedziały się za wersją Konwencji ustaloną podczas Konferencji. Art. 99 Konwencji wymagał złożenia dziesięciu dokumentów ratyfikacyjnych przyjęcia, zatwierdzenia lub przystąpienia, która to liczba została osiągnięta 11.12.1986 r. CISG weszło tym samym w życie 1.1.1988 r.

⁸ Por. głównie *Herber*, RIW 1974, 577; RIW 1976, 125; RIW 1977, 314; *U. Huber*, *RabelsZ* 43 (1979), 413; także *Botschaft des Schweizerischen Bundesrats*, BBl 1989 I, 745, 748.

⁹ Odnośnie do historii CISG por. także *Schwenzer/Hachem*, (2009) 57 *Am J Comp L* 457, 459 i n.

¹⁰ Dziewięć sesji Grupy Roboczej ds. Międzynarodowej Sprzedaży Towarów odbyło się w sumie między 1970 a 1977 rokiem, co zostało osobno udokumentowane w: YB I (1968–1970), s. 176 i n.; II (1971), s. 50 i n.; III (1972), s. 77 i n.; IV (1973), s. 61 i n.; V (1974), s. 29 i n.; VI (1975), s. 49 i n.; VII (1976), s. 87 i n.; VIII (1977), s. 73 i n.; IX (1978), s. 61 i n., 83 i n.; bardzo dobra dokumentacja w: *Honnold*, *Documentary History*, dostarcza dokładnych informacji odnośnie do procedur grup roboczych, kolejności projektów, dyskusjach itp.

¹¹ Por. YB I (1968–1970), s. 177 i n.; *Farnsworth*, (1972) 20 *Am J Comp L* 314; *Honnold*, (1979) 27 *Am J Comp L* 223; *Patterson*, (1986) 22 *Stanford J Int'l L* 271.

¹² Odnośnie do projektu genewskiego z 1976 r. lub też projektu genewskiej grupy roboczej zob. YB VII (1976), s. 89–96; odnośnie do jego dalszych losów zob. YB VIII (1977), s. 25–65; projekt wiedeński z 1977 r. przyjęty przez komisję został opublikowany w: YB VIII (1977), s. 15–21.

¹³ Zob. sprawozdanie i odwołania *Schlechtriema* w 1. wyd. niem. nin. komentarza, Vor art. 14–24, Nb 2.

¹⁴ Statut UNCITRAL zob. *Resolution of the General Assembly 2205 (XXI)* of 17 December 1966, YB I (1968–1970), s. 65, która ustanawia UNCITRAL. Decyzja Zgromadzenia Ogólnego odnośnie do zwiększenia liczby członków z 29 do 36 zob. YB V (1974), s. 10–12.

¹⁵ Zob. *Plantard*, JDI 1988, 311; *Zwart*, (1988) 13 *NC J Int'l L & Com Reg* 109, 113–23.

II.

CISG jest podzielona na cztery części: cz. I zawiera zasady dotyczące zakresu jej zastosowania i postanowienia ogólne; cz. II reguluje zawarcie umowy; cz. III ustala zasady prawnomaterialne umowy sprzedaży, tj. obowiązki i prawa stron – w szczególności środki ochrony prawnej; cz. IV zawiera końcowe postanowienia prawa międzynarodowego publicznego. Art. 92 (1) CISG zezwala Państwom-Stronie Konwencji na przyjęcie jej bez cz. II i III.

Powyższy opis treści czterech głównych części Konwencji wskazuje na dwie zasadnicze różnice w porównaniu z konwencjami haskimi. Przede wszystkim zasady mające zastosowanie do zawarcia umowy oraz te, które dotyczą prawnomaterialnych aspektów prawa sprzedaży, zostały zawarte w jednej konwencji. Pozwala to uniknąć powtórzeń i pokrywania się regulacji obydwu Konwencji oraz ułatwia wyjaśnianie kwestii szczegółowych, takich jak konieczność dotarcia oświadczenia woli do drugiej strony umowy. Ponadto CISG jest konwencją samowykonalną (ang. *self-executing*), podczas gdy obie konwencje haskie były sporządzone jako aneks do umowy międzynarodowej i musiały być wprowadzone w życie osobno¹⁶. Warta wspomnienia jest różnica w metodzie przyjętej w odniesieniu do materialnego prawa sprzedaży. ULIS przyjmuje **wertrykalną** strukturę, zajmując się tematyką środków ochrony prawnej bezpośrednio po przepisach dotyczących zobowiązań, do których się odnoszą, zaś struktura CISG jest **horyzontalna**. Przedstawia ona zatem w pierwszej kolejności przepisy dotyczące wszystkich obowiązków sprzedawcy, po których bezpośrednio następują adekwatne środki ochrony prawnej kupującego; podobnie – po wszystkich obowiązkach kupującego następują odpowiadające im środki ochrony prawnej sprzedawcy. W końcu określone zostały także – po przepisach dotyczących przejścia ryzyka – ogólne zasady, które w równym stopniu mają zastosowanie do obydwu stron (art. 71–88 CISG)¹⁷. Zwiększa to przejrzystość, choć może utrudniać radzenie sobie z konkretnymi pytaniami prawnymi¹⁸. Nadmierne stosowanie nieostrych terminów prawnych, takich jak „rozsądny” („rozsądny termin” lub „rozsądnosc” jako kryterium określonego postępowania), może być uznane za wadę, gdyż daje podstawy do obaw o brak pewności prawa i może prowadzić do rozbieżnych orzeczeń. Bezsprzecznie CISG zawiera więcej nieostrych pojęć prawnych niż konwencje haskie i czasami rozszerza zakres interpretacji, np. w art. 39 CISG, który przewiduje, że zawiadomienie o niezgodności musi nastąpić w „rozsądnym” terminie, nie zaś „bezzwłocznie”¹⁹. Tego rodzaju zagadnienia dotyczące subiektywnych pojęć wymagają jednak pozostawienia sądom pewnego zakresu interpretacji. Zważywszy na różnorodność możliwych sytuacji i towarów, których one dotyczą, z pewnością nie jest możliwe wyznaczenie normy określającej konkretny okres na zawiadomienie o niezgodności²⁰. Czasem jednak nieostre pojęcia prawne zostały użyte jako kompromis w konflikcie między niedającymi się pogodzić interesami, po to, aby uniknąć niepowodzenia Konferencji (np. „rozsądne usprawiedliwienie” nieprzekazania zawiadomienia w art. 44 CISG). Co więcej, nieobecność precyzyjnie zdefiniowanych, sztywnych zasad jest częścią ceny, która musiała zostać zapłacona za ogólnoświatową akceptację CISG przez prawników wywodzących się z zupełnie różnych tradycji i kręgów prawnych. Odnosi się to również do braku wyszukanych, wielofunkcyjnych pojęć, takich jak np. dostawa w art. 19 ULIS, które zostało zastąpione przez określenie wymogów wykonania zobowiązania, przejścia ryzyka i czasu na wykonanie zobowiązania wzajemnego²¹. Szczególnie odnośnie do tego typu pojęć doktryna prawna powinna zachęcać do łagodnego zbliżania do siebie różnych systemów. Na dłuższą metę to właśnie szerokim i nieostрым pojęciom prawnym oraz postanowieniom zawdzięczamy możliwość łatwego dostosowania CISG do życiowych i prawnych realiów.

