Pobrane z czasopisma Studenckie Zeszyty Naukowe **http://szn.umcs.pl**
Data: 23/12/2024 01:40:24

Studenckie Zeszyty Naukowe 2016, Vol. XIX, nr 28
DOI: 10.17951/szn.2016.19.28.83

Paweł Adam Ochmann
Uniwersytet Jagielloński
ochmannpawel@interia.pl

Common European Sales Law – podwaliny dla Kodeksu cywilnego UE?

Common European Sales Law – Foundations for Future European Civil Code?

STRESZCZENIE

Artykuł jest poświęcony propozycji Komisji Europejskiej dotyczącej wspólnotowej sprzedaży. Przedstawiony przez KE projekt rozporządzenia *Common European Sales Law* (CESL, Instrument Opcjonalny) stanowi pierwszy projekt kodyfikacyjny europejskiego prawa prywatnego, który ma szansę wyjść poza sferę akademickiego dyskursu. Jest on podyktowany trudnościami, jakie napotykają międzynarowe transakcje. Projekt CESL jest ograniczony do materii, które stwarzają istotne problemy w transgranicznych transakcjach i nie obejmują zagadnień, które mogą zostać rozwiązane na szczeblu państw członkowskich. Zakres podmiotowy projektu został ograniczony do stosunków konsumenckich i stosunków profesjonalnych (*business to business relations* – B2B), w których przynajmniej jedna strona jest małym albo średnim przedsiębiorcą (*small and medium-sized enterprises* – SME).

Słowa kluczowe: instrument opcjonalny; CESL; prawo cywilne

Przedstawiony przez Komisję Europejską projekt rozporządzenia *Common European Sales Law* (dalej: CESL, Instrument Opcjonalny) stanowi pierwszy projekt kodyfikacyjny europejskiego prawa prywatnego, który ma szansę wyjść poza sferę akademickiego dyskursu i odgrywać realną rolę w obrocie prywatnoprawnym. Mimo że reguluje on jedynie umowę sprzedaży i umowę o dostarczanie treści cyfrowych, to unormowanie tej materii w sposób kompleksowy wydaje się być znaczącym sukcesem w trwającym od wielu lat procesie harmonizacji europejskiego prawa prywatnego. Konieczność ujednolicenia (a przynajmniej zbliżenia) prawa cywilnego państw członkowskich dla zapewnienia prawidłowego funkcjonowania jednolitego rynku coraz częściej pojawia się w debacie nad wyzwaniami, przed jakimi staje Unia Europejska w XXI w. Jako argument na poparcie tej tezy podnosi się,

Pobrane z czasopisma Studenckie Zeszyty Naukowe **http://szn.umcs.pl**
Data: 23/12/2024 01:40:24

iż różnice w prawie zobowiązań państw członkowskich utrudniają przedsiębiorcom i konumentom angażowanie się w transgraniczne stosunki w ramach wspólnego rynku. Wyrazem trwającego od wielu lat procesu harmonizacji prawa prywatnego państw członkowskich Unii Europejskiej są liczne dyrektywy normujące materie, których miejsce tradycyjnie znajdowało się w kodeksach cywilnych państw członkowskich[1]. Niejako obok niego przebiega proces poszukiwania wspólnych zasad i instytucji systemów prawa państw członkowskich w celu stworzenia wspólnego europejskiego kodeksu cywilnego. Należy na wstępie zaznaczyć, że to ostatnie pojęcie jest wieloznaczne i można rozumieć pod nim różną treść, na co zwraca uwagę Christian von Bar, stwierdzając, że „wszystko zależy od tego, co rozumie się pod pojęciem europejskiego kodeksu cywilnego – czy kompleksowy typowy akt prawny uchwalany dla ukoronowania narodzin państwa lub zwycięstwa rewolucji, czy raczej spójny intelektualnie model, który może stopniowo zdobyć uznanie i uzyskać moc obowiązującą"[2].

Idea kodyfikacji, unifikacji czy poszukiwania wspólnych zasad, na których są oparte kodeksy cywilne poszczególnych państw europejskiego kręgu kulturowego, po raz pierwszy została przełożona na konkretny projekt za sprawą duńskiego prawnika Ole Lando, który w 1982 r. doprowadził do utworzenia Komisji dla Europejskiego Prawa Umów. Efektem jej prac były trzy części Zasad Europejskiego Prawa Umów (*Principles of European Contract Law*), opublikowane w 1995, 2000 oraz 2003 r.[3] Kolejnym akademickim projektem były Zasady *Acquis*[4], przygotowane przez Grupę *Acquis*, oraz projekt Wspólnych Ram Odniesienia (*Draft*

[1] Jako najbardziej znane, a zarazem odgrywające najistotniejszą rolę w obrocie cywilnoprawnym, można wskazać dyrektywy: 85/577/EWG z dnia 20 grudnia 1985 r. w sprawie ochrony konsumentów w odniesieniu do umów zawartych poza lokalem przedsiębiorstwa (Dz. Urz. WE L 372 z 31 grudnia 1985 r.); 97/7/WE z dnia 20 maja 1997 r. w sprawie ochrony konsumentów w przypadku umów zawieranych na odległość (Dz. Urz. WE L 144 z 4 czerwca 1997 r.); 93/13/EWG z dnia 5 kwietnia 1993 r. w sprawie nieuczciwych warunków w umowach konsumenckich (Dz. Urz. WE L 95 z 21 kwietnia 1993 r.); 99/44/WE z dnia 25 maja 1999 r. w sprawie niektórych aspektów sprzedaży towarów konsumpcyjnych i związanych z tym gwarancji (Dz.Urz. WE L 171 z 7 lipca 1999 r.). Natomiast z zakresu prawa handlowego: 2004/39/WE z dnia 21 kwietnia 2004 r. w sprawie rynków instrumentów finansowych zmieniająca Dyrektywę Rady 85/611/EWG i 93/6/EWG i Dyrektywę 2000/12/WE Parlamentu Europejskiego i Rady oraz uchylająca Dyrektywę Rady 93/22/EWG (Dz.U. L 145 z 30 kwietnia 2004 r.).

[2] C. von Bar, *Od zasad do kodyfikacji: perspektywy europejskiego prawa prywatnego*, „Kwartalnik Prawa Prywatnego" 2002, nr 2, s. 306.

