

*Nagdalena Grochocińska\**

## PRZYCZYNY SPORÓW W HANDLU ZAGRANICZNYM

Przystępując do zawierania kontraktu, partnerzy handlowi mają z reguły nadzieję, że realizacja ich wspólnej umowy przebiegnie bez większych zakłóceń, że obie strony zostaną w pełni usatysfakcjonowane. Stosunkowo często jednak na tle realizowanych kontraktów powstają między stronami spory, które trzeba rozstrzygnąć. Jeżeli stronom nie uda się dojść do porozumienia i rozstrzygnąć powstałego sporu w ramach "wewnętrznych" negocjacji, trafia on do sądu arbitrażowego.

Celem tego artykułu jest dokonanie analizy typowych błędów popełnianych przy zawieraniu i realizowaniu kontraktów, i wskazanie na tej podstawie najczęściej występujących przyczyn sporów pomiędzy partnerami w handlu zagranicznym. Wszystkie poruszone w tym artykule kwestie opracowane zostały na bazie literatury fachowej z zakresu międzynarodowego prawa prywatnego państw obcych oraz na podstawie analizy szeregu sytuacji spornych, które trafiły do polskiego sądu arbitrażowego, tj. Kolegium Arbitrów przy PIHZ.

### 1. KLASYFIKACJA SPORÓW WYSTĘPUJĄCYCH W HANDLU ZAGRANICZNYM

Wszelkie sytuacje sporne, do których dochodzi pomiędzy kontrahentami w związku z realizacją określonej umowy handlowej można sklasyfikować w dwóch grupach, uznając jako kryterium tego podziału fakt: czy do sporu doszło z przyczyn zależnych, czy niezależnych od woli człowieka. Zgodnie z tym możemy mówić o 1) sporach, które zaistniały z przyczyn całkowicie niezależnych od woli realizujących

\* Mgr w Zakładzie Finansów Międzynarodowych i Handlu Zagranicznego Uniwersytetu Łódzkiego.

dany kontrakt, czyli spory, w których zaistniał element tzw. siły wyższej, jak: strajk, powódź, wybuch wojny; 2) sporach, które zaistniały z winy człowieka, na skutek jego omyłności, niedokładności, czy braku kompetencji.

Pierwsza wymieniona grupa nie będzie przedmiotem analizy, natomiast omówione zostaną przypadki sporów mieszczące się w grupie drugiej.

Nieco innej klasyfikacji sporów występujących między partnerami w handlu zagranicznym dokonało Kolegium Arbitrów przy PIHZ. Opierając się na swoich doświadczeniach Kolegium podzieliło sprawy sporne na trzy podstawowe grupy. Za kryterium tej klasyfikacji przyjęto źródła powództw wniesionych do Kolegium. Zgodnie z tym wyróżniono<sup>1</sup>:

- a) sprawy wniesione z tytułu roszczeń o kary umowne za opóźnienia lub niewykonanie dostaw;
- b) sprawy wniesione z tytułu roszczeń o naprawienie szkody;
- c) sprawy wniesione z innych przyczyn, np.: sprawy zawierające żądanie realnego wykonania zobowiązania; sprawy, w których źródłem powództwa jest bezpodstawne wzbogacenie; sprawy, w których powstaje problem właściwości Kolegium Arbitrów do rozpatrywania danego sporu.

Na przestrzeni lat 1983-1988 największą grupę spraw stanowiły sprawy wniesione z tytułu roszczeń o kary umowne za opóźnienia lub niewykonanie dostaw. Ich procentowy udział w ogólnej liczbie rozpatrywanych spraw wynosił zawsze powyżej 60%<sup>2</sup>. Najmniej natomiast było spraw z grupy trzeciej, tj. "sprawy wniesione z innych przyczyn". Ich udział nie przekroczył 10% z wyjątkiem 1983 r.<sup>3</sup>

## 2. BŁĘDY POPELNIANE PRZEZ HANDLOWCÓW W FAZIE PRZYGOTOWYWANIA TRANSAKCJI HANDLOWEJ

Celem uniknięcia sporu z partnerem zagranicznym w toku wykonywania zobowiązań kontraktowych, osoba odpowiedzialna za dany kontrakt musi być od samego początku świadoma tego z kim i czym

<sup>1</sup> Sprawozdania z działalności Kolegium Arbitrów przy Polskiej Izbie Handlu Zagranicznego w latach 1983-1988.

