

Bartosz Krupa^{a)}

Istotne naruszenie umowy w Konwencji wiedeńskiej jako przesłanka do odstąpienia od umowy

Abstract: The paper deals with a concept of the fundamental breach of contract under the CISG. The prerequisites of the fundamental breach, as stipulated in Article 25 CISG, are discussed. Moreover, more generally, the institution is dealt with as a ground to avoid a contract under Article 49 CISG. The author concludes that the fundamental breach of contract occurs only in extraordinary circumstances — when as a result of the breach, the affected party loses its interest in further performance of a contract. Violation of the affected party's reasonable expectations is the primary factor in ascertaining whether the fundamental breach occurred or not. The fundamental breach of contract is foremost determined by the result of a breach coupled with the affected party's expectations, and not by the type of the contractual obligation violated by the defaulting party. Thus, under Article 25 CISG, it is irrelevant whether there was a breach of primary or ancillary obligation under the contract. However, while the fundamental breach of contract is generally related to the affected party's expectations, it should be underlined that only the expectations which the affected party is entitled to rely upon under the contract are protected (in determining its scope one must also take into account Articles 7—9 CISG). In the second part of the paper, the author provides an overview of Article 25 CISG related case law from arbitration tribunals and state courts from various countries. The overview will be helpful for the reader in order to understand the application of the concept of the fundamental breach of contract under CISG in most typical cases.

Keywords: CISG, fundamental breach, avoidance

1. Wstęp

Konwencja wiedeńska o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów z dnia 11 kwietnia 1980 r. [dalej: Konwencja], aktualnie ratyfikowa-

^{a)} Mgr, Uniwersytet Śląski w Katowicach.

na przez 78 państw świata, jest jednym z podstawowych aktów prawnych regulujących zasady międzynarodowego obrotu handlowego. Akt ten swoje znaczenie zawdzięcza nie tylko szerokiemu przedmiotowemu i terytorialnemu zakresowi obowiązywania, ale stanowi także udaną próbę kompromisu między rozwiązaniami właściwymi dla systemów prawnych zarówno krajów *common law*, jak i *civil law*. Wyraża się to między innymi w zastosowaniu w Konwencji specyficznych instytucji i rozwiązań, często niemających odpowiednika w naszym systemie prawnym. Niniejszy artykuł przedstawi zagadnienie dotyczące jednej z takich instytucji — „istotnego naruszenia umowy” (ang. *Fundamental breach of contract*), jako przesłanki do odstąpienia od umowy pod rządami Konwencji.

Przed przystąpieniem do bardziej szczegółowych rozważań dotyczących samej instytucji istotnego naruszenia umowy warto pokrótce scharakteryzować zasady odpowiedzialności stron pod rządami Konwencji oraz określić katalog środków prawnych, jakie przysługują stronie na wypadek naruszenia umowy przez drugą z nich. Zarówno reguły odpowiedzialności, jak i system środków ochrony prawnej mają bowiem kluczowe znaczenie dla wykładni pojęcia istotnego naruszenia umowy oraz ustalenia sytuacji, w których ono występuje.

W pierwszej kolejności należy zaznaczyć, że Konwencja odeszła od zasady winy jako podstawy odpowiedzialności strony za naruszenie umowy, mającej chociażby zastosowanie w naszym Kodeksie cywilnym, na rzecz zasady ryzyka (przy czym reguła ta nie ma jednolitego charakteru). Odpowiedzialność za naruszenie umowy, pod rządami Konwencji, ma charakter niezależny od winy strony naruszającej umowę; dla powstania odpowiedzialności nie jest istotne, czy przyczyną naruszenia umowy przez stronę była okoliczność od niej niezależna, czy też że było to niedbalstwo lub wręcz celowe, zawinione, działanie strony¹. Naruszenie zobowiązania jest jedynie kwestią obiektywnie sprawdzalnych faktów, które miały

¹ Por. F. Enderlein, D. Maskow: *International Sales Law*. Oceana Publications 1992, s. 173; M. Müller-Chen, in: P. Schlechtriem, I. Schwenzer (eds.): *Commentary on the UN Convention on the international sale of goods (CISG)*. Oxford University Press 2005, s. 522; J.O. Honnold: *Uniform Law for International Sales under the 1980 UN Convention*. Kluwer Law International 1999, s. 18; J. Lookofsky: *Fault and no-fault in Danish, American and International Sales Law. The reception of the 1980 UN Sales Convention*. „Scandinavian Studies in Law” 1983, vol. 27, s. 130; J. Napierała: *Odpowiedzialność dłużnika według Konwencji wiedeńskiej o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów*. „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” [dalej: RPEiS] 1998, z. 3—4, s. 104; G. Tracz: *Odpowiedzialność sprzedawcy za wady rzeczy na gruncie prawa polskiego oraz Konwencji wiedeńskiej o międzynarodowej sprzedaży towarów*. W: *Księga Pamiątkowa ku czci prof. Stanisława Włodyki*. Red. W. Pyzioł. Kraków 1996, s. 474.

miejsce, a nie przyczyn, które do ich powstania doprowadziły². W odniesieniu do Konwencji, opisując zasady odpowiedzialności za naruszenie umowy, mówi się często o „sferach odpowiedzialności” stron³. Zgodnie z tą teorią, strona zawierając umowę zobowiązuje się spełnić oznaczone świadczenie, bez względu na przeciwnie okoliczności⁴. W konsekwencji, dla przypisania stronie odpowiedzialności za naruszenie umowy, należy jedynie zbadać, czy zdarzenie, które je spowodowało, leżało w sferze ryzyka strony naruszającej umowę, czy też nie. Rezultatem przyjęcia takich reguł odpowiedzialności za naruszenie umowy jest to, że strona, której interesy zostały dotknięte na skutek niewykonania lub nienależytego wykonania umowy przez jej kontrahenta, może skorzystać ze wszelkich środków ochrony prawnej przewidzianych w Konwencji, niezależnie od tego, co było przyczyną nienależytego wykonania umowy⁵.

Przedstawione zasady odpowiedzialności nie mają jednak jednolitego charakteru, albowiem Konwencja przewiduje również przesłanki egzoneracyjne zwalniające od odpowiedzialności⁶. Przykładem takiego wyłączenia jest swoista klauzula *rebus sic stantibus*, uregulowana w treści przepisu art. 79 Konwencji. Zgodnie z tym przepisem, jeśli naruszenie umowy było skutkiem zdarzenia, które pozostawało poza kontrolą stro-

² F. Enderlein, D. Maskow: *International Sales Law: United Nations Convention on Contracts for the International Sales of Goods — Convention on the Limitation Period in the International Sale of Goods — Commentary*. New York 1992, s. 317.

³ K. Maley: *The Limits to the Conformity of Goods in the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG)*. 12. „International Trade & Business Law Review” (2009), s. 97.

⁴ Por. CISG-AC Opinion No. 7, *Exemption of Liability for Damages under Article 79 of the CISG*, Rapporteur: Professor Alejandro M. Garro. New York, N.Y., USA, Columbia University School of Law; J. Napierała: *Odpowiedzialność odszkodowawcza sprzedawcy w świetle postanowień konwencji wiedeńskiej*. RPEiS 1993, z. 4, s. 77; M. Pillich: *Prawo kupującego do wstrzymania się z zapłatą ceny w razie dostarczenia towarów niezgodnych z umową na tle art. 46 ust. 2 i 3 Konwencji wiedeńskiej o międzynarodowej sprzedaży towarów*. W: „Problemy Prawa Prywatnego Międzynarodowego”. T. 1. Red. M. Pazdan. Katowice 2009, s. 91.

⁵ Por. BGH, CLOUT no. 271; Polimeles Protodikio Athinon (Multi-Member Court of First Instance of Athens), sygn. 4505/2009. Dostępne w Internecie: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/094505gr.html>; Secretariat Commentary, Guide to art. 45 CISG. Dostępny w Internecie: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/secomm/secomm-45.html>.

⁶ Por. J. Lookofsky: *The 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sales of Goods*. In: J. Herbots, R. Blanpain: *International Encyclopedia of Laws — Contracts*. Suppl. 29, December 2000, s. 151; H. Stoll, G. Gruber, in: P. Schlechtriem, I. Schwenzer (eds.): *Commentary on the UN...*, s. 807; J. Rimke: *Force majeure and hardship: Application in international trade practice with specific regard to the CISG and the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts*. „Review of the Convention on Contracts for the International Sale of Goods” 1999—2000, Kluwer, s. 217; J.O. Honnold: *Uniform Law for International Sales...*, s. 492.

ny naruszającej umowę oraz które jednocześnie było niemożliwe do przewidzenia i zapobieżenia, to strona jest zwolniona od zapłaty odszkodowania. Konwencja jednak wyraźnie stanowi, że ograniczenie to odnosi się tylko i wyłącznie do prawa do żądania odszkodowania i nie narusza praw drugiej strony do skorzystania z innych środków ochrony prawnej — w tym prawa do odstąpienia od umowy (art. 79 ust. 5 Konwencji)⁷, ani też nie wyłącza samej odpowiedzialności strony za naruszenie umowy⁸. Kolejna przesłanka egzoneracyjna, przewidująca już całkowite wyłączenie odpowiedzialności strony za naruszenie umowy, została uregulowana w przepisie art. 80 Konwencji. Strona nie ponosi odpowiedzialności za niewykonanie umowy, jeśli jest to rezultatem działania lub zaniedbania drugiej strony. W takiej sytuacji nie tylko prawo do żądania odszkodowania, ale wszystkie uprawnienia przysługujące stronie w razie naruszenia umowy są wyłączone, gdyż strona, która z takiej przyczyny nie wykonała swojego zobowiązania, w ogóle nie ponosi odpowiedzialności za naruszenie umowy⁹.

Na podstawie tak uregulowanych zasad odpowiedzialności za naruszenie umowy w Konwencji został ustalony cały system środków ochrony prawnej, jakie przysługują stronie w razie naruszenia umowy przez jej kontrahenta. Konwencja w przepisach art. 45—52 określa katalog środków prawnych przysługujących kupującemu, a w przepisach art. 61—65 — katalog uprawnień sprzedawcy. I tak podstawowym środkiem ochrony prawnej pod rządami Konwencji jest prawo strony dotkniętej naruszeniem do żądania odszkodowania za doznaną szkodę. Kupujący ma także prawo domagać się obniżenia ceny towarów, a nawet zażądać dostarczenia nowych towarów zamiennych (ale tylko wtedy, gdy niezgodność towarów z umową jest istotnym naruszeniem umowy). W przypadku zaistnie-

⁷ Por. J. Klatka: *Odpowiedzialność z tytułu niewykonania lub nienależytego wykonania umowy w konwencji wiedeńskiej o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów*. „Rejent” 1997, 4, s. 138; J. Napierała: *Zwolnienie eksportera i importera od odpowiedzialności kontraktowej*. „Prawo Spółek” 1998, 2, s. 48.

⁸ BGH, CLOUT no. 271.

⁹ Por. M. Müller-Chen, in: P. Schlechtriem, I. Schwenzer (eds.): *Commentary on the UN...*, s. 522; J.O. Honnold: *Uniform Law for International Sales...*, s. 498; T. Neumann: *Shared Responsibility under Article 80 CISG*. „Nordic Journal of Commercial Law” 2009, 2, s. 6. Charakter i zakres tego przepisu jest jednak dyskusyjny; zob. wątpliwości odnośnie do prawa do żądania wykonania w naturze i odstąpienia od umowy w wypadku częściowego przyczynienia się strony — D. Tallon, in: *Bianca-Bonell, Commentary on the International Sales Law*. Milan, Giuffrè, 1987, s. 597—598; autor wskazuje, że skoro uprawnień tych nie można łączyć, to sędzia powinien albo przyznać prawo do odstąpienia i zmniejszyć wysokość odszkodowania, albo odmówić odstąpienia i zwiększyć zasądzone odszkodowanie.

nia okoliczności wskazanych w Konwencji każda ze stron ma prawo od umowy odstąpić. Podkreślić należy, że o ile dla samego faktu naruszenia umowy oraz dla zakresu odpowiedzialności strony nie ma znaczenia, jaki rodzaj obowiązku umownego został naruszony, o tyle kwestia ta nabiera kluczowego znaczenia w przypadku możliwości skorzystania z prawa odstąpienia od umowy.

Zgodnie z Konwencją, prawo do odstąpienia od umowy przysługuje stronie w dwóch przypadkach: (1) istotnego naruszenia umowy lub (2) niewykonania przez stronę — w dodatkowo wyznaczonym jej terminie — obowiązków określonych w przepisach art. 49 pkt 1 lit. (b) lub art. 64 pkt 2 lit. (b). Ta druga procedura (z niemieckiego określana jako *Nachfrist*), będąca podobną regulacją, jak przepis art. 491 § 1 k.c., zastrzeżona jest jedynie dla naruszeń obowiązków wyszczególnionych przez Konwencję. Jest to odejście od zasady, że dla Konwencji każda rozbieżność między działaniem strony a treścią zobowiązania stanowi naruszenie umowy i może być podstawą do zastosowania środków ochrony prawnej¹⁰. W przypadku naruszenia umowy przez sprzedającego prawo do odstąpienia od umowy w tym trybie przysługuje jedynie wtedy, gdy sprzedający nie dostarczył towarów w terminie dodatkowo wyznaczonym; natomiast w zakresie naruszeń umowy przez kupującego prawo do odstąpienia od umowy zastrzeżone jest tylko dla sytuacji niedokonania zapłaty lub nieodebrania towaru w dodatkowo wyznaczonym terminie. Naruszenie innego rodzaju zobowiązań może być podstawą do odstąpienia od umowy jedynie w przypadku stwierdzenia, że stanowiło ono istotne naruszenie umowy.

2. Definicja istotnego naruszenia umowy oraz zasady wykładni tego pojęcia

Pojęcie istotnego naruszenia umowy zostało zdefiniowane w przepisie art. 25 Konwencji. Zgodnie z tym przepisem, „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 same-

¹⁰ J. Basedow: *Towards a Universal doctrine of breach of contract: The impact of the CISG*. „International Review of Law and Economics” September 2005, s. 491.

go rodzaju i w tych samych okolicznościach nie przewidziałyby takiego skutku”. Istnieją zatem trzy elementy składające się na pojęcie istotnego naruszenia umowy: (1) naruszenie umowy, (2) „zasadniczy uszczerbek” jako skutek naruszenia umowy przez stronę oraz (3) możliwość przewidzenia przez stronę naruszającą umowę, że skutkiem jej działania będzie powstanie „zasadniczego uszczerbku” dla jej kontrahenta. Kumulatywne zaistnienie tych trzech elementów pozwala uznać naruszenie umowy za istotne, a co za tym idzie — uprawnia stronę, której prawa zostały naruszone, do odstąpienia od umowy lub (w przypadku naruszenia umowy przez sprzedającego) zażądania dostawy towarów zastępczych.

Zgodnie z przepisem art. 6 Konwencji, strony — korzystając z zasady swobody umów — mają prawo do odmiennego zdefiniowania pojęcia istotnego naruszenia umowy bądź wyraźnego określenia, że naruszenie konkretnych zobowiązań umownych będzie zawsze traktowane w kategoriach istotnego naruszenia umowy — bez konieczności wykazywania pozostałych przesłanek z przepisu art. 25 Konwencji. Takie szczególne traktowanie niektórych kategorii zobowiązań umownych nie zawsze musi wynikać z treści dokumentu umowy czy też wyraźnego porozumienia zawartego między stronami, ale może również wynikać z okoliczności związanych z zawarciem umowy. Zgodnie z przepisem art. 8 ust. 3 oraz art. 9 Konwencji, „istotny” charakter danego naruszenia umowy może mieć swoje źródło w znanych stronom zwyczajach handlowych lub postanowieniach, które wprawdzie nie zostały wprost w umowie zapisane, ale są elementem jej treści wynikającym z okoliczności, w jakich umowa została zawarta, treści negocjacji czy też sposobu jej wykonywania¹¹. Konsekwencje niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązań objętych takimi klauzulami będą już zbędne dla stwierdzenia istotnego naruszenia umowy, które wynikać będzie z samego faktu naruszenia tych oznaczonych zobowiązań¹². Należy podkreślić, że nieprawidłowe wykonanie takiego obowiązku będzie traktowane jako istotne naruszenie umowy, nawet jeśli przesłanki z przepisu art. 25 Konwencji nie zostałyby w takim przypadku spełnione¹³. Jednakże takie postanowienia

¹¹ Por. R. Koch: *The Concept of Fundamental Breach of Contract under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG)*. „Review of the Convention on Contracts for the International Sale of Goods” 1998, Kluwer Law International (1999), s. 216; F. Enderlein, D. Maskow: *International Sales Law...*, s. 113.

¹² Por. ibidem; P. Schlechtriem, in: P. Schlechtriem, I. Schwenzer (eds.): *Commentary on the UN...*, s. 287.

¹³ M. Bijl: *Fundamental Breach in Documentary Sales Contracts The Doctrine of Strict Compliance with the Underlying Sales Contract*. 1. „European Journal of Commercial Contract Law” 2009, 1, s. 26; Ch. Liu: *The Concept of Fundamental Breach*,

umowne co do zasady nie wyłączają regulacji przepisu art. 25 Konwencji odnośnie do sytuacji niewymienionych w umowie. Nie ma zatem przeszkód, aby naruszenie umowy, które pierwotnie przez strony nie zostało zdefiniowane jako „istotne” (mimo że w umowie strony wskazały naruszenia, jakie uznają za „istotne”), w przypadku spełnienia wszystkich przesłanek z przepisu art. 25 Konwencji było traktowane jako istotne naruszenie umowy — o konsekwencjach naruszenia umowy i doznanego w ten sposób uszczerbku nie decydują bowiem okoliczności z chwili jej zawarcia, ale z chwili powstania uszczerbku¹⁴.

Przed przystąpieniem do dokładniejszego scharakteryzowania poszczególnych elementów składających się na istotne naruszenie umowy warto przytoczyć ogólne zasady wykładni tego pojęcia, jakie zostały wypracowane na przestrzeni przeszło 25 lat stosowania Konwencji w praktyce orzeczniczej oraz w doktrynie.

Po pierwsze, trzeba podkreślić, że pojęcia i instytucje Konwencji należy interpretować autonomicznie oraz zgodnie z jej międzynarodowym charakterem (art. 7 ust. 2). Tym samym pojawienie się instytucji istotnego naruszenia umowy w innych systemach prawnych nie ma bezpośredniego przełożenia na interpretację tego pojęcia w rozumieniu Konwencji¹⁵. To oczywiste stwierdzenie wymaga jednak podkreślania, z uwagi na wciąż zdarzającą się praktykę orzeczniczą sądów i trybunałów, które czasem usiłują dokonywać wykładni postanowień Konwencji za pomocą pojęć prawa krajowego¹⁶.