[3] Na temat Zasad Europejskiego Prawa Umów (*Principles of European Contract Law*) zob. J. Bełdowski, *Europejskie Prawo Umów*, „Kwartalnik Prawa Prywatnego" 2004, nr 3, s. 801–813 (wraz z polskim tłumaczeniem Zasad, s. 814–881).

[4] Na temat Zasad *Acquis* (*Acquis Principles*) zob. M. Pecyna, *Materiały – Europejskie Prawo Umów*, „Kwartalnik Prawa Prywatnego" 2008, nr 3, s. 809–815 (wraz z polskim tłumaczeniem Zasad, s. 816–865).

Pobrane z czasopisma Studenckie Zeszyty Naukowe **http://szn.umcs.pl**
Data: 23/12/2024 01:40:24

Common Frame of Reference)[5]. Wszystkie te projekty, niezwykle wartościowe w aspekcie prawnoporównawczym, nie wyszły poza sferę konceptualizacji. Ich powtanie należy ocenić jako dowód toczącej się niezwykle żywiołowej europejskiej debaty nad kształtem możliwego wspólnego prawa zobowiązań, która jednak ma miejsce jedynie w wąskich kręgach prawniczych, nie odgrywając nawet znikomej roli w praktyce prawniczej. Projekt rozporządzenia *Common European Sales Law* jest w tym aspekcie wyjątkowy. Inicjatywa jego powstania wyszła od Komisji Europejskiej, która 26 kwietnia 2010 r. powołała zespół ekspertów (*Expert Group on European Contract Law*) składający się zarówno z praktyków, jak i przedstawicieli doktryny. Warto zwrócić uwagę, że skład owej grupy nie był oparty na kryterium narodowym, czego konsekwencją był udział kilku przedstawicieli niektórych państw członkowskich (np. Francji), podczas gdy obywatele innych państw w ogóle nie brali udziału w pracach nad CESL. Jedynym Polakiem uczestniczącym w przygotowywaniu projektu *Common European Sales Law* był prof. Jerzy Pisuliński.

Projekt *Common European Sales Law*[6] jest ograniczony do materii, które stwarzają istotne problemy w transgranicznych transakcjach i nie obejmują zagadnień, które mogą zostać rozwiązane na szczeblu państw członkowskich. Zakres podmiotowy projektu został ograniczony do stosunków konsumenckich (*business to consumer relations* – B2C) oraz stosunków profesjonalnych (*business to business relations* – B2B), w których przynajmniej jedna strona jest małym albo średnim przedsiębiorcą (*small and medium-sized enterprises* – SME). Takie ujęcie nie stoi oczywiście na przeszkodzie, aby postanowienia CESL miały zastosowanie w obrocie powszechnym czy profesjonalnym, gdzie żadna ze stron nie jest małym albo średnim przedsiębiorcą, jednak decyzja w tej materii należy do państw członkowskich („Contracts concluded between private individuals and contracts between traders none of which is an SME are not included")[7]. Wejście w życie rozporządzenia *Common European Sales Law* nie oznacza zastąpienia nim kodeksów cywilnych państw członkowskich Unii Europejskiej. Akty te obowiązywałyby równolegle obok siebie. W tym ujęciu można powiedzieć, że CESL stanowiłby 28. system prawny w Unii Eurepejskiej. Oferent składający ofertę mógłby jednocześnie zaproponować, aby miało zastosowanie *Common European Sales Law*. Zaakceptowanie przez oblata zastosowania CESL skutkowałoby wyłączeniem zastosowania przepisów krajowego kodeksu cywilnego w zakresie normowanym przez *Common European Sales Law*. Warto zwrócić uwagę, iż w tym wypadku CESL miałoby zastosowanie wsteczne, do fazy przedkontraktowej, regulując zagadnienia związane

[5] *Draft Common Frame of Reference. Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law*, ed. by C. von Bar [et al.], Munich 2009, DOI: http://dx.doi.org/10.1515/9783866537279.

[6] Proposal for a REGULATION OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL on a Common European Sales Law, 2011/0284 (COD).

[7] *Ibidem*, s. 10.

Pobrane z czasopisma Studenckie Zeszyty Naukowe **http://szn.umcs.pl**
Data: 23/12/2024 01:40:24

z zawarciem umowy czy obowiązkami informacyjnymi. Możliwość zastosowania CESL istniałaby, gdyby przynajmniej państwo jednej strony umowy było członkiem UE. Projekt *Common European Sales Law* składa się z 18 rozdziałów. Warto zwrócić uwagę, że większość postanowień Instrumentu Opcjonalnego ma charkter dyspozytywny, zatem strony mogą zdecydować o uregulowaniu przedmiotu tych postanowień w sposób odmienny.

Rodział 1 statuuje fundamentalne zasady, na których opiera się CESL, takie jak zasada swobody umów, dobrej wiary, obowiązek współdziałania w wykonaniu zobowiązania czy zasada swobody formy czynności. Zgodnie z art. 10 CESL oświadczenie woli może zostać złożone w każdy sposób odpowiedni do okoliczności mu towarzyszących. Twórcy Instrumentu Opcjonalnego zdecydowali się oprzeć składanie oświadczenia woli na teorii doręczenia, wprowadzając zarazem możliwość zastrzeżenia poźniejszego momentu. Co do zasady więc oświadczenie woli uważa się za złożone w momencie, w którym jego adresat miał możliwość zapoznania się z jego treścią, chyba że zastrzeżono późniejszą chwilę jego skuteczności („A notice becomes effective when it reaches the addressee, unless it provides for a delayed effect"). Oświadczenie woli może zostać wycofane, jeśli oświadczenie je wycofujące dojdzie do adresata przed nim lub równocześnie. Ponadto *Common European Sales Law* w sposób szczegółowy reguluje obliczanie czasu.

Rozdział 2 zawiera najważniejsze informacje przedumowne, jakie powinny być udzielone podczas procedury zawierania umowy, osobno dla stosunku konsumenckiego i osobno dla stosunku profesjonalnego, przy czym w tym pierwszym wypadku katalog obowiązków jest znacznie szerszy. W przypadku, gdy umowa jest zawierana z konsumentem, to na przedsiębiorcy ciąży ciężar wykazania, iż owe informacje zostały dostarczone. Niespełnienie przedmiotowych obowiązków skutkuje odpowiedzialnością odszkodowawczą strony zobowiązanej do ich dostarczenia za wszelkie szkody, jakie wynikły z naruszenia obowiązków informacyjnych.

