

PRACE NAUKOWE

Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu

RESEARCH PAPERS

of Wrocław University of Economics

Nr 448

**Wolny handel i szybki rozwój.
Współczesne priorytety w gospodarce
światowej**



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
Wrocław 2016

Redakcja wydawnicza: Dorota Pitulec
Redakcja techniczna i korekta: Barbara Łopusiewicz
Łamanie: Małgorzata Myszkowska
Projekt okładki: Beata Dębska

Informacje o naborze artykułów i zasadach recenzowania
znajdują się na stronach internetowych
www.pracnaukowe.ue.wroc.pl
www.wydawnictwo.ue.wroc.pl

Publikacja udostępniona na licencji Creative Commons
Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 3.0 Polska
(CC BY-NC-ND 3.0 PL)



© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wrocław 2016

ISSN 1899-3192
e-ISSN 2392-0041

ISBN 978-83-7695-615-2

Wersja pierwotna: publikacja drukowana

Zamówienia na opublikowane prace należy składać na adres:
Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
ul. Komandorska 118/120, 53-345 Wrocław
tel./fax 71 36 80 602; e-mail: econbook@ue.wroc.pl
www.ksiegarnia.ue.wroc.pl

Druk i oprawa: TOTEM

Spis treści

Wstęp	7
-------------	---

Część 1. Wolny handel i szybki rozwój

Artur Klimek: Niemieckie małe i średnie przedsiębiorstwa a handel zagraniczny / German small and medium sized enterprises and international trade	11
Magdalena Myszkowska: Zmiany w eksporcie Polski w kategoriach wartości dodanej / Changes in Poland's export within the categories of value added.....	20
Agnieszka Rękas: Wpływ zamachów terrorystycznych na bezpieczeństwo międzynarodowe ze szczególnym uwzględnieniem wymiany handlowej / The impact of terrorism on international safety with special integrating of trade exchange	32
Przemysław Skulski: Problemy kontroli zbrojeń i handlu uzbrojeniem – perspektywa międzynarodowa / Problems of arms trade control and disarmament – international perspective	44
Marek Wieteska: Wpływ regulacji celnych na procedurę zakupu towarów rolno-spożywczych z krajów trzecich – studium przypadku / The impact of customs regulations on the procedure of purchasing agricultural and food products from third countries – case study.....	58
Marta Wincewicz-Bosy: Umowa sprzedaży w obrocie międzynarodowym – wybrane aspekty prawno-porządkowe / The contract of sale in international trade – selected aspects of legal and law order.....	71

Część 2. Współczesne priorytety w gospodarce światowej

Sebastian Bobowski: Ekspansywna polityka monetarna Bank of Japan (BoJ) w dobie Abenomiki – szansa czy zagrożenie dla Japonii? / An expansionary monetary policy of the Bank of Japan (BoJ) under Abenomics – an opportunity or a threat for Japan?.....	87
Jarosław Brach: Kapitał zagraniczny w polskich przedsiębiorstwach międzynarodowego drogowego transportu ładunków – ocena działalności / Foreign capital in the Polish international road freight companies – the assessment of activity	100

Aleksandra Gomulka: Determinanty rozwoju outsourcingu w Indiach / Determinants of outsourcing development in India	118
Anna H. Jankowiak: Branżowe specjalizacje specjalnych stref ekonomicznych w kontekście tworzenia klastrów i inicjatyw klastrowych / Sectoral specialisations of special economic zones in the context of clusters and cluster initiatives	131
Katarzyna Kupczyk: Strategia dualna w biznesie medialnym i jej skuteczność na wybranym przykładzie / Dual strategy in media business and its effectiveness on the selected example	143
Karolina Łopacińska: Rozwój sektora motoryzacyjnego w Chinach jako przejaw przemiany gospodarki Państwa Środka / Development of automotive sector in China as an example of Chinese economy transformation	154
Szymon Mazurek: Identyfikacja sieci w gospodarce / Identification of networks in economy	167
Joanna Michalczyk: Rynek żywności ekologicznej w warunkach członkostwa Polski w Unii Europejskiej / The market of organic food under conditions of Poland's membership in the European Union	178
Wawrzyniec Michalczyk: Zależności między kursem złotego względem euro a wybranymi zmiennymi makroekonomicznymi w latach 2011-2015 / The dependences between the zloty's exchange rate against the euro and selected macroeconomic variables in the years of 2011-2015	193
Michał Nowicki: Gdyby burmistrzowie zarządzili gospodarką światową. Ocena koncepcji B.R. Barbera z perspektywy ekonomii międzynarodowej / If mayors ruled the global economy. Evaluation of B.R. Barber's concept from the perspective of international economy	206
Maciej Olbert: Rola migracji zarobkowych wykwalifikowanych specjalistów IT w branży wysokich technologii. Skala, warunki, perspektywy / The role of economic immigration of IT professionals in hightech sector. Scale, conditions and perspectives	215
Agnieszka Piasecka-Głuszak: Działania kaizen z perspektywy pracowników polskich przedsiębiorstw / Kaizen activities from the perspective of employees of Polish enterprises	226
Klaudia Reikowska: Podsumowanie 40-letniej współpracy Unii Europejskiej oraz Chińskiej Republiki Ludowej. Dalsze perspektywy rozwoju / A summary of the 40 years of cooperation between the European Union and the People's Republic of China and further development perspectives	242
Jan Rymarczyk: Pochodne instrumenty finansowe jako czynnik stymulujący współczesną globalizację finansową / Innovative financial instruments as the factor stimulating current financial globalization	254
Jerzy Rymarczyk: Kryzysu greckiego ciąg dalszy / Greek crisis continued	267

Wstęp

Oddawany do Państwa rąk tom pod zbiorczym tytułem *Wolny handel i szybki rozwój. Współczesne priorytety w gospodarce światowej* zawiera artykuły autorów zainteresowanych problematyką rozwoju w dobie postępujących procesów globalizacji.

Część pierwsza opracowania koncentruje się na zagadnieniach handlu międzynarodowego. Przesłanką zainteresowania problematyką handlu międzynarodowego był zawsze strach przed brakiem dóbr zaspokajających podstawowe potrzeby, a także dążenie do dobrobytu i bogactwa. Czynniki te inspirowały z kolei podmioty rynku światowego do walki o korzyści z wymiany. Tym samym handel zagraniczny stał się jednym z obiektywnych czynników różnicujących warunki rozwoju ekonomicznego każdego kraju w aspekcie funkcjonalnym. W zależności od prawidłowości tego rozwoju może być czynnikiem rozwoju gospodarczego lub jego barierą. Współcześnie uczestnictwo w światowym systemie handlu podlega także wpływom postępującej pod auspicjami GATT/WTO liberalizacji wymiany. Mając na względzie powyższe uwarunkowania o charakterze globalnym, należy pamiętać, że o korzyściach z wymiany, mierzonych obecnie tzw. wartością dodaną, decydują zarówno liczne uwarunkowania, m.in. znajomość regulacji celnych, zasad zawierania umów handlowych, jak i dobrze funkcjonujące przedsiębiorstwa. Aspekty ekonomiczne wymiany międzynarodowej nie powinny jednak dominować nad społeczno-politycznymi, np. w kontekście handlu uzbrojeniem i kontroli zbrojeń oraz bezpośrednio związanymi z tym zagadnieniami bezpieczeństwa międzynarodowego, będącego bezsprzecznie jednym z ważniejszych priorytetów współczesnego świata.