Po drugie, istotne naruszenie umowy — jako przesłanka do odstąpienia od umowy — winno być stosowane w ostateczności, czyli w sytuacji, w której inne środki ochrony prawnej, które nie zrywają więzi umownej, okażą się niewystarczające dla zabezpieczenia interesów strony¹⁷. Jest to

Perspectives from the CISG, UNIDROIT Principles and PECL and case law. Dostępne w Internecie: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/liu8.htm>.

¹⁴ M. Will, in: *Bianca-Bonell Commentary on the International Sales Law...*, s. 214—215.

¹⁵ Por. F. Ferrari: *Fundamental Breach of Contract Under the UN Sales Convention — 25 years of art. 25 CISG*. 25. „Journal of Law and Commerce” Spring 2006, s. 490; J. Klatka, w: M. Pazdan (red.): *Konwencja wiedeńska o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów*. Kraków 2001, s. 302; M. Will, in: *Bianca-Bonell Commentary on the International Sales Law...*, s. 210.

¹⁶ Por.: J. Lookofsky, H. Flechtner: *Nominating Manfred Forberich: The Worst CISG Decision in 25 Years?* 9. „Vindobona Journal of International Commercial Law and Arbitration” 2005, 1, s. 200.

¹⁷ Por. J. Klatka, w: M. Pazdan (red.): *Konwencja wiedeńska...*, s. 301; J. Napierała: *Odpowiedzialność dłużnika według Konwencji wiedeńskiej...*, s. 108; L. DiMatteo: *The Interpretive Turn in International Sales Law: An Analysis of Fifteen Years of CISG Jurisprudence*. 34. „Northwestern Journal of International Law and Business”

wyrazem jednej z zasad Konwencji, określanej przez niektórych mianem „dyktatury dystansu”¹⁸, a polegającej na tym, że odstąpienie od umowy, skutkujące nierzadko koniecznością zwrotu towaru na bardzo dalekie odległości i ponoszenia kosztów transportu — często przewyższających jego wartość — jest nieekonomiczne i winno być ograniczone do wyjątkowych sytuacji. Zasygnalizować jednak należy, że zasada ta winna być jedynie jedną ze wskazówek wykładni pojęcia istotnego naruszenia umowy, a nie samodzielną przesłanką do jego stwierdzenia. Ma to o tyle znaczenie, że istotne naruszenie umowy jest jednocześnie podstawą do żądania dostarczenia towarów zamiennych, zatem także możliwość skorzystania z takiego środka ochrony prawnej winna być brana pod uwagę przy określaniu, czy mamy do czynienia z istotnym naruszeniem umowy.

W konsekwencji przytoczonej wyżej zasady za istotne naruszenie umowy uznawane są tylko takie sytuacje, w których skutkiem naruszenia jest zniweczenie podstawy i celu, dla którego umowa została zawarta¹⁹. Zasady stosowania środków ochrony prawnej pod rządami Konwencji ukierunkowane są na zachowanie zachodzącej więzi obligacyjnej, tym samym odstąpienie od umowy dopuszczalne jest tylko wtedy, gdy skutek naruszenia dotyka „rdzenia” danego zobowiązania, rozumianego w kategoriach gospodarczego sensu jego wykonania dla strony dotkniętej naruszeniem²⁰. Zaznaczyć jednak należy, że zasada ta odnosi się jedynie do ustalenia, czy dane naruszenie można traktować w kategorii istotnego naruszenia umowy. Nie jest ona natomiast nakazem zachowania odpowiedniej kolejności korzystania ze środków ochrony prawnej, z których strona może swobodnie korzystać, o ile ma ku temu przesłanki²¹.

Przy ustalaniu, czy dane naruszenie umowy można traktować jako istotne, należy także brać pod uwagę istniejącą w Konwencji klauzulę ge-

Winter 2004, s. 411; A. Kazimierska: *The Remedy of Avoidance under the Vienna Convention on the International Sale of Goods*. „Review of the Convention on Contracts for the International Sale of Goods” 1999—2000, Kluwer, s. 150; U. Magnus: *The Remedy of Avoidance of Contract Under CISG — General Remarks and Special Cases*. 25. „Journal of Law and Commerce” 2005, 6, s. 424; Zob. też orzeczenie BGH, 3.04.1996, CLOUT no. 171, wraz z glosą; P. Schlechtriem: *Uniform Sales Law in the Decisions of the Bundesgerichtshof*. Dostępne w Internecie: <http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/slechtriem3.html>.

¹⁸ Por. P. Huber, in: P. Huber, A. Mullis: *The CISG — a new textbook for students and practitioners*. Sellier. „European Law Publishers” 2007, s. 199; U. Magnus: *The Remedy of Avoidance of Contract Under CISG...*, s. 424.

¹⁹ Canada, Court of Appeal of Manitoba, CISG-online no. 1000.

²⁰ B. Keller: *Favour Contractus: Reading the CISG in Favour of the Contract*. In: C.B. Andersen, U.G. Schroeter (eds.): *Sharing International Commercial Law across National Borders: Festschrift for Albert H. Kritzer on the Occasion of his Eightieth Birthday*. Wildy, Simmonds & Hill Publishing, March 2008, s. 258.

²¹ BGH, 3.04.1996, CLOUT no. 171.

neralną wymogu zachowania przez strony dobrej wiary²². Przepis art. 7 ust. 1 Konwencji wprost odwołuje się do kryterium dobrej wiary jako do jednej z zasad interpretacji postanowień Konwencji²³. W doktrynie pojawiają się nawet głosy, że dobra wiara — jako klauzula generalna — jest także elementem treści stosunku prawnego i wpływa na zakres praw i obowiązków stron oraz sposób ich wykonania²⁴. Wymóg dochowania dobrej wiary, w danych okolicznościach, może zatem nakładać na strony pewne dodatkowe obowiązki, nieumieszczone wprost w umowie czy Konwencji, lub też dookreślać ich treść²⁵. Trudno jest jednak zgodzić się z poglądem, że celowe naruszenie umowy zawsze winno być traktowane w kategoriach istotnego naruszenia umowy²⁶. Okoliczność ta zawsze zależy od konkretnego przypadku i nie należy jej generalizować, inaczej będą bowiem wyglądały sytuacje związane z „typowymi” umowami sprzedaży towaru, a inaczej sytuacje, w których umowa sprzedaży jest jednocześnie elementem szerszej umowy dystrybucji, lub gdy mamy do czynienia z umową sprzedaży zawierającą klauzulę zakazu konkurencji, gdzie zaufanie do drugiej strony jest jednym z kluczowych elementów takiej umowy²⁷.

²² R. Koch: *The Concept of Fundamental Breach...*, s. 208.

²³ Por. M. Bonell, in: *Bianca-Bonell Commentary on the International Sales Law...*, s. 210; L. Zalewski: *Sposoby zawierania umów w handlu międzynarodowym*. Warszawa—Poznań 1992, s. 43; zob. też Hof van Beroep Gent, CISG-online no. 746; Rb Arnhem, CISG-online 548. Taka ocena pojęcia dobrej wiary nie jest jednak jednolita, zwłaszcza przedstawiciele krajów *common law* wskazują, że jest to jedynie jedna z zasad interpretacji Konwencji, zgodnie z literalnym brzmieniem art. 7 — zob. zapisy z prac przygotowawczych Konwencji. Dostępne w Internecie: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/link7.html>.

²⁴ Por. M.-A. Zachariasiewicz: *Zasada dobrej wiary jako kryterium oceny zachowania stron w toku negocjacji w ujęciu prawnoporównawczym („culpa in contrahendo”)*. W: *Rozprawy prawnicze. Księga pamiątkowa Profesora Maksymiliana Pazdana*. Red. L. Ogiełło, W. Popiołek, M. Szpunar. Kraków 2005, s. 1516; P. Schlechtriem: *Saggi, Conferenze e Seminari* 24, s. 12. Dostępne w Internecie: <http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/slechtriem16.html>; inaczej jednak: P. Winship: *Commentary on Professor Kastely's Rhetorical Analysis*. 8. „Northwestern Journal of Law & Business” 1988, s. 623—639; wskazując, że zakres zastosowania użycia kryterium dobrej wiary pod rządami Konwencji został wprost ograniczony w art. 7 jedynie do interpretacji jej postanowień.

²⁵ Por. Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México, CISG-online 504; Corte di Appello di Milano, CLOUT no. 645; Court of Appeal, New South Wales, CISG-online 44.

²⁶ H. Honsell, M. Karollus (eds.): *Kommentar zum UN-Kaufrecht: Übereinkommen der Vereinten Nationen über den internationalen Warenkauf (CISG)*. Berlin 1997, komentarz do art. 25 par. 23, cyt. za: P. Schlechtriem, in: P. Schlechtriem, I. Schwenzer: *Commentary on the UN...*, s. 285; Zob. jednak: BGH CLOUT no. 171, gdzie Sąd podkreślił, że utrata zaufania do drugiej strony w wyniku celowego zaniedbania nie może być jedyną podstawą do uznania naruszenia za istotne.

²⁷ Por. R. Koch: *The Concept of Fundamental Breach...*, s. 352; F. Ferrari: *Fundamental Breach of Contract Under the UN Sales Convention...*, s. 507.

3. Naruszenie umowy

Pierwszym i podstawowym elementem składającym się na pojęcie istotnego naruszenia umowy jest sam fakt naruszenia umowy — czyli każda rozbieżność zachodząca między działaniem strony wykonującej umowę (jej świadczeniem) a treścią zobowiązania ustaloną w umowie czy też wynikającą z właściwych przepisów. Konwencja odeszła od koncepcji rozróżniania poszczególnych rodzajów naruszeń umowy i przypisania każdemu z nich odrębnego katalogu środków ochrony prawnej na rzecz jednolitego pojęcia naruszenia umowy²⁸. Zgodnie z przyjętym modelem, naruszenie umowy obejmuje zatem zarówno niewykonanie, jak i nienależyte wykonanie jakiegokolwiek obowiązku umownego, wynikającego czy to z Konwencji, czy to z samej umowy²⁹. W konsekwencji, w Konwencji próżno szukać regulacji dotyczącej wad rzeczy sprzedanej, gdyż występowanie takich wad (czy to fizycznych, czy to prawnych) również traktowane jest w kategoriach naruszenia umowy³⁰.

W odniesieniu do istotnego naruszenia umowy Konwencja nie różni także naruszeń zobowiązań „podstawowych” (przedmiotowo istotnych) oraz „ubocznych”, każde z nich — przy spełnieniu pozostałych przesłanek z przepisu art. 25 Konwencji — może być traktowane jako istotne naruszenie umowy³¹. Dla istotnego naruszenia umowy nie ma zatem znaczenia, czy niezgodność w treści świadczenia dotyczyła zobowiązania o charakterze podstawowym — przedmiotowo istotnym dla umowy sprzedaży, czy też innego obowiązku umownego³². Nie ma tak-

²⁸ J. Klatka, w: M. Pazdan (red.): *Konwencja wiedeńska...*, s. 299.

²⁹ Por. J. Basedow: *Towards a Universal doctrine of breach of contract...*, s. 491; J. Klatka, w: M. Pazdan (red.): *Konwencja wiedeńska...*, s. 299; R. Koch: *The Concept of Fundamental Breach...*, s. 260; P. Schlechtriem, in: P. Schlechtriem, I. Schwenzer (eds.): *Commentary on the UN...*, s. 285; A. Kazimierska: *The Remedy of Avoidance under the Vienna Convention...*, s. 104.

³⁰ Por. F. Enderlein, D. Maskow: *International Sales Law...*, s. 142; A. Koch: *Wadliwość rzeczy sprzedanych w świetle Konwencji ONZ o międzynarodowej sprzedaży towarów*. „Przegląd Prawa Handlowego” 1998, 10, s. 10.

³¹ Por. P. Schlechtriem, in: P. Schlechtriem, I. Schwenzer (eds.): *Commentary on the UN...*, s. 287; L. Graffi: *Case Law on the Concept of „Fundamental Breach” in the Vienna Sales Convention*. „Revue de droit des affaires internationales” / „International Business Law Journal” 2003, no. 3, s. 339; OLG Frankfurt, CLOUT no. 2; zob. jednak orzeczenie Handelsgericht des Kantons Zürich, CLOUT no. 889, w którym sąd wskazuje, że naruszenie nieistotnej i dodatkowej klauzuli nie będzie istotnym naruszeniem umowy.

³² M. Müller-Chen, in: P. Schlechtriem, I. Schwenzer (eds.): *Commentary on the UN...*, s. 520.

że znaczenia, czy przedmiotem naruszenia był obowiązek stron wprost uregulowany w treści Konwencji, czy też, że jest to obowiązek o charakterze *sui generis* stworzony wyłącznie przez strony i niemający swojego odpowiednika w przepisach Konwencji³³. W świetle treści przepisu art. 8 Konwencji, dla stwierdzenia istotnego naruszenia umowy nie jest także istotne, czy dane zobowiązanie wskazano wprost w umowie, czy też wynika ono z dorozumianego porozumienia stron.

Tym samym w kategoriach istotnego naruszenia umowy mogą być traktowane zarówno naruszenia polegające na niedokonaniu zapłaty, nieterminowej dostawie, niezgodności dostarczonych towarów z umową czy też całkowitej i definitywnej odmowie wykonania zobowiązania³⁴, jak i obowiązki o charakterze ubocznym, między innymi obowiązek: udzielenia dodatkowej informacji o towarach czy sposobie ich produkcji³⁵, zachowania tajemnicy handlowej, zakazu odsprzedaży lub zachowania prawa do wyłącznej dystrybucji³⁶, ubezpieczenia towaru³⁷, informowania o miejscu dokonanej odsprzedaży towaru³⁸ lub też naruszeniu przepisów o charakterze bezwzględnie obowiązującym podczas wykonywania umowy — np. wyprodukowania towarów z wykorzystaniem pracy przymusowej czy też pracy dzieci³⁹.

Jedynym ograniczeniem dla uznania takich zobowiązań „ubocznych” za istotne naruszenie umowy jest granica stosowania Konwencji, tj. związanie tego postanowienia z umową sprzedaży. W przypadku umów, które oprócz postanowień dotyczących umowy sprzedaży zawierają także postanowienia właściwe innym umowom (np. umowy dystrybucji, franchisingu czy też leasingu), nie będzie można mówić o naruszeniu umowy w rozumieniu Konwencji, jeśli dane postanowienie nie będzie objęte zakresem jej stosowania, określonym zgodnie z przepisami art. 1—5 Konwencji⁴⁰. Jeśli zatem strony nie postanowią inaczej, to niewykonanie obowiązku pozaumownego lub nieobjętego zakresem zastosowania Kon-

³³ Por. P. Schlechtriem, in: P. Schlechtriem, I. Schwenzer (eds.): *Commentary on the UN...*, s. 285; Cour d'appel Grenoble, CLOUT no. 154.

³⁴ OLG München, CLOUT no. 595.

³⁵ International Chamber of Commerce: Case No. 8128.

³⁶ R. Koch: *The Concept of Fundamental Breach...*, s. 237.

³⁷ China International Economic and Trade Arbitration Commission [CIETAC], CISG-online no. 568.

³⁸ Cour d'appel Grenoble, CLOUT no. 154.

³⁹ I. Schwenzer, B. Leisinger: *Ethical Values and International Sales Contracts*. In: R. Cranston, J. Ramberg & J. Ziegel (eds.): *Commercial Law Challenges in the 21st Century*; Jan Hellner in memoriam. Stockholm Centre for Commercial Law Juridiska institutionen, 2007, s. 268.

⁴⁰ F. Ferrari: *Fundamental Breach of Contract Under the UN Sales Convention...*, s. 493.

wencji nie będzie uznane za naruszenie umowy w rozumieniu Konwencji, a rozstrzygnięcie skutków tego naruszenia zostanie pozostawione do rozstrzygnięcia prawa właściwemu⁴¹.

4. „Zasadniczy uszczerbek” konsekwencją naruszenia umowy jako przesłanka istotnego naruszenia umowy

Kolejną z przesłanek istotnego naruszenia umowy, sprawiającą chyba najwięcej trudności i rozbieżności w praktyce, jest skutek, jaki wywołuje naruszenie umowy przez drugą stronę. Przepis art. 25 Konwencji wymaga, aby skutkiem tym było powstanie dla strony „znaczącego uszczerbku”, polegającego na tym, że strona w następstwie naruszenia umowy w sposób zasadniczy zostaje pozbawiona tego, czego zgodnie z umową miała prawo oczekiwać.

W piśmiennictwie większość autorów, badając zagadnienie istotnego naruszenia umowy, pomija omówienie pojęcia samego „uszczerbku” albo odnosi się do niego marginalnie, przy analizowaniu kryteriów „znaczącego uszczerbku”, wskazując, że sam uszczerbek nie jest kluczowym elementem definicji istotnego naruszenia umowy⁴². Także przeglądając orzecznictwo, można stwierdzić, że judykatura bardziej koncentruje się na samym rozmiarze i konsekwencjach danego uszczerbku niż na jego występowaniu⁴³. Wydaje się jednak, że wcześniejsze ustalenie, czy w sprawie mamy w ogóle do czynienia z uszczerbkiem, będzie bardziej klarowne dla dalszego wywodu i może być także pomocnym narzędziem przy ustaleniu, czy dane naruszenie umowy w ogóle może być traktowane w kategoriach istotnego naruszenia umowy.

4.1. Uszczerbek jako następstwo naruszenia umowy

Samo pojęcie „uszczerbek” nie zostało zdefiniowane przez Konwencję, a z powodu wprowadzenia znaczących zmian w tekście Konwencji

⁴¹ P. Schlechtriem, in: P. Schlechtriem, I. Schwenzer (eds.): *Commentary on the UN...*, s. 284.

⁴² Tak m.in. ibidem, s. 286; P. Huber, in: P. Huber, A. Mullis: *The CISG — a new textbook...*, s. 214.

⁴³ Zob. 2008 UNCITRAL Digest of case law on the United Nations Convention on the International Sale of Goods. Dostępne w Internecie: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/digest-art-25.html>.

w stosunku do projektu z 1978 r., w szczególności w zakresie regulacji istotnego naruszenia umowy, uzasadnienie projektu odwołujące się tylko do szkody lub straty pieniężnej wynikającej z naruszenia umowy, utraconego zysku lub z obowiązku podjęcia innych działań przez stronę jest niewystarczające⁴⁴.

