

## Umowa sprzedaży z nieokreśloną ceną

### I. Uwagi wstępne

W ogromnej większości umów sprzedaży strony ustalają cenę lub przynajmniej wskazują podstawy do jej ustalenia. Umowa sprzedaży bez określenia ceny? Absurd - zareaguje polski prawnik. Czasami jednak kwestie z pozoru oczywiste - wcale nie są oczywiste. A polski punkt widzenia nie obowiązuje na całym świecie. Bywa, że strony nie określą ceny. Tak może się zdarzyć na przykład w sytuacji nadzwyczajnej, w razie nagłego wypadku (np. statek utknął na pełnym morzu z powodu awarii części silnika - armator zamówi tę część bez względu na cenę). Strony w sposób wyraźny nie określą ceny, gdy nabywca, w zaufaniu do sprzedawcy, opiera się na jego cenniku, albo na cenie, jakiej żądał sprzedawca poprzednio. Śmiem twierdzić, że „globalizacja” handlu, a co za tym idzie - powszechna dostępność towarów o takich samych cechach i niemalże identycznych cenach - powodują, że zjawisko, o jakim mowa w tytule artykułu, staje się coraz powszechniejsze. Rosnąca łatwość przesyłania informacji (telefaksy, poczta elektroniczna itd.) także zachęca do zamawiania towarów bez pytania o cenę.

Przedmiotem poniższych rozważań będzie kwestia dopuszczalności zawarcia umowy sprzedaży bez określenia ceny i bez wskazania podstaw do jej określenia w przyszłości. Zostaną też omówione rozwiązania tego problemu w różnych systemach prawnych. Po zaprezentowaniu aktualnego stanowiska polskiej doktryny i orzecznictwa, omówię przepisy Konwencji Narodów Zjednoczonych o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów<sup>1</sup>, która weszła w życie w stosunku do Rzeczypospolitej Polskiej dnia 1 czerwca 1996

---

<sup>1</sup> Dz. U. 1997 r. Nr 45 poz. 286

r.<sup>2</sup>

## II. Rozwiązania przyjęte w innych systemach prawnych

Prawnicy rzymscy nie mieli wątpliwości, że cena w umowie sprzedaży musi być oznaczona, i to ściśle („*pretium certum esse debet*”)<sup>3</sup>. *Pretium* mogło być ustalone przez strony („*pretium certum*”) lub przez osobę trzecią. W tym ostatnim przypadku prawo justyniańskie uznaje jako moment zawarcia umowy sprzedaży dopiero ustalenie ceny przez osobę trzecią<sup>4</sup> - przy czym jeżeli osoba trzecia nie określiłaby ceny - to umowa nie doszłaby do skutku<sup>5</sup>.

Zgodnie z art. 8 brytyjskiej ustawy o sprzedaży towarów z 6 grudnia 1979 r.<sup>6</sup>, „cena w umowie sprzedaży może być określona w umowie, umowa może wskazywać podstawy do jej ustalenia albo może ona wynikać z praktyki ustalonej między stronami. Jeżeli jednak cena nie została określona w żaden z powyższych sposobów, wówczas kupujący zobowiązany jest do zapłaty ceny „rozsądnej”. Rozsądna wysokość ceny jest kwestią faktyczną, każdorazowo zależną od okoliczności konkretnego przypadku.”<sup>7</sup> Tak więc ustawodawca brytyjski dopuścił możliwość zawierania umów sprzedaży bez oznaczania ceny.

---

<sup>2</sup> Oświadczenie rządowe z dnia 25 października 1996 r. w sprawie ratyfikacji przez Rzeczpospolitą Polską Konwencji Narodów Zjednoczonych o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów, sporządzonej w Wiedniu dnia 11 kwietnia 1980 r. [Dz. U. 1997 r. Nr 45 poz. 287].

<sup>3</sup> K. Kolańczyk, *Prawo rzymskie*, Warszawa 1986, str. 383.

<sup>4</sup> *Prawo rzymskie - słownik encyklopedyczny* pod red. Witolda Wołodkiewicza, Warszawa 1986, str. 124.

<sup>5</sup> R. Taubenschlag, *Rzymskie prawo prywatne*, Warszawa 1955, str. 207.

<sup>6</sup> Sales of Goods Act 1979

<sup>7</sup> „Art. 8. 1. The price in a contract of sale may be fixed by the contract, or may be left to be fixed in a manner agreed by the contract, or may be determined by the course of dealing between the parties.

2. Where the price is not determined as mentioned in subsection (1) above, the buyer must pay a reasonable price.

3. What is a reasonable price is a question of fact dependent on the circumstances of each particular case.”

Zgodnie z § 2 - 305 jednolitego kodeksu handlowego USA w wersji z 1978 roku, „strony, które mają taki zamiar, mogą zawrzeć umowę sprzedaży, pomimo, że nie określą ceny. W takim przypadku ceną będzie cena rozsądna z chwili dostawy, jeśli:

a/ umowa milczy w kwestii ceny; lub

b/ cena miała być ustalona przez strony, lecz one tego nie uczyniły; lub

c/ cena miała być ustalona w odniesieniu do ceny obowiązującej na uzgodnionym rynku lub w inny sposób - przez osobę trzecią lub agencję - i nie została ustalona.”<sup>8</sup>

Włoski kodeks cywilny z 16 marca 1942 r.<sup>9</sup> przyjmuje zasadę, że nieoznaczenie ceny należy traktować jako odwołanie się stron umowy do ceny giełdowej albo rynkowej w miejscu dostawy. Jeżeli jednak ceny nie da się tak ustalić, może ją określić osoba trzecia, wskazana przez przewodniczącego sądu I instancji, właściwego według miejsca zawarcia umowy.

Szwajcarski kodeks zobowiązań z 30 marca 1911 r.<sup>10</sup> ustanawia domniemanie zawarcia umowy sprzedaży po przeciętnej cenie rynkowej obowiązującej w dniu i w miejscu wykonania umowy, jeżeli kupujący definitywnie zamówił towar, bez wskazania ceny.

Zgodnie z art. 1583 francuskiego kodeksu cywilnego – Kodeksu Napoleona z 1804 r., „sprzedaż jest zupełną pomiędzy stronami i kupujący

---

<sup>8</sup> „§ 2 - 305 UCC: (1). The parties if they so intend can conclude a contract for sale even though the price is not settled. In such a case the price is a reasonable price at the time of delivery if:

(a) nothing is said as to the price; or

(b) the price is left to be agreed by the parties and they fail to agree; or

(c) the price is to be fixed in terms of some agreed market or other standard as set or recorded by a third person or agency and it is not so set or recorded.”

<sup>9</sup> Art. 1474 k. c. wł. Reggio Decreto 16 Marzo 1942 [w:] XX, n. 262

<sup>10</sup> Art. 212 k. z. szwajc. AF 27.317 i BS 2.199

nabywa z prawa własność względem sprzedawcy, z chwilą gdy się umówiono o rzecz i cenę (...)”<sup>11</sup>. Dalej, zgodnie z artykułami 1591 i 1592<sup>12</sup> tego kodeksu, „cena sprzedaży powinna być ustalona i oznaczona przez strony. Można wszakże pozostawić cenę sprzedaży do uznania osoby trzeciej: jeżeli osoba ta nie chce albo nie może dopełnić oszacowania, nie ma sprzedaży.”

Francuski sąd kasacyjny w dwóch znanych orzeczeniach zajął się problemem sprzedaży z nieokreśloną ceną.

Stan faktyczny pierwszej ze spraw był następujący<sup>13</sup>: browar udzielał pożyczek pubom. Warunkiem otrzymania pożyczki było podpisanie zobowiązania do sprzedawania wyłącznie piwa z tego browaru po cenach, które zazwyczaj są pobierane za podobne piwa w tym pubie. W 1978 roku Sąd uznał tę powszechnie używaną klauzulę za nieważną w świetle art. 1129 francuskiego kodeksu cywilnego, który wymaga, aby cena była przynajmniej możliwa do określenia.

W drugiej ze spraw<sup>14</sup> ogólne warunki sprzedaży stosowane przez dealera samochodów przewidywały, że klient zamawia samochód po cenie orientacyjnej, a cena ostateczna jest ustalana w oparciu o cennik obowiązujący w dniu dostawy. Nabywca odmówił odebrania zamówionego samochodu, którego cena wzrosła. Sąd kasacyjny oddalił powództwo dealera o odszkodowanie podnosząc, iż w chwili składania zamówienia cena nie była ustalona. Została ona ustalona dopiero w chwili dostawy, a nabywca miał prawo jej nie zaakceptować.

---

<sup>11</sup> Prawo cywilne obowiązujące w województwach centralnych, zebrał i opracował mgr Zenon Łączyński, Warszawa 1937 r., str. 259.

<sup>12</sup> Artykuły 1591 i 1592 Kodeksu Napoleona zostały uchylone przez art. XVI przepisów wprowadzających kodeks zobowiązań z 27 października 1933 r. [Dz. U. 1933 r. poz. 599]

<sup>13</sup> Cass. com., 11.10.1978, D. 1979.135, glosa R. Houin; J.C.P.1979.II.19034 glosa Y. Loussouarn; Nancy, 13.06.1979, Cass. cm. 14.01.1980, J. C. P.1981.II.19585 glosa B. Gross; cyt. za: N. M. Galston, H. Smit, International Sales: The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, New York 1984, str. 7-11 i nast.

<sup>14</sup> Cass. civ. 1<sup>ere</sup>, 20 mai 1981, J. C. P. 1982.II.19840 glosa G. Raymond, cyt. za *ibidem*.

Zgodnie z artykułem 5.7 Zasad Międzynarodowych Kontraktów Handlowych UNIDROIT<sup>15</sup>, „1. Gdy umowa nie określa ceny ani nie wskazuje podstaw do jej ustalenia, przyjmuje się, o ile nic nie wskazuje na odmienną wolę stron, że strony odnosiły się do ceny zazwyczaj pobieranej w chwili zawarcia umowy za takie same świadczenie w porównywalnych okolicznościach na odpowiednim rynku albo, jeżeli ustalenie ceny nie jest możliwe w powyższy sposób, należy przyjąć, że strony miały na myśli cenę rozsądną.