<sup>2</sup> *Ibidem.*

<sup>3</sup> *Ibidem.*

handluje, powinna znać wszelkie zasady postępowania, zwyczaj handlowe, przepisy prawa obowiązujące w międzynarodowych stosunkach handlowych. Nie wolno lekceważyć niczego co wiąże się z danym kontraktem. Dotyczy to w takim samym stopniu czynności związanych bezpośrednio z realizacją podpisanego już kontraktu, jak i wszelkich czynności podejmowanych jeszcze w fazie przygotowania transakcji handlowej, czyli składania ofert, prowadzenia negocjacji. W aktach orzeczeń Kolegium Arbitrów można znaleźć przykłady sporów, w których zaniedbana została ta pierwsza faza transakcji w handlu zagranicznym, a mianowicie złożono, np. niekompletną ofertę<sup>4</sup>, nie sformułowano w niej dokładnie danych technicznych oferowanego produktu, co w konsekwencji doprowadziło do sporu między zainteresowanymi stronami.

Bardzo ważnym elementem mającym wpływ na całokształt przebiegu transakcji handlowej są negocjacje. Właściwe wynegocjowanie wszystkich warunków danej umowy, omówienie dokładnie wszystkich jej elementów począwszy od przedmiotu dostawy, jego ilości i ceny, poprzez sposób zapłaty, określenie formuły handlowej wyznaczającej miejsce przekazania towaru, moment przejścia ryzyka powstania szkody czy utraty towaru ze sprzedającego na kupującego zmniejsza w pewnym stopniu możliwość powstania sytuacji spornej pomiędzy kontrahentami. Jako przykład można tu podać spór toczący się przed Kolegium Arbitrów między rumuńskim przedsiębiorstwem handlu zagranicznego a polskim przedsiębiorstwem handlu zagranicznego, do którego doszło na skutek nie sprecyzowania w kontrakcie danych technicznych, jakim powinny odpowiadać części wyposażenia dla cukrowni, stanowiące przedmiot umowy<sup>5</sup>.

Podobnie strony powinny określić dokładnie w kontrakcie jakość towaru, będącego przedmiotem umowy. Może bowiem dojść do sytuacji, jak w przypadku stosunków polsko-rumuńskich<sup>6</sup>, gdzie kupujący zażą-

---

<sup>4</sup> Orzeczenie Kolegium Arbitrów przy PIHZ z 1987, [w:] 1989, M. G r o c h o c i ń s k a, *Rozstrzygnięcie sporów w handlu zagranicznym na przykładzie Kolegium Arbitrów przy Polskiej Izbie Handlu Zagranicznego*, Uniwersytet Łódzki 1989 (praca magisterska).

<sup>5</sup> Orzeczenie z 13 IV 1976, Kol. A 156/75, [w:] Cz. P r z y m u s i ń s k i, *Z orzecznictwa Kolegium Arbitrów przy Polskiej Izbie Handlu Zagranicznego*, Warszawa 1980, s. 13.

<sup>6</sup> Orzeczenie z 19 XII 1983, Kol. A 204/82, [w:] A. T y n e l, *Z orzecznictwa Kolegium Arbitrów przy Polskiej Izbie Handlu Zagranicznego*, Warszawa 1987, s. 120.

dał zwrotu części ceny zakupionego towaru, powołując się na wady jakościowe. W tym przypadku nie miał on podstaw do takich żądań, bowiem jakość towaru odpowiadała zwykłej średniej jakości przyjętej w kraju sprzedawcy<sup>7</sup>, w kontrakcie zaś nie było żadnych wymagań w tym względzie.

Nie można też zlekceważyć tzw. warunków dodatkowych zamieszczonych w klauzulach specjalnych kontraktu, które dotyczą z reguły kwestii siły wyższej, arbitrażu czy rewizji ceny. Niedokładne określenie któregośkolwiek z wymienionych elementów może stać się w przyszłości przyczyną sporu. I tak np. można przytoczyć kilka spraw rozpatrywanych przez Kolegium Arbitrów, w których zakwestionowano właściwość Kolegium do rozpatrywania danej sprawy. Wynika stąd, że treść lub forma klauzuli arbitrażowej zawartej w kontrakcie nie była dopracowana, skoro jedna ze stron znalazła podstawę do zakwestionowania tej właściwości.