Podczas gdy ULIS, w swojej wersji przedstawionej w Aneksie I do Konwencji (wprowadzonej w istocie jedynie przez Belgię, Włochy i Izrael), ma zastosowanie do przypadków, gdy strony mają swoje siedziby handlowe w różnych krajach, przez co może być posądzony o próbę wymuszania swojego stosowania²², CISG wymaga, by siedziby handlowe znajdowały się w państwach-stro-

¹⁶ Zob. np. *Volken*, *Anwendungsvoraussetzungen*, s. 83.

¹⁷ Por. odnośnie do tych różnych technik kodyfikacyjnych: *Hellner*, *Structure of Law*, s. 107–9; *tenże*, *ZG* 1988, 249, 257.

¹⁸ Zob. *Hellner*, *ZG* 1988, 249, 257.

¹⁹ Więcej informacji w: *Patterson*, (1986) 22 *Stanford J Int'l L* 263, 288.

²⁰ Zob. *Schwenzer*, art. 39, Nb 16, 17 poniżej.

²¹ Por. odnośnie do tworzenia pojęć w ULIS i CISG – *Hellner*, *ZG* 1988, 249, 259; odnośnie do trudności w przyjmowaniu zasad włączania do krajowych systemów prawnych, zob. *Herber*, *ZG* 1987, 17, 26.

²² Por. *Dölle*, *Einleitung*, s. xxxii.

nach Konwencji²³. CISG²⁴ rozszerza jednak swój zakres zastosowania do stron umowy, które mają swoje siedziby w państwach niebędących stronami Konwencji poprzez art. 1 (1) (b)²⁵. Jako że większość Państw-Stron nie zgłosiła zastrzeżeń do Konwencji w tym zakresie, w wielu przypadkach CISG musiała być stosowana nawet przed jej wejściem w życie, jeśli zasady prawa prywatnego międzynarodowego właściwe dla rozstrzygającego forum wskazywały na prawo takiego państwa²⁶. Dyskusja dotycząca zakresu i adekwatności art. 1 (1) (b) CISG – która często opiera się na braku porozumienia co do jego funkcji²⁷ – traci na znaczeniu wraz ze wzrostem liczby Państw-Stron Konwencji, ponieważ nawet kraje, które zgłosiły zastrzeżenia są Państwami-Stronami Konwencji dla celów art. 1 (1) (a). Gdy dane państwo zgłosiło zastrzeżenie, ale również przyjęło CISG jako krajowe prawo sprzedaży – tak jak Czechosłowacja²⁸ (i oba kraje powstałe po jej rozpadzie) – wówczas, pomimo zastrzeżenia, zastosowanie prawa krajowego również prowadzi do stosowania reguł CISG.

W zasadzie nie jest zamierzone, aby CISG podlegała zastosowaniu w odniesieniu do sprzedaży konsumenckiej [art. 2 (a)], ponieważ już w momencie tworzenia jednolitego prawa sprzedaży można było dostrzec, że prawo sprzedaży konsumenckiej w dużym zakresie traktowane byłoby jako *ius strictum*. Również wyjątek poczyniony odnośnie do odpowiedzialności za produkt wadliwy jest wynikiem uwzględnienia rozwoju prawa w zakresie ochrony konsumenckiej poza obszarem prawa sprzedaży. Konwencja autonomicznie definiuje pojęcie umowy konsumenckiej, nie pozostawiając tego rozstrzygnięcia prawu krajowemu właściwemu według zasad ogólnych.

Wskazówki zamieszczone w art. 7 CISG odnoszące się do uzupełniania luk i wykładni CISG okazały się niezwykle istotne dla zachowania jednolitości prawa. Pomimo tego, że art. 7 CISG w dość jasny sposób określa zakres stosowania prawa krajowego, właściwego na mocy zasad prawa prywatnego międzynarodowego, które może posłużyć do uzupełniania luk, jest on w rzeczywistości również kontrowersyjny co art. 17 ULIS. Okazuje się to również mieć wielki wpływ na rozwój CISG.

Zasady zawarcia umowy znajdujące się w części II CISG, tj. złożenie oferty i jej przyjęcie, zgodne są z tradycyjnym rozumieniem. Tak jak art. 5 ULIS, przewidują kompromis, który ma na celu zmniejszenie różnicy między (przede wszystkim) prawem angielskim a innymi systemami prawnymi odnośnie do możliwości cofnięcia oferty; podobnie jak ULF nie odwołują się do kwestii takich jak włączenie do umowy lub konflikt między ogólnymi warunkami umów, które mają ogromne znaczenie praktyczne²⁹. Pomimo wielu prób uregulowania tych zagadnień podjętych w Wiedniu, istniała ogólna niechęć do rozstrzygania zagadnień, które w wielu przypadkach nie zostały jeszcze wyjaśnione na gruncie krajowych porządków prawnych. Niemniej kwestia włączenia ogólnych warunków umowy może łatwo zostać ustalona na podstawie zasad CISG dotyczących zawarcia umowy³⁰. Problematyka komunikacji elektronicznej najwzyczajniej nie mogła być przewidziana w 1980 r. Przepisy CISG są jednak na tyle elastyczne, by dostarczyć zadowalających rezultatów również w tym zakresie.

