

Spis treści

Przedmowa	XI
Wykaz skrótów	XV
Wykaz literatury	XIX
Wykaz orzecznictwa	XXXIII
Rozdział 1. Umowa sprzedaży jako źródło stosunku prywatnoprawnego ..	1
§ 1. Umowa sprzedaży – geneza i definicje legalne	1
I. Geneza umowy sprzedaży	1
II. Definicja legalna umowy sprzedaży	4
§ 2. Zasady i zwyczaję <i>lex mercatoria</i> jako podstawy kształtujące jednolite normy kontraktu międzynarodowego	6
I. Uwagi wstępne	6
II. Geneza <i>lex mercatoria</i>	7
III. Zakres <i>lex mercatoria</i>	10
IV. Cechy <i>lex mercatoria</i>	12
V. Konwencja wiedeńska o międzynarodowej sprzedaży towarów – jedno ze źródeł „prawa kupców”	14
Rozdział 2. Ogólna charakterystyka Konwencji Narodów Zjednoczonych o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów	17
§ 1. Powstanie konwencji wiedeńskiej	17
§ 2. Konwencja wiedeńska jako umowa międzynarodowa prawa publicznego	21
§ 3. Zakres konwencji wiedeńskiej	23
§ 4. Sprzedaż towarów jako przedmiot regulacji prawnej	25
§ 5. Międzynarodowy charakter kontraktu sprzedaży	29
§ 6. Znaczenie autonomii stron dla zastosowania i zakresu konwencji wiedeńskiej	32
§ 7. Sposoby zawarcia umowy na podstawie konwencji wiedeńskiej	36
Rozdział 3. Złożenie oferty na podstawie regulacji normatywnej konwencji wiedeńskiej	49
§ 1. Uniwersalny charakter oferty	49
§ 2. Pojęcie oferty	50
§ 3. Stanowczy zamiar zawarcia umowy	53
I. Uwagi wstępne	53

II. Stanowczość oferty w systemie <i>common law</i>	54
III. Stanowczość oferty w systemie prawa kontynentalnego	60
IV. Stanowczość oferty w konwencji wiedeńskiej	66
1. Zaproszenie do składania ofert lub rozpoczęcia negocjacji	74
2. Skierowanie oferty do oznaczonej osoby lub grupy osób ...	80
§ 4. Treść oferty	84
I. Uwagi wstępne	84
II. Treść oferty w systemie <i>common law</i>	86
III. Treść oferty w systemie kontynentalnym	90
IV. Treść oferty w konwencji wiedeńskiej	93
1. Określenie towaru	95
2. Określenie ilości	97
V. Określenie ceny	100
1. Uwagi wstępne	100
2. Obowiązek określenia ceny w poszczególnych systemach prawnych	101
3. Obowiązek określenia ceny w konwencji wiedeńskiej	103
§ 5. Wzorce umowne	109
I. Uwagi wstępne	109
II. Wzorce umowne na gruncie konwencji wiedeńskiej	112
III. Kolidzja wzorców umownych na gruncie konwencji wiedeńskiej	115
§ 6. Skuteczność oferty	117
I. Uwagi wstępne	117
II. Skuteczność oferty w konwencji wiedeńskiej	121
Rozdział 4. Cofnięcie i odwołanie oferty	127
§ 1. Cofnięcie oferty – ogólna charakterystyka	127
§ 2. Cofnięcie oferty w konwencji wiedeńskiej	128
§ 3. Odwołanie oferty – ogólna charakterystyka	130
§ 4. Odwołalność oferty w systemie kontynentalnym	131
§ 5. Odwołalność oferty w systemie <i>common law</i>	133
§ 6. Odwołalność oferty w konwencji wiedeńskiej	136
§ 7. Nieodwołalność oferty w konwencji wiedeńskiej	139
Rozdział 5. Przyjęcie oferty	145
§ 1. Fakultatywny charakter przyjęcia oferty	145
I. Uwagi ogólne	145
II. Odrzucenie oferty w konwencji wiedeńskiej	147
§ 2. Ogólna charakterystyka przyjęcia oferty	148
§ 3. Przyjęcie oferty w drodze oświadczenia zawierającego znaki słowne	152
§ 4. Przyjęcie oferty wynikające z formuł pozajęzykowych	153

Spis treści

§ 5. Wykonanie (przystąpienie do wykonania) umowy	156
§ 6. Milczenie oraz bezczynność oblata	160
§ 7. Skuteczność przyjęcia oferty – ogólna charakterystyka	165
§ 8. Skuteczność przyjęcia oferty w konwencji wiedeńskiej	169
§ 9. Spóźnione przyjęcie oferty – ogólna charakterystyka	173
§ 10. Spóźnione przyjęcie oferty w konwencji wiedeńskiej	177
I. Spóźnione wysłanie akceptacji	177
II. Spóźnione doręczenie akceptacji	179
§ 11. Wycofanie przyjęcia oferty – ogólna charakterystyka	180
§ 12. Wycofanie przyjęcia oferty w konwencji wiedeńskiej	182
§ 13. Modyfikujące przyjęcie oferty – ogólna charakterystyka	183
§ 14. Zmiany lub uzupełnienia oferty	184
§ 15. Istotność zmian i konsekwencje z tym związane	185
§ 16. Istotne zmiany oraz uzupełnienia w systemie <i>common law</i>	186
§ 17. Istotne zmiany oraz uzupełnienia w systemie prawa kontynentalnego	188
§ 18. Istotne zmiany i uzupełnienia na podstawie konwencji wiedeńskiej	190
Podsumowanie i wnioski	195
Indeks rzeczowy	199