Jak wiadomo właściwość sądu arbitrażowego może wynikać z<sup>8</sup>:

1) zapisu na sąd polubowny zawarty w kontrakcie w formie klauzuli arbitrażowej (taka jest praktyka w stosunkach Polski z krajami kapitalistycznymi);

2) artykułów 1 i 2 Konwencji o rozstrzyganiu w drodze arbitrażu sporów cywilno-prawnych wynikających ze stosunków współpracy gospodarczej i naukowo-technicznej podpisanej 26 maja 1972 r. w Moskwie (taka była praktyka w stosunkach między państwami należącymi do RWPG), a obecnie obowiązuje jeszcze w kontaktach z krajami, które się na tę konwencję powołają.

W drugim przypadku właściwie problem nie istnieje. Konwencja wyraźnie reguluje sprawę arbitrażu przewidując obligatoryjność rozstrzygania sporów wynikających ze współpracy gospodarczej, naukowej i technicznej przed stałymi sądami arbitrażowymi.

Inaczej wygląda sprawa w pierwszym przypadku, gdy trzeba w kontrakcie sformułować i zamieścić odpowiednią klauzulę arbitrażową. Na tym tle często dochodzi do nieporozumień, bowiem zdarza się, że

<sup>7</sup> Zgodnie z przepisami o.w.d. RWPG 1968/1975 § 15, w przypadku braku odmiennej umowy stron, jakość towaru powinna odpowiadać zwykłej, średniej jakości przyjętej w kraju sprzedawcy, przy dostawach danego rodzaju towaru oraz przewidzianemu w kontrakcie przeznaczeniu towaru.

<sup>8</sup> Z. N a n o w s k i, *Z problematyki międzynarodowego arbitrażu handlowego w Polsce*, Warszawa 1984.

strony nie dostosowują się do wymagań odnośnie do formułowania klauzuli arbitrażowej. Taka sytuacja zaistniała, np. między firmami polską i duńską<sup>9</sup>.

Strona polska (powód) dochodziła od pozwanego określonej kwoty stanowiącej roszczenie o pokrycie równowartości braku dostarczonych cytryn i skierowała pozew do Kolegium Arbitrów. Pozwany jednak nie zareagował na pozew zgodnie z przepisami, uważając, że sąd ten nie jest w tym wypadku sądem właściwym do rozpatrzenia powstałej kwestii. W toku rozprawy okazało się, że roszczenie, będące przedmiotem sporu, wywodzi się z kontraktu zawartego w drodze wymiany dalekopisów. W dalekopisach obu stron brak było jednak oświadczeń o arbitrażu. Okazało się, że powód wprawdzie przesłał pozwanemu do podpisu dokument *Order Contract*, który to dokument zawierał klauzulę arbitrażową, przewidując właściwość Kolegium Arbitrów, jednak dokument ten nie został zwrócony powodowi przez pozwanego z jego podpisem. Przed wysłaniem *Order Contract* strony wymienili dalekopisy, z których powód wywnioskował, że pozwany przyjął zawartą w nim klauzulę arbitrażową. Sąd jednak nie poparł stanowiska powoda, pozew odrzucił, uzasadniając swoje stanowisko przepisami określającymi zasady formułowania klauzuli arbitrażowej w kontraktach. Zasady te zostały dokładnie sprecyzowane w Konwencji o uznawaniu i wykonywaniu zagranicznych orzeczeń arbitrażowych zawartej w Nowym Yorku w 1958 r. (art. 2 ust. 2) oraz w Konwencji europejskiej o arbitrażu handlowym podpisanej w Genewie w 1961 r. (art. 1, ust. 2 pkt a).

Z artykułów tych wynika jasno, że klauzula arbitrażowa jest umową, która musi być zawarta przez pisemne oświadczenie stron, przy czym może to nastąpić przez podpisanie kontraktu, w którym jest zawarta klauzula lub przez wymianę listów, dalekopisów, telegramów. W niektórych krajach, tam gdzie przepisy wewnętrzne na to pozwalają, może być ona zawarta w formie innej niż pisemna, np. w RFN<sup>10</sup>. W Polsce zachowanie formy pisemnej jest konieczne<sup>11</sup>.

