

Studia PRAWNICZE

Zeszyt 3 (199) 2014
Warszawa 2014

Cezary Błaszczyk ■

WPŁYW KONWENCJI NARODÓW ZJEDNOCZONYCH O UMOWACH MIĘDZYNARODOWEJ SPRZEDAŻY TOWARÓW NA PRAWO UNII EUROPEJSKIEJ W ZAKRESIE SPRZEDAŻY KONSUMENCKIEJ

W związku z koniecznością implementacji postanowień Dyrektywy (2011/83/UE) o prawach konsumentów, ustawą z dnia 30 maja 2014 r. (Dz.U. 2014 poz. 827) przeprowadzono szereg gruntowanych zmian w polskim prawie cywilnym i konsumenckim. Na tym tle warto zwrócić uwagę na wpływ Konwencji Wiedeńskiej o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów na recypowane z prawa europejskiego rozwiązania.

1. Rola Konwencji w harmonizacji prawa prywatnego i jej wpływ na prawo sprzedaży konsumenckiej w Unii Europejskiej

Konwencja Wiedeńska, czyli Konwencja Narodów Zjednoczonych o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów¹ (ang. *United Nations Convention on Contracts of the International Sale of Goods* – CISG, „Konwencja”) dotyczy umów sprzedaży ruchomości pomiędzy podmiotami, prowadzącymi działalność handlową w państwach-stronach Konwencji, bądź w sytuacji, gdy normy prawa

¹ Konwencja Narodów Zjednoczonych o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów sporządzona w Wiedniu dnia 11 kwietnia 1980 r. (Dz. U. z dnia 13 maja 1997 r.).

prywatnego międzynarodowego wskazują na ustawodawstwo państwa-strony Konwencji (art. 1 ust. 1 lit. a-b). Reguluje trzy kwestie: zawarcia umowy, obowiązków kupującego i sprzedającego oraz przysługujących im środków ochrony. Zasadniczo stosuje się ją do obrotu profesjonalnego (art. 1 i 2)².

Obecnie związanych postanowieniami Konwencji jest osiemdziesiąt państw – zarówno tych prowadzących najbardziej ożywioną wymianę handlową, jak i rozwijających się – *nota bene* pierwszym państwem, które złożyło dokumenty ratyfikacyjne było Lesotho. Konwencja reguluje trzy czwarte wszystkich transgranicznych transakcji handlowych³. Jednak o jej znaczeniu świadczy przede wszystkim to, że miała znaczący wpływ (zarówno bezpośredni, jak i pośredni – poprzez prawodawstwo organizacji regionalnych) na kształt prawa prywatnego na całym świecie. CISG inspirowała reformatorów prawa cywilnego, m.in. w Skandynawii czy w państwach byłego bloku socjalistycznego (Rosja, Estonia). Pośrednio (poprzez omawiane tu wspólnotowe prawo sprzedaży konsumenckiej) spowodowała tzw. *große Lösung* (pol. duże rozwiązanie) – zmiany w niemieckim BGB, które obejmowały zakres całego prawa zobowiązań⁴. Z kolei w Chinach konwencyjny model ofertowego trybu zawarcia umowy stał się obowiązującym dla wszystkich umów chińskiego kodeksu – Prawa Zobowiązań z 1999 r. Wreszcie, wspomniana we wstępie ustawa o prawach konsumentów wprowadza do polskiego Kodeksu cywilnego jednolity model odpowiedzialności za wady rzeczy sprzedanej, oparty na Konwencji. W piśmiennictwie nie brakuje zatem głosów, które okrzyknęły CISG najważniejszym osiągnięciem w dziedzinie harmonizacji prywatnego prawa handlowego. Niewiele jest współcześnie aktów prawnych o większym wpływie na poszczególne porządki prawa sprzedaży⁵.

² Na tym tle warto zwrócić uwagę na dystynkcję pomiędzy zakresem obowiązywania a zakresem zastosowania, który w przypadku prawa międzynarodowego prywatnego ma niebagatelne znaczenie.

³ U. Magnus, *The Vienna Sales Convention (CISG) between Civil and Common law – Best of all Worlds?*, *Journal of Civil Law Studies*, t. 3, 2010, s. 71.

⁴ Przyznać jednak trzeba, że część niemieckiej doktryny opowiedziała się za tzw. *kleine Lösung* (A. Kurowska, *Implementacja Dyrektywy o Sprzedaży Konsumenckiej do porządków prawnych wybranych państw członkowskich*, *Problemy Współczesnego Prawa Międzynarodowego, Europejskiego i Porównawczego*, t. VI, 2008, s. 98).

⁵ U. Magnus, *The Vienna...*, s. 71 i n.; J. M. Lookofsky, *Loose Ends and Contorts in International Sales: Problems in the Harmonization of Private Law Rules*, *American Journal of Comparative Law* 1991, Nr 39, s. 403–416, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/lookofsky6.html>, 5.11.2013; T. Janyst, *The influence of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods on the Chinese Contract Law: damages for breach of contract*, <http://tomaszjanyst.files.wordpress.com/2013/02/cisgchinesecontract-law.pdf>, 11.11.2013, s. 5 i n.; F. Ferrari, *The CISG...*, s. 474 i n.

W odniesieniu do prawa Unii Europejskiej należy zwrócić uwagę, że Konwencja obowiązuje aż w 24 spośród 28 państw członkowskich. Co więcej, nawet państwa, które nie związały się Konwencją, zostały zmuszone do przyjęcia części jej zapisów poprzez ich powtórzenie w prawie unijnym⁶. Twórcom CISG udało się bowiem znaleźć spójny kompromis pomiędzy rozwiązaniami stosowanymi w poszczególnych systemach kontynentalnych i brytyjskim *common law*. Znalezienie tego wspólnego mianownika musiało zostać dostrzeżone, docenione i wykorzystane przez Unię Europejską, co poskutkowało sprowadzeniu do niego regulacji także Wielkiej Brytanii, Irlandii, Malty i Portugalii, czyli tych państw, które dotychczas nie związały się Konwencją⁷. Nie ulega najmniejszej wątpliwości, iż szereg wspólnotowych regulacji prawnych czerpie bezpośrednio z Konwencji⁸. Szczególnie symptomatyczne jest to zwłaszcza w przypadku prawa konsumenckiego i wzorowanej bezpośrednio⁹ na Konwencji Dyrektywy 1999/44/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 25 maja 1999 r. w sprawie niektórych aspektów sprzedaży towarów konsumpcyjnych i związanych z tym gwarancji (ang. *Consumer Sales Directive*, Dyrektywa CS)¹⁰. Również Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (2011/83/UE) o prawach konsumentów¹¹, chociaż ze względu na swój zakres zastosowania w wielu aspektach odbiega od CISG, to z całą pewnością operuje w jej systemie pojęciowym.

⁶ P. Schlechtriem, *10 Jahre CISG – Der Einfluß des UN-Kaufrechts auf die Entwicklung des deutschen und des internationalen Schuldrechts*, Internationales Handelsrecht (IHR) 2001, s. 12; S. Troiano, *The CISG's Impact on EU Legislation*, [w:] F. Ferrari (red.), *The CISG and its Impact on National Legal Systems*, Monachium 2008, s. 350.

⁷ S. Troiano, *The CISG's...*, s. 222.

⁸ Państwa członkowskie Unii Europejskiej obrały różne formy dostosowania prawa krajowego do Dyrektywy CS, co wynika z charakteru i pozycji dyrektyw we wspólnotowym porządku prawnym. Warto zwrócić uwagę, że Wielka Brytania nie wprowadziła postanowień opartych na kluczowym dla mechanizmów konwencyjnych pojęciu „zgodności towarów z umową”, chociaż istniejące regulacje prowadzą do niemal identycznych rozstrzygnięć. W Czechach w ogóle nie transponowano art. 2 ust. 2 lit. d, a na Litwie art. 5 ust. 3 Dyrektywy CS. W Niemczech położono nieco inny nacisk na zobowiązania stron. Z kolei w Bułgarii, na Litwie, Słowenii, Hiszpanii i Wielkiej Brytanii węższy jest też zakres przedmiotowy obowiązków sprzedającego, wymienionych w art. 2 Dyrektywy CS. W Grecji, Holandii, Portugalii i Słowenii, definicję „zgodności towarów z umową” skonstruowano na wzór Konwencji (tj. negatywną), a nie Dyrektywy CS (pozytywną) (Ch. Twigg-Flesner, *Consumer Sales Directive (99/44)*, [w:] H. Schulte-Nölke (red.), Ch. Twigg-Flesner, M. Ebers, *EC Consumer Law Compendium. Comparative Analysis*, Bielefeld 2008, http://ec.europa.eu/consumers/rights/docs/consumer_law_compendium_comparative_analysis_en_final.pdf, 14.11.2013, s. 646 i n.).