Rozdział 3 formułuje warunki, jakie muszą zostać spełnione przy zawieraniu umowy. Umowa zostaje zawarta, gdy jej strony osiągnęły porozumienie, któremu towarzyszy wola związania się umową (*animus obligandi*), a treść owego porozumienia jest wystarczająca dla zawarcia umowy. Porozumienie może zostać osiągnięte przez zaakceptowanie przez oblata oferty, które może także mieć charakter dorozumiany. Oferta może zostać skierowania do jednej osoby lub grupy osób pod warunkiem, że jest w jakiś sposób wyodrębniona, można ją zindywidualizować. Art. 31 ust. 3 ustanawia domniemanie, iż propozycja zawarcia umowy, złożona publicznie, nie jest ofertą, chyba że z okoliczności wynika co innego („A proposal made to the public is not an offer, unless the circumstances indicate otherwise"). Oświadczenia składane publiczności należy zatem traktować jako *invitatio ad oferendum*. Art. 32 zawiera oryginalne unormowanie odwołania oferty. Nastąpić to może co do zasady zanim oblat wyśle oświadczenie o przyjęciu oferty (warto zwrócić w tym miejscu uwagę na oparcie tego postanowienia na teorii wysłania) albo gdy

Pobrane z czasopisma Studenckie Zeszyty Naukowe **http://szn.umcs.pl**
Data: 23/12/2024 01:40:24

umowa nie została jeszcze zawarta. *Common European Sales Law* używa pojęcia *revoke* czy *revocation* zarówno na oznaczenie sytuacji, w której oświadczenie dotarło już do oblata, ale umowa nie została jeszcze zawarta (art. 32), jak i wtedy, gdy oświadczenie w ogóle nie dotarło do adresata (art. 10 ust. 5). Wydaje się, iż należałoby postulować dokonanie terminologicznego zróżnicowania tych odmiennych sytuacji, co w języku polskim można osiągnąć za pomocą pojęć „wycofanie" i „odwołanie". W sytuacji, w której oświadczenie nie dotarło jeszcze w ogóle do adresata, powinno się raczej mówić o jego wycofaniu, natomiast odwołanie dotyczy sytuacji, gdy adresat (oblat) miał możliwość zapoznania się z treścią oświadczenia (a zatem jest ono co do zasady złożone i – mniej lub więcej – wiążące dla podmiotu je składającego). Warto zwrócić uwagę, że tego rodzaju niespójność istnieje także na gruncie obecnie obowiązującego polskiego kodeksu cywilnego[8]. Art. 61 k.c. stanowi o „odwołaniu" oświadczenia, chociaż w rzeczywistości bardziej odpowiednie byłoby w tym miejscu określenie „wycofanie". Polski kodeks cywilny stoi co do zasady na stanowisku nieodwołalności oferty, co jest charakterystycznym rozwiązaniem germańskim. Wyjątkiem są stosunki pomiędzy przedsiębiorcami, gdzie odwołanie oferty jest możliwe, gdy – podobnie jak w CESL – dotarło do oblata zanim ten wysłał oświadczenie o przyjęciu oferty, chyba że z treści oferty wynikał brak możliwości jej odwołania albo był w niej określony termin na jej przyjęcie (art. 66^2 k.c.). Możliwość odwołania oferty na gruncie *Common European Sales Law* jest inspirowana wpływem systemu prawa francuskiego, gdzie zasadą jest odwołalność oferty. Podkreślenia wymaga, że owa możliwość odwołania podlega ograniczeniom. Wskazanie w ofercie jej nieodwołalności oraz zawarcie w niej terminu na przyjęcie są tożsame z art. 66^2 k.c. Natomiast CESL wprowadza jeszcze trzecią negatywną przesłankę odwołalności w postaci ogólnej klauzuli, żeby w inny sposób oblat racjonalnie mógł zakładać jej nieodwołalność („[…] it was otherwise reasonable for the offeree to rely on the offer as being irrevocable and the offeree has acted in reliance on the offer"). Przyjęcie oferty przez oblata może zostać dokonane w dowolny sposób, byleby wskazywało na zgodę. Milczenia czy bezczynności nie poczytuje się za przyjęcie oferty. Umowa zostaje zawarta, kiedy oświadczenie o przyjęciu dojdzie do oferenta (teoria doręczenia). Oprócz uregulowania, w którym momencie umowa zostaje zawarta, *Common European Sales Law* określa termin, w jakim przyjęcie oferty może nastąpić. Mimo że na gruncie CESL odwołanie oferty jest stosunkowo swobodne, tego rodzaju unormowanie sprzyja pewności obrotu, bowiem likwiduje istniejący stan niepewności co do potencjalnego kontraktu. Art. 37 CESL stanowi, iż w przypadku spóźnionego przyjęcia oferty może ono wywołać skutek, jeżeli oferent niezwłocznie poinformuje oblata, iż poczytuje umowę za zawartą. Ciekawie została uregulowana materia zmodyfikowanego przyjęcia oferty. *Prima facie* wydawałoby się, iż oświadczenie oblata zawierające jakiekolwiek istotne zmiany

[8] Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny (Dz.U., nr 16, poz. 93 ze zm.).

Pobrane z czasopisma Studenckie Zeszyty Naukowe **http://szn.umcs.pl**
Data: 23/12/2024 01:40:24

oznacza odrzucenie oferty, zatem twórcy CESL oparli art. 38 CESL na koncepcji lustrzanego odbicia (*mirror image rule*). Jednakże *Common European Sales Law* zawiera enumeratywnie wskazane modyfikacje, które uważa się za istotne zmiany postanowień oferty. Konsekwencją takiego ujęcia zmodyfikowanego przyjęcia oferty jest możliwość przyjęcia oferty z wszelkimi innymi zmianami spoza owego zamkniętego katalogu zmian istotnych, więc *de facto* zasada lustrzanego odbicia doznaje znacznego osłabienia. Oferent zawsze jednak może wnieść sprzeciw wobec zmodyfikowanego przyjęcia oferty przez oblata, uniemożliwiając tym samym zawarcie umowy – w tym wypadku zmodyfikowane przyjęcie oferty traktuje się jako jej odrzucenie. *Mirror image rule* znajduje w pełni zastosowanie, gdy z treści oferty wynika, iż może ona zostać przyjęta jedynie na warunkach wskazanych w ofercie. *Common European Sales Law* zawiera również unormowania na wypadek konfliktu wzorców umownych (*battle of forms*).