---

<sup>9</sup> Orzeczenie Kolegium Arbitrów przy PIHZ z 1985, [w:] Grochocińska, *Rozstrzygnięcie sporów...*

<sup>10</sup> Prawo obowiązujące w RFN nie wymaga specjalnej formy dla umów o arbitraż pomiędzy kupcami. Por. orzeczenie Kolegium Arbitrów z 1985, [w:] Grochocińska, *Rozstrzygnięcie sporów...*

<sup>11</sup> Art. 698. 1 kodeksu postępowania cywilnego, Warszawa 1976.

Podpisując kontrakty strony często powołują się na ogólne warunki sprzedaży zawierające w swej treści klauzulę arbitrażową. Warunki te uznają strony za integralną część kontraktu. W takim przypadku trzeba pamiętać, że uznaje się tym samym treść tej klauzuli i w razie zaistnienia sporu, sądem właściwym do rozpatrzenia danej sprawy będzie sąd przewidziany w klauzuli. Taka sytuacja zaistniała w stosunkach polsko-włoskich, gdzie podpisano kontrakt, uznając tym samym ogólne warunki sprzedaży, zawierające klauzulę arbitrażową jako jego integralną część<sup>12</sup>. W trakcie realizowania zobowiązań kontraktowych doszło między stronami do sporu. Powodowa strona polska, żądając zapłacenia przez pozwaną stronę włoską określonej sumy w lirach, powołała się na zapis na sąd polubowny zawarty we wspomnianych ogólnych warunkach sprzedaży. Pozwany zakwestionował właściwość Kolegium do rozpatrzenia tej sprawy, nie przecząc jednocześnie, że podpisany przez obie strony kontrakt powoływał się na ogólne warunki sprzedaży. W tej sytuacji nie ma wątpliwości, że zarzut niewłaściwości Kolegium nie mógł być uwzględniony.

Optymistycznym wydaje się być fakt, że tego typu spraw trafiło do Kolegium Arbitrów stosunkowo niedużo - poniżej 10% ogólnej liczby rozpatrywanych przez ten sąd spraw<sup>13</sup>.

### 3. BŁĘDY POPEŁNIANE W TRAKCIE REALIZACJI ZAWARTYCH UMÓW HANDLOWYCH

Omówione do tej pory błędy związane były z fazą przygotowywania i negocjowania kontraktu. Teraz należy zająć się błędami, jakie mają często miejsce już w trakcie realizowania danej transakcji handlowej. Trzeba odpowiedzieć na pytanie, jakie są przyczyny opóźnień w dostawach towarów, dlaczego źle wypełniane są dokumenty przewozowe, składowe i inne. Oczywiście nie analizowane będą przyczyny, które, jak wspomniano na początku tego opracowania, były związane ze zjawiskami siły wyższej, natomiast należy przyrzec się przyczynom, które powstają bądź z niedokładności, niedopatrzenia, z lekkomyślności, z braku kompetencji, z nieprzestrzegania tego co postanowiono wspólnie w kontrakcie.

<sup>12</sup> Orzeczenie Kolegium Arbitrów przy PIHZ z 1984, [w:] G r o c h o c i ń s k a, *Rozstrzygnięcie sporów...*

<sup>13</sup> *Sprawozdania...*

Realizacja każdej transakcji handlowej wiąże się z koniecznością wypełniania szeregu dokumentów, np. listu przewozowego, faktury, zlecenia spedycyjnego, pozwolenia przywozu lub wywozu itd. Zdarzają się przy tego typu czynnościach tzw. błędy maszynowe. Jeżeli błąd tego typu zostanie stosunkowo wcześniej wykryty, należałoby go z miejsca poprawić.

Trzeba jednak w tym miejscu przypomnieć, że istnieją określone zasady, od których odstąpić nie wolno, wprowadzając poprawki do dokumentów wcześniej opracowanych i podpisanych przez zainteresowane strony.

Na przykład przy przewozach koleją problem ten reguluje paragraf 5 artykułu 6 SMGS, tj. kolejowego międzynarodowego listu przewozowego, który mówi, że nadawca może dokonać poprawki w liście przewozowym nie więcej jednak niż w jednej rubryce lub w dwóch, jeżeli są ze sobą związane. Wszelkie poprawki powinien dalej omówić w rubryce "szczególne oświadczenia nadawcy" i potwierdzić je podpisami i stemplem. Nie można zatem bezkarnie nanosić poprawek do tego, co zostało zapisane w kontrakcie czy w innym dokumencie. Są to bowiem ustalenia kontrahentów, ustalenia, na które strony wyraziły zgodę, pod którymi złożyły swoje podpisy. Nie może być żadnej wątpliwości co do poprawności wprowadzenia jakichkolwiek zmian w treści dokumentów. W przeciwnym razie można zakwestionować prawdziwość, wiarygodność danego dokumentu.