⁹ S. Troiano, *The CISG's...*, s. 223.

¹⁰ Dz.Urz.UE.L 1999 Nr 171, s. 12.

¹¹ Dz.Urz.UE.L 2011 Nr 304, s. 64.

Na Dyrektywę CS należy zwrócić szczególną uwagę. Jak podniesiono w piśmiennictwie, stanowi ona kamień milowy na drodze rozwoju unijnego prawa konsumenckiego oraz – *in abstracto* – harmonizacji europejskiego prawa prywatnego¹². Jest ona „najdonioślejszą ze wszystkich, jakie w prawie konsumenckim były kiedykolwiek przedmiotem negocjacji”¹³, a także „najważniejszym aktem Unii w sferze prawa umów, który reguluje samą istotę tzw. klasycznego prawa zobowiązań”¹⁴. Stąd niejednokrotnie zwracano uwagę, iż oparcie Dyrektywy CS na Konwencji stanowi żywy przykład jej znaczenia i wpływu na prawo na świecie¹⁵. Jak słusznie podniósł R. Stefanicki, Dyrektywa CS „dokonuje bowiem <<przewrotu>> w prawie umów sprzedaży i stanowi znaczącą ingerencję ustawodawstwa wspólnotowego w prawo cywilne państw członkowskich. Jest to zatem akt reformujący tradycyjne prawo cywilne głębiej niż jakakolwiek inna dyrektywa konsumencka”¹⁶.

Z kolei przyjęta 25 października 2011 r. Dyrektywa w sprawie praw konsumentów (2011/83) dotyczy przede wszystkim obowiązków informacyjnych przedsiębiorców, prowadzących sprzedaż na odległość i poza lokalem przedsiębiorstwa. Stanowi *lex specialis* wobec postanowień Dyrektywy CS w odniesieniu do niektórych aspektów zawierania przez przedsiębiorców tychże umów. Co prawda początkowo projektowana była jako akt prawny o wielokrotnie szerszym zakresie zastosowania, jednak ostatecznie odłożono reformę prawa umów konsumenckich do czasu zakończenia prac nad Wspólnymi Ramami Odniesienia (ang. *Common Frame of Reference*, CFR)¹⁷. Wprowadzane w Dyrektywie CS zmiany mają charakter kosmetyczny i polegają na nałożeniu obowiązków informacyjnych na państwa członkowskie. Przepisy Dyrektywy 2011/83 mają zastosowanie do umów zawartych po dniu 13 czerwca 2014 r., a transponowane mają być do porządków krajowych nie na zasadzie harmonizacji minimalnej, jak to ma miejsce w przypadku Dyrektywy CS, ale pełnej (art. 4 Dyrektywy 2011/83). Prawodawca unijny celował bowiem w zerwanie z praktyką dokonywania transpozycji z nadmiernym uwzględnieniem krajowych tradycji prawnych, skutkujących brakiem pewności konsumenta co do zakresu przysługujących mu praw¹⁸.

¹² M. Kingisepp, *The European Consumer Sales Directive – the Impact on Estonian Law*, *Juridica International* 2008, nr XIV, s. 219.

¹³ P. Shears, *It will be the biggest change to consumer rights for 20 years*, *Journal of Business Law* 2000, s. 262, [za:] R. Stefanicki, op. cit., s. 50.

¹⁴ S. Troiano, *The CISG's...*, s. 223.

¹⁵ F. Ferrari, *The CISG's...*, s. 479.

¹⁶ R. Stefanicki, op. cit., s. 50–51.

¹⁷ Dotychczas opublikowane jako projekt, ang. *Draft Common Frame of Reference, DCFR* (http://ec.europa.eu/justice/contract/files/european-private-law_en.pdf, 22.11.2013).

¹⁸ B. Gneta, *Umowa konsumencka w polskim prawie cywilnym i prywatnym między-*

Również Dyrektywa Rady z dnia 13 czerwca 1990 r. w sprawie zorganizowanych podróży, wakacji i wycieczek (90/314/EWG)¹⁹ zawiera zapisy chroniące konsumenta, których źródeł można dopatrywać się w Konwencji. Co prawda w doktrynie zwrócono uwagę, że nie jest pewne, czy w tym wypadku można mówić o świadomym zapożyczeniu, niemniej jednak konstrukcja odpowiedzialności sprzedawcy, czy też sama definicja siły wyższej przypominają analogiczne zapisy CISG²⁰.

Zasadnicza różnica pomiędzy omawianymi aktami polega na tym, że Konwencja dotyczy transakcji międzynarodowych pomiędzy profesjonalnymi uczestnikami obrotu (art. 1 ust. 1 Konwencji), podczas gdy dyrektywy regulują sprzedaż konsumencką (art. 1 ust. 1 Dyrektywy CS; art. 3 ust. 1 Dyrektywy 2011/83). Co więcej, Dyrektywa 2011/83 w art. 2 pkt 1 definiuje pojęcie „konsumenta” jako każdą osobę fizyczną, która działa w celach niezwiązanych z działalnością handlową, gospodarczą, rzemieślniczą ani wykonywaniem wolnego zawodu, zaś art. 2 lit. a Konwencji stanowi wyraźnie, że nie stosuje się jej postanowień do sprzedaży towarów zakupionych do użytku osobistego, rodzinnego lub do użytku w gospodarstwie domowym, chyba że sprzedający przed zawarciem umowy bądź w chwili jej zawarcia nie wiedział i nie mógł wiedzieć, że towary zostały zakupione w tym celu. Mogłoby się wydawać zaskakującym, że regulację dotyczącą obrotu profesjonalnego uznano za wzór dla prawa konsumenckiego, jednak w piśmiennictwie panuje dla tego dysonansu zrozumienie²¹. Zostało to także bezpośrednio stwierdzone podczas prac nad Dyrektywą CS. W unijnych *Travaux Préparatoires* znaleźć można stwierdzenie: „Projekt Dyrektywy przyczyni się także do uproszczenia istniejących reguł [sprzedaży konsumenckiej – przyp. wł. C. B.] w prawie krajowym państw członkowskich poprzez ich ustalenie na wzór obowiązującej Konwencji o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów, a także uniknięcia nierównej konkurencji, wynikającej z różnic w prawie”²². W Projekcie Dyrektywy CS znaleźć można szereg

narodowym, Lex 2013.

¹⁹ Dz.Urz.U.E.L 1990 Nr 158.

²⁰ U. Magnus, *The CISG's...*, s. 142; S. Troiano, *The CISG's...*, s. 373.

²¹ Ibidem, s. 345 i n.; P. Schlechtriem, op. cit., passim; Ch. Twigg-Flesner, *Consumer Sales Directive (99/44)*, [w:] H. Schulte-Nölke (red.), Ch. Twigg-Flesner, M. Ebers, *EC Consumer Law Compendium. Comparative Analysis*, Bielefeld 2008, passim, http://ec.europa.eu/consumers/rights/docs/consumer_law_compendium_comparative_analysis_en_final.pdf, 14.11.2013); J. G. Barrera, *John Honnold and the Vienna Convention on the International Sale of Goods*, *University of Pennsylvania Law Review* 1984, s. 943 i n.

²² Projekt Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 25 maja 1999 r. w sprawie niektórych aspektów sprzedaży towarów konsumpcyjnych i związanych z tym gwarancji przedłożony przez Komisję 18 czerwca 1996 r., COM(95) 520 fin., s. 5.

wyrażonych *explicite* odwołań zarówno do rozwiązań prawnych, jak i sformułowań wykorzystanych w Konwencji²³.

O doniosłości wzorowania unijnego prawa konsumenckiego na Konwencji świadczy już sam fakt, że jego rozwój jest jednym z głównych, autonomicznych celów Unii Europejskiej. Ten pośredni, dynamiczny wpływ określono w doktrynie mianem „wirusa”²⁴, a nawet „konja trojańskiego”²⁵. W konsekwencji wyróżnić można dwa trendy, wpływające na harmonizację europejskiego prawa prywatnego w duchu Konwencji: pochodzące z wewnątrz krajowego porządku prawnego państwa-sygnatariusza oraz pochodzące spoza krajowego porządku prawnego państwa członkowskiego Unii²⁶. W każdym razie, to Dyrektywa CS oraz Dyrektywa 2011/83 pozostają kluczowymi aktami wspólnotowymi z zakresu regulacji sprzedaży konsumenckiej, Wydaje się, że dla udzielenia odpowiedzi na pytanie o rzeczywiste znaczenie Konwencji, jak i też jej materialny wpływ na kształt prawa, konieczna jest pogłębiona analiza relacji pomiędzy tymi aktami a Konwencją.

