

Piotr Machnikowski

Przepisy dotyczące czynności prawnych w projekcie *Common Frame of Reference* i w *Principles of the Existing EC Contract Law* (cz. I)

W chwili obecnej dobiega końca ważny etap prac nad harmonizacją europejskiego prawa prywatnego, a jego efektem będzie powstanie co najmniej dwóch istotnych dokumentów: Wspólnego Układu Odniesienia (*Common Frame of Reference*) oraz Zasad Istniejącego Prawa Umów Unii Europejskiej (*Principles of the Existing EC Contract Law*). Można przypuszczać, że dokumenty te, a zwłaszcza pierwszy z nich, przez najbliższe lata stanowiąc będą ważny temat refleksji i dyskusji naukowej, zarówno prowadzonej w ujęciu prawnoporównawczym, jak i mającej za swój przedmiot prawo krajowe. Z polskiej perspektywy dokumenty te, odzwierciedlające (a do pewnego stopnia i wyznaczające) kierunek rozwoju europejskiego prawa prywatnego, mają szczególne znaczenie, a to z uwagi na trwające prace nad modernizacją polskiego prawa cywilnego.

Przedmiotem tego opracowania jest prezentacja rozwiązań przyjętych w DCFR i *Acquis Principles* w podstawowej dziedzinie prawa cywilnego, jaką jest problematyka czynności prawnych. Regulacje zawarte w tych dokumentach nie zostaną zatem przedstawione w całości, ale w wyborze. Zarówno szczegółowy wybór tematów, jak i sposób ich prezentacji do pewnego stopnia podporządkowany jest systematyce polskiego prawa cywilnego, ma bowiem służyć przedstawieniu poglądów twórców omawianych aktów na te zagadnienia, które w nauce polskiej uważane są za podstawowe problemy regulacji czynności prawnych.

I. Common Frame of Reference

1. Charakter i struktura DCFR

Common Frame of Reference (Wspólny Układ Odniesienia) tworzony jest przez naukowców europejskich zebranych przede wszystkim w *Study Group on a European Civil Code*, w *European Research Group on Existing EC Private Law Acquis Group* oraz w *Project Group „Restatement of European Insurance Contract Law”*. Grupy te współdziałają przy tym projekcie w ramach Szóstego Ramowego Programu Badawczego Unii Europejskiej i w związku z tym obdarzone zostały przez unijne czynniki urzędowe nazwą *Network of Excellence „Common Principles of European Contract Law”*, co sami zainteresowani przyjęli z pewnym niesmakiem. Wkład *Study Group* w prace nad DCFR jest nieporównanie większy od wkładu *Acquis Group* i grupy zajmującej się prawem ubezpieczeń, których zadaniem na tym polu jest opracowanie jedynie niewielkich fragmentów Układu (równocześnie przygotowują one jednak własne dokumenty, z których jeden – *Zasady Acquis* – będzie przedmiotem drugiej części tego opracowania).

Utworzona w 1999 roku *Study Group* jest sukcesorką i kontynuatorką prac *Commission on European Contract Law* (zwanej Komisją Lando), stąd też opracowane przez tę ostatnią *Principles of European Contract Law*, obejmujące część ogólną prawa umów, zostały przez *Study Group* przyjęte jako punkt wyjścia do dalszych prac. Omawiane w tym opracowaniu przepisy projektu DCFR dotyczące czynności prawnych w znacznej części stanowią odpowiedniki wcześniejszych postanowień PECL¹.

Common Frame of Reference w pierwotnym założeniu miał stanowić istotny czynnik w dążeniu do zmniejszania różnic pomiędzy systemami prawa cywilnego państw członkowskich Unii Europejskiej, na potrzeby którego wskazywał szereg rezolucji Parlamentu Europejskiego i komunikatów Komisji Europejskiej.

Tekst znajduje się obecnie w zaawansowanej fazie tworzenia, tym niemniej jest to nadal tylko projekt, co należy brać pod uwagę, czytając poniższe opracowanie. Dokument ten we wstępnym kształcie został

¹ Zob. O. L a n d o, *Principles of European Contract Law. Parts I and II. Combined and Revised*, red. H. Beale, The Hague 2000.