Common European Sales Law w sposób kompleksowy normuje *right to withdraw* w przypadku umów zawieranych poza lokalem przedsiębiorstwa (*off-premises contracts*) oraz umów zawieranych na odległość (*distance contracts*). Polskie tłumaczenie tego sformułowania jako odstąpienie od umowy jest niefortunne, ponieważ wprowadza tylko dodatkowe – do i tak obowiązującego na gruncie polskiego kodeksu cywilnego – zamieszanie wokół instytucji odstąpienia od umowy. Pojęcie odstąpienia od umowy *de lege lata* jest używane w kodeksie cywilnym na oznaczenie tzw. umownego prawa odstąpienia (art. 395 k.c.) oraz ustawowego prawa odstąpienia na wypadek zwłoki w wykonaniu zobowiązania (art. 494 k.c.), nie licząc możliwości odstąpienia od umowy w przepisach szczególnych. Użycie przez ustawodawcę tego samego pojęcia „odstąpienie od umowy" wskazywałoby, że za każdym razem oznacza ono tę samą instytucję. Za takim stanowiskiem przemawiałoby założenie o racjonalnym ustawodawcy, zgodnie z którym pod tym samym terminem kryje się semantycznie ta sama treść. Stąd znaczna część orzecznictwa[9] i doktryny[10], określając konsekwencje wykonania jakiegokolwiek prawa odstąpienia, stosuje art. 395 § 2 k.c. statuujący fikcję niezawarcia umowy, a zatem skutek *ex tunc*. Moc wsteczną ustawowego prawa odstąpienia od umowy uzasadnia się też czasami jego podobieństwem do umownego prawa odstąpienia[11].

[9] Zob. wyrok SA w Katowicach z dnia 3 lipca 2008 r., V ACa 199/08, Biul. SAKa 2008/4/27; wyrok SN z dnia 5 października 2006 r., IV CSK 157/06, OSNC 2007/7-8/114; uchwała SN z dnia 27 lutego 2003 r., III CZP 80/02, OSN 2003, nr 11, poz. 141; wyrok SN z dnia 26 listopada 1997 r., II CKN 458/97, OSN 1998, nr 5, poz. 84.

[10] Zob. W. Popiołek, [w:] *Kodeks cywilny. Komentarz*, red. K. Pietrzykowski, t. 2, Warszawa 2009, s. 98; A. Olejniczak, [w:] *Komentarz*, t. 3: *Zobowiązania – część ogólna*, red. A. Kidyba, Warszawa 2010, s. 673; W. Czachórski, *Zobowiązania*, Warszawa 2010; T. Wiśniewski, [w:] *Komentarz do Kodeksu cywilnego. Zobowiązania*, t. 1, Warszawa 2003, s. 557.

[11] Tak jeszcze na gruncie Kodeksu Zobowiązań: R. Longchamps de Berier, *Zobowiązania*, Lwów 1939, s. 373.

Pobrane z czasopisma Studenckie Zeszyty Naukowe **http://szn.umcs.pl**
Data: 23/12/2024 01:40:24

Tymczasem mimo tego samego oznaczenia poszczególne prawa odstąpienia wykazują między sobą istotne różnice.

Już w 1964 r. A. Klein przekonywująco przeanalizował charakter ustawowego prawa odstąpienia, wykazując, że jego wykonanie nie powoduje fikcji niezawarcia umowy, ale skutek *ex nunc*[12]. Pojawienie się tej nazwy w kolejnych uchwalonych aktach normatywnych nie przesądza, że są to konstrukcje tożsame z dotychczasowymi. Sformułowanie „odstąpienie od umowy" występuje zatem w polskim prawie prywatnym w wielu aktach i – jak zauważa F. Zoll – pod pojęciem tym ustawodawca ukrywa różne instytucje o bardzo niejednorodnym charakterze[13]. W oparciu o funkcje, jakie dana instytucja pełni, można wyróżnić umowne prawo odstąpienia, odstąpienie od umowy stanowiące sankcję za naruszenie zobowiązania, upadłościowe prawo odstąpienia od umowy, konsumenckie prawo odstąpienia czy prawa odstąpienia od umowy uregulowane w przepisach szczególnych[14]. Konsekwencje, jakie wywołuje wykonanie tego uprawnienia prawokształtującego, należy ustalać za każdym razem przy poszczególnym uregulowaniu prawa do odstąpienia. Skutki ustawowego prawa odstąpienia zostały uregulowane autonomicznie w art. 494 k.c. jako sankcja za naruszenie zobowiązania. Zastosowanie tego przepisu byłoby zupełnie niemożliwe, gdyby wynikiem odstąpienia od umowy miało być uznanie umowy za niezawartą. Nie byłoby wtedy żadnej możliwości ustalenia dodatniego interesu umownego[15]. Wykonanie ustawowego prawa odstąpienia modyfikuje istniejący stosunek prawny w ten sposób, że przekształca go w stadium likwidacji, tj. dezaktualizuje obowiązek wykonania pierwotnego programu obowiązków stron, a na ich miejsce powołuje obowiązek przywrócenia stanu *status quo ante* sprzed zawarcia umowy (tzw. *Umwandlungstheorie* – teoria przekształcenia)[16]. Znacznie lepiej odpowiada woli stron uznanie, że odstąpienie przekształca ich istniejącą dotychczas umowę w stosunek, którego celem jest dokonanie, stosownie do okoliczności, restytucji i rozliczeń po to, aby zakończyć (nieudaną) transakcję[17]. Ponadto nie zachodzi podobieństwo pomiędzy umownym a ustawowym prawem odstąpienia, które są używane do denominacji zupełnie różnych instytucji prawnych[18].