2. Obiektywna odpowiedzialność dłużnika

Recepcja z Konwencji do prawa sprzedaży konsumenckiej UE obiektywnej odpowiedzialności dłużnika miała dla europejskiego prawa prywatnego fundamentalne znaczenie. To niezwykle istotna zmiana, która zapoczątkowała szereg reform w prawie cywilnym państw członkowskich. Zgodnie bowiem z klasycznym ujęciem systemu kontynentalnego, odpowiedzialność dłużnika oparta jest na przesłance winy. W przypadku umowy sprzedaży, w wielu systemach odróżnia się odpowiedzialność za wady fizyczne od odpowiedzialności za brak właściwości, o których istnieniu sprzedawca zapewnił kupującego. Rozróżnia się także pomiędzy dostarczeniem wadliwych a całkowicie odmiennych towarów (przypadek *aliud pro alio*) oraz gwarancją. Instytucja gwarancji pozostawia poszkodowanemu kupującemu alternatywnie możliwość: redukcji ceny (łac. *action quantita minoris*) bądź wycofania się z umowy (łac. *action redhibitoria*).

²³ Ibidem, s. 11 i n.

²⁴ Idem, *The CISG's Impact on EU Legislation*, [w:] F. Ferrari (red.), *The CISG...*, s. 349–350.

²⁵ J. Raynard, *De l'influence communautaire et internationale sur le droit de la vente: quand une proposition de directive s'inspire d'une convention internationale pour compliquer, encore, le recours de l'acheteur*, *Revue trimestrielle de droit civil* (Rev. Trim. Dr. civ.) 1997, nr 1020, s. 1024.

²⁶ S. Troiano, *The CISG's...*, s. 223) R. Stefanicki, *Ochrona konsumenta w świetle ustawy o szczególnych warunkach sprzedaży konsumenckiej*, Kraków 2006, s. 19.

Kolejną instytucją, którą wyróżnić można w porządkach kontynentalnych, jest rękojmia. W jej przypadku odpowiedzialność sprzedawcy jest zaostrzona w stosunku do ogólnych zasad dotyczących nienależytego wykonania zobowiązania. Ma ona charakter bezwzględny i obiektywny (nie zależy od wykazania winy sprzedawcy), ale także węższy niż w przypadku tradycyjnej odpowiedzialności w prawie zobowiązań. Rękojmia nie obejmuje szkody poniesionej przez kupującego, lecz przyznaje mu roszczenie o usunięcie wad, wymianę rzeczy na wolną od wad bądź obniżenie ceny – ewentualnie odstąpienie od umowy. Inny charakter ma odpowiedzialność sprzedawcy w systemach *common law*, która jest obiektywna (nie zależy od spełnienia przesłanki winy) oraz jednolita dla wszystkich przypadków naruszenia umowy, przewidując jednak wyjątki w określonych i uzasadnionych sytuacjach. Kupującemu przysługuje odszkodowanie, brak zaś roszczeń takich, jak żądanie usunięcia wady czy dostarczenia takiej samej ilości rzeczy wolnych od wad oraz naprawienia szkody wynikłej z opóźnienia. Konwencja bierze z systemu *common law* odpowiedzialność sprzedawcy, która nie zależy od spełnienia przesłanki winy, a rozwiązanie to poprzez Dyrektywę CS przyjął w odniesieniu do sprzedaży konsumenckiej w 1994 r. także prawodawca europejski²⁷. Co prawda nie przeprowadzono recepcji pojęcia „istotnego naruszenia umowy”, jednak zgodnie z wiodącą w doktrynie interpretacją art. 25 Konwencji zastosowane w Dyrektywie CS mechanizmy dochodzenia roszczeń przez kupującego są na tyle bliskie Konwencji, że najczęściej prowadzić będą do tych samych rezultatów²⁸.

Dyrektywa CS zapożycza z Konwencji mechanizm odpowiedzialności sprzedającego za niezgodność towaru z umową. Art. 36 ust. 1 Konwencji wyraźnie stanowi, że sprzedający jest odpowiedzialny za wszelki brak zgodności, istniejący w chwili przejścia ryzyka na kupującego. Przypomnieć należy, że największym osiągnięciem Konwencji było połączenie tzw. obiektywnej przesłanki

²⁷ Już podczas wczesnych prac nad jednolitym prawem sprzedaży, Ernst Rabel uważał, że *common law* w największym stopniu nadaje się w tym zakresie na fundament pod dalsze prace (E. Rabel, *Der Entwurf eines einheitlichen Kaufgesetzes*, 1935, s. 21, s. 45 i n., [za:] U. Magnus, *The Vienna...*, s. 74).

²⁸ Art. 25 Konwencji stanowi: „Naruszenie umowy przez jedną ze stron uważa się za istotne, jeżeli powoduje dla drugiej strony taki uszczerbek, który w sposób zasadniczy pozbawia tę stronę tego, czego zgodnie z umową miała prawo oczekiwać, chyba że strona naruszająca umowę nie przewidywała takiego skutku i osoba rozsądna tego samego rodzaju i w tym samych okolicznościach nie przewidywałaby takiego skutku”. W piśmiennictwie podkreślono, że przesłanka istotności dotyczy samego naruszenia umowy, a nie naruszenia istotnych jej istotnych postanowień. (Orzeczenie Federalnego Trybunału Sprawiedliwości (Niemcy) z 3 kwietnia 1996 r. nr VIII ZR 51/95, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960403g1.html>, 11.12.2013; S. Troiano, *The CISG's Impact on EU Legislation*, [w:] F. Ferrari (red.), *The CISG and its Impact on National Legal Systems*, Monachium 2008, s. 368).

odpowiedzialności ze środkami ochrony, stosowanymi w kontynentalnych systemach prawa cywilnego. Art. 45 Konwencji stanowi, że środki ochrony prawnej przysługują kupującemu wtedy, gdy sprzedający nie spełni któregokolwiek ze swych obowiązków, wynikających z postanowień umowy lub Konwencji, i nie stawia przy tym żadnych dodatkowych wymagań. Niemal identycznie sformułowany jest analogiczny przepis Dyrektywy CS (art. 3 ust. 1): sprzedawca odpowiada przed konsumentem za każdy brak zgodności, który istnieje w momencie dostawy towarów. Jednakże Konwencja (a za nią Dyrektywa CS) nie odmawia kupującemu roszczeń, wywodzących się z porządków kontynentalnych. Przewiduje się alternatywne roszczenia odstąpienia od umowy i obniżenia ceny, a równolegle wybór pomiędzy naprawą i wymianą. Kolejnym przywilejem kupującego jest umożliwienie mu dochodzenie zarówno odszkodowania, jak i innych, przewidzianych prawem roszczeń (art. 45 ust. 2 Konwencji). Analogicznie do CISG skonstruowano w Dyrektywie CS także możliwość wyłączenia odpowiedzialności sprzedającego za niezgodność towarów z umową. Zgodnie z art. 35 ust. 3 Konwencji, sprzedający nie odpowiada za niezgodność towarów z umową, o którym kupujący wiedział lub nie mógł nie wiedzieć w chwili zawarcia umowy. Z kolei art. 2 ust. 3 (*sic!*) Dyrektywy CS stanowi: „Do celów niniejszego artykułu uważa się, że brak zgodności nie występuje, gdy w momencie zawierania umowy konsument był świadomy, lub racjonalnie rzecz biorąc nie mógł być nieświadomy istnienia tego braku, albo, gdy zgodność wynika z materiałów dostarczonych przez konsumenta”. Treść obu postanowień jest podobna, lecz poszerzenie zakresu wyłączenia w Dyrektywie CS zdaje się być usprawnieniem Konwencji, jeśli brać pod uwagę, że kupujący częściej dostarcza materiały, z których miałby zostać wytworzony produkt końcowy w obrocie profesjonalnym. Pomimo sporów doktrynalnych, niewązkie wydaje się znaczenie wprowadzenia w Dyrektywie CS przesłanki racjonalności konsumenta²⁹.