Część druga opracowania poświęcona jest właśnie współczesnym priorytetom w gospodarce światowej. Na pewno do priorytetów należą wzrost i rozwój gospodarczy.

Biorąc pod uwagę systematykę czynników wzrostu gospodarczego, można wyróżnić ujęcie historyczne oraz ujęcie modelowe. Ujęcie historyczne dotyczy analizy głównych czynników wzrostu gospodarczego, tj. kapitału, ziemi, pracy oraz wiedzy technicznej. Ujęcie modelowe sprowadza się do przeanalizowania czynników bezpośrednich, jak zatrudnienie i wydajność pracy, oraz pośrednich: majątku produkcyjnego, inwestycji i ich efektywności. Ponadto w teorii ekonomii rozdziela się analizę wzrostu gospodarczego od analizy fluktuacji gospodarczych. W ramach teorii wzrostu gospodarczego rozpatruje się w takim przypadku dwie kwestie: źródła fluktuacji oraz czynniki, głównie egzogeniczne, które mogą doprowadzić do złagodzenia wszelkiego rodzaju fluktuacji. Na tym tle rozróżnia się zrównoważony wzrost gospodarczy lub wzrost gospodarczy w otoczeniu równowagi od wzrostu gospodarczego poza równowagą.

W centrum dyskusji od lat pozostaje wpływ postępu technicznego (technologicznego) na funkcjonowanie gospodarki. Jeżeli postęp techniczny jest wynikiem działania czynników ekonomicznych, na ogół za pośrednictwem cen, to naturalną pozycją gospodarki jest równowaga. Jeżeli natomiast postęp techniczny oddziałuje na gospodarkę poprzez impulsy (szoki), to mogą się pojawić istotne fluktuacje, które ostatecznie oddalają gospodarkę od równowagi. W dobie globalizacji postęp techniczny, zwłaszcza w gospodarkach słabiej rozwiniętych, jest pochodną pozyskiwanego przez gospodarkę kapitału zagranicznego, a także wykształconych kadr pracowniczych, m.in. również w ramach adaptowanych zagranicznych systemów zarządzania (np. japoński kaizen) czy migracji zarobkowych wykwalifikowanych specjalistów IT w branży wysokich technologii.

Równie ważnym nurtem rozważań są kwestie wpływu polityki pieniężnej, a ogólniej funkcjonowania rynków pieniężnych i kapitałowych, na wzrost gospodarczy. Przedmiotem szczególnej uwagi powinna być niedoskonałość funkcjonowania rynków finansowych, które są źródłem poważnych fluktuacji gospodarczych. Nie bez znaczenia jest także polityka monetarna państwa oraz badanie zależności między zmiennymi makroekonomicznymi a kursem waluty narodowej do waluty międzynarodowej (euro, dolar itp.).

Globalizacja finansowa i rozwój instrumentów pochodnych często wskazywane są jako przyczyny kryzysów finansowych. Historyczny kontekst dla faktów, które spowodowały narastanie kryzysu zadłużeniowego w ostatnich latach, oddaje analiza przypadku pojedynczego kraju, jakim jest Grecja. Opracowanie zawiera także inne, inspirujące studia przypadków, np. outsourcing w Indiach, sektor motoryzacyjny w Chinach, biznes medialny. Porusza także ważne dla rozwoju gospodarczego kwestie rynku żywnościowego, inicjatyw klastrowych, sieci w gospodarce czy współpracy gospodarczej Chin i Unii Europejskiej.

Dla współczesnych stosunków międzynarodowych bardzo ważny jest również dyskurs toczący się wokół kwestii *global governance*. Artykuł pt. *Gdyby burmistrzowie rządili gospodarką światową. Ocena koncepcji B.R. Barbera z perspektywy ekonomii międzynarodowej* jest ciekawym głosem w tej kwestii, zwłaszcza że idea *global governance*, choć wciąż pozbawiona konkretnych ram, jest obecna w strategiach państw, które w XXI wieku silnie zaznaczają swoją globalną obecność. Dla niektórych państw (Stany Zjednoczone, Japonia, Rosja) odniesienie się do konieczności tworzenia nowego, globalnego ładu to konieczność redefinicji swojej pozycji w światowej polityce i gospodarce, dla innych, szczególnie dla Chin, to wymóg zdefiniowania swoich priorytetów w tym zakresie. Ponieważ państwa te są najważniejszymi aktorami na arenie międzynarodowej, ich postawa wobec zjawiska globalnego kierowania jest zasadnicza dla kwestii ekonomicznych, społecznych i politycznych współczesnego świata.

Małgorzata Domiter

Marta Wincewicz-Bosy

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
e-mail: m.bosy@gazeta.pl

UMOWA SPRZEDAŻY W OBROTCIE MIĘDZYNARODOWYM – WYBRANE ASPEKTY PRAWNO-PORZĄDKOWE

THE CONTRACT OF SALE IN INTERNATIONAL TRADE – SELECTED ASPECTS OF LEGAL AND LAW ORDER

DOI: 10.15611/2016.448.06

JEL Classification: F1, K12, K33

Streszczenie: Zmiany, jakie dokonały się w polskiej gospodarce, sprawiły, iż wiele rodzimych podmiotów skutecznie włącza się w system handlu międzynarodowego. Jednak poza niewątpliwymi korzyściami z podpisywania i realizacji umów sprzedaży na arenie międzynarodowej tworzą one także liczne zagrożenia, których powinni być świadome. Celem artykułu jest przedstawienie wybranych aspektów prawno-porządkowych związanych z zaciąganiem zobowiązań w warunkach międzynarodowych, z uwzględnieniem norm polskiego prawa powszechnego oraz w szczególności z uwzględnieniem zasad tzw. prawa kolizyjnego. Dokonano w nim omówienia głównych uwarunkowań umowy sprzedaży zawieranej na płaszczyźnie międzynarodowej. W szczególności poruszono w nim problematykę kontraktów w świetle konwencji wiedeńskiej, a także niezwykle istotny, z punktu widzenia potencjalnych kwestii spornych, wybór prawa rządzącego kontraktem oraz możliwości rozstrzygnięcia kwestii spornych w umowach międzynarodowej sprzedaży.