2. Gdy cena miała być określona przez jedną ze stron, a cena określona przez tę stronę jest oczywiście nierozsądna - cena określona przez stronę winna być zastąpiona ceną rozsądną, niezależnie od przeciwnego zastrzeżenia zawartego w umowie.<sup>16</sup>

3. Gdy cena miała być określona przez osobę trzecią, a ta osoba trzecia nie może tego uczynić albo tego nie uczyni, kupujący winien zapłacić rozsądną cenę.

4. Gdy cena miała być określona przez odniesienie do czynników, które nie istnieją, przestały istnieć bądź być dostępne - najbliższy równoznaczny czynnik winien zastąpić nieistniejący czynnik.”<sup>17</sup>

---

<sup>15</sup> „The Principles of International Commercial Contracts” w: „Revue de Droit des Affaires Internationales” 1997 r. Nr 2, str. 176. Te „Zasady...” nie mają charakteru normatywnego i mogą tylko być włączone do umowy wola stron, jako *lex contractus*.

<sup>16</sup> Zob. J. Rajski, Zasady międzynarodowych kontraktów handlowych UNIDROIT [w:] Kwartalnik Prawa Prywatnego 1996 r. z. 2 str. 241.

<sup>17</sup> „1. Where a contract does not fix or make provision for determining the price, the parties are considered, in the absence of any indication to the contrary, to have made reference to the price generally charged at the time of the conclusion of the contract for such performance in comparable circumstances in the trade concerned, or, if no such price is available, to a reasonable price.

2. Where the price is to be determined by one party and that determination is manifestly unreasonable, a reasonable price shall be substituted notwithstanding any contract term to the contrary.

3. Where the price is to be fixed by a third person, and that person cannot or will not do so, the price shall be a reasonable price.

4. Where the price is to be fixed by reference to factors which do not exist or have ceased to

Załącznik do dyrektywy Unii Europejskiej nr 93/13/EWG z 5 kwietnia 1993 r, o niedozwolonych klauzulach w umowach konsumenckich<sup>18</sup> zawiera przykładowy katalog klauzul, które mogą być uznane za niedozwolone i - jako takie - kwalifikuje jako bezskuteczne, nawet gdy przewidywała je umowa z konsumentem. Wśród nich są klauzule:

- zezwalające sprzedawcy na ustalenie lub podwyższenie ceny do czasu dostawy bez odpowiedniego prawa konsumenta do odstąpienia od umowy – jeśli cena końcowa w stosunku do ceny, jaka została ustalona przy zawarciu umowy, jest za wysoka,
- zezwalające osobie prowadzącej działalność gospodarczą na jednostronne zmiany klauzul umownych bez istotnej i wymienionej w umowie przyczyny.

Wydaje się, że także w obowiązującym obecnie stanie prawnym można się powołać na niedozwolony charakter takich klauzul, stosując art. 385<sup>2</sup> k. c., który daje możliwość uznania za bezskuteczne postanowień umów zastrzegających „rażąco nieuzasadnione korzyści” dla kontrahenta konsumenta.

W niektórych państwach (Holandii, Stanach Zjednoczonych, Szwajcarii, Wielkiej Brytanii, Włoszech) w braku uzgodnienia ceny przez same strony obowiązuje cena „rozsądna”, ustalona przez sąd. Odmienne jest w Austrii, Belgii, Francji, Niemczech, Rosji,<sup>19</sup> a także - choć z pewnymi zastrzeżeniami - w Polsce, gdzie sądy nie mają kompetencji do wypełniania „luki cenowej”, a brak określenia ceny albo przynajmniej dorozumianego wskazania podstaw do jej ustalenia powoduje nieważność umowy.

---

exist or to be accessible, the nearest equivalent factor shall be treated as a substitute.”

<sup>18</sup> Cyt. za: E. Łętowska, Prawo umów konsumenckich, Warszawa 1999 r., str. 544-551; oraz E. Łętowska, Wiele zależy od wrażliwości sędziego - ochrona konsumenta: polska rzeczywistość i europejskie standardy, [w:] „Rzeczpospolita” 1997 r. Nr 121 (4678) z 26.05.1997 r.

<sup>19</sup> L. Sevon, Obligations of the Buyer under the UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods, rozdział 6, (w:) International Sale of Goods - Dubrovnik Lectures, red. P. Sarcevic, P. Volken, New York-London-Rome, str. 208.

### **III. Umowa sprzedaży bez określenia ceny w prawie polskim**

Według artykułu 296 kodeksu zobowiązań z 27 października 1933 r.<sup>20</sup>, „cenę można określić przez wskazanie podstaw do ustalenia jej w przyszłości. Jeżeli strony zgodziły się na cenę rynkową lub giełdową, rozumieć należy, w razie wątpliwości, przeciętną cenę rynkową lub giełdową w miejscu i czasie, w których przedmiot sprzedaży ma być kupującemu wydany.” Kolejny artykuł, odmiennie niż Kodeks Napoleona, normował konsekwencję nieustalenia ceny przez osobę trzecią: „jeżeli określenie ceny pozostawiono słusznemu uznaniu jednej ze stron lub osoby trzeciej, w razie sporu sąd cenę ustali.” Jednak kluczowe znaczenie dla „ratowania” ważności umowy sprzedaży, w której nie określono ceny, miał art. 298 k. z., zgodnie z którym „brak określenia ceny przez strony nie pociąga za sobą nieważności sprzedaży, jeżeli z okoliczności wynika, że strony miały na myśli zwykłe ceny, przyjęte w ogóle w obrocie lub w ich stosunkach wzajemnych.”

Zgodnie z art. 535 kodeksu cywilnego, „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.” Z treści artykułu 535 k. c. wynikają składniki przedmiotowo istotne sprzedaży - czyli takie, od których wystąpienia zależy istnienie umowy. Są to: określenie sprzedawanej rzeczy (towaru) i ceny. Elementy te muszą być oznaczone przez same strony, albowiem - w odróżnieniu od kodeksu zobowiązań - pod rządami kodeksu cywilnego sąd nie ma kompetencji do ustalenia ceny.

Zgodnie z art. 536 kodeksu cywilnego, „cenę można określić przez

---

<sup>20</sup> Rozporządzenie Prezydenta Rzeczypospolitej z dnia 27 października 1933 r. [Dz. U. R. P. Nr 82 poz. 598]

wskazanie podstaw do jej ustalenia. Jeżeli z okoliczności wynika, że strony miały na względzie cenę przyjętą w stosunkach danego rodzaju, poczytuje się w razie wątpliwości, że chodziło o cenę w miejscu i czasie, w którym rzecz ma być kupującemu wydana.”

Nie sposób pominąć milczeniem postanowień rozdziału I ustawy z dnia 22 grudnia 1999 r. o ochronie niektórych praw konsumentów oraz o odpowiedzialności za szkodę wyrządzoną przez produkt niebezpieczny.<sup>21</sup> Rozdział ten dotyczy umów zawieranych poza lokalem przedsiębiorstwa. Przepis art. 3 ust. 1 *in fine* wyżej wymienionej ustawy<sup>22</sup> stanowi, iż „kto zawiera z konsumentem umowę poza lokalem przedsiębiorstwa, obowiązany jest wręczyć konsumentowi pisemne potwierdzenie zawarcia umowy, stwierdzające jej datę i rodzaj oraz przedmiot świadczenia i cenę.” Wskazany wyżej przepis został skonstruowany w oparciu o art. 5 dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady nr 97/7/WE z 20 maja 1997 r. o ochronie konsumentów w umowach zawieranych na odległość.<sup>23</sup>

Powyższe prowadzi do wniosku, że uzgodnienie ceny może nastąpić w trojaki sposób:<sup>24</sup>

1/ strony mogą oznaczyć cenę bezpośrednio, przez określenie w samej umowie ścisłej kwoty pieniężnej;

2/ strony mogą oznaczyć cenę w sposób pośredni „przez wskazanie podstaw do jej ustalenia”, przez oparcie się na cenach zużytych materiałów, przez uzależnienie ceny jednostkowej od istotnego wskaźnika itp.<sup>25</sup> Wskazanie

---

<sup>21</sup> Cyt. za internet [http://ks.sejm.gov.pl:8009/proc3/ustawy/942\\_u.htm](http://ks.sejm.gov.pl:8009/proc3/ustawy/942_u.htm).

<sup>22</sup> w wersji przekazanej do Senatu

<sup>23</sup> Cyt. za: Ewa Łętowska, Prawo umów konsumenckich, Warszawa 1999 r., str. 559-569.

<sup>24</sup> A. Ohanowicz, J. Górski, Zarys prawa zobowiązań, Warszawa 1970, str. 254.

<sup>25</sup> W. J. Katner [w:] W. J. Katner, M. Stahl, W. Nykiel, Umowa sprzedaży w obrocie gospodarczym - zagadnienia prawa cywilnego, administracyjnego i podatkowego, Warszawa 1996, str. 100; powołując się na zagraniczne orzecznictwo, skłonny jest dopuścić określenie ceny przez następujące klauzule: „po kursie”, „po cenie dnia”, „według ceny

podstaw do ustalenia ceny ma miejsce na przykład wtedy, gdy strony uzgodniły, że wzrost kosztów produkcji sprzedawanej rzeczy będzie kryterium, według którego zostanie ustalona cena<sup>26</sup>;

3/ strony mogą uzgodnić cenę w sposób dorozumiany; jeżeli z okoliczności wynika, że strony zawierające umowę sprzedaży miały na względzie cenę przyjętą w stosunkach danego rodzaju, poczytuje się w razie wątpliwości, że chodziło o cenę w miejscu i czasie, w którym rzecz ma być kupującemu wydana. Dopuszczalność dorozumianego porozumienia co do ceny wynika zarówno z art. 60 k. c., jak i z art. 536 § 2 k. c. Z uzgodnieniem ceny w sposób dorozumiany mamy do czynienia na przykład w razie zamówienia potraw w zakładach gastronomicznych - bez uprzedniego uzgodnienia ceny<sup>27</sup>, lecz także wówczas, gdy istnieje cena sztywna (art. 537 § 1 k. c.), gdy cena zostanie obliczona zgodnie z obowiązującymi przepisami<sup>28</sup> (art. 540 k. c.), lecz przede wszystkim gdy chodzi o cenę wielokrotnie stosowaną między oznaczonymi osobami.<sup>29</sup> Dorozumiane uzgodnienie ceny ma miejsce także w sytuacji, w której kupujący zwykł się zawsze godzić na cenę żadaną przez sprzedawcę, mając do niego zaufanie<sup>30</sup>, a także, gdy z okoliczności wynika, że strony miały na myśli ceny przyjęte w ogóle w obrocie.<sup>31</sup> Oczywistym celem art. 536 § 2 k. c. jest utrzymanie w mocy umów sprzedaży, jeżeli tylko z oświadczeń woli wynika, że strony miały zamiar doprowadzić do powstania

---

giełdowej”, „z dnia zawarcia umowy lub dostawy”, „po cenie normalnie przyjętej w miejscu i czasie transakcji”, „za tę samą cenę, co innemu klientowi”.