3. Zgodność towarów z umową i odpowiedzialność za brak zgodności

W ślad za Konwencją autorzy Dyrektywy CS opowiedzieli się za zniesieniem klasycznego dwupodziału na odpowiedzialność za wady towaru i za niewykonanie umowy. Podstawowy obowiązek sprzedającego w prosty sposób określa

²⁹ U. Magnus, *Wiener UN-Kaufrecht (CISG)*, wyd. 13, Berlin 1999, s. 325; S. Troiano, *The exclusion of the sellers's liability for recognizable lacks of conformity under the CISG and the new European sales law: the changing fortunes of a notion of variable content*, [w:] F. Ferrari (red.), *The 1980 Uniform Sales Law. Old Issues Revisited in the Light of Recent Experiences*, Monachium 2003, s. 156 i n.; S. Troiano, *The CISG's...*, s. 362.

art. 35 ust. 1 Konwencji – powinien on dostarczyć towary według ilości, jakości i w asortymencie przewidzianym w umowie oraz umieszczone lub zapakowane w sposób przewidziany w umowie. W identyczny sposób sformułowano analogiczny przepis w Dyrektywie CS: „Sprzedawca musi dostarczyć konsumentowi towary, które są zgodne z umową sprzedaży” (art. 2 ust. 1 Dyrektywy CS). Także Dyrektywa 2011/83 przypomina o istnieniu prawnego obowiązku zapewnienia przez sprzedającego zgodności towarów z umową. Dla europejskiego prawa sprzedaży konsumenckiej szczególnie istotna jest recepcja instytucji „braku zgodności towarów z umową”. Co prawda w Dyrektywie CS użyto pojęcia „zgodności towarów z umową”, jednak sens rozwiązań pozostał ten sam. Zajmujący się komparatystyką prawniczą zauważyli, że to właśnie zapożyczenie tej instytucji z CISG stanowiło największe *novum* w prawie prywatnym UE³⁰. W ślad za rozwiązaniami i terminologią konwencyjną, w europejskim prawie konsumenckim porzucono tradycyjne rozróżnienie pomiędzy odpowiedzialnością dłużnika za niewykonanie umowy oraz odpowiedzialnością sprzedawcy za niezgodność towaru z umową³¹.

Konwencja i Dyrektywa CS wyraźnie precyzują przesłanki – odpowiednio: braku zgodności oraz zgodności towarów z umową. Art. 35 ust. 2 Konwencji precyzuje, że jeżeli strony nie uzgodniły inaczej, towary nie są zgodne z umową, dopóki nie: nadają się do użytku w takich celach, w jakich zwykle służą towary tego samego rodzaju (art. 35 ust. 2 lit. a); nadają się do specjalnych celów, podanych wyraźnie lub w sposób dorozumiany do wiadomości sprzedającego w chwili zawarcia umowy, z wyjątkiem przypadków, gdy z okoliczności wynika, że kupujący nie polegał lub że byłoby z jego strony nierozsądne polegać na kompetencji i ocenie sprzedającego (art. 35 ust. 2 lit. b); posiadają cechy towarów, które sprzedający przedstawił kupującemu jako próbki lub wzory (art. 35 ust. 2 lit. c); są umieszczone lub opakowane w sposób zwyczajowo przyjęty dla tego rodzaju towarów lub gdy taki zwyczajowo przyjęty sposób nie istnieje w sposób pozwalający na odpowiednie ich utrzymanie i zabezpieczenie (art. 35 ust. 2 lit. d). Z kolei art. 2 ust. 2 Dyrektywy CS stanowi: „Domniemywa się, że towary konsumpcyjne są zgodne z umową, jeżeli: odpowiadają opisowi podanemu przez sprzedawcę i mają właściwości towarów, które sprzedawca przedstawił konsumentowi jako próbkę lub wzór” (art. 2 ust. 2 lit. a Dyrektywy CS); „nadają się do jakichkolwiek szczególnych celów, do których potrzebne są konsumentowi, a o których zawiadomił on sprzedawcę w czasie zawierania umowy i które sprzedawca zaakceptował” (art. 2 ust. 2 lit. b Dyrektywy CS); „nadają się do celów,

³⁰ S. Troiano, *The CISG's Impact on EU Legislation*, [w:] F. Ferrari (red.), *The CISG and its Impact on National Legal Systems*, Monachium 2008, s. 357.

³¹ *Ibidem*, s. 358.

do których towary tego samego rodzaju są normalnie stosowane” (art. 2 ust. 2 lit. c Dyrektywy CS); „wykazują jakość i wykonanie, które są normalne dla towarów tego samego rodzaju i jakich konsument może racjonalnie oczekiwać, charakter towarów i biorąc pod uwagę wszelkie oświadczenia publiczne na temat szczególnych właściwości towarów, jakie wygłosił na ich temat sprzedawca, producent lub ich przedstawiciel, w szczególności w reklamie lub na etykiecie” (art. 2 ust. 2 lit. d Dyrektywy CS). Przepisy te sformułowane są przeciwstawnie. Podczas gdy twórcy Konwencji definiują brak zgodności towaru z umową, prawodawca unijny zdecydował się na definicję pozytywną. Bliższa analiza pozwala jednak stwierdzić identyczność norm zawartych w przywołanych przepisach. Co ciekawe, wspomniana różnica w ich wyrażeniu zanika w polskim brzmieniu Konwencji na skutek błędów w tłumaczeniu³².

Pomimo wszelkich zalet Konwencji dekada doświadczeń, związanych z jej stosowaniem, skłoniła prawodawcę unijnego do usprawnienia niektórych z jej zapisów. Jednym z wprowadzonych udogodnień było dodanie, wyinterpretowanego z Konwencji, a wyrażonego wprost w art. 2 ust. 5 Dyrektywy CS, braku zgodności towarów wynikającego z nieprawidłowego montażu towarów konsumpcyjnych. Zgodnie z przywołanym przepisem, sprzedawca odpowiada przed konsumentem za niezgodność towarów z umową w przypadku, gdy montaż stanowi część umowy sprzedaży towarów i towary były montowane przez sprzedawcę lub na jego odpowiedzialność, a także gdy montaż przeprowadzany jest przez konsumenta, a wadliwość wynika z niedociągnięć w instrukcji montażu. Komentatorzy podnieśli, iż jest to szczególne wyrażenie przesłanki nadawania się do użytku w takich celach, w jakich zwykle służą towary tego samego rodzaju z art. 35 ust. 2 lit. a Konwencji³³. W piśmiennictwie i orzecznictwie istniał brak jednomyślności co do tego, czyje standardy mieli na myśli twórcy Konwencji – panujące w państwie kupującego czy sprzedającego³⁴. Doprecyzowanie tej normy z pewnością rozwiało wątpliwości w tej materii.

Prawdą jest też, że art. 2 ust. 2 lit. b Dyrektywy CS czyni koniecznym poinformowanie sprzedającego przez kupującego o specjalnych celach, do których nadawać ma się towar oraz ich akceptację przez kupującego, podczas gdy Konwencja takiego wymagania nie ustanawia. Jednocześnie Konwencja przewiduje brak niezgodności towarów z umową w przypadku, gdy z okoliczności wynika, że kupujący nie polegał lub że byłoby z jego strony nierozsądne polegać na kom-

³² Konwencja Narodów Zjednoczonych o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów sporządzona w Wiedniu dnia 11 kwietnia 1980 r. (Dz. U. z dnia 13 maja 1997 r., nr 45, poz. 286), s. 1546.

³³ Ibidem, s. 371.

³⁴ A. Mullis, *Obligations of the seller*, [w:] P. Huber, A. Mullis, *op.cit.*, s. 136–138.

petencji i ocenie sprzedającego (art. 35 ust. 2 lit. b). Znow jednak trzeba zaznaczyć, że „nie są to różnice, które powinny być wyolbrzymiane”³⁵. W doktrynie przeważa pogląd, że postanowień Konwencji nie można w tym zakresie interpretować aż tak szeroko, by oczekiwać od sprzedającego wyrażonej *explicite* zgody. Rozchodzi się tu raczej o brak sprzeciwu³⁶.

4. Przejście ryzyka i środki ochrony przysługujące stronom

Warto zwrócić uwagę na regulację przejścia ryzyka na gruncie porównywanych aktów. Przede wszystkim Konwencja traktuje tę kwestię raczej szczegółowo (art. 66–70). W art. 66 Konwencji wyrażono generalną zasadę, leżącą u podstaw tej instytucji – utrata lub uszkodzenie towarów po przejściu ryzyka na kupującego nie zwalnia go od obowiązku zapłaty ceny, chyba że utrata lub uszkodzenie wynikało z działania lub zaniechania sprzedającego. Jeżeli umowa sprzedaży przewiduje przewóz towarów i sprzedający nie jest zobowiązany do wydania ich w określonym miejscu, ryzyko przechodzi na kupującego z chwilą wydania towarów pierwszemu przewoźnikowi w celu przekazania kupującemu zgodnie z umową sprzedaży. Tym samym art. 67 ust. 1 CISG jest zasadniczo sprzeczny z art. 20 Dyrektywy 2011/83. Wydaje się, że różnica ta podyktowana jest nie tyle potrzebą usprawnienia zapisów konwencyjnych, co dostosowaniem ich do polityki konsumenckiej Unii Europejskiej. Art. 20 Dyrektywy 2011/83 stanowi bowiem, że w przypadku, gdy przedsiębiorca wysyła towary konsumentowi, ryzyko utraty lub uszkodzenia towarów przechodzi na konsumenta w chwili wejścia przez konsumenta lub osobę trzecią, wskazaną przez konsumenta (inną niż przewoźnik), w fizyczne posiadanie towarów. Ryzyko (w relacji sprzedający-kupujący, bez uszczerbku dla praw konsumenta wobec przewoźnika) przechodzi na konsumenta z chwilą dostarczenia towarów przewoźnikowi tylko wtedy, gdy przedsiębiorca nie oferował możliwości transportu, a konsument sam zlecił przewoźnikowi transport towarów. W konsekwencji w przeważającej większości przypadków przejście ryzyka nastąpi w chwili dostarczenia towarów konsumentowi bądź wskazanej przez niego osobie trzeciej. W transakcjach z konsumentami zwyczajem jest bowiem oferowanie przez sprzedającego możliwości zlecenia transportu przewoźnikowi. Dyrektywa CS nie normuje przejścia ryzyka, w punkcie 14 Preambuły odwołując się jedynie do przepisów państw członkowskich w tym zakresie.