Słowa kluczowe: umowa sprzedaży, handel międzynarodowy, kontrakt, konwencja wiedeńska, rozstrzygnięcie kwestii spornych.

Summary: The changes that took place in the Polish economy caused that many indigenous entities successfully become part of the international trading system. However, beyond the clear benefits of signing and implementing sales contracts on the international arena, it also creates a lot of risks, which they should be conscious of. The aim of the article is to present selected aspects of legal order-related obligations in international conditions, including the Polish norms of common law and in particular the principles of the so-called conflict of laws. The paper discusses the main conditions of the contract of international goods sale. In particular it presents the issue of contracts in the light of the Vienna Convention, and also very important from the point of view of potential disputes, the choice of law governing the contract and the possibility of resolving contentious issues in international sale contracts.

Keywords: sale agreement, international trade, contract, the Vienna Convention, disagreements settlement.

1. Wstęp

Rozwój światowego handlu oraz różnorodność rozwiązań prawnych stosowanych na terytorium państw stron stosunków zobowiązaniowych zmuszają kontraktujące strony do podejmowania wielu istotnych decyzji w zakresie warunków i zasad rządzących kontraktem, w szczególności dotyczących wyboru prawa właściwego dla kontraktu oraz wyboru organu właściwego do rozstrzygania sporów, które mogą powstać w związku z zawarciem lub wykonywaniem umowy. Ze względu na powyższe okoliczności, jak również na to, że podmioty mające swą siedzibę na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej odgrywają coraz większą rolę na międzynarodowym forum transakcji handlowych, powinny się one zapoznać z podstawowymi zagadnieniami prawnymi regulującymi zasady i sposób konstruowania klauzul umownych dotyczących wyboru prawa umowy dla niej właściwego oraz wyboru właściwego forum sądowego. Dlatego też celem niniejszego artykułu jest przedstawienie wybranych aspektów prawno-porządkowych związanych z zaciąganiem zobowiązań w warunkach międzynarodowych, z uwzględnieniem norm polskiego prawa powszechnego oraz przede wszystkim z uwzględnieniem zasad tzw. prawa kolizyjnego. Należy podkreślić, iż prezentowane zagadnienia to zaledwie niewielka część problemów, z jakimi borykają się przedsiębiorcy uczestniczący w obrocie międzynarodowym.

2. Uwagi ogólne

Zgodnie z treścią art. 535 ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny (Dz U 1964, nr 16, poz. 93 z późn. zm.) przez umowę sprzedaży sprzedawca zobowiązuje się przenieść na kupującego własność rzeczy i wydać mu rzecz, a kupujący zobowiązuje się rzecz odebrać i zapłacić sprzedawcy cenę. Umowa sprzedaży jest umową wzajemną (obie strony zobowiązują się w taki sposób, że świadczenie jednej z nich ma być odpowiednikiem świadczenia drugiej), konsensualną oraz ma charakter dwustronnie zobowiązujący.

Na gruncie przepisów Kodeksu cywilnego można wyróżnić co najmniej kilka zasad o charakterze generalnym (tzw. klauzule generalne), które będą mieć zastosowanie w przypadkach zawierania przez strony umowy sprzedaży. Do najważniejszych z nich należy zasada swobody umów stypizowana treścią art. 353¹ Kodeksu cywilnego, zgodnie z którą strony, zawierając umowę, mogą ułożyć swój stosunek prawny według swojego uznania, byleby jego treść lub cel nie sprzeciwiały się właściwości (naturze) stosunku, ustawie ani zasadom współzycia społecznego. Zasada ta ma doniosłe znaczenie z perspektywy konstruowania umowy zgodnie z autonomiczną wolą stron. W zakresie treści stosunku umownego kontrahenci w przypadku umowy sprzedaży w szczególności muszą mieć na względzie zasady wynikające z przepisów Kodeksu cywilnego normujących umowę sprzedaży¹ (art. 535 i n.). Po-

¹ Tytuł XI: Sprzedaż, zob. [Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r.].

nadto istotne będą dla kontrahentów te wszystkie normy prawa powszechnego, które w sposób bezwzględnie obowiązujący (*ius cogens*) rozstrzygają zagadnienia związane np. z formą czynności cywilnoprawnej, terminami przedawnienia roszczeń itp. Odmienne postanowienia zawieranych umów w tym zakresie sprzeczne z przepisami Kodeksu cywilnego będą skutkować, w zależności od rodzaju naruszenia, albo nieważnością czynności prawnej, albo jej bezskutecznością. I tak przykładowo, zgodnie z art. 73 § 2 K.c., jeżeli ustawa zastrzega dla czynności prawnej formę szczególną (inną niż pisemna, dokumentowa lub elektroniczna), czynność dokonana bez zachowania tej formy jest nieważna, chyba że zachowanie formy szczególnej zastrzeżone było jedynie dla wywołania określonych skutków czynności prawnej. W tym kontekście dla stron umowy istotne znaczenie ma również przepis art. 76 K.c. Zgodnie z jego treścią, jeżeli strony zastrzegły w umowie, że określona czynność prawna między nimi powinna być dokonana w szczególnej formie, czynność ta dochodzi do skutku tylko przy zachowaniu zastrzeżonej formy. Z kolei art. 119 Kodeksu cywilnego rozstrzyga, iż terminy przedawnienia nie mogą być skracane ani przedłużane przez czynność prawną. Kontraktujący muszą zwracać uwagę na tego rodzaju przepisy, gdyż nawet zasada autonomicznej woli stron przy zawieraniu umowy ulega w określonych sytuacjach modyfikacjom wynikającym z treści bezwzględnie obowiązujących przepisów prawa.

Kolejną z najważniejszych zasad prawa kontraktowego jest zasada wyrażona łacińską paremią *pacta sunt servanda* – umów należy dotrzymywać. Z zasady tej wynika, iż kto przyjął na siebie umowny obowiązek wykonania określonego świadczenia, obowiązek ten powinien spełnić. Zobowiązanie polega bowiem na tym, iż wierzyciel może żądać od dłużnika świadczenia, a dłużnik powinien świadczenie spełnić i wykonać zobowiązanie zgodnie z jego treścią i w sposób odpowiadający jego celowi społeczno-gospodarczemu oraz zasadom współzycia społecznego, a jeżeli istnieją w tym zakresie ustalone zwyczaje – także w sposób odpowiadający tym zwyczajom (art. 353 i 354 K.c.).