<sup>26</sup> Por. orzeczenie SN z 28 kwietnia 1988 r., IV CR 96/88, OSPiKA 1989 r. poz. 148, które szczegółowo omawiam poniżej

<sup>27</sup> Op. cit., str. 254.

<sup>28</sup> Tzw. cena wynikowa

<sup>29</sup> M. Nestorowicz [w:] Kodeks cywilny z komentarzem pod red. J. Winiarza, Warszawa 1980, str. 528.

<sup>30</sup> S. Grzybowski w: System prawa cywilnego, Prawo zobowiązań - część szczegółowa, 1976 r., str. 53

<sup>31</sup> S. Buczkowski w: Kodeks cywilny - komentarz, Warszawa 1972, str. 1263

stosunku zobowiązaniowego.<sup>32</sup> Artykuł 536 § 2 k. c. jest tylko regułą interpretacyjną<sup>33</sup>, która będzie miała zastosowanie, jeśli strony nie uzgodniły czasu i miejsca ukształtowania się ceny rynkowej lub giełdowej. Oznacza to, że ewentualne faktyczne odejście wykonania od uzgodnionych warunków (tzn. rzeczywiste wydanie rzeczy w innym czasie lub miejscu) pozostaje bez wpływu na wysokość należnej ceny. Jeżeli więc w konsekwencji przyniesie to uszczerbek jednej ze stron (np. w razie obniżenia się ceny rynkowej w czasie między umówionym terminem wykonania a chwilą rzeczywistego wydania rzeczy), będzie ona mieć tylko ewentualne roszczenia odszkodowawcze na zasadach ogólnych.<sup>34</sup>

Powyższe uwagi prowadzą do wniosku, iż określenie ceny nie musi polegać na wskazaniu konkretnej kwoty pieniężnej, albowiem „do ważności umowy wystarczy wskazanie podstaw do jej ustalenia lub istnienie okoliczności, z których wynika, że strony miały na względzie cenę przyjętą w stosunkach danego rodzaju.”<sup>35</sup> Innymi słowy, zgodnie z poglądami doktryny<sup>36</sup>, [do istnienia umowy] wystarcza, aby cena była „oznaczalna” (tzn. możliwa do oznaczenia) przy uwzględnieniu wszystkich okoliczności towarzyszących zawarciu umowy oraz przepisów dotyczących ustalania cen. Tak więc prawo polskie odstąpiło od rzymskiej zasady „*pretium certum esse debet*” (cena musi być ściśle oznaczona).<sup>37</sup>

Trudności interpretacyjne mogą powstać w razie, gdy strony, ustalając

---

<sup>32</sup> S. Grzybowski..., str. 53

<sup>33</sup> O czym świadczą słowa: „w razie wątpliwości”

<sup>34</sup> Cz. Żuławska w: Komentarz do kodeksu cywilnego, księga trzecia - zobowiązania, tom II, Warszawa 1997, str. 11

<sup>35</sup> S. Buczkowski..., str. 1259.

<sup>36</sup> S. Grzybowski ..., str. 49

<sup>37</sup> Por. J. P. Naworski, Ustalenie ceny w umowie sprzedaży [w:] Cena. Obowiązek zapłaty w obrocie gospodarczym, Warszawa 1999 r., str. 17-36.

cenę, określają zarazem, że jest to „cena orientacyjna”, co zdarza się w sytuacji, gdy zawarcie umowy znacznie wyprzedza jej realizację, a strony liczą się ze wzrostem cen. Zdaniem M. Nestorowicza<sup>38</sup>, zastrzeżenie, że cena zostanie określona w przyszłości bez bliższego ustalenia jej podstaw i terminu ustalenia, powoduje, iż umowa sprzedaży nie dochodzi do skutku.

Omawiana problematyka w ostatnich latach kilkakrotnie stała na wokandzie Sądu Najwyższego:

1. W pierwszej ze spraw, stan faktyczny będący przedmiotem rozstrzygnięcia Sądu Najwyższego był następujący: umowa sprzedaży mebli została wykonana w chwili, w której powód pobrał wskazaną przez siebie cenę 37 430 zł, a pozwany zabrał meble do domu. Zdaniem strony powodowej, jej pracownik dokonał „zaliczkowej” sprzedaży mebli między innymi pozwanemu, który wyraził zgodę na późniejszą dopłatę, której nie uiścił mimo wezwania. Pozwany wniósł o oddalenie powództwa, podnosząc, że ani w dacie zawierania umowy sprzedaży nie było zastrzeżeń co do ceny mebli, ani też rachunek wystawiony pozwanemu na kwotę 37 430 zł nie zawierał żadnych zastrzeżeń co do ewentualnej przyszłej dopłaty.

W wyroku z 18 czerwca 1985 r.<sup>39</sup> Sąd Najwyższy powództwo oddalił, sprzeciwiając się wprowadzaniu i narzucaniu praktyk polegających na konstruowaniu koncepcji „cen orientacyjnych”, „sprzedaży zaliczkowych” i „umów” warunkowych, obwarowanych warunkiem ceny przyszłej i niepewnej co do wysokości. Zdaniem Sądu tego rodzaju klauzule stanowią nadużycie pozycji gospodarczej przez sprzedawców i są sprzeczne z zasadami współzycia

---

<sup>38</sup> M. Nestorowicz..., str. 529

<sup>39</sup> III CRN 166/85, publ. w OSPiKA 1988 poz. 5

społecznego. Sąd Najwyższy w uzasadnieniu orzeczenia podkreślił, iż obrót handlowy, zwłaszcza między podmiotami o statusie profesjonalnym a osobami fizycznymi, nie może opierać się na niepewności kontrahentów ani na prowizoryczności co do *essentialia negotii*. Dotyczy to zwłaszcza cen. Przecież kodeks cywilny nie zna pojęcia „ceny orientacyjnej” ani „sprzedaży warunkowej”.

Zgadzam się z poglądem glosatora<sup>40</sup>, że chociaż istnieje możliwość ustalenia ceny w sposób dorozumiany, to jednak cena ustalona *per facta concludentia* nie jest ani ceną orientacyjną (tymczasową) ani umową warunkową obwarowaną warunkiem ceny przyszłej i niepewnej co do wysokości. Skoro przez „cenę orientacyjną” można rozumieć zastrzeżenie, że określona w umowie cena jest tymczasowa i że ostateczne jej określenie nastąpi w terminie późniejszym na podstawie ceny jednostronnie określonej przez sprzedawcę, to jednak w takim przypadku w istocie rzeczy strony nie określają w umowie ceny. W konsekwencji do zawarcia umowy dochodzi dopiero później - wtedy, gdy strony ostatecznie uzgodnią cenę.<sup>41</sup>

Kwesta aktualności omawianego orzeczenia w zmienionych warunkach ustrojowych i gospodarczych wywołała rozbieżności w doktrynie. Zdaniem Cz. Żuławskiej<sup>42</sup>, pogląd wyrażony przez Sąd Najwyższy w realiach gospodarki planowej jest już nieaktualny. Zdaniem W. Katnera, stanowisko Sądu Najwyższego pozostało aktualne w odniesieniu do tzw. sprzedaży konsumenckiej<sup>43</sup>, natomiast orientacyjne określenie ceny jest dopuszczalne „w

---

<sup>40</sup> J. Górowski, glosa do w/w wyroku, OSPiKA 1988r. poz. 5, str. 11

<sup>41</sup> Por. w tej kwestii orzeczenie Głównej Komisji Arbitrażowej z dnia 8 lutego 1984 r. OT-10175/83, publ. w OSPiKA 1985 r. poz. 184 i glosę Cz. Zielińskiego opubl. w OSPiKA 1986 r. poz. 157

<sup>42</sup> Cz. Żuławska..., str. 12

<sup>43</sup> W. J. Katner w: Umowa sprzedaży..., str. 99

rozsądnych granicach” w obrocie między podmiotami gospodarczymi<sup>44</sup>. Z kolei Z. Radwański i J. Panowicz-Lipska w podręczniku prawa zobowiązań<sup>45</sup> przytaczają omówione powyżej orzeczenie SN nie kwestionując jego aktualności.

Mając na uwadze, że omawiany wyrok zapadł w sprawie, w której kupujący był konsumentem, a także kolejne orzeczenie SN omawiane poniżej - należy podzielić pogląd W. Katnera, zgodnie z którym „orientacyjne” określenie ceny nie jest dopuszczalne tylko w obrocie konsumenckim.