³⁵ S. Troiano, *The CISG's...*, s. 359.

³⁶ U. Magnus, *The CISG's...*, s. 137.

Treść środków ochrony kupującego, polegających na wykonaniu zobowiązań przez sprzedającego, jest w obu aktach podobna, jednak ponownie należy zwrócić uwagę na pewne różnice. Art. 46 ust. 2 Konwencji pozwala kupującemu żądać dostarczenia zastępczych towarów tylko wówczas, gdy brak zgodności stanowi istotne naruszenie umowy, a żądanie wydania zastępczych towarów zostało przedstawione jednocześnie z zawiadomieniem o braku zgodności lub w rozsądnym terminie po tym zawiadomieniu. Wymogu spełnienia przesłanki „istotnego naruszenia umowy” nie ustanawia z kolei art. 46 ust. 3 Konwencji: „Jeżeli towary nie są zgodne z umową, kupujący może żądać od sprzedającego usunięcia braku zgodności przez naprawienie, chyba że byłoby to nierozsądne ze względu na wszystkie okoliczności. Żądanie naprawy powinno być przedstawione jednocześnie z zawiadomieniem o braku zgodności”. Wymagań, określonych powyżej, nie stawia także Dyrektywa CS, która w art. 3 ust. 3 nadaje konsumentowi prawo żądania od sprzedawcy naprawy albo zastąpienia towarów, chyba że byłoby to niemożliwe lub nieproporcjonalne – koszty w porównaniu z alternatywnym sposobem naprawienia szkody byłyby nadmiernie wysokie. Co więcej, każda naprawa i zastąpienie powinno być, według przepisów Dyrektywy CS, dokonane w rozsądnym czasie i bez istotnej niedogodności dla konsumenta. Rozróżnić zatem należy pomiędzy przesłankami: „istotnego naruszenia umowy” (art. 46 ust. 2 Konwencji), „rozsądnoci ze względu na wszystkie okoliczności” (art. 46 ust. 3 Konwencji) oraz „niemożliwości lub nieproporcjonalności” (art. 3 ust. 3 Dyrektywy CS). Co prawda zastosowanie tych wymogów często prowadzi do podobnych rezultatów (im mniej poważna niezgodność towarów z umową, tym bardziej prawdopodobne, że roszczenie byłoby rozsądne ze względu na okoliczności czy też proporcjonalne), niemniej jednak wciąż dostrzegalna jest różnica.

Przewidziane w Konwencji środki ochrony są zgodne z podstawową dla *lex mercatoria* zasadą *pacta sunt servanda*. Przysługujące kupującemu środki w praktyce prowadzą do żądania wykonania umowy przez sprzedającego. Trudno zatem zrozumieć asekuracyjne w tej materii stanowisko twórców CISG, którzy w art. 28 stwierdzili: „Jeżeli zgodnie z przepisami niniejszej konwencji jedna strona ma prawo żądać od drugiej wykonania jakiegoś zobowiązania, sąd nie jest zobowiązany do wydania orzeczenia dotyczącego określonego działania, chyba że uczyniłby to z mocy własnego prawa w odniesieniu do podobnych umów sprzedaży, nie podlegających niniejszej konwencji”. W doktrynie podniesiono, że przepis ten ma zastosowanie także do art. 46 Konwencji³⁷. Dyrektywa CS,

³⁷ S. Troiano, *The CISG's...*, s. 365; F. Ferrari, *What sources of law for contracts for the international sale of goods?*, *Internationales Handelsrecht (IHR)* 2006, s. 18.

z naturalnych względów, podobnych ograniczeń nie tylko nie wprowadza, ale także w art. 8 ust. 1 podkreśla, że bez uszczerbku dla innych praw, na które konsumenci mogą powołać się na podstawie przepisów krajowych, regulujących odpowiedzialność umowną lub deliktową jej postanowienia mają być wykonywane.

5. Dążenie do utrzymania w mocy umowy

Podkreślić należy, że omawiane akty prawne charakteryzują się dążeniem do utrzymania w mocy i realizacji umowy. Z tego też powodu pierwszeństwo mają roszczenia o naprawę albo wymianę towarów – a nie odstąpienia od umowy czy obniżenia ceny. Wprowadzono też trzy mechanizmy, stosowane w celu utrzymania w mocy umowy i nieuciekania się kupującego do odstąpienia: *Nachfrist* (pol. okres karencji), możliwość obniżenia ceny oraz instytucję istotnego naruszenia umowy.

Na gruncie prawa kupującego do odstąpienia od umowy zauważyć można pomiędzy Konwencją a Dyrektywą CS istotną różnicę. *Prima facie* Konwencja dopuszcza odstąpienie przez kupującego od umowy w przypadku wystąpienia istotnego naruszenia umowy; zaś Dyrektywa CS dopuszcza odstąpienie od umowy tylko jako ostateczność – po wyczerpaniu możliwości skorzystania z innych środków ochrony, przysługujących kupującemu. Jak podkreślono w literaturze, odstępstwo ujawnia się już w samym sformułowaniu przepisów³⁸. Art. 49 ust. 1 lit. a Konwencji wyraźnie przewiduje taką możliwość, stanowiąc, że kupujący może oświadczyć o odstąpieniu od umowy, jeżeli niewykonanie przez sprzedającego któregośkolwiek z jego obowiązków, wynikających z umowy lub Konwencji, stanowi istotne naruszenie umowy. Ponadto Konwencja daje także kupującemu prawo do odstąpienia od umowy w stosunku tylko do niedostarczonej na czas części towarów (art. 51). Z kolei art. 3 ust. 5 Dyrektywy CS przyznaje konsumentowi prawo żądania obniżki bądź unieważnienia umowy: jeżeli konsumentowi nie przysługuje ani naprawa, ani zastąpienie; jeżeli sprzedawca nie dokonał naprawienia szkody w rozsądnym czasie; jeżeli sprzedawca nie dokonał naprawienia szkody bez istotnych niedogodności dla konsumenta. Zgodnie z art. 3 ust. 6 Dyrektywy CS konsument nie ma jednak prawa do unieważnienia umowy, jeżeli brak zgodności ma nikłe znaczenie. Chociaż przewidywany na gruncie Konwencji przypadek „istotnego naruszenia umowy” tylko pozornie bliski jest „nikłemu znaczeniu braku zgodności” (istotne naruszenie umowy wykracza bowiem poza zakres przedmiotowy zgodności towarów z umowy), to jednocześnie

³⁸ S. Troiano, *The CISG's...*, s. 367.

wiodąca w doktrynie interpretacja art. 25 Konwencji pośrednio prowadzi do wniosku, że na gruncie art. 49 ust. 1 lit. b Konwencji odstąpienie od umowy możliwe jest tylko w przypadku, gdy niemożliwa jest naprawa bądź zastąpienie wadliwych towarów³⁹. Różnice w praktycznym wykorzystaniu prawa odstąpienia od umowy na gruncie porównywanych aktów nie będą zatem rażące.

Konwencja daje także kupującemu prawo oświadczenia o odstąpieniu od umowy w przypadku braku dostawy, jeżeli sprzedający nie dostarczył towarów w dodatkowym terminie wyznaczonym przez kupującego zgodnie z art. 47 ust. 1 lub jeżeli sprzedający oświadczył, że nie dostarczy towarów w wyznaczonym w ten sposób terminie. Konsument może domagać się obniżenia ceny, jeżeli konsumentowi nie przysługuje ani naprawa, ani zastąpienie; jeżeli sprzedawca nie dokonał naprawienia szkody w rozsądnym czasie – tak art. 3 ust. 5 tiret pierwsze i drugie Dyrektywy CS. Działanie *Nachfrist* polega na tym, że odstąpienie od umowy jest dostępne dla kupującego dopiero po bezskutecznym upływie terminu na naprawę bądź wymianę towarów przez sprzedającego⁴⁰. W rezultacie okoliczności, w których możliwe jest odstąpienie od umowy na gruncie CISG, będą podobne, jak w przypadku Dyrektywy CS.