Umowa sprzedaży odgrywa szczególną rolę w międzynarodowym obrocie gospodarczym. Podmioty gospodarcze prowadzące działalność na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej od kilkunastu już lat są pełnoprawnymi uczestnikami międzynarodowego obrotu handlowego i stronami kontraktów zawieranych w ramach realizacji zasad tego obrotu. Dlatego też znajomość rozwiązań prawnych obowiązujących w handlu międzynarodowym, uwzględniająca rozwiązania przyjęte w polskim systemie prawnym, stanowi podstawę prawidłowej oceny skutków wynikających z dokonywanych czynności i oceny charakteru praw i obowiązków mających swe źródło w kontrakcie.

3. Konwencja wiedeńska

Rozwój światowego handlu oraz różnorodność rozwiązań prawnych w poszczególnych państwach, utrudniające realizowanie międzynarodowego obrotu handlowego, spowodowały konieczność ujednoczenia oraz harmonizacji rozwiązań prawnych,

zwłaszcza w zakresie międzynarodowych umów sprzedaży, które stanowią większość transakcji zawieranych w obrocie międzynarodowym. Pierwszą próbą ujednoczenia norm międzynarodowych w zakresie umów sprzedaży stały się konwencje haskie:

- Konwencja I „Uniform Law on the International Sale of Goods”, która weszła w życie z dniem 18 sierpnia 1972 r.,
- Konwencja II „Uniform Law on the Formation of the Contracts for International Sale of Goods”, która weszła w życie z dniem 23 sierpnia 1972 r.

Żadna z nich nie uzyskała jednakże szerszej aprobaty międzynarodowej.

W czasie Konferencji Narodów Zjednoczonych w Wiedniu (10 marca-11 kwietnia 1980 r.) została przyjęta tzw. konwencja wiedeńska „Final Act of the United Nation Conference on Contracts for the International Sale of Goods- Annex I:United Nation Convention on Contracts for the International Sale of Goods” [Final Act...]. Konwencja ta weszła w życie 1 stycznia 1988 r. Składa się z preambuły i 101 artykułów, podzielona jest na cztery części:

- część I: „Zakres zastosowania i postanowienia ogólne” (art. 1-13),
- część II : „Reguły rządzące zawieraniem umów międzynarodowej sprzedaży towarów” (art. 14-24),
- część III: „Prawa i obowiązki kupującego i sprzedającego wynikające z umowy” (art. 25-88),
- część IV: „Postanowienia końcowe” (art. 89-101).

Rozwiązania zawarte w tej konwencji spotkały się z przychylnym przyjęciem wielu państw i stanowią one podstawę rozstrzygnięć kwestii spornych międzynarodowych transakcji handlowych. Polska podpisała konwencję wiedeńską 1 grudnia 1981 r., natomiast jej ratyfikacja nastąpiła dopiero 19 maja 1995 roku. Konwencja wiedeńska weszła w życie w stosunku do Polski 1 czerwca 1996 r. zgodnie z art. 99 ust. 2 – pierwszego dnia miesiąca po upływie 12 miesięcy od daty złożenia dokumentu ratyfikacji, akceptacji, zatwierdzenia lub przystąpienia. Mimo że ratyfikacja konwencji wiedeńskiej nastąpiła dopiero po czternastu latach od jej podpisania, stanowiła ona już wcześniej prawo właściwe dla umów sprzedaży zawieranych z kontrahentami zagranicznymi. Wynikało to między innymi z tego, że główni nasi partnerzy handlowi byli już jej sygnatariuszami [Hermanowski, Jastrzębski 1997].

Konwencja wiedeńska jest nałożona na konkretny system prawa, który będzie rządził kontraktem i prawną sytuacją stron poza konwencją. Pierwszą warstwę stanowi więc system prawny państwa strony kontraktu. Konwencja stanowi zatem prawo szczególne (*lex specialis*) względem prawa ogólnego (*lex generalis*) – prawa państwa, ze wszystkimi z tego wynikającymi konsekwencjami. Należy podkreślić, iż na gruncie prawa polskiego Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej w art. 91 rozstrzyga, iż ratyfikowana umowa międzynarodowa, po jej ogłoszeniu w Dzienniku Ustaw Rzeczypospolitej Polskiej, stanowi część krajowego porządku prawnego i jest bezpośrednio stosowana, chyba że jej stosowanie jest uzależnione od wydania ustawy. Umowa międzynarodowa ratyfikowana za uprzednią zgodą wyrażoną w ustawie ma pierwszeństwo przed ustawą, jeżeli ustawy tej nie da się pogodzić z umową.

Ratyfikowane umowy międzynarodowe są częścią wewnętrznego porządku prawnego i w razie kolizji stosuje się je przed ustawami. Oznacza to, iż w przypadku sprzeczności między normami polskiego prawa powszechnego regulującymi zagadnienia związane z umowami sprzedaży w obrocie międzynarodowym a postanowieniami Konwencji rozstrzygać będą postanowienia umowy międzynarodowej.

Konwencję wiedeńską stosuje się do umów sprzedaży towarów zawieranych pomiędzy stronami mającymi siedzibę w różnych państwach. Jako siedzibę traktuje się tu stałe i regularne miejsce prowadzenia interesów, zazwyczaj tożsame z siedzibą zarządu. Strony tych umów winny być sygnatariuszami Konwencji lub przy zastosowaniu reguły Prawa Prywatnego Międzynarodowego wskażą na zastosowanie prawa kraju związanego z konwencją. Przedmiotem umów zawieranych na podstawie konwencji są towary, czyli rzeczy ruchome materialne. W konwencji wiedeńskiej wyróżniono zasady ogólne, na których jest ona oparta i z których należy korzystać w przypadkach nieobjętych konwencją. Należą do nich zasady:

- 1) autonomii woli stron,
- 2) swobody formy dokonywania czynności,
- 3) obowiązek przekazania partnerowi oczywiście niezbędnych informacji do zawarcia umowy,
- 4) obowiązek niedopuszczenia do powiększenia szkody.

Konwencja normuje także kwestię włączenia zwyczajów oraz praktyk handlowych do stosunków zobowiązaniowych. Artykuł 9 ust. 1 konwencji stanowi, iż w razie konfliktu między treścią danego zwyczaju a postanowieniami konwencji pierwszeństwo mają uzgodnione zwyczaje. W części pierwszej konwencji poruszone są także kwestie związane z wykładnią konwencji i umowy oraz form umowy. W części drugiej „Zawarcie umowy” konwencja reguluje podstawowe kwestie związane z ofertą, a część trzecia – „Sprzedaż towarów” określa m.in. obowiązki sprzedającego, obowiązki kupującego, środki ochrony prawnej w razie naruszenia umowy, przejście ryzyka, zawieszenie wykonania i przewidywane naruszenia, zwolnienie z obowiązku zapłaty odszkodowania, zabezpieczenie towarów.