[12] A. Klein, *Ustawowe prawo odstąpienia od umowy wzajemnej*, Wrocław 1964, s. 163 i n.

[13] F. Zoll, *Wykonanie i skutki niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązań*, [w:] *System Prawa Prywatnego*, t. 5: *Suplement*, red. A. Olejniczak, Warszawa 2010, s. 185.

[14] Zob. G. Tracz, *Sposoby jednostronnej rezygnacji ze zobowiązań umownych*, Warszawa 2007, s. 31 i n.

[15] F. Zoll, *Szkice z prawa upadłościowego. Szkic pierwszy o skutkach odstąpienia przez syndyka od umowy wzajemnej*, „Transformacje Prawa Prywatnego" 2006, nr 1, s. 116.

[16] M. Brożyna, *Odstąpienie od umowy przenoszącej własność a zastrzeżenie prawa własności*, „Transformacje Prawa Prywatnego" 2003, nr 2, s. 35.

[17] T. Pajor, *Odstąpienie od umowy z powodu naruszenia zobowiązania*, [w:] *Europeizacja prawa prywatnego*, red. M. Pazdan, W. Popiołek, E. Rott Pietrzyk, M. Szpunar, t. 2, Warszawa 2008, s. 126.

[18] F. Zoll, *Wykonanie i skutki niewykonania…*, s. 209.

Pobrane z czasopisma Studenckie Zeszyty Naukowe **http://szn.umcs.pl**
Data: 23/12/2024 01:40:24

Używanie pojęcia „odstąpienie od umowy" jako tłumaczenie *right to withdraw* świadczy o niezrozumieniu charakteru tej instytucji i tylko pogłębia zamęt wokół tego terminu. Celem *right to withdraw*, podobnie zresztą jak umownego prawa odstąpienia, jest wprowadzenie czasu do namysłu (*tempus ad deliberandum*), stanowi ono zatem osłabienie związania stron umową aż do upływu czasu jego wykonania. *Right to withdraw* na gruncie CESL (a także na gruncie dyrektyw implementowanych do polskiego porządku prawnego przez ustawę z dnia 2 marca 2000 r. o ochronie niektórych praw konsumentów i projektów harmonizacyjnych prawa europejskiego, takich jak PECL, gdzie tę instytucję przetłumaczono również jako odstąpienie od umowy) tworzy fikcję niezawarcia umowy. Na polskie tłumaczenie *right to withdraw* moim zdaniem można by natomiast użyć pojęcia „odwołanie umowy" czy też „wycofanie umowy" albo „rezygnacja z umowy". *Common European Sales Law* reguluje także w sposób kompleksowy wpływ wykonania *right to withdraw* na dodatkowe umowy, zawarte obok umowy, wobec której wykonuje się *right to withdraw* (*ancillary contracts*). Zgodnie z art. 46 CESL wykonanie *right to withdraw* pociąga za sobą automatyczne przekreślenie bytu wszelkich umów dodatkowych, jakie zostały zawarte w powiązaniu z umową zawartą na odległość lub poza lokalem przedsiębiorstwa. Przepisy o *right to withdraw* w przypadku obrotu konsumenckiego mają charakter bezwzględnie obowiązujący.

Common European Sales Law zawiera własne przepisy dotyczące wad oświadczenia woli. W rozdziale 5 CESL uregulowano skutki złożenia oświadczenia woli pod wpływem błędu (*mistake*), podstępu (*fraud*), groźby (*threat*) albo wyzysku (*unfair exploitation*), pod którym CESL rozumie także brak świadomości lub swobody podczas składania oświadczenia woli. Zgodnie z art. 48 CESL możliwość uchylenia się od oświadczenia woli złożonego pod wpływem błędu co do okoliczności faktycznej lub prawnej istniejącej w chwili zawarcia umowy aktualizuje się, jeśli strona uchylająca się nie zawarłaby umowy, gdyby nie działała pod wpływem błędu lub zawarłaby ją na zupełnie innych warunkach, a druga strona wiedziała o tym lub powinna była wiedzieć, a zarazem spowodowała ona błąd (również przez zaniedbanie obowiązków informacyjnych) albo sama nie była w stanie uniknąć tego samego błędu. Nie jest dopuszczalne uchylenie się od oświadczenia woli złożonego pod wpływem błędu, jeżeli możliwość jego popełnienia była przewidywalna w okolicznościach, w których oświadczenie zostało złożone. Ciekawie została uregulowana możliwość uchylenia się od złożonego oświadczenia woli w przypadku *unfair exploitation*, gdyż pod tym pojęciem CESL rozumie zarówno wadę oświadczenia woli na gruncie obecnego kodeksu cywilnego w postaci braku świadomości lub swobody powzięcia decyzji i wyrażenia woli, jak i wyzysk. Oświadczenie o uchyleniu się od skutków złożonego oświadczenia woli (*notice of avoidance*) powinno nastąpić w ciągu 6 miesięcy od wykrycia błędu albo w ciągu roku – w przypadku wykrycia podstępu, groźby lub *unfair exploitation*. Terminy te mają charakter terminów *a tempore scientiae*. Warto zwrócić uwagę, że wszystkie

Pobrane z czasopisma Studenckie Zeszyty Naukowe **http://szn.umcs.pl**
Data: 23/12/2024 01:40:24

wady oświadczenia woli uprawniają do uchylenia się od złożonego pod ich wpływem oświadczenia woli, nie powodując nieważności *ex lege*. Zgodnie z art. 54 do czasu uchylenia się od oświadczenia woli umowa jest ważna, lecz złożenie *notice of avoidance* powoduje nieważność z mocą wsteczną, *ex tunc*.

Rozdział 6 CESL zawiera postanowienia dotyczące interpretacji umowy. Umowa powinna być interpretowana według zamiaru, jaki miały wobec postanowień umowy strony, nawet gdyby takie znaczenie różniło się od rozumienia powszechnego. Sformułowania użyte w umowie powinny być wykładane na gruncie wszystkich postanowień, w związku z czym *Common European Sales Law* wskazuje, iż wykładnia systemowa umowy powinna mieć charakter dominujący. Ponadto przy wykładni umowy znaczenie mają m.in. okoliczności jej zawarcia (z uwzględnieniem fazy negocjacji), zachowanie się stron umowy, dotychczasowa praktyka w stosunkach pomiędzy stronami, natura i cel umowy oraz zasada dobrej wiary i uczciwego obrotu (*good faith and fair dealing*). Art. 64 CESL wprowadza zasadę uwzględniania wykładni korzystniejszej dla konsumenta, chyba że to on sformułował postanowienie, wokół którego powstały wątpliwości. W rzeczywistości przepis ten potwierdza jedynie zastosowanie fundamentalnej dla interpretacji prawa prywatnego reguły *in dubio contra proferentem*.