Podobnie jak w przypadku ULIS, przepisy materialnego prawa sprzedaży towarów przyjmowały koncept jednego pojęcia naruszenia umowy, które w przeważającym zakresie łączy przypadki niewykonania, opóźnienia i nienależytego wykonania umowy. Niemniej w odniesieniu do środków ochrony prawnej, pewnymi aspektami tych różnych rodzajów naruszenia umowy należy zająć się osobno. Wyznaczenie dodatkowego terminu na wykonanie zobowiązania – koncept zapożyczony z niemieckiego i szwajcarskiego prawa, który w przypadku wątpliwości wyjaśnia, czy mamy do czynienia z istotnym naruszeniem umowy dającym prawo do odstąpienia od umowy – zostało ograniczone do przypadków: braku dostawy, braku zapłaty i nieodebrania towarów. W konsekwencji w przypadku, w którym towar nie odpowiada umowie lub gdy zostały naruszone inne obowiązki dotyczące chociażby montażu, zakazu konkurencji lub przestrzegania zasad wyłączności odnoszącej się do reimportu dóbr, od umowy można odstąpić, jeśli takie zachowanie stanowi istotne naruszenie umowy. Podobnie jak miało to miejsce w przypadku ULIS, *peius* i *aliud* są traktowane w ten sam sposób, jako towary, których

²³ Por. Czerwenka, s. 93 i n. (ULIS), 136 i n. (CISG) oraz Schwenger/Hachem, art. 1 poniżej.

²⁴ Inaczej niż ULIS/ULF, zob. OLG Köln, 16.10.1992 r., CISG-online 50, CR 1993, 211.

²⁵ Zob. Schwenger/Hachem, art. 1, Nb 30 i n. poniżej; Schlechtriem/Schroeter, 5. wyd. niem. nin. komentarza, art. 2 VertragsG, Nb 1 i 2.

²⁶ Na przykład OLG Karlsruhe, 20.11.1992 r., CISG-online 54, NJW-RR 1993, 1316.

²⁷ Powodem takiego błędnego mniemania jest to, że art. 1(1)(b) uznawany jest za normę kolizyjną, prawdopodobnie wraz z tą tendencją: Honsell/Siehr, art. 1, Nb 17; Keller/Siehr, s. 169.

²⁸ Bednarikova, s. 61 i n.

²⁹ Por. Schroeter, Wprowadzenie do art. 14–24, Nb 4 i n. poniżej.

³⁰ CISG-AC, opinia 13 *Eiselen*, komentarz 1.

jakość nie odpowiada umowie. Zestaw środków ochrony prawnej przysługujących w przypadkach wad fizycznych oraz wad prawnych towaru jest szerszy, niż ten przewidziany przez ULIS; w tym kontekście przewidziane zostały zasady, które mają na celu rozstrzygnięcie, czy dostawa towarów obciążonych prawami własności przemysłowej lub intelektualnej stanowi naruszenie umowy (art. 42, 43 CISG). Prawo do żądania wykonania zobowiązania, jako swoista podstawa zobowiązania i podstawowy środek ochrony prawnej, zostało nie tylko utrzymane – choć dla krajów *common law* stało się akceptowalne dopiero poprzez wprowadzenie art. 28 CISG – ale nawet wzmocnione przez to, że zachowuje ono swoją moc także w przypadku zaistnienia przeszkody uniemożliwiającej wykonanie zobowiązania, za którą strona nie ponosi odpowiedzialności, zaliczając do tego także przypadki obiektywnej niemożliwości [art. 79 (5) CISG]³¹.

W praktyce CISG nie stwarzało do tej pory żadnych trudności, a liczba spraw rozstrzyganych z zastosowaniem CISG znacznie się zwiększyła. Podczas gdy w pierwszych latach po wejściu w życie Konwencji orzecznictwo pochodziło głównie z państw będących Sygnatariuszami ULIS (szczególnie z Niemiec) – współcześnie odnotowanych jest coraz więcej orzeczeń sądów w USA, a w ostatnich latach liczne stały się chińskie postępowania arbitrażowe w zakresie stosowania CISG. Można śmiało zakładać, że uznanie i stosowanie CISG zostało znacząco ułatwione nie tylko przez udaną „próbę generalną” w wykonaniu konwencji haskich, lecz również przez rozległą analizę w literaturze naukowej oraz konferencje eksperckie na całym świecie; liczne pozycje wymienione w bibliografii do niniejszego komentarza dają temu świadectwo.

III.

Pomimo kwestii konfliktowych, poruszonych powyżej w podrozdziale I, które musiały zostać odpowiednio wypośrodkowane w trakcie tworzenia tekstu CISG, a które nie zawsze zapewniały najbardziej efektywne rozwiązania, Konwencja jako całość winna być postrzegana jako sukces i przejaw przyszłościowego myślenia. Rozwiązania przyjęte przez CISG znajdują źródło w wielu systemach prawnych. Konstrukcje te zostały starannie wybrane oraz rozwinięte przez twórców Konwencji, których rolą było wyważenie i porównanie poszczególnych systemów. W szczególności, dzięki bliskiej, otwartej współpracy pomiędzy prawnikami reprezentującymi z jednej strony system *common law*, a z drugiej – systemy wywodzące się z prawa kontynentalnego, możliwe było osiągnięcie czegoś, do czego dążyła wczesna współpraca pomiędzy *E. Rabelem* i *K. Llewellynem* w latach 40. ubiegłego wieku, w perspektywie UCC, oraz później przy okazji ULIS czy ULF, czego jednak nie udało się wówczas w pełni osiągnąć³². Chodzi tutaj o symbiozę systemów *common law* i prawa kontynentalnego, która prawnikom zajmującym się prawem sprzedaży dostarcza narzędzi, takich jak jednolity język i pojęcia, pozwalające na stawianie pytań i znajdowanie odpowiednich rozwiązań. Ponadto można uznać, że ujednoczenie prawa sprzedaży w umowach transgranicznych prowadzi również do redukcji kosztów takich transakcji, które wynikają z prowadzenia negocjacji czy rozwiązywania sporów wynikających z takich umów³³.