4. Kontrakt i klauzule kontraktowe

Z perspektywy handlu międzynarodowego umowa sprzedaży jest kontraktem zawartym między podmiotami wywodzącymi się z różnych państw. Strony kontraktu, w odróżnieniu do stron umowy sprzedaży zawieranej między podmiotami funkcjonującymi na terytorium tego samego państwa, zmuszone są rozstrzygnąć wiele istotnych kwestii, które co do zasady w przypadku umów krajowych rozstrzygnięć takich nie wymagają bądź też które są przedmiotem regulacji ustawodawstwa wewnętrznego, a odstępstwa od tychże norm albo nie mają swojego uzasadnienia prawnego, albo wprost z mocy przepisów aktów normatywnych są niedopuszczalne.

Ze względu na to, że strony kontraktu funkcjonują w różnym otoczeniu społeczno-ekonomicznym oraz wywodzą się często z różnych kręgów kulturowych, pojawia

się przed nimi wiele wymagających rozstrzygnięcia zagadnień, związanych m.in. z koniecznością ustalenia, według jakiego prawa materialnego należy rozstrzygać ewentualne spory powstałe lub mogące powstać w związku z zawarciem kontraktu i generalnie jakiemu prawu kontrakt poddać, określenia języka umowy (należy przy tym mieć na uwadze art. 8 ustawy z dnia 7 października 1999 r. o języku polskim (DzU nr 90, poz. 999, z późn. zm.), który stanowi, iż jeżeli stroną umowy, której wykonanie ma nastąpić na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, jest podmiot polski, umowę sporządza się w języku polskim. Umowa sporządzona w języku polskim może mieć wersję lub wersje obcojęzyczne. Jeżeli strony nie postanowiły inaczej, podstawą wykładni takiej umowy jest jej wersja polskojęzyczna), ustalenia ceny wyrażonej w właściwej walucie zgodnej z przepisami dewizowymi kontraktujących [Ustawa z dnia 27 lipca 2002 r.], ustalenia sposobu płatności, dokonania wyboru właściwych warunków dostawy (np.: INCOTERMS 2010), ustalenia kwestii związanych z rozstrzygnięciem sporów przed sądami o charakterze międzynarodowym.

Praktyka transakcji międzynarodowych, a w szczególności potencjalne możliwości wystąpienia konfliktów wynikających z niedoprecyzowania warunków umów wymusiły formalizację w zakresie podpisywanej ostatecznie umowy. Wszelkie postanowienia określające warunki, na jakich zostaje zawarta umowa oraz na podstawie których będzie ona realizowana i rozliczana, nazywane są klauzulami kontraktowymi. Wśród wielu regulacji również klauzule kontraktowe doczekały się swej formalizacji w postaci formuł handlowych – w ramach instytucji regulujących międzynarodowe stosunki gospodarcze. Wszelkie elementy stanowiące treść kontraktu można podzielić generalnie na elementy nienegocjowalne – a zatem takie, które nie stanowią przedmiotu negocjacji, a ich brak skutkuje nieważnością kontraktu, oraz elementy negocjowalne – formułowane ostatecznie przez strony umowy w drodze procedur negocjacyjnych. Elementy nienegocjowalne muszą być wpisane w kontrakt bez pomyłek, w sposób jasny i niebudzący żadnych wątpliwości. Do tych elementów należy zaliczyć datę zawarcia kontraktu, miejsce zawarcia kontraktu, pełne nazwy (oznaczenie firmy) i adresy (siedziby) stron kontraktu, numer kontraktu (w Polsce PL/999999999/99/9999 – dwuliterowy kod oznaczający nazwę kraju; dziewięćdziesięciocyfrowy numer REGON; dwuznakowy kod – dwie ostatnie cyfry roku; czteroznakowy człon – porządkowy numer kontraktu zawartego w danym roku), podpisy stron – złożone przez osoby upoważnione do zaciągania praw i zobowiązań w imieniu stron kontraktu w zakresie spraw, których kontrakt dotyczy. Elementy negocjowalne można podzielić na klauzule zasadnicze – związane z przedmiotem kontraktu i podstawowymi, wynikającymi z przedmiotu, warunkami kontraktu (przedmiot umowy, ilość towaru, cenę, warunki dostawy i płatności, itp.) oraz klauzule uzupełniające – rozstrzygające kwestie formalne dotyczące stron kontraktu oraz ogólnych zasad wynikających z praktyki handlowej (terminy kontraktowe, warunki wejścia kontraktu w życie, prawo rządzące kontraktem, prawo kolizyjne, reklamacje i arbitraż, siły wyższe itp.) [Rymarczyk (red.) 2012].

5. Prawo rządzące kontraktem

Stronom zawierającym umowę przysługuje prawo wybrania systemu prawnego, który będzie właściwy dla oceny jej elementów przedmiotowo istotnych (*essentialia negotii*) oraz oceny faktu jej zawarcia, treści i sposobu wykonania (kolizyjna autonomia woli stron). Doktryna prawa rozróżnia dwa rodzaje kolizyjnej autonomii woli stron: pełną (nieograniczoną) przyjętą w większości państw oraz niepełną (ograniczoną) zachodzącą w sytuacji, gdy dla skuteczności wyboru prawa umowy wymaga się uzasadnienia i może to być np. istnienie związku faktycznego bądź logicznego między umową a wybranym systemem prawnym lub występowanie interesu stron w dokonaniu wyborze prawa. Dokonany przez strony umowy wybór będzie nieskuteczny, jeżeli narusza normy *iuris cogentis* z wybranego porządku prawnego – porządek publiczny w państwie, którego sąd rozpatruje dany spór.

Właściwość prawa dla stosunków z zakresu prawa prywatnego związanego z więcej niż jednym państwem w Polsce reguluje ustawa z dnia 14 lutego 2011 r. Prawo prywatne międzynarodowe (DzU 2011, nr 80, poz. 432, z późn. zm.). Wybór prawa może być dokonany przez wyraźne zamieszczenie w umowie odpowiedniej klauzuli określającej prawo, jakiemu umowa została poddana. Wybór prawa może być także dokonany w sposób dorozumiały (milczące przyjęcie prawa umowy), ale wtedy ustalenie prawa właściwego dla umowy musi być dokonane na podstawie całokształtu okoliczności związanych z jej zawarciem, których dowód mogą stanowić miejsce zawarcia i wykonania umowy w jednym państwie, powołanie się w umowie na konkretne akty prawne określonego państwa, zamieszczenie klauzuli arbitrażowej, powołanie się na ogólne warunki umów jednej ze stron, wybór określonej waluty dla świadczenia pieniężnego, wybór określonego języka jako języka umowy. Należy przy tym pamiętać, iż w razie braku wyboru prawa lub jego nieskuteczności o wyborze prawa właściwego zadecyduje organ rozstrzygający spór.

Wybór prawa rządzącego kontraktem może, ale nie musi być jednoznaczny z wyborem prawa kolizyjnego [Bagan-Kurluta 2002]. Zgodnie z zasadą autonomii woli stron – strony mogą wskazać odrębny system prawny właściwy dla rozstrzygnięcia kwestii spornych wynikłych z kontraktu.