Przeglądając akta orzeczeń Kolegium Arbitrów można napotkać sprawy, w których doszło do sporu na skutek niedotrzymania terminu dostarczenia eksporterowi instrukcji wysyłkowej. W jednym przypadku jedna ze stron przysłała z opóźnieniem instrukcję wysyłkową, co musiało spowodować opóźnienie w realizacji kontraktu<sup>14</sup>, w innym przypadku jedna ze stron wysłała towar będący przedmiotem umowy, mimo że nie otrzymała od swego partnera żadnej instrukcji wysyłkowej<sup>15</sup>.

Jak się okazało nadgorliwość także nie wyszła na dobre. Do konfliktów takich doszło między partnerami z krajów RWPG, którzy w swoich kontraktach zastrzegli zastosowanie przepisów o.w.d. RWPG w

<sup>14</sup> Orzeczenie Kolegium Arbitrów przy PIHZ z 1986, [w:] Grochocińska, *Rozstrzygnięcie sporów...*

<sup>15</sup> Orzeczenie Kolegium Arbitrów przy PIHZ z 1985, [w:] Grochocińska, *Rozstrzygnięcie sporów...*

przypadku jakiegokolwiek nieporozumienia. Powołując się na te przepisy trzeba stwierdzić, że strona, która zdecydowała się wysłać towar, mimo nieotrzymania instrukcji wysyłkowej, nie miała do tego żadnego prawa. Jeżeli chciała zwolnić się ze zobowiązania po terminie przewidzianym dla uzyskania instrukcji wysyłkowej, mogła jedynie (zgodnie z § 40 ust. 4 o.w.d. RWPG) złożyć towar na skład, na koszt i niebezpieczeństwo partnera. Jest to jedyna możliwość przewidziana w takich wypadkach przez postanowienia o.w.d. RWPG.

Tak jak opóźnienie dostawy może nastąpić na skutek nieterminowego wysłania instrukcji wysyłkowej przez kupującego, tak i przyczyna może leżeć po stronie sprzedawcy. Przy przewozie ładunku ponadgabarytowego, stosownie do artykułu 5 umowy o międzynarodowej kolejowej komunikacji towarowej (SMGS), dostawca powinien wystąpić z odpowiednim wyprzedzeniem do kolei o zezwolenie na przewóz takiego ładunku. Jeżeli natomiast dostawca wystąpił do kolei już po upływie kontraktowego terminu dostawy, tak jak to miało miejsce przy realizacji kontraktu polsko-radzieckiego na dostawę kompletnego obiektu chemicznego<sup>16</sup>, wówczas roszczenie kupującego o kary umowne za zwłokę w dostawie jest jak najbardziej uzasadnione.

Przy przewozie towarów różnego rodzaju, różnymi środkami transportowymi może niejednokrotnie dojść do uszkodzenia towaru. Po wykryciu uszkodzeń rodzi się pytanie: kogo obarczyć odpowiedzialnością za ich powstanie; czy kupujący powinien zgłosić swoje roszczenie w kierunku sprzedawcy, czy też przewoźnika, czy spedytora? Gdzie leży przyczyna nieprawidłowej realizacji zobowiązań kontraktowych, a w konsekwencji, przyczyna sporu pomiędzy kontrahentami?

Uszkodzenie towaru może nastąpić, np. na skutek nieprawidłowego jego załadunku. Taki przypadek zanotowano w kontaktach polsko-czechosłowackich<sup>17</sup>. Dostawę realizowano koleją na bazie franco wagon granica polska, co oznacza, że prawo własności towaru oraz niebezpieczeństwo przypadkowej utraty lub przypadkowego uszkodzenia towaru przechodzi ze sprzedającego na kupującego z chwilą przekazania towaru przez kolej kraju sprzedawcy kolei kraju kupującego

<sup>16</sup> Orzeczenie z 27 IV 1976, Kol. A 125/74, [w:] Przymusiński, *Z orzecznictwa...*, s. 138.