1. Samo wdrożenie reguł CISG oczywiście nie wystarcza dla zapewnienia jednolitego systemu międzynarodowej sprzedaży towarów. Jednolitość osiągnięta w zakresie słownictwa winna być stale utrzymywana na etapie stosowania, interpretacji oraz wypełniania luk w Konwencji. Konieczne jest zatem, by pamiętać o międzynarodowym charakterze CISG oraz wytycznych zawartych w jej art. 7, odnoszących się do wykładni oraz uzupełniania luk³⁴, nie tylko przy stosowaniu Konwencji; wymaga to również ścisłej analizy literatury prawniczej oraz praktyki w różnych krajach.

Zachowanie jednolitego sposobu rozumienia, a przez to i wykładni, wymaga przede wszystkim dostępu do informacji. Z tego powodu komentarz, taki jak ten, ma znaczną doniosłość, ponieważ prawnicy w poszczególnych krajach albo mają ograniczony dostęp do rozwiązań sugerowanych w literaturze i praktyce zagranicznej, albo nie mają go wcale³⁵. Bardzo ważne jest w tym kontekście, aby

³¹ Leczn. por. *Müller-Chen*, art. 28, Nb 13 i n. poniżej; art. 79, Nb 53 i n. poniżej.

³² Odnośnie do szczegółów tej współpracy zob. *Grossfeld/Winship*, (1992) 18 *Syracuse J Int'l L & Com* 3, 13 i n.

³³ Na ten temat por. *Kanning*, *TvP* 1996, 883–907, który z kolei stoi na stanowisku, że międzynarodowe utarte praktyki handlowe do których handlowcy z reguły się dostosowują, stoją ponad jednolitym prawem sprzedaży. Por. także *Moser*, *Uniform L Rev* 2015, 19 i n.

³⁴ *Schwenzer*, *Interpretation and Gapfilling*, s. 109 i n.; *Ferrari*, (1995) 24 *Ga J Int'l & Comp L* 467 i n.

³⁵ Szczegółowe uwagi zob. *Schwenzer*, *Divergent Interpretations*, s. 102, 104 i n. Utrzymywanie jednolitości jako problem informacyjny, por. w szczególności *Honnold*, *Uniform Words*, s. 115 i n.; por. *tamże*, s. 145, co do potrzeby

źródła, o których mowa powyżej, były dostępne w wersji językowej odpowiedniego sądu, ponieważ większość sędziów spoza kręgu *common law* nie będzie sięgać do komentarzy anglojęzycznych.

Ponad wszystko powinniśmy starać się utrzymywać zwartość konstrukcji prawnych zawartych w CISG, poprzez ich interpretację tak jednolicie i autonomicznie, jak to jest możliwe, oraz poprzez ustanawianie specyficznych przykładów dla trudnych do zdefiniowania konstrukcji prawnych (takich np. jak określenie, czym jest szkoda możliwa do przewidzenia, której naprawienia można dochodzić w myśl art. 74 CISG, czy rozsądny termin zawiadomienia o braku zgodności towaru zgodnie z art. 39 CISG). Różnorodna interpretacja tego typu pojęć przez sądy niekoniecznie zagraża ujednoczeniu prawa. Może to wynikać po prostu z różnej oceny faktów w prowadzonych przed nimi sprawach. Według autorów niniejszego komentarza dwa pozornie całkiem różne czynniki stanowią zagrożenie dla dotychczas osiągniętej unifikacji. Po pierwsze, w miejscach gdzie normy CISG są niezupełnie jasne, przez co wymagają wykładni uwzględniającej wypełnianie luk konwencyjnych, pozostaje niepewne, czy należy stosować ogólne reguły Konwencji celem ich wypełnienia, czy też należy sięgać do systemów prawa krajowego. Po drugie, rozwiązania przyjęte w CISG są zagrożone przez normy prawa krajowego, których *lex fori* nie klasyfikuje jako prawo sprzedaży towarów lub też takie, które są uznawane za normy regulujące ważność umowy. Tytułem przykładu, pewne orzeczenie sądu w USA może się wydawać ryzykowne ze względu na to, że zezwolono na równoczesne zastosowanie rodzimej koncepcji dotyczącej nieумыślnego wprowadzenia w błąd (ang. *negligent misrepresentation*) oraz norm CISG³⁶. Podobnie niektóre sądy krajowe kwalifikują możliwość odzyskania kosztów postępowania przed sądem wraz z kosztami pomocy prawnej, jako kwestie proceduralne, rozstrzygalne na bazie ich *lex fori*, przez co omijają art. 74 Konwencji, a także rozważenie okoliczności, czy tego typu koszty należą do ryzyka ponoszonego przez stronę, która np. zmuszona jest podjąć spór w Stanach Zjednoczonych. Taki stan rzeczy doprowadzi do sytuacji, w której w najbliższej przyszłości będzie coraz więcej enklaw prawa krajowego, gdzie dla sędziego decyzje będą oczywiste oraz zgodne z jego przekonaniem opartym na historii prawa czy precedensach, ale które nie znajdują pokrycia w pozostałych jurysdykcjach, co będzie skutkowało erozją dotychczas osiągniętej jednolitości³⁷. Jeśli dopuścimy stosowanie konkurencyjnych środków ochrony prawnej, których *lex fori* nie klasyfikuje jako tego typu środki według prawa sprzedaży, otworzy to drzwi dla norm prawa krajowego. Wykorzystując konstrukcję odpowiedzialności deliktowej (ang. *action in tort or delict*), która (w wyjątkowych okolicznościach) może być wykorzystywana do żądania odszkodowania w ramach stosunku umownego, możliwe będzie ominięcie reguły wymagającej odpowiedniego zawiadomienia o wadzie lub reguły wymiaru odszkodowania. System norm dotyczących zawierania umów lub środków ochrony prawnej przysługujących, w przypadku niedopełnienia obowiązku dostawy towarów zgodnych z umową może zostać zakłócony przez roszczenia bazujące np. na zasadach *culpa in contrahendo* lub *negligent misrepresentation*. To samo dotyczy warunków wstrzymania wykonania zobowiązania w myśl art. 71 CISG, jeśli dopuszcza się odstąpienie od umowy z uwagi na błąd, oraz norm art. 11 CISG, jeśli uznać wymagania dotyczące formy umowy zawieranej przez organ publiczny³⁸ za sklasyfikowane w ramach przepisów dotyczących przedstawicielstwa. Klasyfikowanie umów z zakresu zamówień publicznych jako spraw podlegających prawu publicznemu, może prowadzić do niemal dowolnego redukowania lub wyłączenia zastosowania CISG lub jego poszczególnych przepisów. Pogląd, zgodnie z którym pojęcie waż-