W momencie zawierania umowy z kontrahentem zagranicznym konieczne jest określenie prawa właściwego dla oceny zawartej umowy oraz określenie państwa, w którym będą rozstrzygane ewentualne spory. Wielu polskich eksporterów i importerów nie zdaje sobie sprawy, że od właściwego ustalenia tych warunków umownych zależy w dużej mierze powodzenie prowadzonego przez nich przedsięwzięcia, gdyż w razie jakichkolwiek wątpliwości sąd zastosuje normy prawa kolizyjnego wskazanego w umowie państwa². Jeżeli strony kontraktu nie wskażą konkretnego prawa kolizyjnego, wówczas zawarcie umowy będzie podlegało prawu właściwemu dla

² Prawem kolizyjnym nazywane jest prawo wskazujące system prawny właściwy dla rozstrzygnięcia danej sprawy.

samej umowy. Jest to rozwiązanie przyjmowane przez większość ustawodawstw wewnętrznych; choć samo sformułowanie „prawo właściwe dla umowy” ma różne interpretacje. Generalnie przyjmuje się, że prawem właściwym dla danej umowy jest prawo państwa strony, która ma spełnić świadczenie wyróżniające daną umowę. W przypadku umowy sprzedaży będzie to świadczenie sprzedaży (przeniesienie na kupującego własności rzeczy), a więc umowa będzie podlegała prawu kolizyjnemu państwa, z którego pochodzi sprzedawca.

Inną interpretację pojęcia „prawo właściwe dla umowy” zawierają prawo niemieckie i szwajcarskie, zgodnie z którymi prawem właściwym dla rozstrzygnięcia przed sądem jest prawo tego z państw, z którym umowa pozostaje w „najściślejszym związku”. W przypadku umowy sprzedaży będzie to państwo, w którym sprzedawca ma miejsce zwykłego pobytu lub zarząd główny. Amerykańskie prawo sprzedaży stanowi, że prawem właściwym jest prawo tego państwa, z którym umowa sprzedaży ma „rozsądny związek”. To, które z państw posiada ów związek z umową, podlega ocenie sądu. Prawo Wielkiej Brytanii stosuje zasadę „ściśłego i naturalnego związku”, a prawo greckie – prawa dla danej umowy najodpowiedniejszego. Należy zwrócić uwagę także na ograniczenie w autonomii wyboru prawa właściwego do wyboru prawa określonego państwa. Ograniczenie to wynika z Zasad Międzynarodowych Kontraktów Handlowych [Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego..., s. 6-16] (UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts), wydanych przez Międzynarodowy Instytut Unifikacji Prawa Prywatnego z siedzibą w Rzymie³, oraz Zasad Europejskiego Prawa Kontraktów (Principles of European Contracts Law) [Belohlavek 2010].

Pozostałe kwestie związane z prawem właściwym dla umowy dotyczą ustalenia zasad i organów właściwych dla rozstrzygnięcia kwestii spornych.

6. Rozstrzygnięcie kwestii spornych

Zasadniczo strony kontraktu mają prawo do rozstrzygnięcia wszelkich kwestii spornych wynikających z zawartej między nimi umowy w trojaki sposób – przez:

- 1) koncyliację,
- 2) sąd polubowny (arbitraż),
- 3) postępowanie przed sądem powszechnym.

Koncyliacja jest procedurą polubownego rozstrzygnięcia sporu – najczęściej bez konieczności orzekania winy – w ramach postępowania eksperckiego. Strony zgadzają się oddać pod osąd wybranego za obopólną zgodą daną kwestię sporną. Koncyliatorem jest osoba posiadająca status specjalisty z danej dziedziny bądź osoba zaufania publicznego, która w oczach stron spełni wymóg niestronnego rozstrzygnięcia sporu i będzie w stanie wskazać rozwiązanie problemu. Koncyliacja jest prostą i szybką metodą uzyskiwania decyzji odnośnie do kwestii spornej, której strony

³ Od 17 grudnia 2009 r. są one obowiązujące we wszystkich państwach członkowskich UE.

jednakże nie muszą się podporządkować. Akceptacja decyzji koncyliatora jest jedynie wyrazem woli stron. Koszty postępowania strony płacą po połowie. W Polsce procedurę polubownego rozstrzygnięcia sporów w formie mediacji reguluje Kodeks postępowania cywilnego art. 183 [Ustawa z dnia 17 listopada 1964 r.].

Zgodnie z definicją zawartą w konwencji europejskiej dotyczącej „międzynarodowego arbitrażu handlowego” [Konwencja o międzynarodowym...] należy przyjąć, iż arbitraż jest to sytuacja, w której strony odwołują się do polubownego rozstrzygnięcia sporów wynikających przy dokonywaniu transakcji handlu międzynarodowego między osobami mającymi siedziby w państwach będących sygnatariuszami niniejszej konwencji.

Na zasadzie art. 1157 ustawy z dnia 17 listopada 1964 r. Kodeks postępowania cywilnego [Ustawa z dnia 17 listopada 1964 r.] strony w granicach zdolności do samodzielnego zobowiązania się mogą poddać pod rozstrzygnięcie sądu polubownego spory o prawa majątkowe⁴ (zapis na sąd polubowny). W przypadku dokonania zapisu na sąd polubowny nie można żądać rozpoznania sporu przez sąd powszechny. Strony mogą same dokonać ustalenia sądu polubownego jako właściwego do rozstrzygnięcia sporów. Aż do chwili rozpoczęcia postępowania strony mogą same określić tryb postępowania, który powinien być stosowany w toku rozpoznawania sprawy. Jeżeli strony nie dokonają wyboru trybu postępowania, sąd polubowny stosuje taki tryb postępowania, jaki uzna za właściwy (art.1184), przy czym sąd polubowny nie jest związany przepisami postępowania cywilnego, nie może jednak zaniechać wszechstronnego wyjaśnienia okoliczności niezbędnych do rozstrzygnięcia sprawy. Co do zasady sąd polubowny kieruje się zatem w swoim rozstrzygnięciu zasadami słuszności, biorąc pod uwagę całokształt okoliczności ze sprawą związanych. Sąd polubowny składa się z arbitrów, którzy powinni być wyznaczeni w zapisie na sąd polubowny. Wyznaczeni arbitrzy wybierają, w braku odmiennych regulacji zawartych w zapisie, superarbitra, który ma głos rozstrzygający w sytuacji, gdy w głosowaniu nad wyrokiem brakuje większości.