2. Stan faktyczny innej sprawy, rozstrzygniętej przez Sąd Najwyższy, był następujący: pozwana otrzymała od powódki przydział pieca piekarniczego i wpłaciła sumę 1 250 000 zł. Charakter prawny tej kwoty okazał się sporny. Zdaniem powódki - była to przedpłata, którą pozwana wpłaciła na poczet ceny, albowiem w chwili zawierania umowy strony nie uzgodniły konkretnej ceny, wręcz przeciwnie - postanowiły, że decydować będzie cena obowiązująca w chwili odbioru pieca. W umowie był ustalony termin odbioru pieca (na 9 miesięcy później) i poczynione zastrzeżenie, że wydanie pieca nastąpi po uregulowaniu całej należności. Zdaniem pozwanej, wpłacona przez nią kwota 1 250 000 zł wyczerpywała całą należność, jaką winna była powódce, skoro najpierw odebrała piec, a dopiero potem powódka zażądała dopłaty.

W wyroku z 28 kwietnia 1988 r.<sup>46</sup> Sąd Najwyższy oddalił rewizję i stwierdził, że brak ustalenia ceny w umowie sprzedaży nie oznacza, że w każdym wypadku umowa taka nie dochodzi do skutku. Umowa wiąże strony, gdy cenę można określić stosując kryteria przewidziane w art. 536 k. c.

---

<sup>44</sup> W. J. Katner w: Prawo umów w obrocie gospodarczym, praca zbiorowa pod red. S. Włodyki, Kraków 1993, str. 170

<sup>45</sup> Z. Radwański, J. Panowicz-Lipska, Zobowiązania - część szczegółowa, Warszawa 1996, str. 48

<sup>46</sup> IV CR 96/88, OSPIKA 1989 poz. 148

Zdaniem Sądu, w sprawie, w której występowały okoliczności szczególne (tzn. przedmiotem sprzedaży był piec piekarniczy, produkowany na indywidualne zamówienie, a nie seryjnie; występowała wysoka inflacja; piec miał być wykonany dopiero 9 miesięcy po zawarciu umowy; powódka była sprzedawcą rzeczy, której jeszcze nie posiadała i której ceny jeszcze znać nie mogła - gdyż producent pieca wyliczał ją na podstawie kosztów produkcji) - sprzeczne z doświadczeniem życiowym jest twierdzenie pozwanej o ostatecznym ustaleniu ceny w dniu zawarcia umowy sprzedaży. Przeciwnie - okoliczności sprawy przemawiają za tym, że zgodnym zamiarem stron było skorzystanie - przy określaniu ceny - z art. 536 k. c.

Tak więc Sąd Najwyższy dopuścił możliwość ustalenia ceny w przyszłości w oparciu o następujące rozumowanie: umowa sprzedaży będzie istnieć, jeżeli z jej postanowień wynika, iż strony uczyniły cenę możliwą do określenia w przyszłości. Zdaniem Sądu, takim wymaganiom czyni zadość umowa sprzedaży, w której strony wskazały kryterium do ustalenia ceny w przyszłości (w postaci wzrostu kosztów produkcji sprzedawanej rzeczy).

Wyrok Sądu spotkał się z krytyczną glosą A. Jędrzejewskiej<sup>47</sup>, która podnosi, iż określenie ceny w przyszłości, w oparciu o pieniężny ekwiwalent, jest prawidłowe jedynie w tych stosunkach, które cechuje równość stron. Tylko wówczas istnieje bowiem potencjalna możliwość „ścierania” się przeciwnych interesów. Brak takiej równości, jeżeli silniejszy kontrahent wymusza umowną klauzulę zapewniającą mu określenie ceny w przyszłości. W konsekwencji – zdaniem glosatorki – całe ekonomiczne ryzyko ponosi słabsza strona. Przyznanie sprzedawcy prawa do określenia ceny w przyszłości powoduje, że kupujący płaci niejako podwójnie za czas oczekiwania na towar. Najpierw zapłacił w „lepszem” pieniądzu, a następnie wyrównuje sprzedawcy

---

<sup>47</sup> A. Jędrzejewska, glosa do w/w wyroku, OSPiKA 1989 r. poz. 148, str. 345

nieistniejącą szkodę, która byłaby powstała, gdyby sprzedawca przez okres dzielący zawarcie umowy od wydania rzeczy nie obracał gotówką otrzymaną od kupującego. Sprzedawca dąży do przerzucenia wzrostu kosztów produkcji na kupującego, obracając posiadaną gotówką i czerpiąc z tego zysk.

Przedstawiona powyżej argumentacja w pełni zachowała swą aktualność. Oznacza to, że zawarcie umowy sprzedaży bez ostatecznego określenia ceny należy dopuścić:

- tylko w obrocie profesjonalnym (tzn. z wyłączeniem obrotu konsumenckiego)
- tylko w warunkach materialnej równości stron, przez co należy rozumieć zrównoważony rynek po stronie popytu i podaży.

3. W 1991 roku kwestia istnienia umowy sprzedaży, w której strony nie określiły ceny ani nie wskazały podstaw do jej ustalenia, była przedmiotem rozstrzygnięcia Sądu Apelacyjnego w Lublinie. Stan faktyczny tej sprawy był następujący: w 1987 r. pozwana zamówiła u powoda 6 silników z dostawą w 1988 r. W umowie strony uzgodniły cenę 1 silnika zastrzegając prawo zmiany ceny w przypadku zmian cen surowców, stawek opłat itp. Powód nie przyjął tego zamówienia do realizacji. W grudniu 1988 r. pozwana pisemnie anulowała swoje zamówienie. W lutym 1989 r. powód dostarczył pozwanej 4 silniki po wyższej, niż uzgodniona w umowie, cenie. Pozwana przyjęła 4 silniki i zapłaciła żadaną cenę, mimo, iż - jej zdaniem - nie była przez strony uzgodniona. W marcu 1989 r. powód dostarczył pozwanej 2 dalsze silniki po jeszcze wyższej cenie. Za te 2 silniki pozwana zapłaciła według ceny z lutego, argumentując, że strony nie uzgodniły wyższej ceny.

W wyroku z 28 lutego 1991 r.<sup>48</sup> Sąd Apelacyjny w Lublinie, przekazując sprawę do ponownego rozpoznania, stanął na stanowisku, iż umowa sprzedaży

---

<sup>48</sup> | Acr 20/91, OSA 1992 r. poz. 24

jest ważna mimo, że strony nie określiły ceny ani nie wskazały podstaw do jej ustalenia, jeżeli tylko okoliczności towarzyszące zawarciu umowy pozwalają na przyjęcie zgodnej woli stron związania się ceną przyjętą w stosunkach danego rodzaju. Sąd miał na uwadze, że strony umowy nie zawsze ustalają cenę, a jej zawarcie często następuje w sposób dorozumiany. Nie bez znaczenia dla określenia ceny mogą być zwyczaje stosowane w obrocie, lub też okoliczność, że strony akceptowały dotychczas między nimi stosowany sposób i podstawy ustalania ceny. W rozpatrywanej przez Sąd sprawie strony wiązała umowa, która przewidywała możliwość podwyższenia ceny w razie zmian cen surowców, stawek itp. Zdaniem Sądu należy wówczas badać, czy sprzedawca podwyższył cenę jednostronnie i bez uzasadnienia, czy też na podwyższenie ceny miała wpływ podwyżka uzasadnionych kosztów.

Tak więc Sąd przyjął, że - mimo formalnego anulowania zamówienia - strony wiązała umowa, w której sprzedawca zastrzegł dla siebie prawo zmiany ceny w razie zmiany cen surowców, stawek itp. Skoro w umowie była taka klauzula, decydujące dla rozstrzygnięcia sprawy winno być ustalenie, co było powodem podwyższenia ceny przez sprzedawcę. Sąd nie podzielił argumentacji kupującej, że do zawarcia umowy - odrębnie w stosunku do każdej dostawy - dochodziło *per facta concludentia*, a w konsekwencji - że strony nie uzgodniły ceny, jaką sprzedawca zażądał za dostawę ostatnich 2 silników.

Przedstawiona powyżej argumentacja dowodzi, że gdy w umowie sprzedaży została zamieszczona klauzula zmiany ceny - nie zachodzi sytuacja, w której cena nie została określona (choć od strony kupującego jego sytuacja jest o tyle podobna, że zarówno w jednym, jak i w drugim przypadku, nie wie on, ile będzie musiał zapłacić za kupowaną przez siebie rzecz).

4. Kwestia istnienia umowy sprzedaży, w której strony nie określiły ceny ani nie wskazały podstaw do jej ustalenia, stanęła po raz trzeci na wokandzie

Sądu Najwyższego w 1992 r. Stan faktyczny tej sprawy był następujący: sprzedawca, w oparciu o telefoniczne porozumienie, wysłał do kupującej spółdzielni meble. W rozmowie telefonicznej nie uzgodniono ich ceny. Dziewięć dni później sprzedawca wystawił i przesłał kupującej fakturę. Ponieważ kupująca zapłaciła fakturę po upływie terminu płatności, sprzedawca obciążył ją odsetkami za zwłokę. Sąd Rejonowy oddalił powództwo sprzedawcy o odsetki, stając na stanowisku, że strony zawarły umowę dopiero w chwili zapłaty należności, ten fakt był bowiem wyrażeniem przez kupującą woli zawarcia umowy w szczególności co do ceny, skoro wcześniej strony nie uzgadniały wysokości ceny.

Sąd Najwyższy, odpowiadając na pytania Sądu Wojewódzkiego, wskazał,<sup>49</sup> że z przepisów kodeksu cywilnego nie wynika, że uzgodnienie wysokości ceny w konkretnej kwocie jest elementem konstytuującym umowę sprzedaży. Zdaniem Sądu niezbędna jest jedynie zgodność intencji stron co do odpłatności, to bowiem kwalifikuje umowę, oraz - uzgodnienie danych pozwalających na ustalenie wysokości ceny, co oczywiście jest konieczne do dokonania zapłaty. Sąd dopuścił możliwość zawarcia umowy sprzedaży bez określenia ceny w konkretnej kwocie, byleby istniały dane (w umowie stron lub w przepisach) niezbędne do obliczenia tej wysokości. W omawianej sprawie, zdaniem Sądu, wysokość ceny oraz termin jej płatności była określona w fakturze.