stworzenia centrum dokumentacji obejmującego orzeczenia oraz pisma prawnicze, które to zadanie realizują UNCITRAL oraz UNIDROIT, tworząc system CLOUT (*Case Law on UNCITRAL Texts*); dodatkowo jest wiele krajowych oraz międzynarodowych baz danych zawierających orzeczenia sądów krajowych i trybunałów arbitrażowych oraz periodyki, które analizują jursprudencję w kontekście poszczególnych problematyki. W szczególności baza CISG-online.ch [aktualnie dostępna pod adresem www.globalsaleslaw.org (dostęp: 3.12.2020 r.)], używana w niniejszym komentarzu jako preferowane źródło cytatów oraz decyzji sądowych, ma na celu stworzenie dostępu do owych decyzji, a tym samym informacji dotyczących rozwoju orzecznictwa opartego na CISG we wszystkich krajach będących Sygnatariuszami Konwencji. Mamy też nadzieję, że niniejszy komentarz sam w sobie może służyć jako źródło informacji niezbędnych dla promocji jednolitej wykładni CISG.

³⁶ Por. *Sky Cas, Inc v Global Direct Distribution, LLC*, ED Ky, 18.3.2008 r., CISG-online 1652, IHR 2009, 24; *Miami Valley Paper, LLC v Lebbing Engineering and Consulting GmbH*, SD Ohio, 10.10.2006 r., CISG-online 1362. Zob. także *Electrocraft Arkansas, Inc v Super Elec Motors, Ltd*, ED Ark, 23.12.2009 r., CISG-online 2045, w którym przyznano pierwszeństwo CISG.

³⁷ Zob. *Zapata Hermanos Sucesores, SA v Hearthside Baking Co, Inc*, ND III, 28.8.2001 r., CISG-online 599, por. art. 74, Nb 30 i n. poniżej. Jako przykład koncepcji mocno zakorzenionych w krajowych porządkach w kwestii kosztów postępowania zob. *Flehtner/Lookofsky*, (2003), 7 VJ 93 i n.

³⁸ Por. *Schmidt-Kessel*, art. 11, Nb 21 zob. poniżej.

ności w rozumieniu art. 4 zd. 2 (a) CISG jest definiowane wyłącznie przez pryzmat prawa krajowego, musi być zdecydowanie odrzucony. Ponieważ w wielu przypadkach dotyczących przeszkód w wykonaniu zobowiązania, systemy prawa krajowego zapewniają środki ochrony prawnej, które wpływają na ważność umowy – nieważność *ipso iure* w przypadku pierwotnej niemożliwości świadczenia, wypowiedzenie umowy przez stronę lub jej rozwiązanie przez sąd w przypadku niewykonania zobowiązania, domniemanie odstąpienia od umowy w przypadku niemożliwości świadczenia – dopuszczenie rozstrzygnięcia takich kwestii (równolegle lub nawet wyłącznie) na podstawie prawa krajowego stanowiłoby ryzyko dla samego trzonu jednolitego prawa sprzedaży³⁹. Podobnie odstąpienie od umowy z powodu pomyłki, kiedy dostarczony towar niezgodny z kontraktem, nie może być traktowane jako problem ważności oceniany pod kątem prawa krajowego, ale winno ustępować uwzględnieniu poszczególnych środków ochrony prawnej przewidzianych w Konwencji⁴⁰. Zarówno problem wypełniania luk, jak i precyzyjnej definicji zakresu zastosowania Konwencji sprowadzają się do tego samego pytania o to, czym są „sprawy regulowane przez niniejszą Konwencję” [art. 7 (2) CISG]. Kwestia ta powinna zostać rozstrzygnięta poprzez autonomiczną klasyfikację wywołujących wątpliwości reguł, wraz z odniesieniem do funkcji, jakie mają spełniać⁴¹, jednak nie poprzez ich kwalifikację zgodnie z *lex fori*. Jeśli klasyfikacja funkcjonalna umieści problem w kategorii prawa sprzedaży towarów, a CISG zawiera wyraźne rozwiązanie, lub takie może być znalezione przy zastosowaniu podstawowych reguł Konwencji, wówczas tego typu kwestia powinna być uznana za regulowaną wyłącznie przez CISG i nie należy jej zmieniać lub uzupełniać za pomocą środków ochrony prawnej przewidzianych przez krajowy system prawny. Zagrożeniem szczególnego typu dla ogólnoświatowej jednolitości osiągniętej przez CISG jest teoria stanowiąca, że dyrektywy UE powinny być traktowane jako umowy międzynarodowe w myśl art. 90 Konwencji, uzyskując przez to pierwszeństwo przed Konwencją⁴². Mimo że dotychczas obszary pokrywania się dyrektyw UE i CISG były raczej wąskie, doszło do ich wyraźnego rozszerzenia za sprawą takich dyrektyw jak np. dyrektywy 2011/7/UE (ws. zwalczania opóźnień w płatnościach w transakcjach handlowych) czy dyrektywy 2000/31/WE (o handlu elektronicznym) (ang. *e-commerce*), co powoduje, że nie można dłużej unikać zasadniczego rozstrzygnięcia tego konfliktu. W takich sytuacjach należy koniecznie nadać pierwszeństwo stosowaniu CISG⁴³, ponieważ w przeciwnym wypadku jednolitość zasad międzynarodowej sprzedaży towarów, nie tylko w Europie, ale i na całym świecie, zostałaby poważnie zakłócona poprzez niespójność obowiązków i środków przewidzianych w różnorodnych dyrektywach⁴⁴. Pożądane byłoby, aby dyrektywy pojawiające się w przyszłości zmierzały do używania i poszanowania centralnych struktur i koncepcji CISG, tak jak to miało miejsce w przypadku dyrektywy o sprzedaży konsumenckiej⁴⁵ w odniesieniu do koncepcji zgodności i niezgodności towaru z umową – mimo że obszar, w którym dyrektywa i Konwencja wiedeńska nakładają się na siebie, jest nieznaczny, ponieważ CISG tylko wyjątkowo reguluje sprzedaż konsumencką, taka zbieżność stanowi krok w kierunku zachowania i budowania na, mających centralne znaczenie, cechach międzynarodowego i europejskiego prawa sprzedaży. Na szczęście możliwy konflikt pomiędzy CISG i CESL nie zostanie urzeczywistniony, jako że projekt ten został wycofany.