Bezdyskusyjne pozostaje jednak, że uszczerbek — w rozumieniu przepisu art. 25 Konwencji — jest czymś innym, szerszym niż szkoda wyrażona w przepisie art. 74 Konwencji⁴⁵. Rozmiar szkody nie jest bowiem wyłączną przesłanką do uznania naruszenia umowy za istotne, chociaż niewątpliwie pośrednio może wskazywać na to, jakie były konsekwencje naruszenia umowy dla strony dotkniętej takim działaniem. Z uwagi na to, że strona może dochodzić swojego odszkodowania niezależnie od tego, czy naruszenie umowy było istotne, czy też nie, uszczerbek nie powinien być utożsamiany z samą szkodą⁴⁶. W doktrynie wskazuje się zatem, że z uszczerbkiem mamy do czynienia w sytuacji, w której strona dotknięta naruszeniem musiała „rezygnować z czegoś do czego była uprawniona lub musiała podjąć działanie, którego — zgodnie z umową — nie miała obowiązku podejmować”⁴⁷. Pojęcie uszczerbku należy zatem rozumieć szeroko, jako wszelkie aktualne i przyszłe, możliwe do przewidzenia, negatywne skutki naruszenia umowy dla strony dotkniętej naruszeniem⁴⁸. Taki uszczerbek powinien odnosić się do interesu strony, która zdecydowała się zawrzeć umowę⁴⁹, a interes ten powinien być oparty na uzasadnionych oczekiwaniach strony wynikających z umowy⁵⁰.

⁴⁴ *Text of Secretariat Commentary on article 23 of the 1978 Draft*. Dostępny w Internecie: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/secomm/secomm-25.html>. W piśmiennictwie można jednak znaleźć autorów odwołujących się do takiego rozumienia uszczerbku — zob. A. Butler: *A Practical Guide to the CISG: Negotiations through Litigation*. Aspen Publishers 2007, s. 12.

⁴⁵ Por. J. Klatka, w: M. Pazdan (red.): *Konwencja wiedeńska...*, s. 303; M. Will, in: *Bianca-Bonell Commentary on the International Sales Law...*, s. 210; United Nations Conference on Contracts for the International Sale of Goods Vienna, 10 March — 11 April 1980, OFFICIAL RECORDS, United Nations publication A/CONF.97/19, UN New York, 1991, s. 330; inaczej jednak: A. Babiak: *Defining „Fundamental Breach” Under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*. 6. „Temple International and Comparative Law Journal” 1992, s. 118.

⁴⁶ L. Graffi: *Case Law on the Concept of „Fundamental Breach”...*, s. 339.

⁴⁷ M. Pilich: *Prawo kupującego do wstrzymania się z zapłatą ceny w razie dostarczenia towarów niezgodnych z umową...*, s. 93.

⁴⁸ F. Ferrari: *Fundamental Breach of Contract Under the UN Sales Convention...*, s. 494.

⁴⁹ F. Enderlein, D. Maskow: *International Sales Law...*, s. 113.

⁵⁰ P. Schlechtriem, in: P. Schlechtriem, I. Schwenzer (eds.): *Commentary on the UN...*, s. 286.

Biorąc pod uwagę, że jedną z zasad Konwencji jest możliwość odstąpienia od umowy jedynie w wyjątkowych wypadkach, w piśmiennictwie zaproponowano, aby istnienie uszczerbku stanowiło dodatkową przesłankę istotnego naruszenia umowy, która to przesłanka uniemożliwia odstąpienie od umowy w sytuacji, w której strona dotknięta naruszeniem nie doznała żadnej szkody lub innej niedogodności⁵¹. Takie rozumienie pojęcia uszczerbku, na tle przepisu art. 25 Konwencji, wydaje się uzasadnione. Jeśli strona, mimo naruszenia umowy, nie poniosła żadnej szkody ani innej niedogodności, nie utraciła żadnego z należnych jej praw, to nie powinna być uprawniona do odstąpienia od umowy lub domagania się dostarczenia towarów zastępczych⁵². Nietrudno przy tym wyobrazić sobie sytuacje, w których naruszenie umowy, polegające np. na dostarczeniu dokumentacji towaru z brakami czy też na opóźnieniu w dostarczeniu towaru o kilka dni, w danych okolicznościach nie wywołuje żadnej szkody ani negatywnych konsekwencji dla kontrahenta. Rozstrzyganie zatem takich sytuacji przez pryzmat pojęcia „znaczący uszczerbek” jest zbędne, skoro sam uszczerbek nie miał w takich sytuacjach miejsca. Dopiero gdy naruszenie uzasadnionego, wynikającego z umowy interesu strony spowoduje zaistnienie dla niej uszczerbku, będzie on przesłanką do dalszych rozważań nad zasadnością prawa do odstąpienia od umowy. Trafnie wskazuje się przy tym w doktrynie, że „to, co jest istotne w kontraktach handlowych, to ekonomiczne rezultaty wykonania zobowiązań, a nie formalne ich spełnienie”⁵³. Takie też podejście do spełnienia świadczenia, w rozumieniu Konwencji, stanowi skuteczną barierę dla zrywania kontraktów z błahych, jedynie formalnych przyczyn, ekonomicznie ani gospodarczo nieuzasadnionych. Brak takiej niedogodności dla strony dotkniętej naruszeniem — brak poniesienia przez nią uszczerbku, mimo naruszenia umowy przez drugą stronę — nie będzie podstawą do uznania naruszenia umowy za istotne.

⁵¹ Por. M. Will, in: *Bianca-Bonell Commentary on the International Sales Law...*, s. 210; R. Koch: *The Concept of Fundamental Breach...*, s. 262.

⁵² W doktrynie jako przykład podaje się sytuacje nieubezpieczenia towarów podczas ich transportu, które docierają do odbiorcy nieuszkodzone — mimo niewykonania obowiązku, odbiorca nie doznał żadnej niedogodności. Ibidem.

⁵³ F. Enderlein, D. Maskow: *International Sales Law...*, s. 113.

4.2. Kwalifikowana postać uszczerbku jako przesłanka do stwierdzenia istotnego naruszenia umowy

Kluczowym elementem składającym się na pojęcie istotnego naruszenia umowy jest skutek naruszenia umowy, czyli uszczerbek, który „w sposób zasadniczy pozbawia stronę tego, czego mogła ona oczekiwać na podstawie umowy”. Taką postać uszczerbku określa się często mianem „kwalifikowanego” lub „znaczącego”, w odróżnieniu od pozostałych skutków naruszeń umowy, których rezultaty nie są na tyle istotne, aby stanowić przesłankę do odstąpienia od umowy.

Sposób na ustalenie granicy między „zwykłą” postacią uszczerbku a „kwalifikowaną” był przedmiotem sporu już podczas prac przygotowawczych Konwencji. Kontrowersje budziła zwłaszcza kwestia, czy należy tutaj przyjąć miernik subiektywny — zależny od zakresu oczekiwań strony dotkniętej naruszeniem umowy, czy też dążyć w kierunku jego obiektywizacji, opierając się na pewnym mierniku zewnętrznym⁵⁴. Miernik subiektywny nie mógł zostać w pełni przyjęty — powodowałby zbyt dużą niepewność co do rozmiaru skutków naruszenia umowy między stronami (a co za tym idzie, skutkowałby powstaniem stanu niepewności w zakresie istnienia prawa do odstąpienia od umowy). Odrzucono także miernik ściśle obiektywny, oparty jedynie na wysokości i zakresie szkody, jako zbyt mało elastyczny i nieprzystający do zmiennej praktyki handlowej⁵⁵. Ostatecznie, jako kompromisowe rozwiązanie, przyjęto obecne brzmienie przepisu art. 25 Konwencji, odnoszące się do oczekiwań strony, ale tylko tych mających swoje uzasadnienie w treści umowy. Tym samym rozmiar i zakres doznanej szkody nie są jedynym wyznacznikiem tego, czy doszło do istotnego naruszenia umowy, czy też nie, chociaż niewątpliwie mogą wpływać na udowodnienie kwalifikowanej postaci uszczerbku⁵⁶. Decydujące znaczenie ma to, na ile uzasadnione w treści umowy oczekiwanie strony (zamierzony przez nią cel, jaki chciała osiągnąć), liczącej na właściwe wykonanie umowy, zostały naruszone i jakie są dla niej konsekwencje tego naruszenia⁵⁷.

⁵⁴ Por. materiały z prac przygotowawczych. Dostępne w Internecie: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/chronology/chrono25.html>.

⁵⁵ Por. uwagi odnośnie do prac przygotowawczych M. Will, in: *Bianca-Bonell Commentary on the International Sales Law...*, s. 212; Ch. Liu: *The Concept of Fundamental Breach...*

⁵⁶ Por. P. Schlechtriem, in: P. Schlechtriem, I. Schwenzer (eds.): *Commentary on the UN...*, s. 286; J.O. Honnold: *Uniform Law for International Sales...*, s. 206; F. Enderlein, D. Maskow: *International Sales Law...*, s. 112.

⁵⁷ Por. Hossam El-Saghir: *Guide to article 25 Comparison with Principles of European Contract Law (PECL)*. Dostępne w Internecie: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/>

Wobec takiej treści definicji „kwalifikowanego uszczerbku” ustalenie, czy dany uszczerbek jest znaczący, czy też nie będzie możliwe tylko w odniesieniu do konkretnych okoliczności stanu faktycznego i każda sprawa będzie traktowana w sposób indywidualny⁵⁸.

Na wstępie należy zaznaczyć, że zgodnie z wyrażoną w art. 6 Konwencji zasadą swobody umów, strony mogą w umowie wprost określić wagę i znaczenie poszczególnych obowiązków, precyzując, w jakich okolicznościach naruszenie wskazanych obowiązków będzie traktowane w kategorii kwalifikowanej postaci uszczerbku⁵⁹. W braku takich szczególnych postanowień umowy, dla określenia znaczenia danego uszczerbku, należy poddać analizie wszystkie postanowienia umowy, okoliczności oraz cel, dla którego umowa została zawarta. Także, zgodnie z przepisem art. 8 ust. 3 Konwencji, dla określenia zamiaru stron należy odwołać się nie tylko do samej treści umowy, ale także uwzględnić negocjacje i porozumienia, jakie były zawierane między stronami przed zawarciem umowy, ich rezultat oraz wszelkie praktyki ustalone między stronami, zwyczaje, a także późniejsze zachowanie stron⁶⁰. Te same okoliczności należy brać pod uwagę, określając zakres oczekiwań stron wynikających z umowy według przepisu art. 25 Konwencji⁶¹.

Ustalając charakter i rozmiar uszczerbku, należy zatem zbadać przyczynę, dla której strony zawarły umowę, cel, jaki wiązały z jej wykonaniem, oraz to, czy jest jeszcze możliwe wykonanie zobowiązania i na-

text/peclcomp25.html#er; M. Will, in: *Bianca-Bonell Commentary on the International Sales Law...*, s. 215; niektórzy autorzy wskazują, że jest to odwołanie do tzw. testu Lorda Diplocka, polegającego na odpowiedzi na pytanie: Czy dane zdarzenie powoduje pozbawienie strony zasadniczej części wszystkich korzyści, jakie powinna otrzymać z umowy i o których obie strony wiedziały? Więcej na ten temat: *Hong Kong Fir Shipping Co Ltd v Kawasaki Kisen Kaisha Ltd*. Dostępne w Internecie: <http://www.bailii.org/ew/cases/EWCA/Civ/1961/7.html>.

⁵⁸ W odróżnieniu od prawa do odstąpienia na podstawie przedstawionej wcześniej procedury „Nachfrist” (z art. 49 ust. 2 i 64 ust. 2 Konwencji), gdzie dla odstąpienia istotny jest tylko rodzaj naruszonych obowiązków, a nie ich konsekwencje.

⁵⁹ P. Schlechtriem, in: P. Schlechtriem, I. Schwenzer (eds.): *Commentary on the UN...*, s. 287; Appellationsgericht Basel-Stadt, CLOUT no. 887.

⁶⁰ Tribunal of International Commercial Arbitration at the Russian Federation Chamber of Commerce and Industry. CLOUT no. 141.

⁶¹ Por. B. Zeller: *The Remedy of Fundamental Breach and the United Nations Convention on the International Sale of Goods (CISG) — A Principle Lacking Certainty?* 11. „Vindobona Journal of Commercial Law & Arbitration” 2007, 2, s. 225; L. Graffi: *Case Law on the Concept of „Fundamental Breach”...*, s. 340; P. Schlechtriem, in: P. Schlechtriem, I. Schwenzer (eds.): *Commentary on the UN...*, s. 288; P. Huber, in: P. Huber, A. Mullis: *The CISG — a new textbook...*, s. 214; M. Will, in: *Bianca-Bonell Commentary on the International Sales Law...*, s. 214; R. Koch: *The Concept of Fundamental Breach...*, s. 216.

prawienie skutków naruszenia umowy, które jednocześnie zagwarantuje stronie dotkniętej naruszeniem, że cel, dla którego zawarła umowę, będzie możliwy do osiągnięcia⁶². Podstawową kwestią wymagającą ustalenia jest to, czy strona dotknięta naruszeniem miała jakiś „specjalny, konkretny interes w wykonaniu zobowiązania”⁶³. Uszczerbek będzie uznany za znaczący w sytuacji, w której „w następstwie naruszenia umowy strona dotknięta naruszeniem traci interes w dalszym wykonywaniu umowy”⁶⁴. Wydaje się słuszne orzeczenie wskazujące na to, że wiedza strony naruszającej umowę o tym, że druga strona była gotowa do zawarcia umowy tylko pod pewnymi, nawet dorozumianymi warunkami, które nie zostały wprost wypowiedziane w umowie, jest wystarczająca do uznania ich naruszenia za znaczące i stanowi o istotnym naruszeniu umowy⁶⁵. Wymóg utraty interesu gospodarczego w wykonaniu umowy świadczy o tym, że o ile przyczyną uszczerbku może być każde naruszenie jakiegokolwiek zobowiązania umownego, o tyle jego skutek musi odnosić się do sedna danej umowy⁶⁶. Tylko wtedy, gdy strona zostaje „pozbawiona istoty tego, czego mogła oczekiwać z umowy”, doznany przez nią uszczerbek będzie znaczący⁶⁷. W konsekwencji stwierdzić należy, że o ile każde naruszenie umowy potencjalnie może zostać uznane za istotne, o tyle skutek tego naruszenia musi naruszać podstawowy interes strony, jaki wiązała ona z jej wykonaniem.

Oczekiwania strony, które zostały naruszone i są rozważane w kategoriach kwalifikowanej postaci uszczerbku, muszą wynikać z treści umowy⁶⁸.

⁶² Por. CISG-AC Opinion no. 5, *The buyer's right to avoid the contract in case of non-conforming goods or documents*, 7 May 2005, Badenweiler (Germany). Rapporteur: Professor Dr. Ingeborg Schwenzer. Dostępne w Internecie: <http://www.cisgac.com/default.php?ipkCat=128&ifkCat=147&sid=147>; P. Schlechtriem, in: P. Schlechtriem, I. Schwenzer (eds.): *Commentary on the UN...*, s. 288; F. Enderlein, D. Maskow: *International Sales Law...*, s. 114.

⁶³ L. Graffi: *Case Law on the Concept of „Fundamental Breach”...*, s. 340.

⁶⁴ Por. P. Schlechtriem: *Uniform Sales Law — The UN-Convention on Contracts for the International Sale of Goods*. Vienna, Manz, 1986, s. 58; OLG Frankfurt, CLOUT no. 2.

⁶⁵ OGH, CLOUT no. 750.

⁶⁶ J. Ziegel: *The Remedial Provisions in the Vienna Sales Convention: Some Common Law Perspectives, International Sales*. In: M. Bender (ed.): *The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, 1984, s. 9.13.

⁶⁷ LG Saarbrücken, CISG-online no. 213.

⁶⁸ Por. P. Huber, in: P. Huber, A. Mullis: *The CISG — a new textbook...*, s. 214; P. Schlechtriem, in: P. Schlechtriem, I. Schwenzer (eds.): *Commentary on the UN...*, s. 286; F. Enderlein, D. Maskow: *International Sales Law...*, s. 113; K. Winzor: *The Applicability of the CISG to Govern Sales of Commodity Type Goods*. 14. „Vindobona Journal of International Commercial Law and Arbitration” 2010, 1, s. 101.

Co do zasady są to oczekiwania, jakich obiektywnie⁶⁹ może spodziewać się każda rozsądna osoba w danych okolicznościach, ale jeśli osoba naruszająca umowę miała świadomość pewnych szczególnych oczekiwań drugiej strony, to także one wpływają na istnienie kwalifikowanej postaci uszczerbku⁷⁰. W zakresie ustalenia szczególnego interesu strony w wykonaniu umowy kluczowe jest określenie, czy przyczyna, dla której strona zawarła umowę, była ujawniona w treści umowy (z uwzględnieniem przepisów art. 8 i 9 Konwencji), czy też była ona jedynie „ukrytymi” oczekiwaniami jednej ze stron, które nie zostały ujawnione drugiej z nich — w takiej sytuacji bowiem strona nie będzie miała możliwości powołania się na swój szczególny interes w wykonaniu umowy.

Określenie, w jakim stopniu strona dotknięta naruszeniem jest nadal zainteresowana wykonaniem umowy i na ile wcześniejszy cel zawarcia umowy został zniweczony w wyniku naruszenia umowy, będzie odpowiedzią na pytanie, czy naruszenie jest nieodwracalne i niemożliwe do naprawienia — a co za tym idzie, czy uszczerbek jest znaczący⁷¹. Należy zaznaczyć, że przepis art. 25 Konwencji wymaga dla uznania uszczerbku za znaczący, aby strona „w sposób zasadniczy” została pozbawiona tego, czego mogła oczekiwać na podstawie zawarcia umowy. Tym samym nie należy ograniczać występowania „zasadniczego uszczerbku” tylko do takich sytuacji, w których wykonanie umowy dla strony dotkniętej naruszeniem będzie zawsze pozbawione jakiejkolwiek korzyści i sensu gospodarczego. Aby nastąpiło istotne naruszenie umowy, wystarczy, że cel gospodarczy, dla którego strona zawarła umowę, zostanie udaremniony i nie będzie możliwy do osiągnięcia lub zrekompensowania za pomocą innych środków ochrony prawnej⁷².