Powyższe stanowisko Sądu Najwyższego zostało poddane krytyce zarówno przez glosatora<sup>50</sup>, który podniósł, że do zawarcia umowy doszło dopiero z chwilą zapłaty należności; jak i przez W. Katnera<sup>51</sup>, zdaniem którego

---

<sup>49</sup> W uzasadnieniu uchwały Izby Cywilnej z 5 lutego 1992 r., III CZP 134/92, [w:] OSP 1994 r. poz. 81

<sup>50</sup> K. Korzan, glosa do w/w wyroku, OSP 1994 r. poz. 81, str. 211

<sup>51</sup> W. J. Katner w: Umowa sprzedaży..., str. 98

określenie ceny nie może nastąpić w fakturze, która jest dokumentem jednostronnym o charakterze technicznym.

Przedstawione powyżej krytyczne poglądy doktryny zasługują na aprobatę. Przecież jednostronny dokument nie może być dowodem *consensusu* osiągniętego przez strony co do wysokości ceny. Takim dowodem może być dopiero zachowanie kupującego, polegające na dobrowolnej zapłacie sumy uwidocznionej na fakturze, a także inne jego zachowania, które dostatecznie jasno ujawniają jego wolę.

Wydaje się jednak, że W. Katner mylnie zinterpretował cytowane wyżej fragmenty uzasadnienia SN. Jego zdaniem,<sup>52</sup> Sąd pomieszał zawarcie umowy z jej wykonaniem i dopuścił możliwość zawarcia umowy sprzedaży z chwilą, w której strony osiągnęły porozumienie co do tego, że umowa będzie odpłatna, nawet jeżeli nie uzgodniły ceny. Z orzeczenia Sądu nie sposób jednak wysnuć takiego wniosku, który zresztą stawiałby pod znakiem zapytania całą linię dotychczasowego orzecznictwa SN. Przecież uzasadnieniu wyroku czytamy, iż „niezbędna jest zgodność intencji stron co do odpłatności (...) oraz uzgodnienie danych pozwalających na ustalenie wysokości ceny”.

Podsumowując powyższe rozważania, dotyczące dopuszczalności zawarcia umowy sprzedaży z nieokreśloną ceną w polskim prawie, można przedstawić następujące wnioski:

1/ Cena w umowie sprzedaży może być określona na trzy sposoby: poprzez podanie konkretnej kwoty, poprzez wskazanie podstaw do jej ustalenia albo w sposób dorozumiany.

2/ Polska doktryna i orzecznictwo niemal jednolicie stoi na stanowisku, że do istnienia umowy sprzedaży wymagane jest, aby cena była możliwa do

---

<sup>52</sup> *ibidem*, str. 99

oznaczenia przy uwzględnieniu wszystkich okoliczności towarzyszących zawarciu umowy. Przykładami takich sytuacji, w których cena nie została określona wprost, lecz można ją oznaczyć w inny sposób, są między innymi:

- gdy sprzedawana rzecz ma cenę sztywną (art. 537 § 1 k. c.) albo wynikową (art. 540 k. c.),
- uzależnienie ceny od kosztów wytworzenia sprzedawanej rzeczy,
- gdy z okoliczności wynika, że strony miały na myśli ceny przyjęte w ogóle w obrocie,
- gdy w umowie sprzedaży została zamieszczona klauzula zmiany ceny, która wiązała możliwość zmiany ceny z zaistnieniem wskazanych w tej klauzuli okoliczności,
- gdy chodzi o cenę wielokrotnie przedtem stosowaną między oznaczonymi osobami,
- gdy kupujący zwykł się zawsze godzić na cenę żadaną przez sprzedawcę, mając do niego zaufanie,
- gdy z okoliczności wynika, że strony akceptowały dotychczas między nimi stosowany sposób i podstawy ustalania ceny,
- gdy kupujący uregulował należność wskazaną w fakturze, wystawionej przez sprzedawcę.

3/ Umowa sprzedaży zawierająca zastrzeżenie, że cena zostanie określona w przyszłości, bez bliższego wskazania podstaw, sposobu i terminu ustalenia ceny, winna być uznana za nieistniejącą. Określenie ceny formułą: „według cen rynkowych”<sup>53</sup> należy uznać za niewystarczające.<sup>54</sup>

Niektórzy przedstawiciele doktryny<sup>55</sup> są skłonni uznać za istniejące także

---

<sup>53</sup> Por. J. P. Naworski, Ceny rynkowe i giełdowe – próba wykładni art. 536 k. c. [w:] Przegląd Prawa Handlowego 2000 r. Nr 2 str. 14-24.

<sup>54</sup> *Ibidem*, str. 100.

<sup>55</sup> Cz. Żuławska..., str. 12

i takie umowy, pod warunkiem, że:

- dotyczą one obrotu profesjonalnego,<sup>56</sup>
- zostały one zawarte w warunkach „materialnej równości stron”, przez co należy rozumieć zrównoważony rynek po stronie popytu i podaży.<sup>57</sup>

#### **IV. Rozwiązania przyjęte w konwencji wiedeńskiej o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów<sup>58</sup>**

Konwencja wiedeńska o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów została już ratyfikowana przez ponad 50 państw, w tym przez wszystkie państwa sąsiadujące z Polską.<sup>59</sup>

W czasie prac nad konwencją doszło do zderzenia dwóch odmiennych tradycji prawnych: jednej francuskiej, opartej na Kodeksie Napoleona, zakładającej konieczność określenia ceny albo przynajmniej podstawy do jej ustalenia, aby oferta była kompletna i mogła być przyjęta przez oblata i drugiej, przeciwnej, opartej na niemieckim kodeksie cywilnym, jednolitym kodeksie handlowym USA i tradycji angielskiej, która pozwala na uznanie umowy za zawartą mimo nieoznaczenia ceny. Wyrazem pierwszej tradycji jest art. 14 Konwencji; drugiej - art. 55.

Artykuł 14 zalicza oznaczenie ceny towarów (choćby w sposób dorozumiany) do konstytutywnych cech oferty. Brzmi on:

„Art. 14. Propozycja zawarcia umowy skierowana do jednej lub wielu określonych osób stanowi ofertę, jeżeli jest wystarczająco

---

<sup>56</sup> W. J. Katner w: Umowa sprzedaży..., str. 99

<sup>57</sup> A. Jędrzejewska, glosa, OSPiKA 1989 r. poz. 148, str. 345

<sup>58</sup> Dz. U. 1997 r. Nr 45 poz. 286

<sup>59</sup> Aktualną informację o państwach-stronach konwencji wiedeńskiej można uzyskać w Internecie pod adresem: <http://www.un.or.at/uncitral/status/index.htm>. W ostatnim czasie konwencje ratyfikowały: Belgia, Grecja, Luksemburg, Mongolia i Uzbekistan.

precyzyjna i wskazuje, że oferent umowy, w razie jej przyjęcia, ma zamiar być nią związany. Propozycja jest wystarczająco precyzyjna, jeżeli wskazuje towary oraz w sposób wyraźny lub dorozumiany określa lub pozwala ustalić ich ilość i cenę.”

Artykuł 55 dotyczy sposobu obliczenia ceny, jeżeli strony nie uzgodniły w umowie ani ceny, ani sposobu jej obliczenia - a tym samym dopuszcza istnienie umowy sprzedaży mimo braku takich uzgodnień. Stanowi on:

„Art. 55. Jeżeli umowa jest ważnie zawarta, lecz cena sprzedanych towarów nie jest w umowie w sposób jednoznaczny lub dorozumiany określona lub też umowa nie zawiera postanowień pozwalających na ustalenie ceny, uważa się, że strony - w braku postanowień wskazujących inaczej - w sposób milczący odwołały się do ceny zwyczajowo przyjmowanej w chwili zawarcia umowy dla takich towarów sprzedawanych w podobnych okolicznościach, w danej dziedzinie handlu.”

Wydaje się że normy tych dwóch artykułów są sprzeczne ze sobą. Problem wzajemnego stosunku tych norm był już przedmiotem analizy w obcej i polskiej literaturze.

Prezentację stanowisk doktryny wypada zacząć od wykładni historycznej, która znalazła odzwierciedlenie w komentarzu do projektu konwencji.<sup>60</sup> Otóż w komentarzu do art. 51 projektu [obecny art. 55] został wyrażony pogląd, iż art. 51 [55] będzie skuteczny tylko w sytuacjach, w których jedna ze stron umowy sprzedaży ma swoją siedzibę handlową w Państwie-Stronie konwencji, które

---

<sup>60</sup> United Nations Conference on Contracts for the International Sale of Goods: Vienna, 10 March - 11 April 1980 - Official Records, Documents of the Conference and Summary Records of the Plenary Meetings and of the Meetings of the Main Committees, New York 1981, str. 45 (komentarz do art. 51)

ratyfikowało część III konwencji, lecz wyłączyło zastosowanie części II konwencji (dot. zawarcia umowy) oraz gdy ponadto prawo tego państwa dopuszcza ważne zawarcie umowy bez określenia - w sposób wyraźny bądź dorozumiany - ceny i bez wskazania - w sposób wyraźny bądź dorozumiany - podstaw do jej ustalenia.

J. O. Honnold<sup>61</sup> w swoim komentarzu pisze, iż artykuły 14 i 55 konwencji nie są sprzeczne, jeżeli przyjmiemy, że służą one zupełnie innym celom i znajdują zastosowanie w innych sytuacjach. Otóż - jego zdaniem - artykuł 14 znajduje zastosowanie, gdy powstaną wątpliwości czy doszło do zawarcia umowy wskutek wymiany oświadczeń przez strony. Wówczas wymogi co do *essentialia negotii* znajdują w pełni zastosowanie i sprzedawca nie będzie mógł twierdzić, że doszło do zawarcia umowy wskutek złożenia oferty i jej akceptacji, gdy strony nie uzgodnią ceny ani podstaw do jej ustalenia. Jednak - jak twierdzi J. Honnold - są sytuacje, w których umowa - mimo nieokreślenia ceny - została zawarta i wykonana, czego nie kwestionuje żadna ze stron (gdy sprzedawca wysłał towar, a nabywca przyjął dostawę). Tak będzie, gdy prawo właściwe (prawo krajowe sprzedawcy<sup>62</sup>) dopuszcza zawarcie umowy sprzedaży mimo nieokreślenia ceny.<sup>63</sup> Wówczas nie ma wątpliwości, że została zawarta umowa, ale pojawia się problem - jakie były postanowienia tej umowy? Powyższa wykładnia znajduje - zdaniem J. O. Honnolda - potwierdzenie w brzmieniu początku artykułu 55 (do przecinka): "Jeżeli umowa jest ważnie zawarta,...". Powyższe oznacza, że artykuł 55 konwencji nie narusza

---

<sup>61</sup> J. O. Honnold, *Uniform Law for the International Sales under the 1980 United Nations Convention*, wydanie 2, Deventer-Boston 1991, str. 409 i nast.