2. Kodyfikacje i konwencje starzeją się od momentu, w którym ich autorzy odłożą pióra, i nierzadko znikają pod warstwami orzecznictwa i egzegezy naukowej. Nie trzeba tego nawet przypominać Czytelnikowi, biorąc pod uwagę tekst Konwencji opracowany zaledwie w 1980 r. Co więcej, podstawowe struktury CISG, jak to opisano powyżej, są o wiele starsze, a w swoich szczegółowych rozwiązaniach Konwencja w niektórych przypadkach ustanowiła reguły oparte na wiedzy i doświadczeniu prawniczym, które dziś mogą wydawać się przestarzałe, jeśli nie nieaktualne. Przykładem może być użycie w art. 13 Konwencji terminu „teleks”, podczas gdy nowoczesne środki komunikacji takie jak fax czy e-mail nie zostały w ogóle wspomniane. Ważniejszym przykładem jest nacisk położony

³⁹ Por. Hartnell, (1993) 18 Yale J Int'l L 1; Kindler, Jb It R 5 (1992), 201, 209.

⁴⁰ Zob. Flesch, s. 140 i n.; Schmid, Lückenfüllung und Normenkonkurrenz, s. 158, 166; por. Ferrari, RabelsZ 71 (2007), 52, 68.

⁴¹ Ferrari, RabelsZ 71 (2007), 52, 66 i n.

⁴² Zob. Herber, 1. wyd. ang. nin. komentarza, art. 90, Nb 12.

⁴³ Por. Schwenger/Hachem, art. 90, Nb 4 i n. poniżej; zob. także Schroeter, UN-Kaufrecht, § 6, Nb 291 i n., 337 i n.

⁴⁴ Zob. dla CISG samej będącej częścią europejskiego *quasi-Acquis communautaire*, tj. rozwijającego się europejskiego prawa prywatnego, Schlechtriem/P. Butler, UN Law, Nb 345a.

⁴⁵ Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2011/83/UE z 25.10.2011 r. w sprawie praw konsumentów, zmieniająca dyrektywę Rady 93/13/EWG i dyrektywę 1999/44/WE Parlamentu Europejskiego i Rady oraz uchylająca dyrektywę Rady 85/577/EWG i dyrektywę 97/7/WE Parlamentu Europejskiego i Rady (Dz.Urz. UE L Nr 304, s. 64 ze zm.).

na ofertę i jej przyjęcie, jako jedyne narzędzia zawierania umów, co nie tyle pomija inne formy osiągnięcia porozumienia, ale również oferuje w zamian niewystarczające reguły zawarte w art. 19 CISG w przypadku problemu tzw. *battle of forms* (pol. konflikt wzorców umów, konflikt formularzy) czyli sytuacji, w której postanowienia ogólnych warunków umów przedłożone przez każdą ze stron umowy wzajemnie się wykluczają. Kolejnym przykładem jest koncepcja towarów i leżące u jej podstaw pojęcie rzeczy ruchomych, co może powodować problemy w przypadku umów dotyczących oprogramowania⁴⁶. W przypadku złożonych umów, takich jak tzw. umowy pod klucz (czy inne umowy stworzenia i dostarczenia gotowych produktów według specyfikacji klienta) lub umowy obejmujące dostawę i montaż, które mogą być również regulowane przez CISG na podstawie art. 3 (2), reguły oraz środki ochrony prawnej dla zobowiązań dostawy nie są całkowicie dostosowane do obsługi tego typu umów mieszanych, np. w przypadku gdy sprzedawca jest w zwłóce z obowiązkiem świadczenia usług, a nabywca chce wypowiedzieć umowę po wyznaczeniu dodatkowego terminu na świadczenie zgodnie z umową. Skoncentrowanie CISG na dystrybucji i nabywaniu towarów w zamian za ustaloną cenę sprawia, że zaniedbane zostały bardziej złożone sieci powiązań pomiędzy m.in. wytwórcami, dostawcami, dystrybutorami czy pośrednikami w długoterminowych relacjach biznesowych, co nie wystarcza na kontrolowanie ogólnych i (innych) nieuczciwych warunków umów. Nawet dobrze znana umowa dystrybucji, w której mogą zostać zawarte szczegóły dotyczące dostaw w jej ramach, nie jest wystarczająco uregulowana i musi być traktowana albo jako nadrzędna umowa ramowa sprzedaży, albo umowa o świadczenie usług regulowana przez prawo krajowe, która winna być wyraźnie odróżniona od poszczególnych umów sprzedaży wchodzących w skład umowy dystrybucyjnej zawartej między dystrybutorem i producentem. Ocena prawna na podstawie CISG może jednak z powodzeniem wpływać na interpretację postanowień umowy dystrybucyjnej pod kątem prawa krajowego.

Dlatego też w coraz większym stopniu jednym z głównych zadań takiego komentarza jak ten, jest dostarczenie analizy porównawczej i akademickiej, aby być może w ten sposób wpłynąć na wyczekiwany i nieunikniony rozwój Konwencji, ale również w celu ustalenia granicy, poza którą (tylko) prawo krajowe, wyznaczone według właściwych norm kolizyjnych, jest właściwe. Ponadto konieczne jest obserwowanie tendencji rozwojowych praw krajowych i w razie potrzeby włączanie ich do CISG w celu zapobieżenia uciekania się przez sądy i trybunały arbitrażowe do prawa krajowego, a tym samym osłabiania Konwencji w jej głównych obszarach zastosowania⁴⁷.

3. Implementacja CISG do systemów praw krajowych ewidentnie wpływa na interpretację oraz rozwój krajowego prawa sprzedaży. Zasada jednolitości systemu prawnego wymaga, aby wzięto pod uwagę ogólne zasady, jak i szczegółowe uregulowania Konwencji przy interpretacji krajowych przepisów dotyczących sprzedaży, a w szczególności, jeśli przepisy te nie zostały jeszcze mocno i stanowczo ugruntowane przez prawodawcę lub orzecznictwo sądów. Dlatego też w nauczaniu i analizie krajowego prawa sprzedaży, należy zawsze uwzględnić CISG oraz porównanie jej zasad z normami krajowego prawa dotyczącego sprzedaży⁴⁸.