Rozdział 7 CESL wskazuje, jakie elementy składają się na stosunek zobowiązaniowy pomiędzy stronami. Należy w pierwszej kolejności zwrócić uwagę na dosyć szczegółowe zdefiniowanie klauzuli *merger clause*. W przypadku, gdy dokument obejmujący treść umowy zawiera zastrzeżenie, że obejmuje on wszystkie postanowienia umowy (*a merger clause*), wszelkie wcześniejsze oświadczenia, obietnice czy porozumienia niezawarte w tym dokumencie nie są uważane za część umowy. Jednkaże klauzula *merger clause* nie stoi na przeszkodzie do wykorzystania tych elementów przy interpretacji umowy, chyba że *expresiss verbis* zostało wykluczone zastosowanie okoliczności przy wykładni umowy. W stosunkach konsumeckich *merger clause* charakteryzuje się asymetrią mocy wiążącej, gdyż nie obejmuje ona konsumenta. Ponadto w rozdziale tym uregulowano m.in. umowę na rzecz osoby trzeciej.

Rozdział 8 CESL został zatytułowany *Unfair contract term*. Wydaje się, że najbardziej odpowiednie byłoby przetłumaczenie tego jako „niedozwolone postanowienia umowne". Art. 84 CESL zawiera listę postanowień, które zawsze mają charakter niedozwolony („contract terms which are always unfair"). Wśród nich można znaleźć między innymi postanowienia, które: wyłączają odpowiedzialność przedsiębiorcy za śmierć lub uszczerbki na zdrowiu konsumenta, za straty lub szkody spowodowane przez przedsiębiorcę umyślnie albo w wyniku rażącego niedbalstwa; wyłączają lub ograniczają prawo konsumenta do podejmowania działań prawnych; przyznają przedsiębiorcy wyłączne prawo określenia, czy towar (zawartość cyfrowa) jest zgodny z umową albo wyłączne prawo interpretacji postanowień umownych czy takie, które wprowadza bardziej restryktywne kroki dla odstąpienia

Pobrane z czasopisma Studenckie Zeszyty Naukowe **http://szn.umcs.pl**
Data: 23/12/2024 01:40:24

od umowy (*termination of contract*) niż te, jakie były konieczne dla jej zawarcia. Następny artykuł zawiera natomiast postanowienia, w stosunku do których istnieje domniemanie, że mają charakter niedozwolony.

Art. 87 CESL w rozdziale 9 wprowadza definicję naruszenia zobowiązania (*non-performance*) oraz istotnego naruszenia zobowiązania (*fundamental non-performance*), rozpoczynając tym samym szereg przepisów statuujących obowiązki stron umowy i środki na wypadek ich naruszenia. Twórcy *Common European Sales Law* zdecydowali się na użycie sformułowania *non-performance* zamiast *breach of contract*, tradycyjnie używanego na określenie naruszenia umowy. Wydaje się, że wytłumaczeniem dla takiego zabiegu terminologicznego może być chęć stworzenia własnej europejskiej siatki pojęciowej, nieobciążonej semantycznie proweniencją *common law*. Konsekwentnie twórcy CESL zawarli w następnym przepisie definicję „usprawiedliwionego naruszenia zobowiązania" (*excused non-performance*). Art. 89 CESL określa wpływ zmiany okoliczności na zobowiązanie. Co do zasady strona powinna wykonać świadczenie zgodnie z treścią zobowiązania nawet w przypadku, gdyby okazało się to bardziej uciążliwe w wyniku zwiększenia się kosztów świadczenia albo obniżenia wartości świadczenia wzajemnego. Jednakże w przypadku nadzwyczajnej zmiany okoliczności skutkującej nadmierną uciążliwością (*excessively onerous*) świadczenia mogą rozpocząć negocjacje w celu dostosowania stosunku zobowiązaniowego do nowych okoliczności albo ewentualnego jego zakończenia. Jeżeli strony nie osiągną porozumienia w rozsądnym terminie, każda z nich może zwrócić się o rozstrzygnięcie do sądu, który może odpowiednio zmodyfikować treść zobowiązaniowego stosunku prawnego lub orzec o jego zakończeniu. *Common European Sales Law*, określając uprawnienie sądu do zakończenia stosunku, używa sformułowania *terminate*. To samo pojęcie zostało użyte jako oznaczenie środka ochrony na wypadek naruszenia zobowiązania (np. w art. 114 czy 134 CESL). Wydaje się, że tego rodzaju oznaczenie może wprowadzać w błąd. W przypadku instytucji określanej *termination* na wypadek naruszenia zobowiązania mamy do czynienia z mechanizmem podobnym do odstąpienia od umowy. W ujęciu konstrukcyjno-dogmatycznym wszystko wskazuje na to, że przy naruszeniu zobowiązania pod pojęciem *termination* zawarte jest uprawnienie prawokształtujące. Natomiast *termination*, o jakim mowa przy nadzwyczajnej zmianie okoliczności, bardziej przypomina konstrukcyjne rozwiązanie umowy, czy to w wyniku orzeczenia sądu (podobnie jak *de lege lata* w art. 357^1 k.c.), czy to w wyniku zawarcia umowy rozwiązującej.

Rozdziały 10 i 12 CESL zawierają obowiązki odpowiednio sprzedawcy i kupującego. W sposób dosyć szczegółowy *Common European Sales Law* reguluje dostawę towaru (treści cyfrowej) oraz zapłatę przez kupującego. W rozdziale statuującym obowiązki kupującego wskazano ponadto przesłanki zgodności przedmiotu świadczenia z umową. Towar musi być odpowiedniej jakości, ilości i opisie wymaganym przez umowę, odpowiednio zapakowany oraz zawierać wszelkie

Pobrane z czasopisma Studenckie Zeszyty Naukowe **http://szn.umcs.pl**
Data: 23/12/2024 01:40:24

dodatkowe elementy, z instrukcją obsługi włącznie. Przy stosunkach profesjonalnych sprzedawca nie jest odpowiedzialny za brak zgodności towaru z umową, jeśli w czasie jej zawarcia kupujący wiedział lub nie mógł nie wiedzieć o braku zgodności (art. 104 CESL).