<sup>62</sup> Zgodnie z art. 27 § 1 pkt 1 ustawy z dnia 12 listopada 1965 r.: *Prawo prywatne międzynarodowe* [Dz. U. 1965 r. Nr 46 poz. 290], jeżeli strony nie mają siedziby albo miejsca zamieszkania w tym samym państwie i nie dokonały wyboru prawa, stosuje się do zobowiązań z umowy sprzedaży rzeczy ruchomych - prawo państwa, w którym w chwili zawarcia umowy ma siedzibę albo miejsce zamieszkania sprzedawca.

<sup>63</sup> Jest to możliwe w Holandii, Stanach Zjednoczonych, Szwajcarii, Wielkiej Brytanii, Włoszech, o czym wyżej w punkcie III.8.

postanowień właściwego prawa krajowego, w którym określenie ceny jest przesłanką istnienia umowy sprzedaży; albowiem jeżeli sprzedawca ma siedzibę bądź miejsce zamieszkania w Austrii, Belgii, Francji, Niemczech, Polsce, Rosji lub innym państwie, którego prawo wymaga dla istnienia umowy sprzedaży określenia ceny bądź przynajmniej podstaw do jej ustalenia - to artykuł 55 konwencji nie ma zastosowania, bo „umowa nie istnieje”.

G. Eörsi<sup>64</sup>, opisując 24-letnie prace nad projektem konwencji, pisze, iż wzajemna relacja artykułów 14 i 55 była przedmiotem wielu debat i podzieliła delegacje biorące udział w konferencji dyplomatycznej.

Przeciwko zamieszczeniu w teście Konwencji jej artykułu 55 podnoszono dwa podstawowe argumenty:

- skoro określenie ceny należy do *essentialia negotii* umowy, to w razie nieustalenia ceny ani nie określenia podstaw do jej ustalenia nie ma umowy,
- artykuł 55 dotyczy problemu ważności umowy, a ta kwestia - zgodnie z wyraźnym postanowieniem artykułu 4 a/ Konwencji - pozostaje poza zakresem konwencyjnej regulacji.

Protokoły wiedeńskiej konferencji dyplomatycznej pokazują, że przeciwko dopuszczeniu możliwości zawarcia umowy z nieokreśloną ceną opowiadały się przede wszystkim kraje rozwijające się. Ówczesne kraje socjalistyczne zajmowały stanowisko kompromisowe - dopuszczając taką możliwość tylko w sytuacji, w której cena jest możliwa do określenia w oparciu o poprzednie umowy zawarte przez te same strony. Ostatecznie artykuł 55 Konwencji w obecnym brzmieniu został przyjęty stosunkiem 40 głosów za i 3 przeciw przy 5 wstrzymujących się.

W dalszych rozważaniach G. Eörsi opowiedział się za uznawaniem umów sprzedaży za istniejące nawet w braku określenia cen ani podstaw do ich

---

<sup>64</sup> G. Eörsi w komentarzu do art. 55 konwencji, w: C.M. Bianca, M. J. Bonell, *Commentary on the International Sales Law: the 1980 Vienna Sales Convention*, Milan 1987, str. 401 i nast.

ustalenia. Jego zdaniem, wniosek taki wynika wprost z brzmienia art. 55 Konwencji, który wskazuje sposób ustalenia ceny w takich przypadkach. Podkreśla natomiast, że art. 55 znajdzie zastosowanie tylko wówczas, gdy:

1/ istnieje umowa zawarta przez strony i

2/ strony nie określiły ceny ani nie wskazały podstaw do jej ustalenia.

Ad. 1/ Pierwszą przesłanką stosowania art. 55 Konwencji jest istnienie umowy. Skoro istnienie umowy pozostaje poza zakresem konwencyjnej regulacji<sup>65</sup>, to rozstrzygnięciem o tym prawo właściwe. Powyższe oznacza, że w przypadkach, w których właściwe prawo uznaje umowę nie określającą ceny ani podstaw do jej ustalenia za nieistniejącą - artykuł 55 Konwencji w ogóle nie będzie miał zastosowania. W pozostałych przypadkach, należy każdorazowo upewnić się, czy zgodnie z właściwym prawem umowa nie będzie uznana za nieistniejącą z innych przyczyn.

G. Eörsi uważa, że pozorna sprzeczność między artykułem 14 a artykułem 55 Konwencji może być rozwiązana na dwa sposoby. Po pierwsze, można przyjąć, za oficjalnym komentarzem UNCITRAL do projektu konwencji, że artykuł 55 znajduje zastosowanie tylko wówczas, gdy jedna ze stron umowy ma siedzibę handlową w Państwie-Stronie Konwencji, które wyłączało zastosowanie części II Konwencji. Po drugie, zakładając, że artykuł 14 dotyczy oferty, zaś artykuł 55 - już zawartej umowy, można przyjąć, że z chwilą nie budzącego wątpliwości i nie kwestionowanego przez żadną ze stron zawarcia umowy - kwestia kompletności oferty staje się nieistotna, gdyż samo nie budzące wątpliwości zawarcie umowy (np. jej faktyczne wykonanie) dowodzi, że strony uznały ofertę za wystarczająco kompletną, niezależnie od tego, czy określała ona cenę bądź podstawy do jej ustalenia czy też nie. W takich sytuacjach, zdaniem G. Eörsiego i cytowanych przez niego przedstawicieli

---

<sup>65</sup> Artykuł 4: „(...) W szczególności, jeżeli niniejsza konwencja w sposób wyraźny nie przewiduje inaczej, nie dotyczy ona ważności umowy ani żadnego z jej postanowień (...)”.

niemieckiej doktryny<sup>66</sup>, nie należy dłużej koncentrować się na problemie kompletności oferty.

Podsumowując, G. Eörsi uważa, że artykuł 55 Konwencji ma pierwszeństwo przed artykułem 14.

F. Enderlein i D. Maskow<sup>67</sup> w swoim komentarzu wskazują, że rozszerzająca wykładnia artykułu 14 Konwencji prowadzić może do wniosku, iż propozycja zostanie uznana za wystarczająco precyzyjną także wówczas, gdy będzie zawierała zastrzeżenie, że cena zostanie ustalona w przyszłości (jakże typowe: „cena do ustalenia”). Ponadto, obydwaj autorzy podkreślają, że przy rozstrzygnięciu kwestii dopuszczalności zawarcia umowy z nieokreśloną ceną należy uwzględnić w pierwszym rzędzie zamiary samych stron (artykuł 8 ustęp 1 Konwencji) oraz zwyczaje, zarówno ustalone pomiędzy stronami, jak i powszechnie stosowane w danej dziedzinie handlu międzynarodowego (artykuł 9 ustęp 1 i 2 Konwencji).

D. Tallon<sup>68</sup> zwraca uwagę, że literalna wykładnia artykułu 55 konwencji prowadzi do wniosku, iż znajduje on zastosowanie w sytuacji, w której od samego początku cena ani nie była w umowie określona ani umowa nie zawierała żadnych postanowień pozwalających na jej ustalenie w przyszłości (pierwotne nieokreślenie ceny). Co robić w sytuacji, w której nie da się już określić ceny z powodu zmiany okoliczności zewnętrznych; jak na przykład gdy umowa przewidywała klauzulę waloryzacyjną opartą na określonym urzędowym wskaźniku, który przestał być obliczany lub publikowany (wtórne

---

<sup>66</sup> Herber, U. N. Ubereinkommen, str. 604; Uncitral-Entwurf, str. 439 i 511

<sup>67</sup> F. Enderlein i D. Maskow, International Sales Law - United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, komentarz, New York London Rome, str. 83 i nast.

<sup>68</sup> D. Tallon, The Buyer's Obligations Under the Convention on Contracts for the International Sale of Goods, [w:] N. M. Galston, H. Smit, International Sales: The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, New York 1984, str. 7-1 i nast.

nieokreślenie ceny) ? D. Tallon wskazuje, że zastosowanie analogii w omawianym przypadku raczej nie wchodzi w rachubę, gdyż intencją stron było waloryzowanie ceny, nie zaś odniesienie się do „innych cen zwyczajowo przyjętych”.

Warto także zauważyć, że D. Tallon podkreśla, iż jest prawdopodobne, że sądy niektórych państw, stosując Konwencję, uznają artykuł 55 za sprzeczny z *ordre public* i z tej przyczyny, powołując się na klauzulę porządku publicznego<sup>69</sup>, odmówią jego zastosowania.

L. Sevón<sup>70</sup> wskazuje, że problem wzajemnej relacji norm z art. 14 i art. 55 jest interesujący nie tylko z prawnoteoretycznego punktu widzenia; jego rozstrzygnięcie niesie ze sobą również doniosłe konsekwencje praktyczne. Wydaje się, że sytuacja będąca przedmiotem dyspozycji przepisu z art. 55 w praktyce nie powstanie w transakcjach na dużą skalę. Jest mało prawdopodobne, aby strony nie określiły ani ceny, ani podstaw do jej ustalenia zawierając umowę na piśmie. Z tego wynika, że problem ten raczej nie pojawi się w umowach pomiędzy stronami, z których przynajmniej jedna ma swoją siedzibę w państwie, które uczyniło zastrzeżenie, o którym mowa w art. 96 Konwencji. Artykuł ten brzmi:

„Art. 96. Umawiające się Państwo, którego ustawodawstwo wymaga, aby umowy sprzedaży były zawarte lub potwierdzone na piśmie, może w każdej chwili oświadczyć, zgodnie z artykułem 12, że żadne z postanowień artykułu 11, artykułu 29 lub części II niniejszej konwencji, zezwalające, aby umowa sprzedaży, jej zmiana lub jej uzgodnione

---

<sup>69</sup> Por. art. 6 polskiego prawa prywatnego międzynarodowego: „Prawa obcego stosować nie można, jeżeli jego stosowanie miałyby skutki sprzeczne z podstawowymi zasadami porządku prawnego Rzeczypospolitej Polskiej.”