4. Zadanie przekazane doktrynie i praktykom nie jest więc łatwe. Poradzenie sobie z tymi problemami i jednolitym prawem sprzedaży w ogóle, może natomiast uwypuklić dotychczas niedocenianą okazję, aby prawo to stworzyło utopię poszukiwaną przez zwolenników *lex mercatoria*. Konwencja wiedeńska może być nowym rdzeniem, wokół którego rozwinie się przekonanie, że nasza kultura prawna powinna być ujednolicona. Europa żyła tym przekonaniem między XIII i XVIII w. Pomimo jednak, że nie przestało ono istnieć podczas powstawania wielkich kodyfikacji narodowych w XIX i XX w., większość doktryny nie jest już tego przekonania świadoma⁴⁹. Nadal zresztą takie oczekiwania oparte są na zasadnych podstawach⁵⁰. Konwencja wywarła wielki wpływ na współczesne kodyfikacje, takie jak holenderskie prawo zobowiązań *Wetboek*⁵¹ czy niemiecka *Schuldrechtsreform*⁵². Prawo sprzedaży w krajach skandynawskich zostało skodyfikowane, z wykorzystaniem Konwencji jako modelu, przy czym tworzy ona również bazę dla nieskodyfikowanych dotychczas części ogólnych kra-

⁴⁶ Zob. *Schwenzer/Hachem*, art. 1, Nb 18 poniżej.

⁴⁷ Por. art. 74, Nb 5 i n. poniżej.

⁴⁸ Dobrym przykładem jest *Bridge*, Int'l Sale of Goods.

⁴⁹ Por. *Kramer*, östJBl 1988, 477.

⁵⁰ CISG jako model por. *Schwenzer/Hachem*, (2009) 57 Am J Comp L 457, 461 i n.

⁵¹ Por. *Hartkamp*, AcP 191 (1991), 396, 407.

⁵² Por. Raport końcowy Kommission zur Überarbeitung des Schuldrechts, opublikowane przez Bundesminister der Justiz (1992), 26, też *Schlechtriem*, ZEuP 1993, 217 i n.

jowych praw zobowiązań⁵³. Kraje OHADA, byłe państwa socjalistyczne oraz sukcesorzy Związku Radzieckiego, Jugosławii czy Czechosłowacji wspomagały się CISG przy odbudowie swoich systemów prawa prywatnego i przyjmowały część jej postanowień jako krajowe prawo sprzedaży lub prawo handlowe⁵⁴. Zasluguje na wyróżnienie, że nowe prawo zobowiązań Chin, które w długofalowej perspektywie zyskują na znaczeniu w handlu międzynarodowym, jest wzorowane na CISG⁵⁵. Nowelizacje prawa zobowiązań w Japonii i Korei Południowej sięgają w znacznym stopniu do Konwencji wiedeńskiej. Podobnie podstawowe struktury PICC sporządzone przez UNIDROIT, PECL, opracowane przez grupę roboczą pod przewodnictwem *O. Lando*, czy DCFR opracowane przez grupę roboczą pracującą nad europejskim kodeksem cywilnym, a także tzw. *Acquis Group*, które mają stanowić modelowe konstrukcje dla międzynarodowego czy też europejskiego prawa umów, pozostają pod silnym wpływem CISG⁵⁶. Zdaniem autorów niniejszego komentarza, nawet bez reformy ustawodawczej, jest tylko kwestią czasu zanim dyskusja nad CISG w podręcznikach prawniczych czy komentarzach, a także świadomość sądów w odniesieniu do norm Konwencji, doprowadzi do wytworzenia pewnych struktur i zasad, według których krajowe prawo umów będzie interpretowane na nowo; tak długo jak ich treść będzie powszechnie akceptowana, trwałość takich zasad będzie zapewniona. Opór ze strony krajowych dogmatów i dogmatyków oczywiście nie powinien być lekceważony, co pokazały zarzuty podniesione w stosunku do niemieckiej nowelizacji prawa zobowiązań (niem. *Schuldrechtsreform*). To samo odnosi się do silnego wpływu niemieckiej myśli prawniczej na DCFR. Coraz szerzej przyjmuje się jednak, że jednolite prawo sprzedaży jest (być może nawet jedyną praktycznie aktywną) częścią międzynarodowego *lex mercatoria*⁵⁷. Wzrastająca doniosłość międzynarodowa jest również odzwierciedlona poprzez to, że coraz więcej umów sprzedaży międzynarodowej nie tylko nie wyłącza zastosowania CISG, ale wręcz wskazuje je w ramach klauzuli materialnoprawnego wyboru prawa. Stosowanie oraz naukowe podejście do CISG sprawiają, że konieczne jest zapoznanie się nie tylko z jednolitymi międzynarodowymi strukturami i koncepcjami⁵⁸, ale także zrozumienie ich jako autonomicznych instytucji oraz przeciwdziałanie próbom ich interpretacji w świetle znanych rozwiązań prawa krajowego. Szczególnych problemów mogą nastęrczyć kluczowe pojęcia CISG odnoszące się do różnorodnych kwestii, które są odmiennie regulowane w krajowych systemach prawnych. Zatem np. odstąpienie od umowy będzie odnosić się do kwestii regulowanych w prawach krajowych jako m.in.: *Rücktritt*, *Wandelung*, *Kündigung*, aspektów *Irrtumsanfechtung*, *termination*, *cancellation*, *rescission*⁵⁹ czy *résolution* (dokonywane przez sąd lub w wyjątkowych przypadkach poprzez deklarację którejś ze stron). Kwestia definicji towarów, która powinna zostać wyjaśniona na podstawie CISG (np. czy zalicza się do nich oprogramowanie)⁶⁰, nie może być rozstrzygana za pomocą odwołania do krajowego punktu widzenia, lecz musi być poddana wykładni w sposób autonomiczny, przy uwzględnieniu przydatności i adekwatności rozwiązań Konwencji w odniesieniu do umów dotyczących oprogramowania, czy jego wad (chodzą np. o kwestie dotyczące niematerialnego substratu programów przesyłanych drogą elektroniczną).