Powyższe uwagi skonfrontować należy z zapisami Dyrektywy 2011/83, której art. 9 ust. 1 przewiduje prawo do odstąpienia od umowy w przypadkach, gdy zawarto ją na odległość bądź poza lokalem przedsiębiorstwa przez okres 14 dni bez podawania jakichkolwiek powodów i bez ponoszenia jakichkolwiek kosztów, innych niż przewidziane w art. 13 ust. 2 (specjalny droższy sposób dostawy) i art. 14 (bezpośrednie koszty zwrotu, zmniejszenie wartości towarów i kwota proporcjonalna do zakresu świadczeń spełnionych do chwili odstąpienia). Co więcej, zgodnie z art. 10 Dyrektywy 2011/83, jeżeli przedsiębiorca nie udzielił konsumentowi informacji o prawie do odstąpienia od umowy, okres na odstąpienie od umowy upływa po 12 miesiącach od zakończenia okresu początkowego (art. 9 ust. 2), albo – jeżeli przedsiębiorca udzielił tychże informacji,

³⁹ Art. 25 Konwencji stanowi: „Naruszenie umowy przez jedną ze stron uważa się za istotne, jeżeli powoduje dla drugiej strony taki uszczerbek, który w sposób zasadniczy pozbawia tę stronę tego, czego zgodnie z umową miała prawo oczekiwać, chyba że strona naruszająca umowę nie przewidywała takiego skutku i osoba rozsądna tego samego rodzaju i w tym samym okolicznościach nie przewidziałyby takiego skutku”. W piśmiennictwie podkreślono, że przesłanka istotności dotyczy samego naruszenia umowy, a nie naruszenia jej istotnych postanowień. (Orzeczenie Federalnego Trybunału Sprawiedliwości (Niemcy) z 3 kwietnia 1996 r. nr VIII ZR 51/95, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960403g1.html>, 11.12.2013; S. Troiano, *The CISG's...*, s. 368).

⁴⁰ P. Huber, *CISG – The Structure of Remedies*, *Rechts Zeitschrift für ausländisches und internationales Privatrecht* 2007, Nr 71, s. 13, 20 i n.; P. Huber, *Remedies of the buyer*, [w:] P. Huber, A. Mullis, op. cit., s. 83-184.

lecz dopiero w ciągu 12 miesięcy od upłynięcia okresu początkowego – po upływie 14 dni po dniu otrzymania przez konsumenta informacji. O ile pewnym jest, że na analogiczny zapis nie ma miejsca w obrocie profesjonalnym, warte dalszej, pogłębionej analizy wydaje się, czy tak daleko idące regulacje konieczne są dla ochrony konsumenta.

Odmienność zaobserwować można także w przypadku przewidzianych prawem terminów na powołanie się na brak zgodności towarów z umową. Kupujący traci to prawo, jeżeli nie zawiadomi sprzedającego o charakterze występujących niezgodności w rozsądnym terminie od chwili, w której niezgodności te zostały przez niego wykryte lub powinny być zostać wykryte. Co więcej, art. 39 ust. 2 CISG przywołanego powyżej przepisu precyzuje, że kupujący traci prawo do powoływania się na brak zgodności towarów w każdym wypadku, jeżeli nie zawiadomi o nim sprzedającego najpóźniej w ciągu dwóch lat od daty, w której towary zostały rzeczywiście wydane kupującemu – chyba, że termin ten jest niezgodny z umownym okresem gwarancji. Z kolei art. 5 ust. 2 Dyrektywy CS stanowi, że państwa członkowskie mogą postanowić, że w celu skorzystania ze swoich uprawnień konsument musi powiadomić sprzedawcę o braku zgodności w okresie dwóch miesięcy od daty, kiedy odkrył taki brak zgodności, zaś art. 5 ust. 3 Dyrektywy CS stwierdza: „przyjmuje się, że każdy brak zgodności, który uwidocznił się w ciągu sześciu miesięcy od daty dostawy, istniał w chwili dostawy” (chyba, że takie założenie byłoby niezgodne z charakterem towarów lub charakterem braku zgodności). W piśmiennictwie wyrażono pogląd, iż jest to ulepszenie względem pierworzoru⁴¹. Tym samym Dyrektywa CS zdaje się precyzować, ile wynosi rozsądny termin od daty wykrycia niezgodności. Ponadto w miejsce górnego limitu dwóch lat na powołanie się na to uprawnienie wprowadza znacznie korzystniejsze dla konsumenta rozwiązanie: domniemanie istnienia niezgodności w chwili dostawy w przypadku ujawnienia się jej aż do sześciu miesięcy od daty dostawy przy jednoczesnym wykluczeniu późniejszego dochodzenia roszczeń po upływie dwóch lat od daty dostawy, jeżeli brak zgodności nie uwidoczni się w tym czasie (art. 5 ust. 1). Istotne, że dwuletni termin, określony w Konwencji, dotyczy czasu na zawiadomienie sprzedającego, zaś w Dyrektywie CS – na uwidocznienie się niezgodności.

Różnice pomiędzy omawianymi aktami ujawniają się także na gruncie skutków odstąpienia od umowy. Generalna zasada we wszystkich tych aktach jest podobna: wykonanie prawa do odstąpienia od umowy powoduje wygaśnięcie obowiązków stron. Ponadto strona, która wykonała umowę w całości lub

⁴¹ S. Troiano, *The CISG's Impact on EU Legislation*, [w:] F. Ferrari (red.), *The CISG and its Impact on National Legal Systems*, Monachium 2008, s. 371.

w części, może żądać od drugiej strony zwrotu tego, co dostarczyła lub zapłaciła na podstawie umowy. Jednak regulacje te przewidują także odstępstwa. Dyrektywa 2011/83 w art. 13 ust. 1 nakłada na przedsiębiorcę obowiązek zwrotu wszystkich płatności otrzymanych od konsumenta, a w przypadku, gdy ma to zastosowanie, także kosztów dostarczenia bez zbędnej zwłoki, tj. nie później niż w ciągu 14 dni. Analogicznie ustalono obowiązki zwrotu przez konsumenta już dostarczonych towarów – bez zbędnej zwłoki, w ciągu 14 dni. Ponadto zgodnie z art. 14 ust. 2 konsument w żadnym przypadku nie odpowiada za zmniejszenie wartości towarów w przypadku, gdy przedsiębiorca nie dopełnił obowiązków informacyjnych, dotyczących prawa do odstąpienia od umowy. Wymienionych powyżej terminów czy też przesłanki dopełnienia obowiązków informacyjnych z art. 14 ust. 2 Dyrektywy 2011/83 na próżno szukać w Konwencji. Z kolei Konwencja wprowadza zapisy podyktowane wymogami obrotu profesjonalnego: obowiązek zapłaty odsetek przez kupującego od dnia zapłaty ceny (art. 84 ust. 1), a także przekazania sprzedającemu wszelkich korzyści, jakie osiągnął kupujący z towarów lub ich części, jeżeli powinien był zwrócić towary w całości bądź w części, bądź jeżeli niemożliwy byłby zwrot towarów w stanie, w jakim je otrzymał (art. 84 ust. 2). W tym miejscu należy zaznaczyć, że Dyrektywa CS w ogóle nie reguluje kwestii skutków unieważnienia (odstąpienia) od umowy.

Różnica pomiędzy postanowieniami Konwencji a Dyrektywą CS zachodzi też na płaszczyźnie prawa do żądania obniżenia ceny. Podczas gdy twórcy Konwencji przewidzieli w art. 50, że w razie braku zgodności towarów z umową, bez względu na to, czy cena została już zapłacona, kupujący może obniżyć cenę proporcjonalnie do różnicy między wartością rzeczywiście dostarczonych towarów w chwili dostawy a wartością, jaką miałyby w tej chwili towary odpowiadające umowie. Jeżeli jednak sprzedający naprawi wszelkie nieprawidłowości w wykonaniu swoich obowiązków lub jeżeli kupujący odmawia przyjęcia wykonania przez sprzedającego, zgodnie z tymi artykułami, kupujący nie może obniżyć ceny. Tymczasem prawodawca europejski potraktował kwestię obniżenia ceny odmiennie (art. 3 ust. 5 Dyrektywy CS; Dyrektywa 2011/83 nie normuje odrębnie tej kwestii). Obniżenie ceny uregulowano podobnie jak prawo do odstąpienia przez konsumenta od umowy, tj. jako ostateczność. Tym samym możliwość obniżenia ceny traktowana jest na równi z pozostałymi środkami ochrony, przysługującymi konsumentowi – żądaniem naprawy i zamiany towarów niezgodnych z umową. Podkreślić jednak należy, że art. 50 Konwencji znajdzie swoje zastosowanie tylko w przypadku niezgodności towarów z umową, a nie innego naruszenia umowy. Kupujący w szczególności nie jest uprawniony do formułowania tego żądania z powodu spóźnionej dostawy. Przedmiotem sporów doktrynalnych zaś jest to, czy obniżenie ceny przysługuje w przypadku sprzedaży