<sup>70</sup> L. Sevón, *Obligations of the Buyer under the UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, rozdział 6, [w:] *International Sale of Goods - Dubrovnik Lectures*, red. P. Sarcevic, P. Volken, New York-London-Rome, str. 203 i nast.

rozwiązanie lub jakakolwiek oferta, przyjęcie oferty lub inne wyrażenie zamiaru mogły być dokonane w innej formie niż pisemnej, nie będzie miało zastosowania, jeżeli jedna ze stron posiada swoją siedzibę handlową w tym Państwie.”

Według stanu na dzień 19.06.1997 zastrzeżenia takie uczyniły: Argentyna, Białoruś, Chile, Estonia, Litwa, Rosja, Ukraina i Węgry. Systemy prawne niektórych państw bezwzględnie wymagają formy pisemnej umowy lub przynajmniej pisemnego jej poświadczenia. Aby umożliwić tym państwom podtrzymanie tego wymogu również w umowach sprzedaży międzynarodowej podlegających konwencji, art. 96 daje tym państwom prawo poczynienia stosownych zastrzeżeń. Tak więc strony mające siedziby handlowe w takich państwach - o ile forma umowy podlega prawu takiego państwa - będą zawierać wszystkie umowy sprzedaży międzynarodowej na piśmie. Trudno więc przypuszczać by w umowach takich strony nie określiły ceny ani podstaw do jej ustalenia.

Problem wzajemnej relacji przepisów art. 14 i 55 nie powstanie również wtedy, gdy strony, w sposób wyraźny lub dorozumiany uzgodnią, że cena zostanie ustalona przez osobę trzecią. Trudno bowiem przypuszczać, by strony nie dały osobie trzeciej stosownych wskazówek co do ustalenia ceny.

Zdaniem W. H. Roth'a i Ch. Kunz'a<sup>71</sup> między art. 14 ust. 1 a art. 55 konwencji nie ma sprzeczności, gdyż obie normy regulują różne kwestie: artykuł 14, precyzując minimalną treść oferty, chroni oferenta przed przedwczesnym związaniem się umową, zaś artykuł 55 precyzuje niezbędną treść umowy. Zdaniem tych autorów konwencja dopuszcza zawieranie umów sprzedaży bez określenia ceny, gdyż artykuł 14 konwencji nie stoi temu na przeszkodzie. Wtedy cenę określa się stosując normę artykułu 55. Autorzy

---

<sup>71</sup> W.-H. Roth, Ch. Kunz: Zur Bestimmbarkeit des Preises im UN-Kaufrecht [w:] Recht der Internationalen Wirtschaft 1997 Heft 1 str. 17-21.

powołują się na orzeczenie OGH (sądu II instancji) z 10.11.1994 r., które zapadło w oparciu o następujący stan faktyczny: kupujący zamówił „większą ilość“ skórek szynszyli „średniej lub lepszej jakości“ w przedziale cenowym od 35 DM do 65 DM za sztukę. Sprzedawca sprzedał 249 sztuk. Określenie przedziału ceny (od – do) należy rozumieć jako nadanie sprzedawcy ograniczonego prawa do określenia ceny według zasad dobrej wiary (artykuł 7 ust. 1 konwencji), co jest zgodne z art. 14 ust. 1 zd. 2 konwencji. Sprzedawca, ustalając cenę, może mieć na uwadze ceny średnie, ale nie jest nimi związany. Tak więc zawarcie umowy sprzedaży przez przyjęcie oferty nieokreślającej ceny jest możliwe tylko i wyłącznie wtedy, gdy wola związania się umową wynika bez żadnych wątpliwości z propozycji zawarcia umowy lub z innych okoliczności. Ponadto, umowa jest skutecznie zawarta tylko wówczas, gdy i o ile określenie ceny jest możliwe na podstawie artykułu 55 konwencji.

W.-H. Roth i Ch. Kunz mają wątpliwości, czy rzeczywiście artykuł 14 i 55 konwencji są sprzeczne. Ich zdaniem artykuł 14 reguluje szczególny sposób zawarcia umowy poprzez ofertę i akceptację. Nie wyłącza on możliwości zawierania umów i osiągnięcia porozumienia w inny sposób i nie „zmusza“ do „wtłoczenia“ wszystkich sposobów zawierania umów w schemat oferty i jej przyjęcia. Autorzy podkreślają, że konwencja nie reguluje wprost zawierania umowy w drodze rokowań. Pozostaje więc otwarta kwestia sięgnięcia do właściwego prawa krajowego. Zdaniem W.-H. Roth’a i Ch. Kunz’a komentarze do artykułów 14 i 55 są pełne wewnętrznych sprzeczności, gdyż z jednej strony podkreślają konieczność określenia ceny w ofercie, a z drugiej – zaznaczają, że artykuł 55 uzupełnia ten brak. Niektórzy komentatorzy proponują oryginalną wykładnię artykułu 14: że określa on nie minimalną treść oferty, ale – umowy. W.-H. Roth i Ch. Kunz proponują zastosowanie kryterium „wystarczającej określoności propozycji zawarcia umowy“ – jako „bariery“ przed przedwczesną kwalifikacją propozycji zawarcia umowy jako oferty, której przyjęcie

skutkuje zawarciem umowy.

Według L. Zalewskiego<sup>72</sup> żaden ze zgłoszonych wcześniej poglądów próbujących wyjaśnić zaistniałą sprzeczność nie zyskał aprobaty. Jego zdaniem, nie można zaaprobować propozycji J. O. Honnolda, który wbrew wyraźnemu brzmieniu art. 14 ust. 1 zd. 2 Konwencji próbuje uzasadnić brak konieczności oznaczenia ceny w ofercie właśnie faktem obowiązywania artykułu 55, który stwarza możliwość wypełnienia powstałej „luki” i „uratowania” umowy. W innym miejscu<sup>73</sup> L. Zalewski sygnalizuje, że w doktrynie wyrażane są poglądy o możliwości zastosowania artykułu 55, gdy strony wykonały umowę sprzedaży mimo nieosiągnięcia porozumienia co do ceny. Nie rozwija jednak szerzej tej kwestii.

Według A. Zachariasiewicz<sup>74</sup> w doktrynie dominuje pogląd, zgodnie z którym art. 14 wyłącza możliwość zastosowania art. 55 Konwencji. Tak więc norma z art. 55 może być stosowana tylko wówczas, gdy jedna bądź obie strony umowy mają swą siedzibę w państwie, które ratyfikowało jedynie część trzecią Konwencji, wyłączając część drugą normującą zawarcie umowy (co jest dopuszczalne zgodnie z art. 92 ust. 1 ) oraz jeśli prawo właściwe do oceny ważności umowy, nie będące prawem państwa konwencyjnego, uznaje ją za istniejącą mimo nieokreślenia ceny. Następujące państwa wyłączyły zastosowanie drugiej części Konwencji (według stanu na dzień 19.06.1997): Dania, Finlandia, Norwegia i Szwecja. A. Zachariasiewicz, podobnie jak L.

---

<sup>72</sup> L. Zalewski, Konwencja o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów - uwagi krytyczne, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 1991 r. Nr 4 str. 106 i nast.

<sup>73</sup> L. Zalewski, Sposoby zawierania umów w handlu międzynarodowym, Warszawa Poznań 1992, str. 51 i nast.

<sup>74</sup> A.-M. Zachariasiewicz, Zawarcie umowy w konwencji wiedeńskiej o międzynarodowej sprzedaży towarów z 1980 r., „Problemy Prawne Handlu Zagranicznego” 1983 Nr 13 str. 70 i nast.

Zalewski, odrzuca pogląd J. O. Honnolda<sup>75</sup>, zgodnie z którym norma z art. 55, wskazująca na sposób określenia ceny, stwarza możliwość wypełnienia powstałej "luki" i uczynienia oferty kompletną, zgodnie z wymaganiami art. 14.

Zdaniem W. Kocota<sup>76</sup> w omawianym przypadku nie zachodzi zbieg norm. Uważa on, że artykuł 14 ust. 1 dotyczy skuteczności złożonej oferty, zaś artykuł 55 skuteczności zawartego już kontraktu. Ten ostatni przepis, jego zdaniem, ma charakter normy szczegółowej i ma zastosowanie wtedy, gdy nie jest możliwe stosowanie artykułu 14 (na przykład w procesie zawierania umowy nie można ustalić, kiedy i czy w ogóle doszło do złożenia oferty i jej przyjęcia; kontrakt sprzedaży, który od początku nie określał ceny został przez strony w całości wykonany; osoba trzecia, która miała oznaczyć cenę, nie uczyniła tego). Oczywistym jest, że artykuł 55 może być stosowany tylko wtedy, gdy towar, stanowiący przedmiot kontraktu, ma cenę rynkową.

W innym miejscu<sup>77</sup> W. Kocot pisze, że stanowisko, jakoby oba przepisy się wykluczały, nie jest trafne. Dyspozycje obu norm przewidują odmienne skutki prawne, a ich hipotezy nie są tożsame (a tylko tożsamość hipotez byłaby warunkiem uznania, iż mamy do czynienia z rzeczywistym zbiegiem norm).

J. Hermanowski i J. D. Jastrzębski<sup>78</sup> w swoim komentarzu podkreślili, iż w doktrynie wyrażane są poglądy o możliwości zastosowania artykułu 55 także wtedy, gdy strony wykonały umowę sprzedaży mimo nieosiągnięcia porozumienia w kwestii ceny towaru. Obydwaj autorzy przychylają się do

---

<sup>75</sup> J. O. Honnold, Uniform Law for the International Sales under the 1980 United Nations Convention, wydanie 2, Deventer - Boston 1991, str. 409 i nast.