<sup>17</sup> Orzeczenie Kolegium Arbitrów przy PIHZ z 1989, [w:] Grochocińska, *Rozstrzygnięcie sporów...*

(w tym przypadku z chwilą przekazania towaru przez kolej polską kolei czeskiej). Szkody zostały stwierdzone dopiero na terytorium Czechosłowacji, dlatego też strona polska odrzuciła roszczenia swojego partnera, gdy ten wystąpił do niej o odszkodowanie za uszkodzenie towaru. Strona polska powołała się na przytoczoną wcześniej wykładnię formuły franco wagon granica polska oraz na protokoły załadowania towaru, według których towar załadowany był prawidłowo. Sprawa trafiła do arbitrażu i po dokładnym rozpatrzeniu sprawy okazało się, że protokoły załadowania zostały sporządzone przez załadowcę, tj. osobę bezpośrednio zainteresowaną sprawą i brak w nich jakiegokolwiek wzmianki o tym, by przy załadunku uczestniczyła osoba bezstronna, co zdyskwalifikowało powyższe protokoły jako dowody. Strona polska sprawę tę przegrała.

Podobnie przyczyną konfliktu między przedsiębiorstwami polskim i węgierskim było nieprawidłowe załadowanie towaru<sup>18</sup>. Tym razem jednak towar przewożony był drogą morską i odpowiedzialnością za nienależyte załadowanie został obarczony przewoźnik (kapitan statku), który pomimo otrzymania pisma zwracającego mu uwagę, by nie dopuścił do pomieszania dwóch gatunków przewożonej surówki żelaza, nie przerwał załadowania i nie zgłaszał żadnych zastrzeżeń w toku prac załadowniczych, i wydał czysty konosament na ładunek. Dopiero po zakończeniu prac związanych z załadunkiem zgłosił on swój protest. W toku rozprawy przed sądem polubownym uznano, że przewoźnik nie dołożył należytej staranności w wykonywaniu swych obowiązków i to on odpowiada za nieprawidłowe załadowanie, a w konsekwencji przyczynił się do sporu między kontrahentami.

Przyczyną sporu między partnerami może być również uszkodzenie towaru podczas transportu na skutek nieprawidłowego jego opakowania<sup>19</sup>. Odpowiedzialność za prawidłowość opakowania spoczywa zawsze na sprzedawcy danego towaru, stąd w jego interesie leży dopilnowanie tego elementu realizacji kontraktu.

W praktyce handlowej możemy także spotkać się z przypadkami roszczeń sprzedającego w stosunku do kupującego, dotyczącymi nieterminowego dokonywania czynności płatniczych. Bezpośrednią przy-

<sup>18</sup> Orzeczenie z 12 IV 1974, Kol. A 975/73, [w:] P r z y m u s i ń s k i, Z orzecznictwa..., s. 107.

<sup>19</sup> Orzeczenie z 22 IX 1981, Kol. A 16/80, [w:] T y n e l, Z orzecznictwa..., s. 70.

czyną konfliktu może tu być zwłoka w otwarciu akredytywy. Na tym tle doszło do nieporozumienia między przedsiębiorstwami polskim i pakistańskim<sup>20</sup>. Partner pakistański, uważając, że ostatecznym terminem dla otwarcia akredytywy jest termin dostawy uzgodniony w kontrakcie, odstąpił od umowy, o czym powiadomił swego kontrahenta. Kolegium Arbitrów, wydając wyrok w tej sprawie, przyznało, że kupujący uchybił obowiązkowi otwarcia akredytywy w odpowiednim czasie przed wyznaczonym w kontrakcie terminem dostawy, co stało się bezpośrednią przyczyną sporu, ale jednocześnie sprzedający (tu: strona pakistańska) nie miał prawa odstąpić od umowy, bowiem "Nie jest terminem *fix* termin dostawy, którego wykonanie jest zagrożone karą umowną, gdyż termin nieprzekraczalny musi wynikać z woli stron jednoznacznie"<sup>21</sup>.

Podobnie niewywiązywanie się ze zobowiązań płatniczych miało miejsce przy realizacji kontraktu pomiędzy firmami jugosłowiańską i polską<sup>22</sup>. Strona jugosłowiańska nie dostarczyła w terminie gwarancji bankowej, która zgodnie z zawartym przez strony kontraktem, mającym charakter umowy wzajemnej, stanowiła warunek zabezpieczający dokonanie płatności. W związku z tym strona polska od umowy odstąpiła.