Rozdziały 11 i 13 *Common European Sales Law* statuują instrumenty na wypadek naruszenia przez kontrahenta zobowiązania. W przypadku naruszenia zobowiązania (*non-performance*) strona, wobec której nastąpiło naruszenie, może żądać wykonania zobowiązania (w przypadku nabywcy może ono polegać np. na naprawie albo wymianie towaru), powstrzymać się ze spełnieniem własnego świadczenia (*withholding performance*), odstąpić od umowy (*terminate the contract*), domagać się odszkodowania na zasadach przewidzianych w rozdziale 16 CESL, a kupujący posiada ponadto uprawnienie do obniżenia ceny (*reduce the price*).

Rozdział 14 normuje przejście ryzyka (*passing of the risk*). Jego warunkiem jest indywidualizacja przedmiotu umowy, która może zostać dokonana przez wstępne porozumienie stron, oświadczenie złożone kupującemu czy w jakikolwiek inny sposób. W przypadku stosunków konsumenckich ryzyko utraty lub uszkodzenia towaru przechodzi z chwilą objęcia towaru lub nośnika treści cyfrowej w posiadanie przez konsumenta lub osobę działającą w jego imieniu (niebędącą zarazem przewoźnikiem). Natomiast w przypadku obrotu profesjonalnego co do zasady ryzyko przechodzi z chwilą przyjęcia przez kupującego dostawy, lecz możliwy jest inny moment. Jeżeli na przykład ustalono, że kupujący odbierze towar z siedziby sprzedawcy, to ryzyko przechodzi na kupującego w dniu, w którym powienien on zjawić się, aby przejąć przedmiot umowy.

Rozdział 16 *Common European Sales Law* statuuje zasady odpowiedzialności odszkodowawczej. Zgodnie z art. 159 CESL wierzyciel może żądać odszkodowania za wszelkie szkody spowodowane naruszeniem zobowiązania przez dłużnika, chyba że naruszenie można usprawiedliwić. Takie ujęcie zawiera domniemanie nieusprawiedliwionego naruszenia, w związku z czym dłużnik, chcąc zwolnić się z odpowiedzialności, musi wykazać, że naruszenie ma charakter usprawiedliwiony, a szkoda obejmuje zarówno straty już poniesione, jak i spodziewane, których może oczekiwać w przyszłości. Z art. 163 CESL wynika dla wierzyciela obowiązek podjęcia wszelkich działań zmierzających do zredukowania szkody. Sankcją za zaniedbanie tego obowiązku jest zmniejszenie zakresu odpowiedzialności dłużnika za szkodę proporocjonalnie do stopnia, w jakim wierzyciel mógł ją zmniejszyć. Ponadto w rozdziale tym zawarte są przepisy przewidujące odsetki za opóźnienie w zapłacie.

Rozdział 17 CESL normuje rozliczenia pomiędzy stronami w przypadku uchylenia się od oświadczenia woli, czego konsekwencją jest nieważność umowy z mocą wsteczną, oraz w przypadku odstąpienia (rozwiązania) umowy (*termination of contract*). Strona powinna zwrócić drugiej stronie to, co od niej otrzymała w wykonaniu świadczenia. Zwrot obejmuje także wszelkie pożytki, zarówno naturalne, jak i prawne.

Pobrane z czasopisma Studenckie Zeszyty Naukowe **http://szn.umcs.pl**
Data: 23/12/2024 01:40:24

Jak wynika z powyższego krótkiego streszczenia, *Common European Sales Law* dotyka najbardziej fundamentalnych zagadnień prawa zobowiązań, pomijając jednak niektóre materie (pełnomocnictwo). Zarazem podkreślenia wymaga, że normując dosyć szczegółowo prawo zobowiązań, Instrument Opcjonalny nie porusza problemów z innych dziedzin prawa cywilnego, organicznie związanych z prawem umów, jak np. modelu przeniesienia własności, co zapewne jest zdeterminowane znacznymi rozbieżnościami pomiędzy porządkami prawnymi państw europejskich (w pewnym uproszczeniu: model romański – *solo consensu*, model germański – *dinglicher Vertrag*, abstrakcyjna umowa czysto rzeczowa). Samo opracowanie tego projektu w dość krótkim czasie na zlecenie Komisji Europejskiej należy uznać za wyraz pewnego postępu w procesie harmonizacji europejskiego prawa prywatnego. Jako uzasadnienie dla jego przygotowania podnoszono koszty transakcyjne wynikające z istnienia wielu porządków prawnych[19]. *Common European Sales Law* ma w założeniu koszty te eliminować albo w znacznym stopniu ograniczać. Wiązanie takiej nadziei z CESL wydaje się jednak nieco na wyrost. Należy wziąć pod uwagę, że CESL reguluje pewne kwestie w sposób zupełnie odmienny od tego, co istnieje obecnie w poszczególnych państwach członkowskich. Sytuacja taka jest naturalnym wynikiem kompromisu, na jakim musiał zostać oparty Instrument Opcjonalny, co jest charakterystyczne dla wszelkich projektów harmonizacyjnych. Dostosowanie dotychczasowej działalności do warunków wyznaczanych przez nowy zbiór przepisów z pewnością będzie generować ogromne koszty. Nie zostanie również wyeliminowana konieczność obsługi prawnej wielu porządków prawnych, gdyż należy pamiętać, że CESL funkcjonowałby ewentualnie obok, a nie zamiast krajowych systemów prawa prywatnego państw członkowskich.