Nieodwracalność naprawienia uszczerbku, traktowana jako jedna z podstaw uznania go za „znaczący”, jest wynikiem przedstawionej już wcześniej zasady, że odstąpienie od umowy ma charakter *ultima ratio* i przysługuje stronie jedynie w wyjątkowych sytuacjach. W okolicznościach, w których naruszenie umowy, jego rozmiar i skutki powodują, że zastosowanie innego środka ochrony prawnej, poza odstąpieniem,

⁶⁹ Trib. Fed. Swiss, CLOUT no. 248.

⁷⁰ F. Ferrari: *Fundamental Breach of Contract Under the UN Sales Convention...*, s. 496.

⁷¹ Por. G. Tracz: *Odpowiedzialność sprzedawcy za wady rzeczy...*, s. 476; J. Napierała: *Istotne naruszenie zobowiązania jako przesłanka odpowiedzialności kontraktowej w Konwencji wiedeńskiej*. RPEiS 1994, 1, s. 7.

⁷² Por. Trib. Fed. Swiss, CISG-online no. 770. Podobnie też, uzależniając istotne naruszenie umowy od znacznego naruszenia lub pozbawienia strony jej interesu w wykonaniu umowy: HO Helsinki. Dostępne w Internecie: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/040531f5.html>.

nie będzie wystarczające dla zaspokojenia interesów strony — naruszenie umowy będzie mogło zostać uznane za istotne⁷³. Można wobec tego stwierdzić, że uszczerbek jest znaczący, jeśli naruszenie zobowiązania skutkuje tym, że cel, dla którego strona zawarła umowę, nie będzie już możliwy do osiągnięcia w wyniku dalszego wykonania umowy oraz zastosowania środków ochrony prawnej niekolidujących z jej wykonaniem (np. zapłaty odszkodowania)⁷⁴.

Powiązanie kwalifikowanej postaci uszczerbku z możliwością usunięcia rezultatów naruszenia za pomocą innych środków ochrony prawnej prowadzi do sytuacji, w której uszczerbek nie zostanie uznany za znaczący, jeśli strona naruszająca umowę może bez zbędnej zwłoki naprawić skutki swojego naruszenia, a będzie to wystarczające dla zaspokojenia interesów strony dotkniętej naruszeniem⁷⁵. Także jeśli strona dotknięta naruszeniem sama może usunąć skutki naruszenia umowy przez drugą stronę i nie pociągnie to za sobą nieuzasadnionych wydatków ani nadmiernej niedogodności, to wystarczające dla ochrony jej interesów jest zażądanie odszkodowania, a nie odstąpienie od umowy⁷⁶. Zatem tylko wtedy, gdy żadna ze stron nie może skutecznie usunąć rezultatu naruszenia, albo gdy usunięcie go za pomocą innych środków byłoby już bezcelowe dla strony dotkniętej naruszeniem, dany uszczerbek będzie można uznać za znaczący⁷⁷.

Sygnalizowano już wcześniej, że występowanie, rozmiar i zakres doznanej szkody same z siebie nie przesądzają o tym, czy uszczerbek jest znaczący, czy też nie. Szkada i jej rozmiar mogą jedynie być sygnałem wskazującym na znaczenie naruszonego zobowiązania oraz skutki, jakie miało ono dla strony dotkniętej naruszeniem⁷⁸. W doktrynie podnosi się, że w sytuacji, w której szkoda jest nieznaczna, naruszone zobowiązanie

⁷³ Por. F. Ferrari: *Fundamental Breach of Contract Under the UN Sales Convention...*, s. 495; M. Will, in: *Bianca-Bonell Commentary on the International Sales Law...*, s. 211.

⁷⁴ Por. R. Koch: *The Concept of Fundamental Breach...*, s. 353. Autor konsekwentnie twierdzi, że w sytuacji, gdy strona nie jest zobowiązana do zapłaty odszkodowania, zgodnie z wyłączeniem z art. 79 Konwencji, stronie dotkniętej naruszeniem będzie przysługiwało prawo do odstąpienia, ponieważ jej interes nie zostanie w inny sposób zaspokojony. Podobnie: J.O. Honnold: *Uniform Law for International Sales...*, s. 333; Por. Cass. Civ, CLOUT no. 150; China International Economic and Trade Arbitration Commission, CIETAC, CISG-online no. 842

⁷⁵ Por. HG Aargau, CLOUT no. 882; HG Zürich, CLOUT no. 196; OLG Koblenz, CLOUT no. 282.

⁷⁶ LG Heidelberg, CISG-online no. 38.

⁷⁷ BGH, CLOUT no. 171.

⁷⁸ P. Schlechtriem, in: P. Schlechtriem, I. Schwenzer (eds.): *Commentary on the UN...*, s. 287.

nie miało podstawowego charakteru dla wykonania umowy, a co za tym idzie — uszczerbek taki nie powinien być traktowany jako kwalifikowany⁷⁹. Pojawił się także w piśmiennictwie pogląd, że nieistnienie roszczeń odszkodowawczych może wskazywać na to, że nie doszło do istotnego naruszenia umowy⁸⁰. W orzecznictwie można także znaleźć przykłady wskazujące, że brak poniesionej straty jest czynnikiem powodującym, że doznany uszczerbek nie może być traktowany jako znaczący⁸¹. Wydaje się jednak zasadne zaznaczenie, że okoliczności te — jakkolwiek istotne dla oceny charakteru danego uszczerbku i konsekwencji naruszenia umowy — nie powinny same z siebie przesądzać o tym, że nie mamy do czynienia z istotnym naruszeniem umowy. Uszczerbek jest kategorią szerszą od pojęcia szkody, zatem można sobie wyobrazić sytuację, w której mimo poniesienia relatywnie niewielkich strat majątkowych strona — w wyniku naruszenia umowy — traci cel w dalszym wykonywaniu umowy. Takie sytuacje mogą mieć zwłaszcza miejsce w przypadku zobowiązań, których termin spełnienia — z uwagi na pewne okoliczności zewnętrzne — jest ściśle oznaczony.

Na podstawie przytoczonych wskazówek należy stwierdzić, że nie jest możliwe jednoznaczne i proste ustalenie pojęcia „znaczący uszczerbek”. Zbyt wiele czynników należy brać pod uwagę, aby móc opracować jedną, zwięzłą definicję, przystającą do wszystkich okoliczności właściwych dla umowy sprzedaży. Warto jednak zauważyć, że „osią”, wokół której obracają się wszystkie przedstawione poglądy doktryny oraz orzecznictwa, jest interes strony w otrzymaniu świadczenia i cel, dla którego strona zawarła umowę. I właśnie ten interes strony oraz skutki jego naruszenia powinny mieć podstawowe znaczenie przy określaniu konsekwencji naruszenia umowy. Omówiona zasada *ultima ratio* powinna być jedynie wskazówką dla odczytania tego interesu, a nie może zastępować kryterium wyrażonego w art. 25 Konwencji.

⁷⁹ J.O. Honnold: *Uniform Law for International Sales...*, s. 256.

⁸⁰ J. Klatka, w: M. Pazdan (red.): *Konwencja wiedeńska...*, s. 309.

⁸¹ Tribunal of International Commercial Arbitration at the Russian Federation Chamber of Commerce and Industry, CLOUT no. 141.

5. Możliwość przewidzenia rezultatu naruszenia przez stronę naruszającą umowę

5.1. Charakter prawny przesłanki oraz ciężar dowodu w zakresie wykazania istotnego naruszenia umowy

Uznanie uszczerbku za znaczący nie przesądza o tym, że naruszenie umowy było istotne. Dla ochrony interesów strony naruszającej umowę przepis art. 25 Konwencji stanowi, że istotne naruszenie umowy nie ma miejsca, jeśli rezultat naruszenia (a nie samo naruszenie) nie był możliwy do przewidzenia przez stronę naruszającą umowę, a osoba rozsądna w tych samych okolicznościach także nie przewidziałaby takiego skutku.

W doktrynie nie ma pełnej zgody co do tego, jaki charakter prawny ma zastrzeżenie dotyczące możliwości przewidzenia rezultatu naruszenia umowy. Spory dotyczą zagadnienia, czy jest to element konstytuujący pojęcie istotnego naruszenia umowy, czy też do jego przyjęcia wystarczy stwierdzenie samego naruszenia umowy i znaczącego uszczerbku, a brak możliwości przewidzenia skutków naruszenia jest jedynie okolicznością wyłączającą odpowiedzialność strony⁸². Wydają się jednak przeważać zwolennicy poglądu, że możliwość przewidzenia rezultatu naruszenia jest — oprócz naruszenia umowy i znaczącego uszczerbku — elementem warunkującym istnienie istotnego naruszenia umowy⁸³. W nawiązaniu do tych twierdzeń w doktrynie pojawił się także trzeci pogląd (próbujący być kompromisem między tymi stanowiskami), polegający na tym, że możliwość przewidzenia rezultatu naruszenia odnosi się tylko do określania, jaki był zakres uzasadnionych oczekiwań strony dotkniętej naruszeniem — tym samym do ustalenia, co można traktować w kategoriach znaczącego uszczerbku, a co nie⁸⁴.

Niezależnie od charakteru prawnego tej przesłanki i uznania jej, czy to za element definicji istotnego naruszenia umowy, czy też za odrębną od tego pojęcia przesłankę egzoneracyjną, zwalniającą stronę od odpowiedzialności za skutki naruszenia umowy, panuje zgoda co do zasad rozkładu ciężaru dowodu co do tej okoliczności⁸⁵. Konwencja nie wpro-

⁸² A. Babiak: *Defining „Fundamental Breach”...*, s. 118.

⁸³ Por. F. Enderlein, D. Maskow: *International Sales Law...*, s. 115; M. Will, in: *Bianca-Bonell Commentary on the International Sales Law...*, s. 215.

⁸⁴ P. Schlechtriem, in: P. Schlechtriem, I. Schwenzer (eds.): *Commentary on the UN...*, s. 288.

⁸⁵ Ch. Liu: *The Concept of Fundamental Breach...*

wadza odmienności od ogólnej zasady, że to strona wywodząca skutki prawne z określonych faktów obowiązana jest te fakty udowodnić. Tym samym skoro to strona naruszająca umowę jest zainteresowana wykazaniem tego, że nie wiedziała lub nie mogła przewidzieć rezultatu naruszenia, to na niej spoczywa ciężar dowodu odnośnie do tych okoliczności⁸⁶. Natomiast ciężar udowodnienia dwóch pozostałych przesłanek — naruszenia umowy i znaczącego uszczerbku, spoczywa na stronie powołującej się na istnienie istotnego naruszenia umowy⁸⁷.

5.2. Zakres i możliwość przewidzenia rezultatu naruszenia umowy

Ostatnia przesłanka z przepisu art. 25 Konwencji dotyczy możliwości przewidzenia przez stronę naruszającą umowę (lub przez każdą rozsądną osobę działającą w takich okolicznościach) skutków naruszenia umowy, tj. skutku w postaci kwalifikowanej postaci uszczerbku. Decydujące jest zatem, na ile strona naruszająca umowę wiedziała lub powinna była przewidzieć, że naruszenie przez nią umowy będzie skutkowało powstaniem znaczącego uszczerbku dla drugiej strony. Dla istotnego naruszenia umowy nie ma natomiast znaczenia to, czy samo naruszenie umowy było możliwe do przewidzenia, czy też nie — jest to kwestia zupełnie nieistotna dla tego zagadnienia⁸⁸.

Określając możliwość przewidzenia rezultatu naruszenia umowy przez stronę, należy zbadać okoliczności konkretnego stanu faktycznego. To, ile można oczekiwać od strony naruszającej umowę w zakresie jej wiedzy lub możliwości przewidzenia skutków naruszenia umowy, zależy od porozumienia stron, istnienia odpowiednich klauzul w umowie, a także od okoliczności ujawnionych przez strony w toku negocjacji i istniejących w momencie zawarcia umowy. W zależności od tego, jak mocno w umowie i w trakcie jej wykonywania strony zaakcentowały konieczność dotrzymania pewnych obowiązków, możliwość powołania się na to, że strona nie przewidziała rezultatu naruszenia tego obowiązku będzie odpowiednio mniejsza. Podnoszono już wcześniej, że strony mogą postanowić wprost w umowie, że pewne zobowiązania lub określony sposób ich wykonania mają pierwszorzędne znaczenie dla strony. W takich przypadkach możliwość ograniczenia odpowiedzialności przez powołanie

⁸⁶ Por. J.O. Honnold: *Uniform Law for International Sales...*, s. 258; M. Will, in: *Bianca-Bonell Commentary on the International Sales Law...*, s. 217; P. Schlechtriem, in: P. Schlechtriem, I. Schwenzer (eds.): *Commentary on the UN...*, s. 291—292.

⁸⁷ HG Zürich, CLOUT no. 251; BGH, CLOUT no. 171.

⁸⁸ Por. M. Bijl: *Fundamental Breach in Documentary Sales Contracts...*, s. 24; P. Huber, in: P. Huber, A. Mullis: *The CISG — a new textbook...*, s. 216.

się na niemożność przewidzenia rezultatu naruszenia będzie dostępna w małym zakresie czy wręcz niemożliwa⁸⁹. Zastrzeżenia takie mogą wynikać także z ustalonych zwyczajów handlowych lub wcześniejszych praktyk wykonywania umów przez strony (jeśli takie były). Tak samo należy traktować sytuację, w której strony wprawdzie nie postanowiły w umowie, że pewne zobowiązania mają charakter zasadniczy dla jednej z nich, ale zgoda na taki warunek jest dorozumiana. Wystarczy, że wynika ona z negocjacji i kontaktów stron przed zawarciem umowy⁹⁰. Rezultat takiego porozumienia należy traktować tak samo, jak omówioną wcześniej klauzulę umowną. W takiej sytuacji strona naruszająca umowę nie może zasłaniać się niewiedzą o skutkach naruszenia, jakie doznała druga strona⁹¹.

Jeśli zarówno z umowy albo z innych ustaleń stron nie wynika, że prawidłowe wykonanie pewnych zobowiązań ma istotne znaczenie dla strony, to należy zwrócić uwagę, czy na podstawie okoliczności towarzyszących zawarciu umowy strona naruszająca umowę w ogóle mogła rozsądnie zakładać, że skutkiem jej działania będzie powstanie znaczącego uszczerbku⁹². Aby określić możliwość przewidzenia rezultatu naruszenia, należy brać pod uwagę okoliczności wskazane w art. 8 ust. 3 Konwencji, a także rodzaj dostarczanych towarów i ich przeznaczenie oraz cel zawarcia umowy⁹³. Nietrudno jednak sobie wyobrazić sytuację, w której strona z powodu ignorancji, lekkomyślności nie zakłada, że jej działania mogą skutkować powstaniem znaczącego uszczerbku. W celu uniknięcia takich okoliczności pod rządami przepisu art. 25 Konwencji możliwość przewidzenia rezultatu naruszenia umowy ma charakter subiektywno-objektywny⁹⁴. Naruszenie nie będzie istotne w sytuacji, w której sama strona naruszająca nie mogła przewidzieć rezultatu oraz jeśli rozsądna osoba w tych samych okolicznościach nie miałaby takiej możliwości. „Te same okoliczności” odnoszą się do treści umowy, okoliczności jej zawarcia oraz do warunków i sytuacji w danej dziedzinie handlu i na określonym terytorium, ustawodawstwa państwa wykonania umowy oraz do innych czynników wpływających na wykonanie umowy.

⁸⁹ Por. L. Graffi: *Case Law on the Concept of „Fundamental Breach”...*; P. Schlechtriem, in: P. Schlechtriem, I. Schwenzer (eds.): *Commentary on the UN...*, s. 288.

⁹⁰ Por. ibidem; ICC Arbitration Case No. 8128.

⁹¹ OLG Frankfurt, CLOUT no. 2.

⁹² P. Schlechtriem, in: P. Schlechtriem, I. Schwenzer (eds.): *Commentary on the UN...*, s. 289.

⁹³ Por. A. Babiak: *Defining „Fundamental Breach”...*, s. 121; Corte di Appello di Milano, CISG-online no. 348.

⁹⁴ Por. F. Ferrari: *Fundamental Breach of Contract Under the UN Sales Convention...*, s. 498; P. Huber, in: P. Huber, A. Mullis: *The CISG — a new textbook...*, s. 215; M. Will, in: *Bianca-Bonell Commentary on the International Sales Law...*, s. 219.

Podkreślić należy, że miernik obiektywny osoby rozsądnej nie zastępuje miernika subiektywnego, ale jedynie go uzupełnia⁹⁵. Tym samym możliwa jest sytuacja, że strona, mając jakieś „szczególne wiadomości”, wiedziała lub mogła przewidzieć skutek naruszenia umowy, chociaż inna rozsądna osoba w tych okolicznościach nie potrafiłaby przewidzieć takiego rezultatu. Miernik obiektywny służy jedynie do „zaostrożenia” odpowiedzialności strony naruszającej umowę, nie będzie działał przeciwko stronie dotkniętej naruszeniem — stanowi bowiem tylko dolną granicę określenia okoliczności, które mogły być przewidziane przez stronę naruszającą umowę.

Kontrowersje budzi zagadnienie dotyczące chwili, na którą należy oceniać możliwość przewidzenia rezultatu naruszenia umowy. Większość z przedstawicieli doktryny wskazuje, że skoro przepis art. 25 Konwencji odnosi się do oczekiwań strony wynikających z treści umowy, to także moment jej zawarcia będzie właściwy dla określenia możliwości przewidzenia rezultatu jej naruszenia⁹⁶. Zwolennicy tego podejścia argumentują, że w przeciwnym razie dopuści się możliwość jednostronnej modyfikacji warunków umowy określających zakres i rozkład ryzyka między stronami, np. w drodze jednostronnych oświadczeń strony o konieczności prawidłowego wykonania danych zobowiązań złożonych już po zawarciu umowy⁹⁷. Ponadto takie zachowanie może być uznane za sprzeczne z wcześniejszymi działaniami stron, co w myśl zasady *nemo venire contra factum proprium* nie będzie zaakceptowane⁹⁸. Część autorów podkreśla jednak, że dostarczone przez drugą ze stron informacje dotyczące jej szczególnego interesu w realizacji umowy, już po jej zawarciu, także powinny być brane pod uwagę. Nie powinno się pomijać otrzymania przez stronę takiej informacji, która może wpłynąć na sposób wykonania umowy. Złożenie takiego oświadczenia będzie jednak tylko wiążące, jeśli zostanie złożone do chwili, w której strona wykonująca dane zobowią-

⁹⁵ Por. J. Napierała: *Istotne naruszenie zobowiązania jako przesłanka odpowiedzialności kontraktowej w Konwencji wiedeńskiej*. RPEiS 1994, 1, s. 10; M. Will, in: *Bianca-Bonell Commentary on the International Sales Law...*, s. 219; P. Schlechtriem, in: P. Schlechtriem, I. Schwenzer (eds.): *Commentary on the UN...*, s. 289; F. Enderslein, D. Maskow: *International Sales Law...*, s. 116.