towarów obciążonych prawami osób trzecich (art. 41 Konwencji)⁴². Co więcej, przywoływany przepis wyraźnie nie dopuszcza obniżenia ceny, w przypadku gdy sprzedający naprawi wszelkie nieprawidłowości w wykonaniu swoich obowiązków, zgodnie z artykułem 37 (dostarczenie brakującej części zamówienia lub towarów zgodnych z umową, w razie ich wadliwości) lub artykułem 48 (naprawa na koszt sprzedającego), lub jeżeli kupujący odmawia przyjęcia wykonania przez sprzedającego zgodnie z tymi artykułami. Konwencja zawiera zatem mechanizm zapobiegający nadużywaniu omawianego środka ochrony. Prawo do obniżenia ceny nie jest traktowane jako ostateczny środek ochrony – przysługuje ono także wtedy, gdy kupujący może skorzystać z naprawy bądź zastąpienia. Wydaje się, że Dyrektywa CS, pozbawiając konsumenta swobody w korzystaniu z tego uprawnienia, idzie krok wstecz w stosunku do Konwencji, chociaż zwolennicy regulacji europejskiej mogą podnosić, że zmiana ta jest podyktowana specyfiką relacji B2C.

Inne rozwiązania przyjęto także w przedmiocie ustalenia kwoty, która podlegać będzie odliczeniu od ceny, w przypadku zastosowania tego środka ochrony. Zasadniczo obliczenia wysokości obniżenia ceny dokonuje się jednym z dwóch sposobów. Pierwsza metoda, tzw. linearna, polega na obliczeniu różnicy pomiędzy uzgodnioną w umowie ceną a różnicą wartości towarów zgodnych z umową i wartości towarów dostarczonych. Druga metoda nazywana jest proporcjonalną i polega na obliczeniu iloczynu uzgodnionej w umowie ceny oraz ilorazu wartości towarów dostarczonych i wartości towarów zgodnych z umową. Powyższa kalkulacja umożliwia uwzględnienie w obniżce cen umownych, a nie rynkowych z chwili dokonywania obniżki. Stąd ten nieco skomplikowany sposób znalazł zastosowanie w przypadku regulacji art. 50 Konwencji⁴³. Naturalnym następstwem oparcia Dyrektywy CS na Konwencji byłoby zatem obranie podobnego rozwiązania. Tak się jednak nie stało. Swobodnemu uznaniu państw pozostawiono wybór modelu obliczenia wysokości obniżenia ceny przez konsumenta. Podczas gdy Niemcy, Holandia, Słowenia i Hiszpania opowiedziały się za metodą proporcjonalną, na Malcie, w Wielkiej Brytanii, Rumunii i Bułgarii pozostawiono decyzję w tym zakresie kompetencji sądów krajowych⁴⁴.

⁴² F. Enderlein, D. Maskow, H. Strohbach, *Internationales Kaufrecht*, Berlin 1991, art. 50, par. 1 [za:] P. Huber, *Remedies of the buyer*, [w:] P. Huber, A. Mullis, op. cit., s. 248; U. Magnus, art. 50, par. 9, [w:] J. von Staudinger (red.), *Kommentar zum Bürgerlichen Gesetzbuch. Mit Einführungsgesetz und Nebengesetzen*, t. 2 *Wiener UN-Kaufrecht (CISG)*, Berlin 2005, art. 50, par. 9, [za:] P. Huber, *Remedies of the buyer*, [w:] P. Huber, A. Mullis, op. cit., s. 248; P. Huber, op. cit., s. 248.

⁴³ P. Huber, op. cit., s. 251–252.

⁴⁴ Ch. Twigg-Flesner, *op.cit.*, s. 687.

6. Zakończenie

Wpływ Konwencji Narodów Zjednoczonych o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów na prawo Unii Europejskiej z zakresu sprzedaży konsumenckiej ukazuje wyjątkową rangę tego aktu. To właśnie poprzez akty wspólnotowe z zakresu prawa konsumenckiego CISG odcisnęła swoje piętno na krajowych regulacjach prawa sprzedaży państw członkowskich. W piśmiennictwie niemieckim określono to zjawisko mianem „*Ausstrahlungswirkung*”, efektem falowania⁴⁵. Największy wpływ da się wyróżnić w dziedzinie odpowiedzialności sprzedawcy za brak zgodności towarów z umową. Jak zauważono, na tej płaszczyźnie kapitalne znaczenie ma już samo wprowadzenie pojęcia „zgodności towarów z umową”, bezpośrednio nawiązujące do art. 35 Konwencji. Co więcej, również środki ochrony prawnej, przysługujące kupującemu w razie naruszenia umowy przez sprzedającego wzorowane były w Dyrektywie CS na rozwiązaniach przyjętych w Konwencji (art. 45 i n. Konwencji i odpowiednio art. 3 Dyrektywy CS). Jak zauważył S. Troiano, wpływ Konwencji na Dyrektywę CS jest fundamentalny, bowiem dochodzi do recepcji całego systemu standardów ocen i postępowania⁴⁶.

Oparcie Dyrektywy CS na Konwencji w tak wielkim stopniu rodzi pokusę interpretacji tego aktu w świetle pierwowzoru. Rodziłoby to daleko idące konsekwencje, ponieważ w prawie europejskim przyjęło się także o recypowane prawo wspólnotowe opierać wykładnię prawa krajowego. W ten sposób pośrednio prawo sprzedaży konsumenckiej mogłoby być rozpatrywane w odniesieniu do CISG także na gruncie krajowym⁴⁷. W doktrynie pogląd ten spotkał się jednak ze sprzeciwem. P. Huber wskazał na przykład, że międzynarodowy charakter Konwencji czyni ją nieprzystającą do norm prawa wewnętrznego – nawet wtedy, gdy literalna treść przepisów jest identyczna, konstrukcja samej normy prawnej może być odmienna⁴⁸. Należy zatem podkreślić, iż Konwencja może w tym wypadku stanowić tylko podparcie interpretacyjne.

Wydaje się, że Konwencję należy postrzegać nie jako ostateczny cel w dziedzinie harmonizacji prawa prywatnego, ale raczej ważny krok w tym kierunku. Już sam fakt rozszerzenia zakresu przedmiotowego Konwencji – z wymiany

⁴⁵ U. Magnus, *25 Jahre UN-Kaufrecht*, Zeitschrift für Europäisches Privatrecht (ZEuP) 2006, Nr. 97 s. 105, [za:] F. Ferrari, *The CISG and its Impact on National Legal Systems – General Report*, [w:] F. Ferrari (red.), *The CISG and its Impact on National Legal Systems*, Monachium 2008, s. 420.

⁴⁶ S. Troiano, *The CISG's...*, s. 351; U. Magnus, *The Vienna...*, s. 72.,

⁴⁷ Ibidem, s. 354.

⁴⁸ P. Huber, *General issues concerning the application of the convention*, [w:] P. Huber, A. Mullis, op. cit., s. 7.

handlowej pomiędzy profesjonalistami na sprzedaż konsumencką – pokazuje, że jej postanowienia stały się inspiracją dla ustawodawców krajowych⁴⁹. Co więcej, dyrektywy w pewnych aspektach rozwijają i wzbogacają postanowienia CISG. Nieprzypadkowo w Konwencji upatruje się bazy pod dalsze konstrukcje prawne, takie jak chociażby CFR. Podsumowując – trudno o bardziej wyrazisty przykład znaczenia Konwencji dla współczesnej harmonizacji prawa prywatnego niż europejskie prawo sprzedaży konsumenckiej.

⁴⁹ W piśmiennictwie spotkało się to z niejednoznacznym odbiorem. Wskazano, że tak pokaźna bezpośrednia transpozycja rozwiązań, dotyczących obrotu profesjonalnego, bezpośrednio na nierównych uczestników wymiany rynkowej, do tego z płaszczyzny międzynarodowej na wewnętrzną, rodzi szereg niekorzystnych implikacji dla sytuacji konsumenta. Z drugiej strony sprzedaż konsumencka dotyczy wymiany B2C, a nie pomiędzy konsumentami. Biorąc pod uwagę, że powszechnie uważa się, że Konwencja stawia w uprzywilejowanej pozycji kupującego, zakładając, że jako profesjonalny uczestnik obrotu gwarantuje zgodność towaru z przedmiotem umowy, zastosowane mechanizmy wydają się odpowiednie (S. Troiano, *The CISG's Impact on EU Legislation*, [w:] F. Ferrari (red.), *The CISG and its Impact on National Legal Systems*, Monachium 2008, s. 353; D. Medicus, *Ein neues Kaufrecht für Verbraucher?*, *Zeitschrift für das Insolvenz Praxis* (ZIP) 1996, s. 1925).