<sup>76</sup> W. Kocot, Międzynarodowy charakter umowy sprzedaży towarów oraz procedura jej zawarcia w ujęciu Konwencji wiedeńskiej, „Monitor Prawniczy” 1997 r. Nr 8, str. 310 i nast.

<sup>77</sup> W. Kocot, Zawieranie umów sprzedaży według Konwencji Wiedeńskiej, Warszawa 1998, str. 72 i nast.

<sup>78</sup> J. Hermanowski, J. D. Jastrzębski: Konwencja wiedeńska – komentarz, Warszawa 1997, str. 81 i nast.

zaprezentowanego powyżej stanowiska J. O. Honnolda, które odrzucając nadmierny formalizm oraz przyznając decydujące znaczenie woli stron – ich zdaniem – lepiej służy potrzebom międzynarodowego obrotu gospodarczego.

I na koniec próba zajęcia własnego stanowiska w sprawie wzajemnej relacji pomiędzy omawianymi postanowieniami konwencji. Uważam, że zamieszczenie w konwencji jednocześnie artykułu 14 i 55 było błędem. Skoro nawet w doktrynie zarysowały się dość daleko idące różnice stanowisk w kwestii wzajemnej relacji powyższych artykułów, to tym bardziej takie różnice pojawią się w orzecznictwie sądów stosujących Konwencję. Trudności w opowiedzeniu się za jednym z dwóch możliwych rozwiązań zaowocowały pozornym kompromisem, który może uniemożliwić, albo przynajmniej w znacznym stopniu utrudnić, realizację celów, o których mowa w preambule Konwencji, to jest ujednolicenia prawa międzynarodowej sprzedaży towarów.

Uważam, iż pogląd J. O. Honnolda, choć nie dający się utrzymać z punktu widzenia literalnej wykładni art. 14, zasługuje na uznanie ze względów praktycznych - pozwala na "uratowanie" umowy poprzez jej uzupełnienie w zakresie ustalenia ceny przez normę z art. 55; tak, aby oferta mogła być uznana za kompletną.

Sądzę, że dalszy rozwój prawa handlowego pójdzie w kierunku „odformalizowania” wymogów kompletności oferty. Wydaje się, iż - w miarę rozwoju gospodarczego i postępującej globalizacji handlu - sprzedawca nie będzie miał już ekonomicznej przewagi nad nabywcą - a to z uwagi na konkurencję innych sprzedawców oferujących podobne towary po zbliżonych cenach. Zniknie też potrzeba ochraniać słabszej strony, którą jest - w tradycyjnym ujęciu - nabywca, zagrożony przez hipotetycznego sprzedawcę ustalającego wysokie ceny i opóźniającego termin dostawy w razie wzrostu cen

na rynku.

Warto także podkreślić, że powszechne przyjęcie zasady znanej prawu polskiemu, iż oferta, aby była kompletną, musi określać cenę albo przynajmniej wskazywać podstawy do jej ustalenia w przyszłości, w pewnych sytuacjach może być „niewygodne” także dla nabywcy. Będzie tak wówczas, gdy kupujący zamówi towar nie określając jego ceny, a sprzedawca umowy nie wykona i towaru nie dostarczy. Jeżeli przyjąć, że do zawarcia umowy nie doszło wskutek nieokreślenia ceny - to nabywcy nie będzie przysługiwało żadne roszczenie odszkodowawcze względem sprzedawcy. W pewnych sytuacjach szkoda poniesiona przez nabywcę, na przykład wskutek niedostarczenia przez sprzedawcę zamówionych części zamiennych, może być znaczna.

Wydaje się iż główną przyczyną sprzeciwu wobec propozycji zmuszającej strony do określenia w umowie ceny lub podstaw do jej ustalenia była obawa, że taki wymóg może spowodować niepożądane konsekwencje w sytuacji, w której nabywca pilnie potrzebuje towarów, (na przykład części zamiennych do swojej maszyny) i zamawia je przez telefon, przy czym żadna ze stron nie wspomina w rozmowie telefonicznej, ani później o cenie bądź sposobie jej ustalenia. Czy wówczas nie zostaje zawarta żadna umowa wskutek niekompletności oferty? Czy w każdej chwili każda ze stron może powołać się na nieistnienie umowy? Przecież zasada, zgodnie z którą umowa nie istnieje, jeżeli nie określa ceny ani podstawy do jej ustalenia musiałaby mieć zastosowanie nie tylko w sytuacji, w której nabywca natychmiast po złożeniu zamówienia powiadomi sprzedawcę, że tak naprawdę wcale tych towarów nie potrzebuje; lecz także w sytuacji, w której sprzedawca dostarczy towary, a nabywca dostawę przyjmie i towary zużyje. Skutki zastosowania powyższej zasady są nie do przyjęcia, jeżeli nabywca zużył lub w inny sposób wykorzystał dostarczone mu towary, a później odmówił zapłaty za nie powołując się na

nieistnienie umowy. Oczywiście w powyższej sytuacji można osiągnąć "sprawiedliwy" rezultat korzystając z innych instytucji prawnych, jak choćby z instytucji niesłusznego wzbogacenia, lecz moim zdaniem utrzymywanie, że umowa w ogóle nie istniała w powyższej sytuacji jest sztuczne i niepotrzebne.

Kończąc analizę artykułu 55 Konwencji, chcę jeszcze podzielić się kilkoma uwagami dotyczącymi pojęcia "ceny ogólnie żądane", występującego w art. 55 Konwencji. Nie chodzi tutaj o ceny, których na ogół żąda sprzedawca; lecz o ceny "ogólnie żądane na danym rynku". Ma to na celu ochronę nabywcy przez odebranie sprzedawcy możliwości żądania wygórowanej ceny. Cel ten został osiągnięty. Przepis, o którym mowa, jest jednocześnie wystarczająco elastyczny oraz maksymalnie obiektywny. Elastyczność osiągnięto przez użycie terminów nieostrych, o charakterze ocennym. Obiektywizm pozwalają osiągnąć dodatkowe wskazówki, według których cena ma być określona. Po pierwsze, ma to być "cena z chwili zawarcia umowy". Po drugie, cena "za takie same towary", a więc towary takiej samej jakości. Po trzecie, cena za towary "sprzedawane w porównywalnych warunkach". Może się jednak zdarzyć, że w pewnej sytuacji norma ta nie chroni, lecz krzywdzi nabywcę. Jest tak wówczas, gdy "ceny ogólnie żądane na danym rynku" są wyższe niż ceny stosowane przez sprzedawcę. W takiej sytuacji, aby uniknąć pokrzywdzenia nabywcy, jedynym wyjściem będzie przyjęcie domniemania, iż strony w sposób dorozumiany zgodziły się jednak w takiej sytuacji na ceny stosowane przez sprzedawcę w stosunku do innych nabywców.

## **V. Zakończenie**

Przedmiotem dotychczasowych rozważań była kwestia dopuszczalności zawarcia umowy sprzedaży bez określenia ceny i bez wskazania podstaw do jej

określenia w przyszłości.

W polskim prawie cena w umowie sprzedaży może być określona na trzy sposoby: poprzez podanie konkretnej kwoty, poprzez wskazanie podstaw do jej ustalenia albo w sposób dorozumiany. Polska doktryna i orzecznictwo niemal jednolicie stoi na stanowisku, że do istnienia umowy sprzedaży wymagane jest, aby cena była możliwa do oznaczenia przy uwzględnieniu wszystkich okoliczności towarzyszących zawarciu umowy. Przykłady sytuacji, w których cena nie została określona wprost, lecz można ją oznaczyć w inny sposób, zostały omówione powyżej w części II artykułu.

W niektórych państwach (Holandii, Stanach Zjednoczonych, Szwajcarii, Wielkiej Brytanii, Włoszech) w braku uzgodnienia ceny przez same strony obowiązuje cena „rozsądna”, ustalona przez sąd. Odmienne jest w Austrii, Belgii, Francji, Niemczech i Rosji gdzie sądy nie mają kompetencji do wypełniania „luki cenowej”, a brak określenia ceny albo przynajmniej dorozumianego wskazania podstaw do jej ustalenia powoduje, że umowa nie istnieje.

W świetle konwencji wiedeńskiej o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów tak naprawdę nie jest do końca jasne, czy można zawrzeć umowę sprzedaży nie określając ceny ani nie wskazując podstaw do jej ustalenia. W doktrynie zarysowały się dość daleko idące różnice poglądów w kwestii wzajemnej relacji artykułów 14 i 55 konwencji. Skrajnie „liberalne” stanowisko prezentuje J. O. Honnold, który uważa - wbrew literalnemu brzmieniu artykułu 14 Konwencji - że oferta nie musi określać ceny, bo „w razie czego” powstałą „lukę” wypełni norma z art. 55 Konwencji. Przeciwnie, skrajnie formalistyczne stanowisko znajdujemy w oficjalnym komentarzu UNCITRAL do projektu Konwencji, zgodnie z którym norma z art. 55, pozwalająca „uzupełnić” ofertę nie określającą ceny, może być stosowana tylko

wówczas, gdy jedna bądź obie strony umowy mają swą siedzibę w państwie, które ratyfikowało jedynie część trzecią Konwencji, wyłączając część drugą normującą zawarcie umowy oraz jeśli prawo właściwe dla oceny ważności umowy, nie będące prawem państwa konwencyjnego, uznaje ją za istniejącą mimo nieokreślenia ceny. Pomędzy tymi skrajnymi stanowiskami w doktrynie znajdujemy cały wachlarz poglądów „pośrednich”. Wypada więc zakończyć następująca uwagą praktyczną: ponieważ tak naprawdę wszystko zależy od sędziego, warto - nawet „na wszelki wypadek” - ustalić cenę albo przynajmniej podstawy do jej ustalenia w przyszłości. Zresztą - w polskiej tradycji prawnej traktujemy konieczność określenia ceny w umowie sprzedaży jako rzecz normalną i oczywistą.