⁹⁶ Por. P. Schlechtriem, in: P. Schlechtriem, I. Schwenzer (eds.): *Commentary on the UN...*, s. 290; OLG Düsseldorf CLOUT no. 275.

⁹⁷ F. Ferrari: *Fundamental Breach of Contract Under the UN Sales Convention...*, s. 497.

⁹⁸ Tribunal of International Commercial Arbitration at the Russian Federation Chamber of Commerce and Industry, 27.07.1999. Dostępny w Internecie: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/990727r1.html>.

zanie może je uwzględnić, wykonując umowę⁹⁹. Trzeba jednak odróżnić od tego sytuację, w której strony już przy zawarciu umowy postanowiły o istotności pewnych zobowiązań, natomiast strona naruszająca umowę powzięła taką świadomość dopiero później, np. na skutek błędnego zinterpretowania wcześniejszych ustaleń. Zgodnie z przepisem art. 8 ust. 3 Konwencji, następcze zachowanie się stron jest jednym z czynników, jakie należy brać pod uwagę przy interpretacji postanowień umowy. Analizując takie zachowanie stron, ustala się wtedy, jaka była ich pierwotna, rzeczywista intencja w chwili zawierania umowy¹⁰⁰. Tym samym zachowanie lub dostarczenie informacji potwierdzających jedynie wcześniejsze postanowienia umowy albo takie, dzięki którym strona prawidłowo zinterpretowała umowę, należy zawsze brać pod uwagę przy określaniu możliwości przewidzenia skutków naruszenia. Takie informacje i zachowania nie zmieniają sposobu wykonania umowy ani jej priorytetów, ale potwierdzają lub precyzują treść wcześniejszych ustaleń¹⁰¹.

6. Przykłady istotnych naruszeń umowy w doktrynie i orzecznictwie

Analizując poszczególne przesłanki istotnego naruszenia umowy, poza wyłączeniem pewnych ogólnych zasad interpretacji odnoszącej się do każdej z nich, trudno jest szczegółowo opisać wszystkie sytuacje związane z istotnym naruszeniem umowy oraz kluczowe zagadnienia, jakie powstały na tle stosowania przepisu art. 25 Konwencji w praktyce. Wynika to ze zróżnicowanego stanu faktycznego, odnoszącego się do naruszenia rodzajowo odmiennych zobowiązań umownych, czego nie sposób syntetycznie opisać. Z tych względów warto omówić dorobek orzecznictwa i doktryny w odniesieniu do poszczególnych rodzajów naruszeń, który będzie pomocny w analizie podobnych sytuacji, a także będzie stanowił ilustrację rozumienia pojęcia istotnego naruszenia umowy pod rządami Konwencji.

⁹⁹ Por. F. Enderlein, D. Maskow: *International Sales Law...*, s. 116; J.O. Honnold: *Uniform Law for International Sales...*, s. 258; L. Graffi: *Case Law on the Concept of „Fundamental Breach”...*, s. 341.

¹⁰⁰ M. Schmidt-Kessel, in: P. Schlechtriem, I. Schwenzer (eds.): *Commentary on the UN...*, s. 134.

¹⁰¹ P. Schlechtriem, in: P. Schlechtriem, I. Schwenzer (eds.): *Commentary on the UN...*, s. 291.

6.1. Przykłady istotnych naruszeń umowy przez sprzedającego

6.1.1. Niedokonanie dostawy

Niedokonanie dostawy wyraża się w pewności kupującego co do tego, że dostawa nie zostanie w ogóle zrealizowana przez sprzedającego. Jest to całkowicie odmienna sytuacja od opóźnienia w dokonaniu dostawy lub nieprawidłowego jej wykonania, które jest inaczej traktowane¹⁰². Niedokonanie dostawy może mieć dwie postaci. Może polegać albo na obiektywnej niemożności wykonania umowy przez sprzedającego, albo jej źródłem może być nieuzasadniona i definitywna odmowa wykonania zobowiązania przez sprzedającego. Niezależnie od jej postaci, niedokonanie dostawy praktycznie zawsze będzie stanowiło istotne naruszenie umowy¹⁰³.

Zgodnie z sygnalizowaną wcześniej zasadą odpowiedzialności stron na zasadzie ryzyka, dla istotnego naruszenia umowy nie ma znaczenia fakt, że dostawa jest niemożliwa do dokonania na skutek okoliczności niezależnych od sprzedającego — czy to okoliczności o charakterze obiektywnym, czy też wynikających z gospodarczej niemożności spełnienia świadczenia. Fakt ten nadal będzie traktowany jako naruszenie umowy, gdyż przesłanka egzoneracyjna przewidziana w przepisie art. 79 Konwencji ma zastosowanie jedynie do prawa do żądania odszkodowania, natomiast nie wpływa na prawo do odstąpienia od umowy czy uznanie naruszenia umowy za istotne¹⁰⁴.

Za niedokonanie dostawy uznaje się również sytuację, w której sprzedawca — bez żadnych podstaw prawnych — uzależnia spełnienie swojego świadczenia od spełnienia przez kupującego nowych warunków czy dokonania dodatkowych, nieuzasadnionych dopłat. Działanie takie traktowane jest jako istotne naruszenie umowy¹⁰⁵. Należy jednak od tego od-

¹⁰² Por. OLG Frankfurt, CLOUT no. 79; OLG Düsseldorf, 18.11.1993, CISG-online no. 92.

¹⁰³ Por. P. Huber, in: P. Huber, A. Mullis: *The CISG — a new textbook...*, s. 227; P. Schlechtriem, in: P. Schlechtriem, I. Schwenzer (eds.): *Commentary on the UN...*, s. 293; OLG Düsseldorf, CLOUT no. 82; R. Koch: *The Concept of Fundamental Breach...*, s. 222.

¹⁰⁴ Ibidem. Zob. też Federal Court, South Australian District, Adelaide, CLOUT no. 308; w sprawie tej sąd uznał, że istotnym naruszeniem umowy jest zarówno upadłość sprzedającego, jak i odmowa zarządcy masy upadłości co do zwrotu towarów; w odniesieniu do sytuacji, w której spełnienie świadczenia stało się niemożliwe i było podstawą do odstąpienia od umowy, zob. China International Economic and Trade Arbitration Commission [CIETAC] Arbitration Award. Dostępne w Internecie: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/060400c2.html>.

¹⁰⁵ Por. Schiedsgericht Hamburger Freundschaftliche Arbitrage, CLOUT no. 293; Schiedsgericht der Handelskammer Hamburg, CLOUT no. 166.

różnić sytuację, w której sprzedawca jedynie składa ofertę modyfikacji niektórych postanowień umowy, ponieważ nie jest to jeszcze definitywne oświadczenie o odmowie spełnienia świadczenia. Należy przy tym także zwrócić uwagę na treść przepisu art. 80 Konwencji, zgodnie z którym strona nie ponosi w ogóle odpowiedzialności za swoje działania, jeśli są one wynikiem działań lub zaniechań drugiej strony. W takiej sytuacji niedokonanie dostawy z uwagi na brak współdziałania kupującego czy działanie sprzedawcy na podstawie umowy wyłącza możliwość potraktowania jego działania w kategoriach istotnego naruszenia umowy.

6.1.2. Opóźnienie w dokonaniu dostawy

Dostarczenie towarów po ustalonej dacie dostawy lub oświadczenie sprzedającego o tym, że dostawa nie zostanie dokonana w terminie co do zasady nie są uznawane za istotne naruszenie umowy¹⁰⁶. W wypadku opóźnienia w dostawie kupujący może bowiem skorzystać z procedury *Nachfrist* i wyznaczyć sprzedającemu dodatkowy termin do wykonania umowy, z zagrożeniem odstąpienia od umowy¹⁰⁷. Tylko w sytuacji, w której z umowy lub z ustalonych zwyczajów, przyjętych praktyk między stronami albo z okoliczności jej zawarcia wynika, że terminowe wykonanie umowy jest istotne dla kupującego, czy też ma dla niego szczególne znaczenie, czas na wykonanie umowy jest ścisły, a opóźniona dostawa może być uznana za istotne naruszenie umowy¹⁰⁸. Konieczne jest tutaj ustalenie, że sprzedający wiedział o istotności terminu dokonania dostawy i szczególnym celu kupującego w terminowym wykonaniu umowy¹⁰⁹.

Strony mogą w umowie wskazać wprost, że data wykonania zobowiązania ma istotne znaczenie dla jednej z nich, z uwagi na cel, dla którego umowa została zawarta. W takiej sytuacji przekroczenie terminu wykonania zobowiązania będzie uznane za istotne naruszenie umowy¹¹⁰. Nawet jeśli strony w umowie nie wskażą konkretnej daty wykonania obowiązków przez sprzedającego, a ograniczą się jedynie do wskazania końcowego terminu do jej wykonania, to w okolicznościach świadczących

¹⁰⁶ Por. M. Müller-Chen, in: P. Schlechtriem, I. Schwenzer (eds.): *Commentary on the UN...*, s. 576; ICC Court of Arbitration Basel 8128, CISG-online no. 526; OLG Hamburg, CLOUT no. 277; Cour d'appel Grenoble, CLOUT no. 243.

¹⁰⁷ P. Huber, in: P. Huber, A. Mullis: *The CISG — a new textbook...*, s. 225.

¹⁰⁸ Por. F. Ferrari: *Fundamental Breach of Contract Under the UN Sales Convention...*, s. 503; F. Enderlein, D. Maskow: *International Sales Law...*, s. 113; P. Schlechtriem, in: P. Schlechtriem, I. Schwenzer (eds.): *Commentary on the UN...*, s. 293.

¹⁰⁹ OLG Düsseldorf, CISG-online no. 915.

¹¹⁰ Por. F. Enderlein, D. Maskow: *International Sales Law...*, s. 113; L. Graffi: *Case Law on the Concept of „Fundamental Breach”...*, s. 341.

o szczególności dochowania tego terminu wykonanie zobowiązania po tej końcowej dacie może zostać uznane za istotne naruszenie umowy¹¹¹. Taki sam skutek w zakresie nieterminowego wykonania umowy może wynikać z rezultatu porozumień lub wymiany informacji, jakie miały miejsce między stronami na etapie negocjacji¹¹². Jeśli podczas negocjacji i po zawarciu umowy strona podkreśla istotność i znaczenie dotrzymania daty dostawy zamówionych towarów, to termin taki uznaje się za ścisły, a niedotrzymanie go — za istotne naruszenie umowy¹¹³. Ponadto obowiązek wykonania zobowiązania w ściśle określonej dacie może wynikać także z przywołania odpowiednich praktyk lub terminów handlowych. Na przykład w jednym z orzeczeń sąd niemiecki stwierdził, że odwołanie się w umowie do CIF Incoterms na określenie zasad dostawy wskazuje na to, że data dokonania dostawy była istotna i nieprzekraczalna¹¹⁴.

Należy jednak zwrócić uwagę, że nie zawsze klauzula o obowiązku wykonania umowy w terminie ściśle oznaczonym będzie przesądzać o uznaniu naruszenia umowy za istotne. Wprawdzie odstępianie od umowy jest uprawnieniem strony i to wyłącznie ona decyduje, czy chce z niego skorzystać, czy też nie, jednak w przypadkach istotnego naruszenia umowy z powodu przekroczenia daty dostawy bierność kupującego po upływie terminu ściśle określonego w umowie może wskazywać na to, że w rzeczywistości data dostawy nie miała dla niego istotnego znaczenia¹¹⁵. Wiąże się to z regulacją, przywołanego już wcześniej, przepisu art. 8 ust. 3 Konwencji i uznaniem, że następcze zachowanie się stron po zawarciu umowy jest tak samo kluczowe przy określaniu interpretowania woli stron, jak treść samego dokumentu umowy. W takim wypadku zachowanie kupującego pozwala odczytać rzeczywistą intencję stron w momencie zawierania umowy co do braku istotności daty dostawy. Także przyjęcie towarów bez zastrzeżeń po upływie terminu daty dostawy może świadczyć o braku istotnego naruszenia umowy, mimo istnienia odmiennej klauzuli umownej¹¹⁶.

W braku szczególnego porozumienia opóźnienie w dostawie będzie można traktować w kategoriach istotnego naruszenia umowy jedynie

¹¹¹ OLG Naumburg, CLOUT no. 362. Zob. jednak OLG München, CLOUT no. 133, gdzie sąd uznał, że brak oznaczonej precyzyjnie daty dostawy stanowi o tym, że naruszenie umowy przez nieterminową dostawę nie może być uznane za istotne.

¹¹² Corte di Appello di Milano, CISG-online no. 348.

¹¹³ Pretura circondariale di Parma, sez. di Fidenza, CLOUT no. 90.

¹¹⁴ OLG Hamburg, CLOUT no. 277. W innym jednak orzeczeniu trybunału arbitrażowego ICC International Court of Arbitration, ICC Arbitration Case 7645, CISG-online no. 844, stwierdzono, że użycie *Incoterms* w żadnym stopniu nie przesądza o istotności daty dostawy.

¹¹⁵ Corte di Appello di Milano, CISG-online no. 348.

¹¹⁶ LG Oldenburg, CISG-online no. 188.

w sytuacji, w której zwłoka w wykonaniu umowy sprawia, że kupujący utraci cel i interes w wykonaniu umowy. I tak jeśli kupujący dokonuje kupna towarów w celu wykonania innej umowy wobec osoby trzeciej, to czas na dokonanie dostawy dla sprzedawcy zazwyczaj będzie uznany za ścisły, a jego przekroczenie będzie skutkować istotnym naruszeniem umowy¹¹⁷. Konieczne jest jednak poinformowanie o tym fakcie sprzedawcy lub wpisanie zastrzeżenia do umowy o zobowiązaniu z osobą trzecią. Także rodzaj zamówionych towarów może wskazywać na to, że termin do wykonania umowy jest ścisły. W wypadku towarów sezonowych¹¹⁸, szybko psujących się¹¹⁹ sama właściwość i natura danego stosunku zobowiązaniowego może wskazywać na istotność i znaczenie daty dostawy. Również w wypadku towarów masowych, których cena rynkowa podlega częstym zmianom, a one same są przedmiotem obrotu na giełdach towarowych, czas na wykonanie umowy zazwyczaj będzie uważany za ścisły¹²⁰. W pewnych sytuacjach, nawet jeśli ani z umowy, ani z okoliczności nie wynikał fakt, że terminowe wykonanie umowy ma zasadnicze znaczenie i nie będzie traktowane jako istotne naruszenie umowy, po upływie określonego czasu od umówionej daty dostawy, opóźnienie może „przerodzić się” w istotne naruszenie umowy¹²¹. Opóźnienie bowiem, które ciągnie się przez dłuższy okres, może w pewnym momencie stać się nierozsądne dla kupującego i tym samym naruszenie takie pozbawia go w sposób zasadniczy tego, czego mógł oczekiwać z umowy, spełniając przesłanki z przepisu art. 25 Konwencji¹²².

Warunki na uznanie daty dokonania dostawy za ścisłą, a co za tym idzie — uznanie opóźnienia w wykonaniu umowy za istotne naruszenie umowy są jednak oceniane dość rygorystycznie. Orzecznictwo np. podaje, że kupujący musi mieć „specjalny interes” w terminowym wykonaniu umowy, który ma polegać na tym, że preferowałby raczej brak dostawy niż opóźnioną dostawę¹²³. Także w sytuacji, w której opóźniona dostawa

¹¹⁷ Por. ICC Court of Arbitration Basel 8128, CISG-online no. 526; Supreme Court of Justice, Ontario, CLOUT no. 859.

¹¹⁸ Corte di Appello di Milano, CISG-online no. 348.

¹¹⁹ OLG Hamm, CISG-online no. 1430.

¹²⁰ Por. I. Schwenzer: *The Danger of Domestic Pre-Conceived Views with Respect to the Uniform Interpretation of the CISG: The Question of Avoidance in the Case of Non-Conforming Goods and Documents*. „Victoria University of Wellington Law Review” 2005, 4, s. 805; F. Enderlein, D. Maskow: *International Sales Law...*, s. 191.

¹²¹ Pretura circondariale di Parma, sez. di Fidenza, CLOUT no. 90.

¹²² Por. P. Huber, in: P. Huber, A. Mullis: *The CISG — a new textbook...*, s. 226; podobnie też: UNCITRAL Digest of case law on the United Nations Convention on the International Sale of Goods, A/CN.9/SER.C/DIGEST/CISG/25, s. 5. Dostępne w Internecie: <http://daccess-ods.un.org/TMP/2684381.60419464.html>.

¹²³ OLG Düsseldorf, CLOUT no. 275.

spowodowała dla kupującego niedogodność, która nie jest jednak znaczna, a opóźnienie nie było nierozsądne, nie będzie można mówić o istotnym naruszeniu umowy, chyba że co innego wynika z porozumienia stron¹²⁴. Zatem tylko wtedy, gdy w rezultacie opóźnionej dostawy kupujący nie będzie mógł użyć towarów w sposób zamierzony w umowie, będziemy mogli uznać opóźnienie za istotne naruszenie umowy¹²⁵.

6.1.3. Dostarczenie towarów niezgodnych z umową

Kwestie zgodności zamówionych towarów z umową regulują przepisy art. 35 (w odniesieniu do wad fizycznych) i art. 41 (w odniesieniu do wad prawnych) Konwencji. Jak wynika z art. 35 Konwencji, towary powinny być dostarczone zgodnie z ilością, jakością i w asortymencie przewidzianym w umowie i zgodnie z umową zapakowane. W braku dokładnych postanowień umowy znajdują zastosowanie postanowienia przepisu art. 35 ust. 2 i 3 Konwencji¹²⁶. Należy podnieść, że Konwencja nie rozróżnia dostarczenia towarów wadliwych i dostarczenia towarów innych niż zamówione. Traktuje się to zawsze jako dostarczenie towarów niezgodnych z umową i naruszenie umowy, a nie jako niewykonanie umowy, pojęcie to bowiem w Konwencji nie występuje¹²⁷. Dostarczone towary powinny być także wolne od praw i roszczeń osób trzecich, chyba że kupujący wyraził zgodę na takie obciążenie.