Celem powołania arbitrażu międzynarodowego jest regulowanie sporów pomiędzy stronami pochodzącymi z różnych państw przez sędziów przez nie wybranych i na zasadzie poszanowania prawa. Poddanie sporów wynikających z umowy organowi arbitrażowemu pociąga za sobą obowiązek poddania się w dobrej wierze rozstrzygnięciu przed nim zapadłemu. Model UNICITRAL [Rezolucja UN 40/72...; Rezolucja 61/33...] określa, że arbitraż ma charakter międzynarodowy, gdy strony podpisujące klauzulę arbitrażową w czasie jej podpisania prowadzą operacje gospodarcze w różnych państwach, miejsce arbitrażu ustalone w klauzuli lub osobnej umowie lub miejsce, gdzie ma być wykonana znaczna część zobowiązania wynikającego ze stosunku handlowego, albo miejsce, z którym przedmiot sporu jest najbliżej związany znajduje się poza państwem, w którym strony prowadzą operacje biz-

⁴ Prawa niemajątkowe mogą także stanowić przedmiot poddany rozstrzygnięciom sądu polubownego (art. 1157 K.p.c.).

nesowe, strony wyraźnie określiły, że przedmiot umowy arbitrażowej ma związek z terytorium więcej niż jednego państwa.

Podstawą podjęcia decyzji o zastosowaniu arbitrażu jako metody rozstrzygnięcia sporów jest maksymalizacja korzyści z prawa swobodnego kształtowania stosunku zobowiązaniowego. Polubowne zakończenie sporu ogranicza zewnętrzną interwencję w stosunki łączące obie strony i pozwala im nadal działać zgodnie ze wzajemnie uznanymi interesami. Model prawa o międzynarodowym arbitrażu handlowym przyjęty przez UNICITRAL stanowi, że zgoda stron na rozstrzygnięcie sporów w drodze arbitrażowej może być wyrażona albo w klauzuli arbitrażowej dodanej do kontraktu, albo w formie osobnej umowy. Strony mają prawo inkorporować do umowy standardową klauzulę arbitrażową albo specjalnie modelować klauzulę na drodze negocjacji. Strony wprowadzające do kontraktu klauzulę arbitrażową mogą się umówić co do prawa mającego zastosowanie do ewentualnego sporu między nimi. Ze względu na konieczność wzięcia pod uwagę licznych uwarunkowań (rodzaju procedur, prawa właściwego dla meritum sporu, interpretacji klauzul itd.) istnieje dość powszechna tendencja do pozostawiania wyboru prawa właściwego trybunałowi arbitrażowemu.

Zgodnie z generalną zasadą wynikająca z art. 2 Kodeksu postępowania cywilnego, do rozpoznawania spraw cywilnych powołane są sądy powszechne, o ile sprawy nie należą do właściwości sądów szczególnych, oraz Sąd Najwyższy. Sąd powszechny, w braku odmiennych postanowień ustawowych, rozpoznaje sprawy w postępowaniu procesowym. W przypadkach przewidzianych Kodeksem postępowania cywilnego sąd rozpoznaje sprawy według przepisów o postępowaniach odrębnych. Sądy powszechne są zatem powołane do rozstrzygania wszelkich sporów w sprawach cywilnych.

7. Swoboda wyboru sądu

Sądy angielskie tradycyjnie uznawały prawo stron do umieszczenia w umowie klauzuli prorogacyjnej oraz klauzuli derogacyjnej [Shaw 2000]. Sąd Najwyższy Stanów Zjednoczonych Ameryki uznał w 1972 r. prawo stron do wyboru właściwego forum dla sporów umownych i wyznaczył ramy jego stosowania. Sąd Najwyższy stwierdził, iż wybór określający „właściwość wyłączną” musi być właściwy, racjonalny sensowny i sprawiedliwy oraz zgodny z prowadzoną polityką państwa, możliwe jest zanegowanie klauzuli, gdy inny sąd jest znacznie wygodniejszy dla jednej ze stron, klauzula wyboru musi być negocjowana i świadomie wybrana. Zgodnie z Traktatem rzymskim państwa członkowskie zostały zobowiązane do zawarcia umów międzynarodowych dotyczących „uproszczenia formalności związanych ze wzajemnym uznaniem i egzekucją wyroków sądów, trybunałów i decyzji arbitrażowych”. Konwencja brukselska (1968) wyraźnie uznaje prawo stron umowy do określenia odpowiedniego forum sądowego dla sporów wynikających z zawartej między nimi umowy. Wymaga ona, by odpowiednie klauzule były sporządzane na piśmie lub by istniał dowód pisemny wskazujący na istnienie pomiędzy stronami umowy dotyczą-

cej właściwości sądu. Obejmuje ona również stwierdzenie, że pojawienie się pozwanego przed sądem, do którego powód wniósł skargę, oznacza zgodę na właściwość tego sądu, z wyjątkiem sytuacji, gdy obecność pozwanego wypływa z jego woli zakwestionowania owej właściwości. Sąd Europejski (Trybunał Europejski w Luksemburgu) nie kwestionuje również prawa stron do zmiany umowy w zakresie właściwości sądu i zgodnego stawienia się przed innym sądem. Jeżeli powód występuje z powództwem przed innym sądem niż wybrany, a pozwany, stając przed sądem, nie kwestionuje właściwości tego forum, należy to uznać za przejaw jego zgody na zmianę umownie określonego forum. Prawo wyboru forum sądowego ograniczone jest wyjątkami, rozstrzygającymi, iż w przypadku sporów dotyczących własności rozstrzyga sąd państwa, gdzie własność jest zlokalizowana; co do istnienia spółek – sąd państwa, w którym spółka ma siedzibę; spraw związanych z rejestrami publicznymi – sąd państwa, w którym rejestr istnieje; w sprawach z zakresu patentów, wynalazków, znaków handlowych, wzorców, modeli, jak i innych praw wymagających rejestracji – sąd państwa, gdzie zwrócono się o rejestrację lub rejestracja odniosła skutki; w sprawach wykonania wyroków wyłączną właściwość mają sądy miejsca wykonania wyroku.

Generalną zasadą wynikającą z przepisów Kodeksu postępowania cywilnego⁵ jest, iż powództwo wytacza się przed sąd pierwszej instancji, w którego okręgu pozwany ma miejsce zamieszkania, a powództwo przeciwko osobie prawnej lub innemu podmiotowi niebędącemu osobą fizyczną wytacza się według miejsca ich siedziby (właściwość miejscowa). Prawo polskie dopuszcza jednak prawo stron do zawarcia umowy dotyczącej wyboru forum sądowego, przewidując, iż strony mogą umówić się na piśmie o podanie sądowi pierwszej instancji, który według ustawy nie jest miejscowo właściwy, sporu już wynikłego lub sporów mogących w przyszłości wyniknąć z oznaczonego stosunku prawnego. Sąd ten będzie wówczas wyłącznie właściwy, jeżeli strony nie postanowiły inaczej. Strony mogą również ograniczyć umową pisemną prawo wyboru powoda pomiędzy kilkoma sądami właściwymi dla takich sporów. Z treści wskazanego przepisu wynika, iż strony mogą dokonać zmiany forum sądowego w zakresie właściwości miejscowej – ogólnej. Niedozwolone jest umowne zmienianie sądu w zakresie właściwości wyłącznej.