Termin „istotne naruszenie umowy” obejmuje niemieckie *Unmöglichkeit*, znaczące opóźnienie, poważną wadę towaru lub wadę dotyczącą tytułu prawnego, a w niektórych okolicznościach – aspekty *Nichterfüllung*, uniemożliwienia wykonania umowy (ang. *frustration*), niemożliwości świadczenia itp., przez co nie należy kierować się w rozwiązaniach krajowymi – nawet jeśli traktują tę kwestię jako dotyczącą ważności umowy, rozróżnienia między różnymi rodzajami warunków umownych (*warranty*

⁵³ Zob. *Lookofsky*, *Scandinavian Experience*, s. 110 i n.; *Hellner*, *Swedish Law*, s. 193–212; *Sévon*, *Scandinavian Codification*, s. 343 i n.

⁵⁴ Por. co do byłej Czechosłowacji: *Bednarikova*, s. 61 i n.; wpływ ujednoliceń ONZ na chorwackie prawo zobowiązań zob. *Gliha*, *ZfRVgl* 1993, 116, 118; co do krajów OHADA por. *Schroeter*, *RiA* 2001, 163 i n.

⁵⁵ Por. *Han*, *CISG in China*, s. 82 i n.

⁵⁶ Zob. wprowadzenie do PICC; *Schlechtriem*, *ZEUP* 1993, 219 z dalszymi odwołaniami. Odnośnie do DCFR por. *U. Huber*, *ZEUP* 2008, 708, 709.

⁵⁷ Por. *Blaurock*, *ZEUP* 1993, 247; ogólnie: *Kappus*, *Lex Mercatoria*, tutaj precyzyjna analiza historii *lex mercatoria* dowodzi, iż cieszy się ono szczególną doniosłością w arbitrażu, ponieważ arbitrzy nie musieli kiedyś określać i stosować praw krajowych, które czasami były przestarzałe i nienadające się do poszczególnych przypadków. O tym, że CISG jest uznawane za bardziej odpowiednie przez arbitrów, czy nawet sądy powszechne, świadczy to, że stosują oni CISG na równi ze zwyczajem handlowym.

⁵⁸ Por. ciekawa praca badawcza *Kastely*, (1988) 8 *Nw J Int'l L & Bus* 574, 591–607.

⁵⁹ Por. *Crawford*, (1988) 8 *J L & Com* 187, 190.

⁶⁰ Zob. *Schwenzer/Hachem*, art. 1, Nb 18 poniżej; *Diedrich*, *RIW* 1993, 441, 758 i n. (na podstawie orz. OLG Köln, *RIW* 1993, 143); *Enderl/Daub*, *CR* 1993, 601.

i *condition*)⁶¹ czy też w świetle zasad formalnoprawnych stosowanych jako *lex fori*. Nieuniknione jest, że pojmowanie przez prawników tych nowych i daleko idących koncepcji, będzie czasami ubarwienie charakterystyką ich rodzimego prawa krajowego. Aby tego uniknąć, lub chociażby „odfiltrować” zabarwienie dodawane przez prawo krajowe, wymagane jest świadome i obiektywne podejście oraz stałe porównywanie z rozwiązaniami własnego systemu prawnego, które często powstały w zupełnie innych warunkach i mogą się nawet różnić w rzeczywistości. Będzie to także impulsem dla dalszego rozwoju przepisów krajowych, na które będzie można spojrzeć w nowym świetle oraz, czego są świadomi prawnicy zajmujący się analizą prawnoporównawczą, mogą one zostać oparte na nowej, bardziej odpowiedniej podstawie wolnej od warstwy dogmatycznej.

Doniosłą rolę w tworzeniu i zachowaniu jednolitej interpretacji odgrywa Rada Doradcza CISG (ang. *CISG Advisory Council*), która porusza bieżące kwestie sporne w zakresie stosowania CISG poprzez wydawanie opinii⁶². Już dziś wiele sądów krajowych polega na stanowiskach wyrażonych w tych opiniach, uznając je za przekonujące źródło⁶³.

Jednolite prawo nie oznacza, że różnorodność istniejąca w różnych kulturach prawnych pozostanie jedynie gruntem badań historyków prawa. Niemniej kultury te wzmocnią swoją legitymację wówczas, kiedy będą mogły, czy nawet musiały, zetrzeć się z podstawowym zasobem przepisów i idei, które są znane wszystkim prawnikom. W związku z tym częste porównania, dokonane w tym komentarzu, ze stanowiskiem przepisów krajowych, mają za zadanie nie tylko wyjaśnienie Konwencji, ale również sprawdzenie naszych własnych przekonań w odniesieniu do krajowego prawa sprzedaży.

W 2012 r. Szwajcaria przedstawiła na 45. sesji UNCITRAL wniosek w sprawie perspektywy przyszłych prac UNCITRAL w zakresie międzynarodowego prawa umów⁶⁴. Mimo że w momencie pisania niniejszego komentarza jest kwestią otwartą, czy UNCITRAL kiedykolwiek podejmie się tego problemu, wydaje się oczywiste, że takie przedsięwzięcie powinno uwzględnić CISG jako punkt wyjścia.

⁶¹ Por. *Nickel/Saenger*, JZ 1991, 1050.

⁶² Więcej informacji por. strona Rady: www.cisgac.com (dostęp: 3.12.2020 r.); por. także *Schwenzer*, NTHR 2012, 46 i n.

⁶³ Por. BGH, 28.5.2014 r., CISG-online 2513, ad. 2.b) bb); polski SN, 11.5.2007 r., CISG-online 1790; *Gerechthof Arnhem*, 9.3.2010 r., CISG-online 2095, ad. 4.8; *TeeVee Toons, Inc & Steve Gottlieb, Inc v Gerhard Schubert GmbH*, SD NY, 23.8.2006 r., CISG-online 1272: „sąd posłużył się tekstem CISG, w duchu interpretacji Rady Doradczej CISG”; *Gerechthof Arnhem*, 9.3.2010 r., CISG-online 2095; zob. także *Cedar Petrochemicals, Inc v Dongbu Hannong Chemical Co, Ltd*, SDNY, 28.9.2011 r., CISG-online 2338.

⁶⁴ Propozycja szwajcarska (A/CN.9/758) dostępna jest pod adresem: <https://undocs.org/en/A/CN.9/758> (dostęp: 16.4.2021 r.).

[Przejdź do księgarni →](#)