THE IMPACT OF THE UNITED NATIONS CONVENTION
ON CONTRACTS FOR THE INTERNATIONAL SALE OF GOODS
ON THE CONSUMER SALES LAW OF THE EUROPEAN UNION

The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (the so-called Vienna Convention, CISG) is considered one of the most important and influential private law acts of the past decades. The most compelling evidence of the impact of the CISG is the European private law. It is especially evident in case of consumer sales law of the European Union. The Consumer Sales Directive (99/44) and, to some extent, even the Directive on Consumer Rights (2011/83/EC) were based on principles and institutions derived from the CISG. The most important influences are of course the objective liability of a debtor and the institution of conformity of the goods; however, even the basic terms (such as “conformity of goods” and “non-conformity of goods”) are defined *per analogiam*. And even though European legislator did not borrow from the CISG its’ concept of the fundamental breach of contract, the further cases of CISG’s impact are seen in cases of *Nachfrist* and remedies available to the parties of a contract. Since European consumer sales law is one of the most important spheres of EU interests and influences national civil law systems, CISG may easily be described as the model and backbone of future private law harmonization.

Bibliografia:

1. G. Bacher, *Remedies of the Buyer under the CISG*, Belgrad 2008
2. C. Buschtoens, *Damages under the CISG: selected problems*, 2005
3. A. Cieśliński (red.), *Wspólnotowe prawo gospodarcze. Tom II*, Warszawa 2007
4. J. Felemegas, *An International Approach to the Interpretation of the United Nations Convention on Contracts for the International Sales of Goods (1980) as Uniform Sales Law*, New York 2007
5. F. Ferrari (red.), *The CISG and its Impact on National Legal Systems*, Monachium 2008
6. M. Gajek, *Wydanie towaru innego niż umówiony (Alid pro alio) na gruncie ustawy o sprzedaży konsumenckiej*, Monitor Prawniczy 2003, Nr 5
7. B. Gnela, *Umowa konsumencka w polskim prawie cywilnym i prywatnym międzynarodowym*, Lex 2013
8. S. Grundmann, *Consumer law, commercial law, private law: How can the Sales Directive and the Sales Convention be so similar?*, European Business Law Review 2003, Nr 14
9. J. Hermanowski, J. D. Jastrzębski, *Konwencja Narodów Zjednoczonych o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów. Konwencja wiedeńska. Komentarz*, Warszawa 1997
10. G. Howells, R. Schulze, *Modernising and Harmonising Consumer Contract Law*, Monachium 2009
11. P. Huber, *CISG – The Structure of Remedies*, Rabels Zeitschrift für ausländisches und internationales Privatrecht 2007, Nr 71
12. P. Huber, A. Mullis, *The CISG: A new textbook for students and practitioners*, Regensburg 2007
13. J. Klatka, *Odpowiedzialność z tytułu niewykonania lub nienależytego wykonania umowy w konwencji wiedeńskiej o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów*, Rejent 1997, Nr 4
14. W. J. Kocot, *Międzynarodowy charakter umowy sprzedaży towarów oraz procedura jej zawarcia w ujęciu Konwencji wiedeńskiej*, Monitor Prawniczy 1997, Nr 8
15. W. J. Kocot, *Zawieranie umów sprzedaży według Konwencji Wiedeńskiej*, Warszawa 1998
16. S. A. Kruisinga, *What do consumer and commercial sales law have in common? A comparison of the EC Directive on consumer sales law and the UN Convention on contracts for the international sale of goods?*, European Review of Private Law 2001, T. 9, Nr 2

17. W. Kubala, *Prawa i obowiązki stron umowy sprzedaży według Konwencji Wiedeńskiej z 1980 r.*, Prawo Spółek 1999, Nr 9
18. W. Kubala, *Brak zgodności towaru z umową w ujęciu Konwencji Wiedeńskiej z 1980 r.*, Radca Prawny 1999, Nr 5
19. A. Kunkiel-Kryńska, *Tendencje harmonizacyjne w prawie konsumenckim Unii Europejskiej*, Studia Prawnicze 2012
20. A. Kunkiel-Kryńska, *Metody harmonizacji prawa konsumenckiego w Unii Europejskiej i ich wpływ na procesy implementacyjne w państwach członkowskich*, Lex 2013
21. A. Kurowska, *Implementacja Dyrektywy o Sprzedaży Konsumenckiej do porządków prawnych wybranych państw członkowskich*, Problemy Współczesnego Prawa Międzynarodowego, Europejskiego i Porównawczego r. 2008, T. 6
22. U. Magnus, *Wiener UN-Kaufrecht (CISG)*, Wyd. 13, Berlin 1999
23. U. Magnus, *The CISG's impact on European legislation*, [w:] F. Ferrari (red.), *The 1980 Uniform Sales Law. Old Issues Revisited in the Light of Recent Experiences*, Monachium 2003
24. U. Magnus, *25 Jahre UN-Kaufrecht*, *Zeitschrift für Europäisches Privatrecht (ZEuP)* 2006, Nr. 97
25. J. Maliszewska-Nienartowicz, *Ewolucja prawa konsumenckiego Unii Europejskiej – stan obecny i perspektywy rozwoju*, [w:] R. Stefanicki (red.), *Potencjalne i rzeczywiste standardy ochrony prawnej konsumenta*, Wrocław 2011
26. J. Napierała, *Istotne naruszenie zobowiązania jako przesłanka odpowiedzialności kontraktowej w Konwencji Wiedeńskiej*, *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny* 1994, Nr 1
27. J. Napierała, *Odpowiedzialność dłużnika według konwencji wiedeńskiej o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów*, *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny* 1998, Nr 3
28. M. Pazdan, *Sprzedaż konsumencka a konwencja wiedeńska o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów*, [w:] B. Gnela, J. Koczanowski, R. Szkoś (red.), *Studia z prawa cywilnego i gospodarczego. Księga pamiątkowa dedykowana Profesor Czesławie Żuławskiej*, Kraków 2000
29. M. Pazdan (red.), *Konwencja wiedeńska o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów. Komentarz*, Kraków 2001
30. P. Sarcevic, P. Volken (red.), *The International Sale of Goods Revisited*, Haga 2001
31. P. Schlechtriem (red.), *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods*, Oxford 1998

32. P. Schlechtriem, *EC Directives, Common Principles and Law Reforms*, Tulane Law Review 2001, Nr 75
33. P. Schlechtriem, *Damages, avoidance of the contract and performance interest under the CISG*, Festschrift Apostolos Georgiades, Ateny 2005
34. P. Schlechtriem, P. Butler, *UN Law on International Sales*, Heidelberg 2009
35. H. Schulte-Nölke, Ch. Twigg-Flesner, M. Ebers, *EC Consumer Law Compendium The Consumer Acquis and its transposition in the Member States*, Monachium 2008
36. H. Schulte-Nölke (red.), Ch. Twigg-Flesner, M. Ebers, *EC Consumer Law Compendium. Comparative Analysis*, Bielefeld 2008, http://ec.europa.eu/consumers/rights/docs/consumer_law_compendium_comparative_analysis_en_final.pdf, 14.11.2013
37. H. Schulte-Nölke, L. Tichz, *Perspectives for European Consumer Law*, Monachium 2010
38. R. Schulze, F. Zoll, *The Law of Obligations in Europe a New Wave of Codifications*, Monachium 2013
39. I. Schwenzer, C. Fountoulakis, *International Sales Law*, 2007
40. I. Schwenzer, P. Hachem, *The CISG – Successes and Pitfalls*, American Journal of Comparative Law 2009, Nr 57
41. I. Schwenzer (ed.), *Slechtriem & Schwenzer, Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Wyd. 3, Oxford 2010
42. R. Stefanicki, *Istotne naruszenie umowy w rozumieniu Konwencji Wiedeńskiej z 1980 r. o kontraktach międzynarodowej sprzedaży towarów*, Państwo i Prawo 2006, Nr 2
43. S. Troiano, *The CISG's Impact on EU Legislation*, *Internationales Handelsrecht*, T. VIII, Hamburg 2008
44. A. Wiewiórkowska-Domagalska, *Europejskie prawo konsumenckie – rozwój, problemy, pytanie o przyszłość*, [w:] P. Cybula, E. Nowińska (red.), *Europejskie prawo konsumenckie a prawo polskie*, Kraków 2005
45. M. A. Zachariasiewicz, *Konwencja wiedeńska o międzynarodowej sprzedaży towarów a inne akty ujednoliconego prawa umów ze szczególnym uwzględnieniem odpowiedzialności kontraktowej dłużnika*, *Problemy Prawa Prywatnego Międzynarodowego* 2007, T. 2
46. B. Zeller, *CISG and the Unification of International Trade Law*, 2007