W odniesieniu do niezgodności dostarczonych towarów z umową zasadą jest, że sama niezgodność nie uprawnia kupującego do odstąpienia od umowy. Kupujący w takiej sytuacji nie może odmówić przyjęcia dostarczonego towaru¹²⁸. Tylko w sytuacjach, w których strony postanowiły w umowie, że dostawa dokonana zgodnie z wymaganiami jest dla kupującego istotna, lub gdy taki charakter zobowiązania wynika z okoliczności zawarcia umowy, albo gdy niezgodność towarów z umową całkowicie uniemożliwia ich wykorzystanie przez kupującego, naruszenie takie może zostać uznane za istotne, a kupujący będzie miał prawo do odmowy przyjęcia towarów.

¹²⁴ Por. U.S. District Court, New Jersey, CISG-online no. 1028; AG Ludwigsburg, CISG-online no. 17.

¹²⁵ F. Enderlein, D. Maskow: *International Sales Law...*, s. 114.

¹²⁶ Por. W. Kubala: *Brak zgodności towaru z umową w ujęciu Konwencji wiedeńskiej z 1980 r.* „Radca Prawny” 1999, nr 5, s. 57; A. Koch: *Wadliwość rzeczy sprzedanych w świetle Konwencji ONZ...*, s. 10, 13.

¹²⁷ OLG Stuttgart, CISG-online no. 841.

¹²⁸ P. Schlechtriem, in: P. Schlechtriem, I. Schwenzer (eds.): *Commentary on the UN...*, s. 294.

Strony mogą wprost postanowić, że zgodność towarów z umową, a zwłaszcza posiadanie przez nich wskazanych właściwości¹²⁹, jest celem i jedną z głównych przesłanek zawarcia umowy¹³⁰. Zastrzeżenie takie nie musi być złożone wprost. Na przykład w orzecznictwie wskazuje się, że postanowienie umowy, że zamówiona maszyna ma być „sprawna jak nowa” implikuje, że ma być ona sprawna i od razu można będzie jej użyć w konkretnym projekcie — niezgodność z taką klauzulą może być uznana za istotne naruszenie umowy¹³¹. Taki sam skutek ma oczywiście dorozumiane porozumienie stron w tym zakresie, wynikające z negocjacji lub ustalonych praktyk handlowych czy zwyczajów. W takich sytuacjach naruszenie umowy zostanie uznane za istotne i będzie podstawą dla kupującego do skorzystania z prawa do odstąpienia¹³². Istotne naruszenie umowy będzie miało miejsce także w sytuacji, w której kupujący ma szczególny interes w otrzymaniu na czas towarów zgodnych z umową, albo gdy jego interes nie zostanie zaspokojony w wyniku odszkodowania lub obniżenia ceny¹³³, a możliwość naprawienia zobowiązania jest w danych okolicznościach bezpodstawna¹³⁴.

Należy zaznaczyć, że zgodnie z przepisem art. 46 ust. 2 Konwencji, istotne naruszenie umowy jest także przesłanką do odmowy przyjęcia towarów niezgodnych z umową i domagania się w to miejsce dostarczenia prawidłowych towarów. Zatem w zakresie naruszenia przez sprzedającego jego obowiązku co do dostarczenia towarów zgodnych z umową, analizując pojęcie istotnego naruszenia umowy, należy mieć nie tylko na względzie prawo kupującego do odstąpienia od umowy, ale także jego prawo do żądania dostarczenia nowych towarów. Jeśli kupujący ma określony cel w otrzymaniu towarów o oznaczonej jakości lub parametrach, to istotne naruszenie umowy będzie mogło być także uzasadnione brzmieniem treści przepisu art. 46 ust. 2 Konwencji.

¹²⁹ Por. Appellationsgericht Basel-Stadt, CLOUT no. 887. Sąd uznał, że skoro sprzedawca dostarczył produkty roślinne modyfikowane genetycznie wbrew takiej klauzuli w kontrakcie, to naruszenie umowy było istotne; OLG Hamburg, CLOUT no. 348.

¹³⁰ Por. China International Economic and Trade Arbitration Commission [CIETAC], CISG-online no. 842; OLG Stuttgart, CISG-online no. 841.

¹³¹ Kantonsgericht Valais, CLOUT no. 905.

¹³² P. Schlechtriem, in: P. Schlechtriem, I. Schwenzer (eds.): *Commentary on the UN...*, s. 296; P. Huber, in: P. Huber, A. Mullis: *The CISG — a new textbook...*, s. 228; CISG-AC Opinion no. 5, *The buyer's right to avoid the contract in case of non-conforming goods or documents*, 7 May 2005, Badenweiler (Germany). Rapporteur: Professor Dr. Ingeborg Schwenzer.

¹³³ Ibidem.

¹³⁴ I. Schwenzer: *The Danger of Domestic Pre-Conceived Views with Respect to the Uniform Interpretation of the CISG...*, s. 800.

W braku wskazanych wcześniej postanowień wynikających z umowy lub przyjętych między stronami w sposób dorozumiany przy ocenianiu, czy doszło do istotnego naruszenia umowy przez dostarczenie towarów niezgodnych z umową, należy brać pod uwagę wiele czynników. Są to między innymi: przeznaczenie zamówionych towarów, rozsądna możliwość ich alternatywnego użycia przez kupującego oraz ewentualne na prawienie wadliwego wykonania umowy przez sprzedającego¹³⁵.

Jeśli z umowy albo z okoliczności jej zawarcia wynika, że zgodność towarów z umową ma szczególne znaczenie dla interesu kupującego, to takie naruszenie będzie mogło być uznane za istotne naruszenie umowy¹³⁶. Orzecznictwo wskazuje jednak, że w takich okolicznościach cel, dla którego towary zostały zakupione, nie może już być osiągnięty, a zamówione towary nie będą miały żadnego pożytku dla kupującego ze względu na ten cel i możliwość ich wykorzystania¹³⁷. Sporne jest jednak zagadnienie, czy jeśli kupujący miał szczególny interes w otrzymaniu towarów zgodnych z umową, to jest to wystarczająca przesłanka do uznania takiego naruszenia za istotne naruszenie umowy¹³⁸, czy też konieczne jest spełnienie dodatkowej przesłanki, polegającej na tym, że nie można od kupującego rozsądnie oczekiwać innego wykorzystania zamówionych towarów niż zamierzone¹³⁹. W doktrynie zaproponowano pogląd, że jeśli cel handlowy dla którego zawarto umowę oraz wynikający z niej obowiązek dostarczenia towarów zgodnych z umową były jedyną przesłanką dla jakiej kupujący zawarł umowę, to nie powinno już się odwoływać do możliwości użycia towarów w inny sposób niż zamierzony w celu określenia istotnego naruszenia umowy¹⁴⁰.

Dla istotnego naruszenia umowy w sytuacji niezgodności towarów z umową ważne jest, jakiego rodzaju działalność prowadzi kupujący. Zależnie od tego, czy bez poniesienia uszczerbku i niedogodności może on sprzedać lub zagospodarować towary, które nie są zgodne z jego zamówieniem, czy też nie, naruszenie umowy będzie uznane za istotne lub też nie. Jeśli kupujący miał zamiar osobiście wykorzystać zamówione towary i nie prowadzi działalności polegającej na obrocie takimi towarami, to

¹³⁵ F. Enderlein, D. Maskow: *International Sales Law...*, s. 114; CISG-AC Opinion no. 5...; P. Schlechtriem, in: P. Schlechtriem, I. Schwenzer (eds.): *Commentary on the UN...*, s. 298.

¹³⁶ OLG München, CLOUT no. 83.

¹³⁷ LG München, CISG-online no. 654.

¹³⁸ Cass. Civ, CLOUT no. 150.

¹³⁹ BGH, CLOUT no. 171. Zob. też P. Schlechtriem, in: P. Schlechtriem, I. Schwenzer (eds.): *Commentary on the UN...*, s. 296. Autor, nawiązując do zasady *ultima ratio*, wskazuje, że tylko wtedy, gdy towary będą „całkowicie bezużyteczne”, będzie można mówić o istotnym naruszeniu umowy.

¹⁴⁰ P. Huber, in: P. Huber, A. Mullis: *The CISG — a new textbook...*, s. 231.

możliwość dokonania ich odsprzedaży lub obniżki ceny nie ma znaczenia dla ustalenia istotnego naruszenia umowy¹⁴¹, nie można bowiem tutaj rozsądnie wymagać od kupującego sprzedaży tych towarów innej osobie. W takiej sytuacji, w zakresie spełnienia przesłanek z przepisu art. 25 Konwencji, będzie liczyć się jeszcze jednak możliwość usunięcia niezgodności w dostarczonych towarach przez sprzedającego, bez szczególnej niedogodności i nadmiernych wydatków¹⁴². Natomiast w sytuacji, w której kupujący przeznaczył zamówione towary do odsprzedaży lub prowadzi działalność, w wyniku której może rozdysponować zamówione towary bez znaczącego uszczerbku, dopiero naruszenie umowy skutkujące niemożnością takiego alternatywnego wykorzystania towarów zostanie uznane za istotne. Jeśli od kupującego można wymagać, że w zakresie rozsądnych działań, proporcjonalnych do rozmiaru i zakresu jego działalności, ma możliwość odsprzedaży lub innego skorzystania z dostarczonych towarów niż było to pierwotnie zamierzone, to istotne naruszenie umowy będzie zależne od nieistnienia takich sposobności¹⁴³. Dopiero w sytuacji, w której zamówione towary całkowicie nie będą nadawały się do odsprzedaży¹⁴⁴, albo jeśli kupujący nie ma żadnego rozsądnego, możliwego przeznaczenia dostarczonych towarów, naruszenie umowy zostanie uznane za istotne¹⁴⁵. Natomiast gdy mimo niezgodności towaru z umową kupujący może bez większych uciążliwości korzystać z zamówionych towarów lub je odsprzedać, nie ma podstaw do występowania istotnego naruszenia umowy, chyba że co innego wynika z okoliczności zawarcia umowy¹⁴⁶. Niemożność przeznaczenia towarów do sprzedaży ma miejsce także w sytuacji, w której sprzedający naruszyłby swoją renomę, sprzedając rzeczy obciążone wadą, nawet obniżając ich cenę¹⁴⁷.

W orzecznictwie zdarzają się także odwołania do straty, jaką poniósł kupujący w wyniku dostarczenia mu towarów niezgodnych z umową, lub wielkości naruszenia, jako przesłanki istotnego naruszenia umowy. W jednej ze spraw sąd amerykański wskazał, że oczywiste jest istnienie istotnego naruszenia umowy, gdy ponad 90% zamówionych towarów nie

¹⁴¹ Por. I. Schwenzer: *The Danger of Domestic Pre-Conceived Views with Respect to the Uniform Interpretation of the CISG...*, s. 800; LG München, CISG-online no. 654.

¹⁴² ICC Court of Arbitration 7754, CISG-online 843.

¹⁴³ Por. CISG-AC Opinion no. 5...; LG Landshut, CISG-online no. 193.

¹⁴⁴ Por. OLG Frankfurt, CLOUT no. 79; OLG Stuttgart, CISG-online no. 841.

¹⁴⁵ Por. U.S. Circuit Court of Appeals (2d. Cir.), *Delchi Carrier, S.p.A. v. Rotorex Corp.*, CISG-online no. 140; P. Schlechtriem, in: P. Schlechtriem, I. Schwenzer (eds.): *Commentary on the UN...*, s. 296.

¹⁴⁶ Por. OLG Innsbruck, CLOUT no. 107; Kantonsgericht des Kantons Zug, CLOUT no. 938.

¹⁴⁷ OLG Köln, CISG-online no. 709.

spełnia warunków kontraktu¹⁴⁸. Warunkiem jednak jest to, aby naruszenie odnosiło się do istotnych właściwości towaru, które w sposób zasadniczy wpływają na jego wartość¹⁴⁹. *A contrario* w innej sprawie sąd niemiecki orzekł, że jeśli z całej dostawy tylko nieznaczna liczba (mniej niż 2%) towarów jest niezgodna z umową, to nie ma podstaw do uznania naruszenia umowy za istotne, ponieważ interes kupującego został naruszony jedynie w nieznaczącym stopniu¹⁵⁰. W innym z orzeczeń sąd szwajcarski stwierdził, że ubytek w wartości zamówionych towarów w wysokości 25,5% nie uprawnia kupującego do odstąpienia od umowy, ale do obniżenia ceny¹⁵¹. Zatem tylko w sytuacji, gdy „znacząca” liczba zamówionych towarów jest niezgodna z umową, interes kupującego doznaje istotnego naruszenia, zgodnie z przepisem art. 25 Konwencji¹⁵². Wskazuje się jednak, że towary muszą być znacząco wadliwe zarówno pod względem ilościowym, jak i jakościowym¹⁵³.

Wydaje się, że takie określanie istotnego naruszenia umowy — odnoszące się jedynie do kryterium liczby wadliwych towarów — nie powinno funkcjonować samodzielnie, w oderwaniu od celu i interesu kupującego, jaki ten ma w wykonaniu umowy. Jest to miarodajne kryterium pomocnicze, które pozwala ustalić, na ile interesy kupującego zostały naruszone, ale zarówno w doktrynie, jak i w orzecznictwie dominującym stanowiskiem jest kwestia przydatności towarów dla kupującego, mimo ich wad, oraz to, na ile cel umowy w wyniku wadliwej dostawy został udaremniony.

Możliwość naprawienia przez sprzedającego wadliwości dostarczonych przez niego towarów lub usunięcia ich wad jest ważnym elementem, często decydującym o istotnym naruszeniu umowy¹⁵⁴. Sytuację tę należy jednak odróżnić od takiej, w której to strona decyduje się odstąpić od umowy na skutek istotnego jej naruszenia przez sprzedającego,

¹⁴⁸ U.S. District Court, Northern District of New York, *Delchi Carrier, S.p.A. v. Rotorex Corp.*, CLOUT no. 85.

¹⁴⁹ U.S. Circuit Court of Appeals (2d. Cir.), *Delchi Carrier, S.p.A. v. Rotorex Corp.*, CISG-online no. 140.

¹⁵⁰ OLG Hamm, CLOUT no. 227.

¹⁵¹ Trib. Fed. Swiss, CLOUT no. 248.

¹⁵² ICC International Court of Arbitration case no. 7531, CLOUT no. 304.

¹⁵³ Por. J. Ziegel: *The Remedial Provisions in the Vienna Sales Convention...*; Kantonsgericht Schaffhausen, CLOUT no. 892.

¹⁵⁴ Por. F. Enderlein, D. Maskow: *International Sales Law...*, s. 114; F. Ferrari: *Fundamental Breach of Contract Under the UN Sales Convention...*, s. 501; P. Schlechtriem: *Subsequent Performance and Delivery Deadlines — Avoidance of CISG Sales Contracts Due to Non-conformity of the Goods*. 18. „International Law Review”, Issue No. 1, Spring 2006, s. 89.

polegającego na odmowie naprawy dostarczonych towarów, podczas gdy obowiązek ten wynika z treści umowy¹⁵⁵. Jeśli możliwa jest naprawa towarów niezgodnych z umową i nie jest to nadmiernie uciążliwe dla kupującego, to naruszenie umowy nie będzie uznane za istotne¹⁵⁶. Co więcej, już sama potencjalna możliwość naprawy towaru może wskazywać na to, że naruszenie umowy nie było istotne¹⁵⁷. Tym samym jeśli można rozsądnie oczekiwać od sprzedającego naprawy wykonania zobowiązania w odpowiednim czasie¹⁵⁸ i nie jest to sprzeczne ze znanymi sprzedawcy planami kupującego co do zamówionego towaru, to kupujący nie będzie uprawniony do odstąpienia od umowy, naruszenie bowiem nie zostanie uznane za istotne¹⁵⁹. Natomiast nieudana naprawa zobowiązania, wyrażająca się w tym, że cel, dla którego kupujący zawarł umowę, nie zostanie osiągnięty, spowoduje, że naruszenie umowy zostanie uznane za istotne i kupujący będzie uprawniony do odstąpienia od niej¹⁶⁰.

W sytuacji gdy nie można rozsądnie od sprzedającego oczekiwać usunięcia wad dostarczonych towarów, kupujący jest uprawniony do odstąpienia od umowy (względnie do skorzystania z uprawnienia przewidzianego w przepisie art. 46 ust. 2 Konwencji)¹⁶¹. Sprzedający nie ma prawa żądać od kupującego, aby podjął dodatkowe nadmierne ryzyko, czekając na wątpliwą dostawę, lub gdy dalsze oczekiwanie będzie dla niego finansowo niekorzystne¹⁶². Można zatem stwierdzić, że jeśli sprzedający skutecznie i definitywnie wyraził zamiar naprawienia wykonania zobowiązania i przystąpił do niego, to istotne naruszenie umowy będzie

¹⁵⁵ China International Economic and Trade Arbitration Commission [CIETAC] Arbitration Award. Dostępne w Internecie: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/060600c2.html>.

¹⁵⁶ Por. J.O. Honnold: *Uniform Law for International Sales...*, s. 185; P. Schlechtriem, in: P. Schlechtriem, I. Schwenzer (eds.): *Commentary on the UN...*, s. 294; HG Zürich, CLOUT no. 196; OLG Koblenz, CLOUT no. 282; HG Aargau, CLOUT no. 882; inaczej jednak, wskazując na to, że takie rozwiązanie stwarza zbyt dużą niepewność dla strony dotkniętej naruszeniem co do istnienia podstawy do odstąpienia oraz zależne jest jedynie od działań sprzedającego — R. Koch: *The Concept of Fundamental Breach...*, s. 324.

¹⁵⁷ Cour d'appel Grenoble, CLOUT no. 152.

¹⁵⁸ OLG Oldenburg, CLOUT no. 165.

¹⁵⁹ Por. ICC Court of Arbitration 7754, CISG-online no. 834; P. Schlechtriem, in: P. Schlechtriem, I. Schwenzer (eds.): *Commentary on the UN...*, s. 295.

¹⁶⁰ China International Economic and Trade Arbitration Commission [CIETAC] Arbitration Award. Dostępne w Internecie: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/060918c1.html>.

¹⁶¹ Por. CISG-AC Opinion no. 5...; China International Economic and Trade Arbitration Commission [CIETAC] Arbitration Award z 24 lipca 2007 r. Dostępne w Internecie: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/070724c1.html>.

¹⁶² Tribunale di Padova, CLOUT no. 651.

miało miejsce tylko w sytuacji, gdy czas na wykonanie zobowiązania był ścisły, a kupujący nie mógł sobie pozwolić na żadne opóźnienia, zgodnie z art. 48 ust. (1) Konwencji.