Przeglądając wiele orzeczeń wydanych przez Kolegium Arbitrów i analizując niektóre uzasadnienia tych orzeczeń, daje się zaobserwować, że w wielu z nich pada sformułowanie "brak rzetelności kupieckiej" czy "brak staranności spedytora". To dość ogólnie brzmiące sformułowanie można moim zdaniem uznać za generalną przyczynę wszystkich sporów pomiędzy kontrahentami w handlu zagranicznym. Zawiera ono w sobie wszystkie te uchybienia, błędy popełniane przez osoby przygotowujące i potem realizujące dane umowy handlowe, które zostały w tym artykule wymienione oraz wszystkie inne jeszcze, o których artykuł ten nie wspomina.

Na zakończenie należałoby się zastanowić, w jaki sposób unikać sporów w handlu zagranicznym. Nie podlega dyskusji fakt, że osoby

<sup>20</sup> Orzeczenie z 12 V 1981, Kol. A 133/80, [w:] T y n e l, Z orzecznictwa..., s. 61 oraz orzeczenie z 16 XI 1976, Kol. A 11/76, [w:] P r z y m u s i ń s k i, Z orzecznictwa..., s. 148.

<sup>21</sup> Cytat z ustaleń prawnych orzeczenia z 16 XI 1976, Kol. A 11/76, [w:] P r z y m u s i ń s k i, Z orzecznictwa..., s. 148.

<sup>22</sup> Orzeczenie z 12 XI 1979, Kol. A 179/78, [w:] T y n e l, Z orzecznictwa..., s. 24.

odpowiedzialne za przygotowanie i realizację danych transakcji handlowych na każdym ich etapie muszą dokładać wszelkich starań, by wywiązywać się ze swoich obowiązków należycie i postępować zgodnie z ustaleniami kontraktowymi. Ponieważ szereg sporów powstało na skutek zbyt ogólnej znajomości zagadnień prawnych przez handlowców, wskazane byłoby moim zdaniem, przywiązywanie większej wagi do tej dziedziny i korzystanie w każdej wątpliwej sytuacji z porad radców prawnych. Żaden bowiem handlowiec nie jest w stanie poznać wszystkich potrzebnych mu przepisów prawnych, niemniej jednak powinien, w wypadku gdy ma pewne wątpliwości, orientować się gdzie można znaleźć odpowiedź na nurtujące go pytania. Żaden handlowiec, nawet bardzo doświadczony, wieloletni praktyk nie jest w stanie w sposób doskonały ogarnąć swoim umysłem wszystkich regulacji prawnych dotyczących jego dziedziny, tym bardziej że pewne przepisy z czasem się zmieniają i powstają nowe rozwiązania. Poza tym są kwestie, które reguluje więcej niż jeden akt prawny. Przepisy prawa zawierają też szereg niuansów, które można różnie interpretować w zależności od okoliczności towarzyszących danej sprawie. Dlatego też nie można traktować prawa jako zła konieczne, a wprost przeciwnie w kontaktach z partnerami zagranicznymi niezbędne jest połączenie wiedzy handlowej z prawną.

*Magdalena Grochocińska*

#### CAUSES OF DISPUTES IN FOREIGN TRADE

When proceeding to conclude a contract trading partners usually hope that their joint agreement will be executed without any major disturbances and both sides will be fully satisfied. In practice, however, disputes between the sides to a contract often arise. It is only a relatively small group of causes that contains an element of force majeure in it, that is to say their occurrence does not depend on man's will to any extent whatsoever, while all the others result generally from negligence, recklessness, or human fallibility. This group of causes was submitted to a more detailed analysis.

Thus, for example, at the stage of preparing and negotiating a contract it may happen that an incomplete offer has been submitted, the quality of goods has not been negotiated precisely, or an error has been made in the content of a contract or in the form of an arbitration clause contained in it.

More various errors could be distinguished at the stage of a direct execution of a trade agreement, e.g. a failure to send a shipping instruction on time, typing errors, unpunctual payments, wrong packaging of goods and others.

This article does not list, of course, all causes of disputes in foreign trade, still it is based on an analysis of a number of controversial situations, which made their way to the Board of Arbitrators attached to the Polish Chamber of Foreign Trade in the 70's and the 80's.