

Streszczenie pracy doktorskiej

Zawarcie umowy w drodze oferty na podstawie Konwencji Narodów Zjednoczonych o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów

Celem pracy jest przedstawienie problematyki dotyczącej zawarcia umowy w drodze oferty na podstawie Konwencji Narodów Zjednoczonych o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów a przede wszystkim dokonanie rekonstrukcji norm prawnych określonych w CISG oraz ich ocena pod kątem spójnego, dobrze funkcjonującego mechanizmu dla zawierania umów.

Rozprawa przybliży również historyczny aspekt jej powstania, co ma doprowadzić do pełnego zrozumienia i właściwej interpretacji przepisów w niej zawartych. W pracy zasygnalizowałem także problemy praktyczne pojawiające się w momencie jej stosowania. W rozprawie przedstawiłem również różne opinie i zdania przedstawicieli doktryny oraz kluczowe stanowiska sądów dotyczące przede wszystkim zawarcia umowy na gruncie konwencji. Szczególną uwagę poświęciłem interpretacji prawnoporównawczej, która stawowi badawczy punkt ciężkości, ponieważ w mojej ocenie dopiero dokonanie analizy uregulowań z innych systemów prawnych pozwala na prawidłowe zrozumienie norm wynikających z CISG.

Celem pracy jest również udzielenie odpowiedzi na pytanie, w jaki sposób może być zawarta międzynarodowa umowa sprzedaży oraz jakie normy regulują ten proces. Cel badawczy pracy ukierunkowałem na zagadnienia szczególne, które obejmują:

- a) określenie stosowanych przez sądy metod interpretacji przepisów konwencji, w tym tych dotyczących przede wszystkim zawarcia umowy,
- b) wskazanie, w jakim stopniu konwencja wpływa na międzynarodowe transakcje handlowe,
- c) przedstawienie, jak w praktyce wykorzystuje się przepisy konwencji, które określają ofertowy tryb zawarcia umowy.

Rozprawa składa się z pięciu rozdziałów.

W rozdziale I przedstawiłem poszczególne definicje umów oraz teorie zawarcia umowy na gruncie nauk prawnych. Aby omówić pierwsze zagadnienie odniosłem się nie tylko do definicji umowy w prawie prywatnym, ale także tej zaproponowanej w prawie publicznym. W rozdziale tym zaprezentowałem także podstawowe teorie umów, wskazane przede wszystkim

w doktrynie niemieckiej. Opis teorii zawarcia umowy obejmuje te, zaproponowane w systemie *common law*, które nie były dotychczas przedstawiane w polskim piśmiennictwie. W tej części rozprawy dokonałem także interpretacji pojęcia „zgoda”, która jest niezbędnym elementem powstania umowy. Analiza ta została dokonana także na gruncie nauk psychologicznych. W tym rozdziale przedstawiłem także definicje legalne umowy stosowane w poszczególnych systemach prawnych oraz scharakteryzowałem genezę umowy oraz umowy sprzedaży. W tym celu opisałem definicję umowy zapoczątkowaną na gruncie prawa rzymskiego oraz odniosłem się do poszczególnych definicji legalnych zawartych w różnych systemach prawnych. W rozdziale tym przedstawiłem także zasady i zwyczaje *lex mercatoria*. W tej części wskazałem, że normy tego prawa stanowią podstawy kształtujące jednolite przepisy międzynarodowego kontraktu. W rozdziale tym opisałem także genezę i wskazałem na zakres oraz cechy *lex mercatoria*. Dodatkowo, ze względu na rozbieżności w doktrynie, przedstawiłem definicję „prawa kupców”.