Podsumowując powyższe uwagi, należy odnotować generalną tendencję sądów zarówno krajów o tradycjach prawnych kontynentalnych, jak i *common law*, do respektowania klauzul umownie określających właściwe dla sporów forum sadowe. Wyjątki dotyczą w szczególności sytuacji, gdy wybór forum sprzeciwia się generalnej publicznej polityce państwa, wybór jest daleki od „realności wyboru” – strona nie ma faktycznej możliwości wyboru (np. umieszczone klauzule w gotowych formularzach umów).

Kodeks postępowania cywilnego reguluje również kwestie tzw. właściwości przemiennej, w granicach której powództwo może być wytoczone przed innym są-

⁵ Dział I Właściwość Sądu K.p.c.

dem niż sąd właściwy dla pozwanego (*forum non conveniens*). Zatem powództwo o ustalenie istnienia umowy, o jej wykonanie, rozwiązanie lub unieważnienie, jako też o odszkodowanie z powodu niewykonania lub nienależytego wykonania umowy wytoczyć można przed sąd miejsca jej wykonania. W razie wątpliwości miejsce wykonania umowy powinno być stwierdzone dokumentem. Umożliwienie powodowi wytoczenia powództwa przed sądem miejsca wykonania umowy pozwala mu dokonać wyboru sądu właściwego w celu dania mu szansy najlepszego przygotowania do procesu i wytyczenia go na optymalnym forum sądowym (szczególnie wrażliwe w tej kwestii są systemy oparte na *common law*).

Konstytucja Stanów Zjednoczonych Ameryki Północnej gwarantuje dostęp do sądów w sprawach cywilnoprawnych. Doktryna *forum non conveniens* ma zastosowanie generalnie, gdy istnieje forum alternatywne w stosunku do tego, którego odrzucenia żąda pozwany. Judykatura Stanów Zjednoczonych potwierdza, iż istnieje szereg decyzji sądowych ograniczających zasady stosowania prawa stron do „właściwego procesu”. Ograniczenia te polegają m.in. na uznaniu, iż strony nie mają bezwzględnego prawa dostępu do sądów w sprawach cywilnoprawnych. Prawo takie jest konstytucyjnie gwarantowane tylko w dwóch przypadkach: gdy samym przedmiotem sporu jest konstytucyjnie chronione prawo (wolność słowa) oraz gdy rozwiązanie konfliktu prawnego może wystąpić jedynie na drodze sądowej (sprawa rozwodowa). W pozostałych przypadkach strony mogą zawrzeć ugodę lub szukać alternatywnych metod rozwiązania sporu (zwłaszcza w sprawach biznesowych).

8. Zakończenie

Należy podkreślić, iż dokonywanie wyboru właściwych rozwiązań w zakresie prawa umowy i organów rozstrzygających spory mogące na jej tle wyniknąć jest jedną z najistotniejszych kwestii poruszanych w trakcie negocjacji kontraktu. Nie bez znaczenia dla obu stron jest bowiem przyjęcie rozwiązań najbardziej dla nich korzystnych, a w szczególności umożliwiających im zastosowanie prawa, w otoczeniu którego one stale funkcjonują, jak również wskazania organu, którego rozstrzygnięcie w przypadku sporu zostanie przez strony zaakceptowane i przede wszystkim wykonane. Praktyka transakcji międzynarodowych wskazuje na coraz większą skłonność do poddawania sporów pod rozstrzygnięcia sądów polubownych. Na gruncie polskim ma to o tyle istotne znaczenie, iż zapis na sąd polubowny pozwala mieć nadzieję na stosunkowo szybkie rozstrzygnięcie zawisłego sporu, co w warunkach nadmiernej przewlekłości postępowań przed sądami powszechnymi dostatecznie uzasadnia stosowanie klauzul arbitrażowych.

Literatura

- Bagan-Kurluta K., 2002, *Prawo międzynarodowe prywatne*, C.H. Beck, Warszawa.
- Belohlavek A., 2010, *Komentarz do Rozporządzenia Rzym I Konwencja Rzymska*, C.H. Beck, Warszawa.
- Final Act of the United Nations Conference on Contracts for the International Sale of Goods, Vienna, 10 March-11 April 1980, A/CONF.97/18.
- Gałczyński J., 2014, *Prawo prywatne międzynarodowe*, C.H. Beck, Warszawa.
- Hermanowski J., Jastrzębski J., 1997, *Konwencja Narodów Zjednoczonych o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów. Konwencja Wiedeńska. Komentarz*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa.
- Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r., DzU 1997, nr 78, poz. 483, z późn. zm.
- Konwencja o międzynarodowym arbitrażu handlowym sporządzona w Genewie 21 kwietnia 1961 r., DzU 1964, nr 40, poz. 270.
- Pazdan M., 2012, *Prawo prywatne międzynarodowe*, LexisNexis, Warszawa.
- Rezolucja 61/33 Revised articles of the Model Law on International Commercial Arbitration of the United Nations Commission on International Trade Law, and the recommendation regarding the interpretation of article II, paragraph 2, and article VII, paragraph 1, of the Convention on the Recognition and Enforcement of Foreign Arbitral Awards, done at New York, 10 June 1958, (A/61/453), United Nations, Vienna 2008.
- Rezolucja UN 40/72 Model Law on International Commercial Arbitration of the United Nations Commission on International Trade Law 11.10.1985, Supplement No 17 (A/40/72).
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 593/2008 w sprawie prawa właściwego dla zobowiązań umownych, (Rzym I), z dnia 17 czerwca 2008 r., DzU L 177 z 4.07.2008.
- Rymarczyk J. (red.), 2012, *Handel zagraniczny. Organizacja i technika*, PWE, Warszawa.
- Shaw M.N., 2000, *Prawo międzynarodowe*, Książka i Wiedza, Warszawa.
- Stępień B. (red.) 2012, *Handel zagraniczny. Poradnik dla praktyków*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Ustawa z dnia 14 lutego 2011 r. Prawo prywatne międzynarodowe, DzU 2011, nr 80, poz. 432, z późn. zm.
- Ustawa z dnia 17 listopada 1964 r. Kodeks postępowania cywilnego, DzU 1964, nr 43, poz. 296 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, DzU 1964, nr 16, poz. 93 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 27 lipca 2002 r. Prawo dewizowe, DzU 2002, nr 141, poz. 1178 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 7 października 1999 r. o języku polskim, DzU nr 90, poz. 999, z późn. zm.