Wskazuje się, że nawet jeżeli nie jest możliwe naprawienie wykonania zobowiązania, to nie musi dojść do istotnego naruszenia umowy, jeśli zasądzenie odszkodowania albo obniżenie ceny skutecznie chronią interes kupującego¹⁶³.

W piśmiennictwie część autorów osobno określa skutki niezgodności z umową towarów masowych — dostępnych i wymiennych na wolnym rynku, tego samego rodzaju, jakości, dostarczanych przez różnych producentów, których handel odbywa się głównie za pośrednictwem różnego rodzaju giełd właściwych dla danego rynku i określonego rodzaju towarów. Na przykład za takie towary uznaje się: ropę, gaz, zboża, owoce czy rudy żelaza¹⁶⁴. Konwencja znajdzie zastosowanie do sprzedaży takich towarów, nawet jeśli w chwili zawarcia umowy sprzedaży zamówione towary jeszcze nie istnieją¹⁶⁵. Należy przy tym wskazać, że o ile art. 2 Konwencji generalnie wyłącza spod zakresu jej stosowania nabywanie towarów na aukcji i licytacji oraz obrót udziałami, papierami wartościowymi i tytułami inwestycyjnymi, o tyle obrót dokumentami, które inkorporują w sobie prawo do oznaczonego towaru, mieści się w zakresie Konwencji. Przedmiotem świadczenia w takiej umowie nie jest bowiem dokument, ale towar odzwierciedlony w danym dokumencie¹⁶⁶.

Istotną cechą sprzedaży tego typu towarów masowych jest ciągła i nieustanna zmienność ich cen na wolnym rynku w bardzo krótkim czasie¹⁶⁷. Ze względu na to często nie jest możliwe skorzystanie przez sprzedającego z prawa do naprawy wykonania zobowiązania po upływie daty dostawy, z uwagi na ścisły charakter terminu do wykonania umowy (co poruszono wcześniej, w zakresie naruszenia umowy na sku-

¹⁶³ P. Butler, P. Schlechtriem: *UN Law on International Sales, The UN Convention on the International Sale of Goods*, Springer 2009, s. 100.

¹⁶⁴ B. Leisinger: *Fundamental Breach Considering Non-Conformity of the Goods*. „Sellier European Law Publishers” 2007, s. 115.

¹⁶⁵ K. Winsor: *The Applicability of the CISG to Govern Sales of Commodity Type Goods...*, s. 90.

¹⁶⁶ Por. P. Schlechtriem, in: P. Schlechtriem, I. Schwenzer (eds.): *Commentary on the UN...*, s. 49; M. Bijl: *Fundamental Breach in Documentary Sales Contracts...*, s. 21; Text of Secretariat Commentary on article 2 of the 1978 Draft. Dostępne w Internecie: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/secomm/secomm-02.html>.

¹⁶⁷ Por. B. Leisinger: *Fundamental Breach Considering Non-Conformity of the Goods...*, s. 119; F. Enderlein, D. Maskow: *International Sales Law...*, s. 191; OLG Innsbruck, CISG-online 1130.

tek nieterminowego dokonania dostawy)¹⁶⁸. Jednakże w odniesieniu do skorzystania z prawa do odstąpienia z uwagi na niezgodność dostarczonych towarów z umową wskazuje się, że nie ma potrzeby tak wysokiej ochrony praw kupującego, jak zwykle, skoro może on w każdym czasie sprzedać te towary na rynku i to niezależnie od miejsca, w którym się one znajdują¹⁶⁹.

O tym, czy kupujący jest uprawniony do odstąpienia od umowy będzie decydował jego szczególny interes w otrzymaniu prawidłowej dostawy. Jeśli takiego nie ma lub nie został on ujawniony w umowie, to same braki w ilości towarów nie są wystarczającą przesłanką do istotnego naruszenia umowy, skoro możliwe jest łatwe nabycie brakującej części dostarczonych towarów¹⁷⁰. W przypadku nienależytej jakości dostarczonych kupującemu towarów ważne będzie określenie, czy kupujący zakupił te towary do użytku w jakimś konkretnym, oznaczonym celu, czy też przeznaczone są one do odsprzedaży. Przyjmuje się, że istotne naruszenie umowy w tym zakresie ma miejsce tylko wtedy, gdy sprzedający uniemożliwił kupującemu zamierzone skorzystanie z towarów¹⁷¹, a naruszenie umowy nie jest możliwe do naprawienia przez sprzedającego w rozsądnym czasie¹⁷². Te same zasady należy zastosować w wypadku wadliwego zapakowania towaru.

6.1.4. Niemożność użycia towarów ze względu na niespełnienie norm prawa kraju miejsca dostarczenia towarów

Osobnego przedstawienia wymaga sytuacja, w której to jedyna wadliwość dostarczonych przez sprzedającego towarów wynika z niezgodności tych towarów z regulacjami wewnętrznymi kraju kupującego, np. dotyczącymi spełnienia norm technicznych, zdrowotnych lub wymagań żywnościowych, z uwagi na które nie mogą być sprzedane ani użyte w tym kraju¹⁷³. Oczywiście, w większości takich przypadków interes kupującego

¹⁶⁸ B. Zeller: *Commodity Sales and the CISG*. In: C.B. Andersen, U. Schroeter (eds.): *Sharing International Commercial Law across National Boundaries...*, s. 631; I. Schwenzer: *The Danger of Domestic Pre-Conceived Views with Respect to the Uniform Interpretation of the CISG...*, s. 804.

¹⁶⁹ B. Leisinger: *Fundamental Breach Considering Non-Conformity of the Goods...*, s. 123.

¹⁷⁰ Ibidem, s. 127.

¹⁷¹ BGH, CLOUT no. 171.

¹⁷² LG Innsbruck, CISG-online no. 1129.

¹⁷³ W piśmiennictwie zaproponowano, aby na równi z prawem miejscowym, a zwłaszcza normami dotyczącymi wymogów technicznych, sanitarnych, zdrowotnych, traktować też tradycje kulturalne czy religijne oraz wszystkie okoliczności mogące wpływać na możliwość użycia towarów. P. Schlechtriem: *Uniform Sales Law in the Decisions of the*

zostanie znacząco naruszony, nie będzie bowiem miał on możliwości skorzystania z tych towarów zgodnie z umową. Pozostaje jednak otwarte pytanie: Czy sprzedający jest rzeczywiście zobowiązany do dotrzymania norm wewnętrznych kraju kupującego lub kraju, który kupujący wskazał jako kraj miejsca spełnienia świadczenia?

Sytuacje związane z wymogami dostosowania się do reguł kraju miejsca wykonania umowy budzą wiele wątpliwości i były przedmiotem rozstrzygnięć sądów, które wytyczyły wskazówki postępowania w takich sprawach. Najsłynniejsze orzeczenie w takiej sprawie zapadło przed niemieckim Federalnym Trybunałem Sprawiedliwości, który w 1995 r., rozstrzygając sprawę znaną jako *Mussels Case*¹⁷⁴, miał do czynienia z następującym stanem faktycznym: szwajcarski sprzedawca zgodnie z umową dostarczył zamówione muszle, pochodzące z Nowej Zelandii, swojemu niemieckiemu kontrahentowi. Wiedział on, że kupujący zamierza przeznaczyć te towary do odsprzedaży na terenie Republiki Federalnej Niemiec. Po dostarczeniu towarów kontrola przeprowadzona przez niemieckie Federalne Ministerstwo Zdrowia wykazała, że obecność kadmu zawarta w muszelkach przekraczała dozwolone normy o 100%. W toku postępowania okazało się, że ilość ta nie jest wprawdzie szkodliwa dla zdrowia, ale towary i tak nie mogły być dopuszczone do sprzedaży i obrotu na terenie Niemiec, z uwagi na naruszenie norm dotyczących jakości żywności.

W tej przełomowej sprawie Trybunał stanął na stanowisku, że sprzedawca — co do zasady — nie jest obowiązany dostarczyć towaru, który byłby zgodny ze wszystkimi przepisami kraju państwa importera. Orzekł, że sprzedawca ma obowiązek dostarczenia towarów zgodnych z normami innego państwa tylko wtedy, gdy (a) takie same normy obowiązują w kraju eksportu i importu, (b) gdy sprzedający wiedział o takich regulacjach, lub (c) gdy kupujący o nich go poinformował albo obowiązek ich dotrzymania wyraźnie wynikał z postanowień umowy, lub okoliczności jej zawarcia. W przeciwnym razie dostarczone towary będą zgodne z umową, nawet jeśli nie spełnią wymagań dotyczących możliwości odsprzedaży lub zastosowania towarów wynikających z norm prawa krajowego¹⁷⁵.

W doktrynie oraz judykaturze można, zgodnie z orzeczeniem w sprawie *Mussels case*, znaleźć odwołania do podobnych zasad, wskazujących, że tylko szczególne i wyraźne porozumienie stron może być podstawą

Bundesgerichtshof. In: *50 Years of the Bundesgerichtshof A Celebration Anthology from the Academic Community*. Dostępne w Internecie: <http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/schlechtriem3.html>.

¹⁷⁴ BGH, CLOUT no. 123.

¹⁷⁵ L. Graffi: *Case Law on the Concept of „Fundamental Breach”*..., s. 344.

do wymagania od sprzedawcy dostarczenia towaru zgodnego z normami i wymogami technicznymi innego państwa¹⁷⁶. Na przykład sąd holenderski stanął na stanowisku, że to w interesie kupującego jest przekazać sprzedawcy wszelkie specyficzne normy techniczne, jakie są właściwe dla kraju, do którego towar będzie dostarczany¹⁷⁷. W niedawnej sprawie sąd australijski wskazał, że sam fakt, iż dostarczone przez sprzedawcę towary nie przechodzą kontroli państwowej w państwie kupującego nie powoduje, że mamy do czynienia z naruszeniem umowy przez sprzedającego i dostarczeniem towarów niezgodnych z umową¹⁷⁸.

Nie ma jednak pełnej zgody w doktrynie odnośnie do tak ograniczonego zakresu uwzględniania norm i innych wymogów stawianych przez prawo innego państwa, zwłaszcza jeśli sprzedający może mieć świadomość konieczności ich spełnienia. Omówione wcześniej orzeczenie jest krytykowane z uwagi na fakt, że możliwość zbycia towarów, która była celem umowy, została udaremniona, tym samym nie można mówić o tym, że nie było istotnego naruszenia umowy¹⁷⁹. W piśmiennictwie podnosi się, że w pewnych sytuacjach można dodatkowo wymagać od sprzedawcy znajomości i obowiązku dotrzymania norm prawa obcego, jeśli wynika to z właściwości zobowiązania i okoliczności faktycznych danej sprawy¹⁸⁰. Takie rozstrzygnięcie, jakie miało miejsce w przypadku *Mussels case*, nie jest także w pełni podzielane przez inne sądy. Na przykład w tym samym czasie, kiedy sprawą zajmował się niemiecki Federalny Trybunał Sprawiedliwości, we Francji sąd odwoławczy w Grenoble stwierdził, że z przepisu art. 8 ust. 1 Konwencji wynika, że jeśli sprzedający ma wiedzę o tym, w jakim kraju towary będą sprzedawane, to wiedza ta nakłada na niego obowiązek dostarczenia towarów zgodnych z prawem wewnętrznym tego państwa¹⁸¹. Zatem sam zamiar sprzedaży towarów na terenie konkretnego państwa powoduje, że sprzedający ma obowiązek dostoso-

¹⁷⁶ Por. C.M. Bianca, in: *Bianca-Bonell Commentary on the International Sales Law...*, s. 282; I. Schwenzer, in: P. Schlechtriem, I. Schwenzer (eds.): *Commentary on the UN...*, s. 420; C. Gillette, F. Ferrari: *Warranties and „Lemons” under CISG Article 35(2)(a)*. „Internationales Handelsrecht” 2010, 1, s. 6; P. Schlechtriem: *Uniform Sales Law in the Decisions of the Bundesgerichtshof...* Zob. też U.S. District Court, Eastern District of Louisiana, CLOUT no. 418; OGH, CLOUT no. 426.

¹⁷⁷ Hof Arnhem, CISG-online no. 741.

¹⁷⁸ Federal Court of Australia (Cortem Case) 13 August 2010, CLOUT no. 1133.

¹⁷⁹ M. Karollus: *Judicial Interpretation and Application of The CISG in Germany 1988—1994*. „Cornell Review of the Convention on Contracts for the International Sale of Goods” (1995), s. 51—94.

¹⁸⁰ H.M. Fletchner: *Funky Mussels, a Stolen Car, and Decrepit Used Shoes: Non-Conforming Goods and Notice thereof under the United Nations Sales Convention („CISG,,)*. „Boston University International Law Journal Spring” 2008, s. 10.

¹⁸¹ Cour d'appel Grenoble, CLOUT no. 202.

wać się do tych norm, chyba że strony inaczej postanowiły o rozłożeniu ryzyka¹⁸².

W wypadku niezgodności zamówionych towarów z prawem państwa kupującego znajdują także zastosowanie uwagi odnośnie do możliwości ich alternatywnego użycia. W orzecznictwie wskazuje się, że w pewnych sytuacjach można wymagać od kupującego dokonania ich odsprzedaży na inny rynek, gdzie towary te zostaną dopuszczone do obrotu¹⁸³. Z uwagi na to można przyjąć, że w takich sprawach na początku konieczne jest ustalenie, do czego sprzedający był faktycznie zobowiązany. Jeśli z klauzuli umownej lub okoliczności sprawy wyraźnie wynika obowiązek przestrzegania norm innego państwa (nawet w sposób dorozumiany), to co do zasady niespełnienie ich będzie można uznać za istotne naruszenie umowy¹⁸⁴.

6.1.5. Niedostarczenie przez sprzedającego wymaganych dokumentów

Określając skutki niedostarczenia wymaganych dokumentów odnoszących się do przedmiotu sprzedaży, należy odróżnić dokumenty „towarzyszące” umowie sprzedaży od dokumentów upoważniających kupującego do rozporządzenia towarem (takie, jak konosamenty czy listy przewozowe).

W wypadku niedostarczenia dokumentów „towarzyszących” umowie, jak: dokument ubezpieczenia, certyfikat pochodzenia¹⁸⁵ czy gwarancje spełnienia określonych norm, naruszenie takie należy traktować jako niezgodność towaru z umową, tym samym analogiczne zastosowanie znajdują wszystkie omówione wcześniej uwagi dotyczące istotnego naruszenia umowy w wypadku niezgodności towaru z umową. Wskazuje się, że w takiej sytuacji nie będzie miało miejsca istotne naruszenie umowy, jeśli mimo braków w dokumentacji kupujący może swobodnie korzystać i dysponować towarami albo może bez nierozsądnej niedogodności dokumenty uzyskać we własnym zakresie¹⁸⁶.

¹⁸² Por. Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial, CISG-online no. 299; China International Economic & Trade Arbitration Commission [CIETAC] Arbitration Award z 18 kwietnia 2008 r., *PTA powder case*. Dostępne w Internecie: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/080418c1.html>.

¹⁸³ BGH, CLOUT no. 171.

¹⁸⁴ Por. BGH, CLOUT no. 774; LG Ellwangen, CISG-online no. 279.

¹⁸⁵ BGH, CLOUT no. 171.

¹⁸⁶ Por. I. Schwenzer: *The Danger of Domestic Pre-Conceived Views with Respect to the Uniform Interpretation of the CISG...*, s. 803; P. Huber, in: P. Huber, A. Mullis: *The CISG — a new textbook...*, s. 232; CISG-AC Opinion no. 5...

W odniesieniu do dokumentów, które „ucieleśniają” dany towar (wskazano już wcześniej, że podlegają pod regulację Konwencji, nawet jeśli uznawane są za papiery wartościowe¹⁸⁷), zobowiązanie sprzedającego do dostarczenia dokumentów pozwalających kupującemu na dysponowanie towarem lub rozporządzanie nim traktowane jest jako istotne postanowienie umowy¹⁸⁸. Tym samym jeśli sprzedający w rozsądnym czasie nie naprawi wykonania swojego zobowiązania przez dostarczenie brakujących dokumentów, to naruszenie umowy zostanie uznane za istotne, a kupujący będzie uprawniony do odstąpienia od umowy¹⁸⁹.

6.1.6. Naruszenie wyłącznego prawa do dystrybucji lub zakazu dokonania odsprzedaży towaru

Za istotne naruszenie umowy zostało uznane również naruszenie przez producenta-sprzedawcę wyłącznego prawa kupującego do odsprzedaży zakupionych towarów pod określonym znakiem towarowym. W jednym z orzeczeń sąd niemiecki stwierdził, że samo posiadanie towaru w ofercie, nawet bez zamiaru jego sprzedania, podważa pozycję kupującego, wskazując, że sprzedawca także może dostarczyć te towary. W takiej sytuacji kupujący nie jest już zainteresowany dalszym wykonaniem umowy, a jego interes został w istotnym stopniu naruszony¹⁹⁰. Także jeśli umowa sprzedaży została zawarta pod warunkiem zawarcia między stronami dodatkowej umowy przyznającej kupującemu wyłączne prawo do dystrybucji, to złamanie takiego obowiązku może zostać uznane za istotne naruszenie umowy. Warunkiem jest, aby strony wprost lub w sposób dorozumiany postanowiły, że naruszenie umowy o dystrybucji będzie także podlegać pod Konwencję¹⁹¹.

Nie będzie kłopotów z ustaleniem istotnego naruszenia umowy, gdy strony wiąże jedna umowa sprzedaży, która zawiera w swojej treści klauzulę o zakazie konkurencji — nawet gdy dotyczy dostarczenia towarów w przyszłości. Inaczej wygląda jednak sytuacja bardziej typowa dla obrotu — strony wiąże ramowa umowa dystrybucji, zawierająca klauzulę w przedmiocie zakazu konkurencji, i jednocześnie między stronami

¹⁸⁷ Por. P. Schlechtriem: *Interpretation, gap-filling and further development of the UN Sales Convention*. Dostępne w Internecie: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/slechtriem6.html>; Text of Secretariat Commentary on article 2 of the 1978 Draft. Dostępny w Internecie: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/secomm/secomm-02.html>.

¹⁸⁸ Por. I. Schwenzer: *The Danger of Domestic Pre-Conceived Views with Respect to the Uniform Interpretation of the CISG...*, s. 804; CISG-AC Opinion no. 5...

¹⁸⁹ R. Koch: *The Concept of Fundamental...*, s. 21.