Ogólna charakterystyka konwencji została przedstawiona w rozdziale II. W części tej opisałem m.in. jej zakres oraz wskazałem na jej międzynarodowy charakter. W rozdziale tym zawarłem także historię powstania Konwencji Narodów Zjednoczonych o kontraktach międzynarodowej sprzedaży towarów. W tej części opisałem początki procesu konwergencji prawa prywatnego. Rozdział ten dotyczy także problematyki zawarcia umowy na gruncie CISG. W tej części wskazałem, że konwencja reguluje wyłącznie ofertowy tryb zawarcia umowy.

Rozdział III został poświęcony opisowi ofertowego trybu zawarcia umowy. W rozdziale tym wskazałem na uniwersalny charakter oferty, omówiłem jej definicję oraz scharakteryzowałem problematykę stanowczego zawarcia umowy. Zawarłem w nim m.in. stanowisko doktryny systemu *common law* oraz wskazałem na liczne orzeczenia na temat *intention to be bound*. W rozdziale III omówiłem także definicję zaproszenia do składania ofert lub rozpoczęcia negocjacji. Ta część rozprawy dotyczy także precyzyjności (określoności) treści oferty. Opisałem tam problematykę zawarcia określenia ceny oraz towaru w ofercie. Dodatkowo omówiłem kwestię wymogu zawarcia ceny w ofercie. W tej części rozprawy przedstawiłem także problematykę zawarcia umowy za pomocą wzorca umownego. Zwróciłem tu uwagę, iż większość przedstawicieli doktryny trafnie wskazuje, że co do zasady konwencja nie reguluje tego trybu zawarcia umowy. W rozdziale tym poruszyłem „kolizję wzorców umownych” i wskazałem, że instytucja ta nie znajdzie zastosowania na gruncie konwencji. W tej części opisałem tematykę skuteczności oferty podsumowując, iż w CISG generalnie przyjęto teorię doręczenia oferty, która ustala początkowy moment związania ofertą.

Rozdział IV dotyczy cofnięcia oferty. Wymieniam tam kryteria, które odróżniają tę instytucję od odwołania oferty. W tej części zwracam również uwagę na formę wycofania oferty. Tematyce odwołania oferty jest poświęcona kolejna część tego rozdziału. Podkreślam w nim, że w praktyce instytucja ta powoduje wiele wątpliwości, ze względu na odmienności panujące w określonych systemach prawnych. W rozdziale tym opisuję także problematykę nieodwołalności oferty. W CISG oferta ma taki charakter, jeżeli m.in. zawarto w niej termin lub w inny sposób wskazano, że ma ona charakter nieodwołalny.

W rozdziale V opisuję kwestię przyjęcia oferty. Wskazuję tam na formuły akceptacji oferty, w tym na wykonanie (przystąpienie do wykonania) kontraktu. W tej części rozprawy omawiam także problematykę milczenia oraz bezczynności oblata, która na gruncie CISG nie stanowi, co do zasady, przyjęcia oferty oraz poddaję analizie zagadnienie odrzucenia oferty. W tej części rozprawy omawiam jego metody. Rozdział ten przedstawia problematykę skuteczności przyjęcia oferty. Na podstawie CISG co do zasady przyjęcie oferty ma miejsce z chwilą jej dotarcia do adresata, zgodnie z art. 24 CISG. W tej części opisuję także problematykę spóźnionej akceptacji oferty. Dokonałem tu podziału na spóźnione wysłanie akceptacji i spóźnione doręczenie akceptacji. Pierwsza z instytucji została ustanowiona w CISG na wzór *reliance theory* z systemu *common law*. Rozdział ten dotyczy także problematyki wycofania przyjęcia oferty. Ta część pracy jest zakończona wnioskiem, iż czynność ta może mieć miejsce do momentu dotarcia do adresata lub w tym samym czasie, w którym to przyjęcie stałoby się skuteczne. W rozdziale tym opisałem problematykę modyfikującego przyjęcia oferty. W tej części rozprawy, w celu wyjaśnienia istotności zmian, przytaczam liczne orzecznictwo, które jest niezbędne do wykładni przepisu regulującego tę kwestię.