Kolejna refleksja, jaka się nasuwa, dotyczy funkcjonowania Instrumentu Opcjonalnego w praktyce. Po pierwsze, pojawia się następujące pytanie: gdyby nawet projekt rozporządzenia *Common European Sales Law* wszedł życie, to czy zyskałby on uznanie w obrocie cywilnoprawnym? Czy większość umów byłaby zawierana w oparciu o Instrument Opcjonalny, czy w dalszym ciągu dominowałyby stosunki zobowiązaniowe kształtowane przez kodeksy cywilne poszczególnych państw europejskich, a CESL stanowiłby w tym wypadku jedynie formalnie obowiązującą, ale *de facto* nieodgrywającą żadnej roli alternatywę? Odpowiedzi na te pytania nie są proste, ale z pewnością można stwierdzić, że stosowanie Instrumentu Opcjonalnego byłoby uzależnione od przedsiębiorców, gdyż to oni będą oferowali zawarcie umowy na warunkach CESL. Ich zachowanie byłoby determinowane zapewne przez wiele czynników, wśród których najbardziej istotny byłby rozkład konfliktu interesów w stosunku konsumenckim kreowanym przez państwowy porządek prawny i alternatywny stosunek konsumencki oparty na CESL. Nie sposób odpowiedzieć

[19] Zob. wstęp do projektu CESL; Proposal for a REGULATION OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL on a Common European Sales Law, 2011/0284 (COD), s. 2–11.

Pobrane z czasopisma Studenckie Zeszyty Naukowe **http://szn.umcs.pl**
Data: 23/12/2024 01:40:24

w tym miejscu na pytanie, czy ochrona konsumenta w *Common European Sales Law* jest na wyższym poziomie niż w poszczególnych krajowych systemach prawa cywilnego, bowiem wymagałoby to porównania CESL z każdym z nich, a przede wszystkim dokładnego przeanalizowania ochrony konsumenta i uregulowania obrotu konsumenckiego w Instrumencie Opcjonalnym. Dokonanie tego nie było celem niniejszego artykułu. Niemniej wydaje mi się, iż wejście w życie *Common European Sales Law* nie skutkowałoby szczególnymi natychmiastowymi zmianami warunków, na których zawierane są umowy.

Reasumując rozważania, chciałbym zastanowić się nad przyszłością harmonizacji europejskiego prawa prywatnego. Czy opracowanie projektu Instrumentu Opcjonalnego (i jego ewentualne wejście w życie) będzie stanowić „kamień węgielny" dla europejskiego kodeksu cywilnego? Wydaje się, że na tak postawione pytanie należy udzielić odpowiedzi zdecydowanie przeczącej. Wspólnotowy kodeks cywilny jest pewnego rodzaju ideą, intelektualnie stymulującą wykształcający się w ostatnich latach ruch europejskiego *ius commune*. Możliwość jego powstania w najbliższej przyszłości wydaje się znikoma. Nie oznacza to, że *Common European Sales Law* jest zwieńczeniem owego procesu harmonizacji europejskiego prawa prywatnego, gdyż na tym obszarze możliwe są duże zmiany i różne propozycje, a CESL z pewnością ich nie wyczerpuje.

BIBLIOGRAFIA

Bar C. von, *Od zasad do kodyfikacji: perspektywy europejskiego prawa prywatnego*, „Kwartalnik Prawa Prywatnego" 2002, nr 2.

Bełdowski J., *Europejskie Prawo Umów*, „Kwartalnik Prawa Prywatnego" 2004, nr 3.

Brożyna M., *Odstąpienie od umowy przenoszącej własność a zastrzeżenie prawa własności*, „Transformacje Prawa Prywatnego" 2003, nr 2.

Czachórski W., *Zobowiązania*, Warszawa 2010.

Draft Common Frame of Reference. Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law, ed. by C. von Bar, E. Clive, H. Schulte-Nölke, H. Beale, J. Herre, J. Huet, M. Storme, S. Swann, P. Varul, A. Veneziano, F. Zoll, Munich 2009, **DOI: http://dx.doi.org/10.1515/9783866537279**.

Klein A., *Ustawowe prawo odstąpienia od umowy wzajemnej*, Wrocław 1964.

Longchamps de Berier R., *Zobowiązania*, Lwów 1939.

Olejniczak A., [w:] *Komentarz*, t. 3: *Zobowiązania – część ogólna*, red. A. Kidyba, Warszawa 2010.

Pajor T., *Odstąpienie od umowy z powodu naruszenia zobowiązania*, [w:] *Europeizacja prawa prywatnego*, red. M. Pazdan, W. Popiołek, E. Rott Pietrzyk, M. Szpunar, t. 2, Warszawa 2008.

Pecyna M., *Materiały – Europejskie Prawo Umów*, „Kwartalnik Prawa Prywatnego" 2008, nr 3.

Popiołek W., [w:] *Kodeks cywilny. Komentarz*, red. K. Pietrzykowski, t. 2, Warszawa 2009.

Proposal for a REGULATION OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL on a Common European Sales Law, 2011/0284 (COD).

Tracz G., *Sposoby jednostronnej rezygnacji ze zobowiązań umownych*, Warszawa 2007.

Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny (Dz.U., nr 16, poz. 93 ze zm.).

Wiśniewski T., [w:] *Komentarz do Kodeksu cywilnego. Zobowiązania*, t. 1, Warszawa 2003.

Pobrane z czasopisma Studenckie Zeszyty Naukowe **http://szn.umcs.pl**
Data: 23/12/2024 01:40:24

Zoll F., *Szkice z prawa upadłościowego. Szkic pierwszy o skutkach odstąpienia przez syndyka od umowy wzajemnej*, „Transformacje Prawa Prywatnego" 2006, nr 1.
Zoll F., *Wykonanie i skutki niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązań*, [w:] *System Prawa Prywatnego*, t. 5: *Suplement*, red. A. Olejniczak, Warszawa 2010.

SUMMARY

The article covers the Europen Commission's proposal of sales law. The regulation aims at creation of ancilliary rules existing simultaneously with national civil codes. As we can read in grounds for the proposal Differences in contract law between Member States hinder traders and consumers who want to engage in cross-border trade within the internal market. The obstacles which stem from these differences dissuade traders, small and medium-sized enterprises (SME) in particular, from entering cross border trade or expanding to new Member States' markets'. The regulation includes only B2C relations. In B2B transactions it can be applied if at least one of the parties is SME (small and medium-sized enterprises). The author presents all regulation and wonders how the regulation can affect future of private law in Europe.

Keywords: CESL; Common European Sales Law; private law

UMCS