¹⁹⁰ OLG Frankfurt, CLOUT no. 2.

¹⁹¹ OLG Koblenz, CLOUT no. 282.

funkcjonuje kilka umów sprzedaży — umów wykonawczych dla umowy ramowej. Kluczową kwestią w określeniu istotnego naruszenia umowy będzie sprecyzowanie wzajemnych relacji takich umów. Umowy dystrybucji, co do zasady, nie podlegają bowiem pod Konwencję, zatem stwierdzenie istotnego naruszenia umowy w przypadku naruszenia takich obowiązków byłoby niemożliwe. Rozwiązaniem takiej sytuacji może być uznanie, że na zasadzie art. 8 Konwencji klauzula dotycząca wyłączności lub zakazu konkurencji, umieszczona w umowie ramowej, jest jednocześnie zobowiązaniem, jakie ma zastosowanie do każdej umowy sprzedaży zawartej między stronami.

W orzecznictwie wskazuje się jednak, że nie można zawsze wymagać od producenta, zwłaszcza takiego, który działa przez zastępcę pośredniego, aby mógł przewidzieć znaczenie naruszenia takiego obowiązku, w szczególności jeśli nie znał w pełni zakresu działalności kontrahenta¹⁹². Trzeba jednak zaznaczyć, że możliwość powołania się przez stronę naruszającą umowę na niemożność przewidzenia naruszenia będzie ograniczona, jeśli strony wcześniej w umowie postanowiły, że prawo do wyłączności będzie istotnym postanowieniem umowy.

6.2. Przykłady istotnych naruszeń umowy przez kupującego

6.2.1. Odmowa dokonania zapłaty

Dokonanie zapłaty za towar jest jednym z podstawowych obowiązków kupującego, jakie zgodnie z Konwencją na nim spoczywają. Ponadto obowiązek zapłaty za towar jest jednym z elementów konstruujących definicję umowy sprzedaży. Należy jednak przypomnieć, że uznając dane naruszenie umowy za istotne, liczy się jedynie waga i znaczenie danego obowiązku dla strony, a nie jego treść.

Konwencja nie określa sposobu, w jaki kupujący powinien dokonać zapłaty. Może się ona odbyć gotówkowo, za pomocą przelewu, przez otwarcie akredytywy czy w inny sposób ustalony w umowie lub wynikający z praktyki handlowej albo przyjętego zwyczaju¹⁹³. Analiza orzecznictwa pozwala stwierdzić, że ustalony w umowie sposób zapłaty nie wpływa na to, czy jej niedokonanie było istotnym naruszeniem umowy, czy też nie. Należy odwołać się nie do sposobu wykonania zapłaty, ale do znaczenia, jakie miała

¹⁹² LG Frankfurt, CLOUT no. 6.

¹⁹³ W. Popiołek: *Podstawowe obowiązki kupującego w konwencji ONZ o międzynarodowej sprzedaży towarów*. W: „Problemy Prawne Handlu Zagranicznego”. T. 19/20. Katowice 2000, s. 50.

terminowa i prawidłowa zapłata dla sprzedającego¹⁹⁴. Odmowa dokonania zapłaty¹⁹⁵ lub obiektywna niemożność jej dokonania zawsze będzie uznana za istotne naruszenie umowy¹⁹⁶. Tak samo traktuje się nieuzasadnioną odmowę otwarcia akredytywy, która uznawana jest za odmowę zapłaty ceny¹⁹⁷. Za odmowę dokonania zapłaty należy także uznać sytuację, w której kupujący bezpodstawnie zarzucając sprzedawcy niezgodność dostarczonych towarów z umową wstrzymuje się z dokonaniem zapłaty¹⁹⁸. Kupujący, wstrzymując się z dokonaniem zapłaty, ponosi bowiem ryzyko, że jego roszczenia są bezpodstawne i sam swoim zachowaniem naruszy umowę.

Sytuacja, w której sprzedający ma pewność, że kupujący nie będzie mógł dokonać zapłaty, nawet jeśli termin jej dokonania jeszcze nie nadszedł, upoważnia go do odstąpienia od umowy (art. 25 w zw. z art. 72 Konwencji)¹⁹⁹. Także w sytuacji niewypłacalności kupującego i wydania postanowienia przez właściwy organ o wszczęciu postępowania upadłościowego sprzedający jest uprawniony do odstąpienia od umowy²⁰⁰. Trzeba jednak podkreślić, że w takich okolicznościach przepisy właściwego prawa upadłościowego mogą stanowić inaczej i będą miały wtedy pierwszeństwo w zastosowaniu²⁰¹.

6.2.2. Opóźnione dokonanie zapłaty

Samo opóźnienie w dokonaniu zapłaty zazwyczaj nie stanowi istotnego naruszenia umowy, o ile konieczność terminowego dokonania zapłaty nie będzie wynikać z samej umowy lub okoliczności jej zawarcia²⁰². Co do

¹⁹⁴ Por. CISG-AC Opinion no. 5; ICC International Court of Arbitration case no. 7585, CLOUT no. 301.

¹⁹⁵ Por. Kantonsgericht Wallis, Zivilgerichtshof I, 2.12.2002. Dostępny w Internecie: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/021202s1.html>; Court of Arbitration of the International Chamber of Commerce, ICC Arbitration Case No. 9887.

¹⁹⁶ Por. P. Schlechtriem, in: P. Schlechtriem, I. Schwenzer (eds.): *Commentary on the UN...*, s. 298; B. Piltz: *New Developments in the CISG*. 10. „Vindobona Journal of International Commercial Law & Arbitration” 2006, 2, s. 226.

¹⁹⁷ Supreme Court of Queensland, CLOUT no. 631.

¹⁹⁸ U.S. District Court, Western District of Michigan, Southern Division, CLOUT no. 578.

¹⁹⁹ OLG Düsseldorf, CLOUT no. 130.

²⁰⁰ Federal Court, South Australian District, Adelaide, CLOUT no. 308.

²⁰¹ Por. J.O. Honnold: *Uniform Law for International Sales...*, s. 52; P. Schlechtriem, in: P. Schlechtriem, I. Schwenzer (eds.): *Commentary on the UN...*, s. 298. Przykładem wprost odnoszącym się do możliwości rozwiązania umowy może być tutaj art. 84 Prawa upadłościowego i naprawczego, Ustawa z dn. 28 lutego 2003, Dz.U. 2003, nr 60, poz. 535.

²⁰² Por. P. Huber, in: P. Huber, A. Mullis: *The CISG — a new textbook...*, s. 326; L. Graffi: *Case Law on the Concept of „Fundamental Breach”...*, s. 342; LG Kassel, CISG-online no. 192.

zasady, w wypadku opóźnionej zapłaty sprzedający ma prawo odstąpić od umowy, korzystając z procedury *Nachfrist* — wyznaczając dodatkowy termin do jej dokonania, z zastrzeżeniem możliwości odstąpienia na wypadek jej niedokonania (art. 64, ust. 1, lit. b).

Nieterminowe dokonanie zapłaty nie będzie skutkować naruszeniem interesów sprzedającego w taki sposób, że nie będzie on dalej zainteresowany wykonaniem umowy i otrzymaniem zapłaty od kupującego. Tylko w sytuacji, w której sprzedający ma szczególny interes w otrzymaniu terminowej zapłaty, lub gdy strony zawarły wprost taką klauzulę w umowie, nieterminowa zapłata będzie uznawana za istotne naruszenie umowy²⁰³. W przeciwnym razie wystarczające dla ochrony interesów sprzedającego jest zażądanie odsetek za opóźnienie w wykonaniu świadczenia. Można wobec tego zauważyć, że jest to podobna sytuacja, jak w wypadku dokonania opóźnionej dostawy w stosunku do kupującego.

W przypadku braku odpowiedniej klauzuli umownej terminowość dokonania zapłaty może wynikać z okoliczności konkretnego stanu faktycznego. Wskazuje się, że opóźniona zapłata zostanie uznana za istotne naruszenie umowy, jeśli na rynkach ceny za dostarczony towar szybko i znacząco się zmieniają, a sprzedający nie będzie mógł sobie pozwolić na zwłokę w otrzymaniu wynagrodzenia²⁰⁴. Nie ma znaczących różnic w sytuacji, gdy zapłata za dostarczony towar odbywa się przez otwarcie akredytywy przez kupującego²⁰⁵. Opóźnienie w otwarciu akredytywy musi być traktowane tak samo, jak opóźnienie w dokonaniu zapłaty. Tym samym samo opóźnienie nie stanowi, w braku szczególnych okoliczności, podstawy do odstąpienia od umowy²⁰⁶. Nie ma także znaczenia przyczyna, dla której akredytywa w przewidzianym czasie nie została otwarta²⁰⁷. Jednakże w sytuacji, w której strony po zawarciu umowy zawarły szczególne porozumienie precyzujące i ściśle określające warunki co do terminu i zapłaty, nieterminowe otwarcie akredytywy może zostać uznane za istotne naruszenie umowy²⁰⁸.

²⁰³ F. Ferrari: *Fundamental Breach of Contract Under the UN Sales Convention...*, s. 505.

²⁰⁴ Por. P. Huber, in: P. Huber, A. Mullis: *The CISG — a new textbook...*, s. 327; G. Hager, in: P. Schlechtriem, I. Schwenzer (eds.): *Commentary on the UN...*, s. 664.

²⁰⁵ CISG-AC Opinion no. 5.

²⁰⁶ ICC Court of Arbitration 7585, CLOUT no. 301.

²⁰⁷ ICC Court of Arbitration 7197, CLOUT no. 104.

²⁰⁸ China International Economic & Trade Arbitration Commission [CIETAC], CLOUT no. 805.

6.2.3. Nieodebranie lub opóźnione odebranie zamówionego towaru

Zgodnie z Konwencją, dokonanie odbioru towaru jest obowiązkiem kupującego. Ma on obowiązek podjąć wszelkie czynności, umożliwiające sprzedającemu dostarczenie towaru i jego przejęcie. W Konwencji nie został jednak ustalony termin, w jakim kupujący powinien dokonać odbioru towaru. W braku właściwych ustaleń umownych termin ten jest uzależniony od okoliczności zawarcia i wykonania umowy, a także rodzaju dostarczonych towarów i możliwości sprzedającego odnośnie do ich dalszego przechowania²⁰⁹.

Jak w wypadku niedokonania zapłaty, samo opóźnienie w odbiorze towaru nie jest uznane za istotne naruszenie umowy, a tym samym nie jest podstawą do odstąpienia od niej²¹⁰. Wynika to także z faktu, że zgodnie z art. 64, ust. 1, lit. b, sprzedający w wypadku braku dostawy ma prawo wyznaczyć kupującemu dodatkowy termin do wykonania umowy, z możliwością odstąpienia od niej po jego bezskutecznym upływie. Tylko w sytuacji, w której sprzedający ma szczególny interes w terminowym odbiorze dostawy przez sprzedającego, naruszenie takiego obowiązku może zostać uznane za istotne²¹¹.

Terminowe dokonanie odbioru towaru może być istotnym postanowieniem umowy, jeśli strony same tak postanowiły, albo gdy wynika to z okoliczności jej zawarcia lub z właściwości i natury zobowiązania. W sytuacji zamówienia towarów łatwo psujących się ich nieterminowe odebranie może być podstawą do odstąpienia od umowy²¹². Nie są jasno określone w doktrynie i orzecznictwie kryteria wskazujące na to, czy dokonanie odbioru tylko części zamówionych towarów stanowi istotne naruszenie umowy. W jednym z orzeczeń wskazano, że brak odbioru ponad połowy zamówionych towarów przez kupującego stanowi istotne naruszenie umowy²¹³. Nieuzasadniona odmowa przyjęcia dostawy lub odebrania towaru stanowi istotne naruszenie umowy²¹⁴. Taki sam skutek ma oświadczenie kupującego o tym, że nie przyjmie żadnej nowej dostawy od sprzedającego, chyba że na podstawie właściwych przepisów Konwencji lub postanowień umownych ma takie prawo²¹⁵.

²⁰⁹ W. Popiołek: *Podstawowe obowiązki kupującego w konwencji ONZ...*, s. 64.

²¹⁰ Por. OLG Düsseldorf, CISG-online no. 916; G. Hager, in: P. Schlechtriem, I. Schwenzer (eds.): *Commentary on the UN...*, s. 664.

²¹¹ P. Huber, in: P. Huber, A. Mullis: *The CISG — a new textbook...*, s. 328.

²¹² Cour d'appel Grenoble, CLOUT no. 243.

²¹³ OLG Hamm, CLOUT no. 227.

²¹⁴ P. Schlechtriem, in: P. Schlechtriem, I. Schwenzer (eds.): *Commentary on the UN...*, s. 298.

²¹⁵ HG Aargau, CLOUT no. 217.

7. Podsumowanie

Baza danych Uniwersytetu Pace w Nowym Jorku zawiera ponad 350 orzeczeń sądów i trybunałów arbitrażowych, odnoszących się do zagadnienia istotnego naruszenia umowy. Biorąc także pod uwagę dorobek orzeczniczy zgromadzony w innych bazach danych, jak CIETAC czy Uncitral, oraz ogromną liczbę komentarzy i artykułów poświęconych temu zagadnieniu, nie ulega wątpliwości, że należy ono do najbardziej dyskusyjnych i jednocześnie najistotniejszych w Konwencji.

Niewątpliwie największą zaletą konstrukcji istotnego naruszenia umowy jest jego elastyczność, w bardzo syntetyczny sposób bowiem pozwoliło to uregulować węzłowe zagadnienie dla umowy sprzedaży, jakim jest prawo do odstąpienia. Za pomocą jednej definicji zdołano objąć sytuacje związane nie tylko z typowo rozumianą umową sprzedaży, ale również z innymi umowami zawierającymi jedynie jej elementy, co do których Konwencja również znajduje zastosowanie. Nadto definicja ta odnosi się do wszelkich możliwych naruszeń, jakie mogą występować pod rządami umowy — nie tylko tymi uregulowanymi przez Konwencję, ale również przyjętymi przez stronę, co sprawia, że niezależnie od zakresu i treści zobowiązań „mechanizm” odstąpienia od niej pozostanie ten sam.

Niejako dwustopniowa konstrukcja naruszeń, jaka ma miejsce pod rządami Konwencji, czyli „zwykle” naruszenie umowy oraz naruszenie „kwalifikowane”, w postaci istotnego naruszenia umowy, z jednej strony stwarza możliwość odstąpienia od umowy z powodu naruszenia jakiegokolwiek z obowiązków w niej zawartych, z drugiej zaś strony, odwołując się do kryterium istotności, uniemożliwia odstąpienie od umowy z przyczyn, które mimo, że stanowią naruszenie umowy nie skutkują jednak utratą celu gospodarczego w jej wykonaniu. Można zatem stwierdzić, że regulacja ta gwarantuje zarówno ochronę wszystkich interesów strony dotkniętej naruszeniem, jak i chroni drugą stronę przed rozwiązaniem umowy z nieistotnych powodów.

Podstawowym elementem pojęcia istotnego naruszenia umowy, wokół którego oscyluje całe orzecznictwo, jest interes strony w wykonaniu umowy — jej oczekiwania dotyczące celu, jakie chce ona osiągnąć za pomocą umowy, oraz konsekwencje, jakie miało naruszenie umowy na realizację tego interesu. Z analizy orzecznictwa wynika, że kluczem do zrozumienia i właściwego zastosowania konstrukcji istotnego naruszenia umowy jest ustalenie, czy interes strony dotkniętej naruszeniem jest tak ważny i istotny, że obiektywnie nie widzi ona celu w dalszej realizacji umowy i preferowałaby brak jakiegokolwiek świadczenia niż dalsze kontynuowanie stosunku zobowiązaniowego. Wszelkie inne kryteria — co wynika

z definicji tego pojęcia — odnoszące się do: ilości wadliwych towarów, wysokości szkody, długości opóźnienia, możliwości odsprzedaży wadliwych towarów *etc.*, winny być traktowane jedynie posłankowo i w żadnym razie nie mogą zastępować tego kryterium. Okoliczności te powinny być raczej wskazówką do oceny, w jakim stopniu interes ten został naruszony, ale nie mogą go zastępować jako przesłanki ustalenia istotnego naruszenia umowy.

Oprócz zaprezentowanych zalet konstrukcji istotnego naruszenia umowy, zarzuca się również temu rozwiązaniu wady, które dotyczą nieostrości tego pojęcia i problemów interpretacyjnych z nim związanych — konstrukcja ta daje bowiem mniej pewności w obrocie niż drobiazgowo uregulowanie poszczególnych rodzajów naruszeń umowy i konsekwencji z nim związanych. Nie jest jednak możliwe objęcie tak wielu przypadków, potencjalnych naruszeń umowy tworzonych przez strony, bez pozostawienia swobody interpretacyjnej praktyce i doktrynie; jest to cena za przedstawioną wcześniej elastyczność i pojemność tego pojęcia. Wydaje się jednak, że takie rozwiązanie jest bardziej przydatne i adekwatne do skomplikowanych stosunków gospodarczych, których nie można wyrazić za pomocą kazuistycznych reguł.

W aktualnym stanie prawnym pojęcie istotnego naruszenia umowy, które w takiej postaci zostało opracowane w Konwencji, znajduje coraz częściej odbicie w innych międzynarodowych regulacjach lub ich projektach, np.: art. 9:301 ust. 1 PECL, art. 3.502 DCFR czy art. 7.3.1 Zasad Międzynarodowego Prawa Umów UNIDROIT, oraz w kodyfikacjach prawa cywilnego niektórych państw, jak: art. 450 ust. 2 kodeksu cywilnego Federacji Rosyjskiej. Polski kodeks cywilny takiej instytucji nie przewiduje, chociaż regulacja przepisu art. 492 k.c. i jego wykładnia prowadzą czasem do podobnych skutków, jakie przewiduje konstrukcja istotnego naruszenia umowy. Przedstawiane ostatnio projekty nowego kodeksu cywilnego wprost zaczęły się odwoływać do regulacji podobnej do istotnego naruszenia umowy, zatem można zakładać, że w najbliższych latach instytucja ta, w takiej lub innej postaci, znajdzie także zastosowanie w naszym systemie prawnym. Wydaje się, że rozwiązanie to jest słuszne, gdyż wobec stale rosnącego stopnia skomplikowania stosunków zobowiązaniowych w obrocie gospodarczym oraz powstawania nowych umów nienazwanych, elastyczność konstrukcji istotnego naruszenia umowy staje się coraz bardziej interesującym i praktycznym rozwiązaniem.