ukończony w grudniu 2007 r. i w tym terminie przekazany Komisji Europejskiej, by do końca kadencji Komisji mógł przybrać jakąś postać normatywną². Czy ją przybierze i jaka to będzie postać, trudno przewidzieć, zwłaszcza wobec zmiennych planów i oczekiwań Komisji. Czym zatem dokładnie jest (ma być?, będzie?) *Common Frame of Reference*, tego nie da się dziś stwierdzić (co przyznaje sam kierujący *Study Group* prof. Ch. von Bar³). W rozmaitych kręgach przedstawia się najróżniejsze koncepcje, od projektu europejskiego kodeksu cywilnego, poprzez „skrzynkę z narzędziami” (cokolwiek miałyby to znaczyć), użyteczną dla poprawiania legislacji unijnej w sferze prawa prywatnego, aż po jedynie coś w rodzaju słownika czy katalogu terminów prawniczych⁴. Można jednak ustalić, za co uważają DCFR jego autorzy, a znajduje to wyraźne odzwierciedlenie w kształcie projektu. Podkreślają oni podobieństwo DCFR do kodyfikacji, od której różni się on przede wszystkim brakiem mocy wiążącej, ale także i tym, że regułom towarzyszą komentarze, przykłady i informacje o obowiązujących w danej kwestii uregulowaniach wspólnotowych i krajowych. Ponadto DCFR wykazuje podobieństwo do amerykańskich dokumentów typu *restatement*, na ile jest to możliwe wobec ogromnego zróżnicowania krajowych porządków prawnych w Europie⁵.

² Został on również opublikowany (bez not o prawach krajowych oraz komentarzy); zob. Ch. von Bar, E. Clive, H. Schulte-Nölke i inni (red.), *Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law. Draft Common Frame of Reference (DCFR). Interim Outline Edition*, München 2008. Tekst ten będzie dalej w treści artykułu oznaczany skrótem DCFR.

³ Zob. Ch. von Bar, *Working Together Toward a Common Frame of Reference*, *Juridica International X/2005*, s. 22.

⁴ Ważną rolę w tej sprawie odegra stanowisko Rady Unii Europejskiej przyjęte w dniu 18 kwietnia 2008 r. W chwili oddawania tego tekstu do druku nie zostało ono jeszcze oficjalnie opublikowane, nieoficjalnie wiadomo natomiast, że Rada zmierza do tego, by: 1) ograniczyć znaczenie *Common Frame of Reference* do roli narzędzia dla poprawienia jakości legislacji unijnej (nie kierując CFR do prawodawców krajowych, co nie wyklucza jednak stosowania go przez tych ostatnich), 2) określić treść CFR jako zbioru definicji, zasad ogólnych i reguł modelowych w dziedzinie prawa umów, wyprowadzanych z rozmaitych źródeł), 3) ograniczyć zakres CFR do części ogólnej prawa umów, w tym prawa konsumenckiego, 4) nie nadawać CFR mocy wiążącej, ale traktować go jako zestaw niewiązących wskazówek, które może (jeśli zechce) wykorzystywać prawodawca wspólnotowy.

⁵ Tamże, s. 22 i nast.

To ostatnie spostrzeżenie prowadzi do zagadnienia metody, według której DCFR jest tworzony. Jest to, co do zasady, metoda porównawcza. Tworzony dokument ma odzwierciedlać dominujący nurt w legislacjach krajowych, natomiast przypadkach, gdy takiego jednoznacznie dominującego nurtu nie ma, formułuje się odpowiednie postanowienia w drodze wyboru „najlepszego rozwiązania”, dbając przy tym o zachowanie spójności tworzonego aktu. Jednym z deklarowanych przez twórców celów DCFR jest to, by był on źródłem zasad, reguł, koncepcji i pojęć dla twórców aktów normatywnych (zarówno unijnych, jak i krajowych).

Problematyka czynności prawnych zawarta jest w księdze II DCFR, zatytułowanej „Umowy i inne czynności prawne”. Księga ta składa się z dziewięciu rozdziałów, obejmujących kolejno: przepisy ogólne, niedyskryminację, marketing i obowiązki przedkontraktowe, zawarcie umowy, prawo odstąpienia, przedstawicielstwo, przyczyny nieważności, wykładnię oraz treść i skutki umowy. Poniżej przedstawione zostaną najważniejsze zagadnienia dotyczące ściśle rozumianej problematyki czynności prawnych (z pominięciem kwestii zakazu dyskryminacji oraz przedstawicielstwa).

2. Podstawowe pojęcia i zasady

Przepisy ogólne o umowach i innych czynnościach prawnych definiują kilka podstawowych pojęć i ustalają pewne zasadnicze reguły rządzące tą problematyką.

Umowa, w myśl art. II-1:101 DCFR, stanowi porozumienie, które tworzy lub ma na celu stworzenie wiążącego stosunku prawnego albo wywołuje lub ma na celu wywołanie innego skutku prawnego. Jest to dwustronna lub wielostronna czynność prawna.

Czynnością prawną, według tego przepisu, jest każde oświadczenie, porozumienie lub deklaracja intencji, czy to wyraźne, czy wnioskowane z zachowania, które wywołują lub mają na celu wywołanie skutku prawnego. Może ona być jednostronna, dwustronna lub wielostronna.

Art. II-1:103 wyraża zasadę *pacta sunt servanda*, stwierdzając, że ważna umowa jest wiążąca dla obu stron. Ponadto jednak przepis ten stanowi, że ważne przyrzeczenie jednostronne (zobowiązanie się) jest wiążące dla osoby, która je złożyła, jeżeli zostało ono złożone z zamiarem

prawnego związania się bez konieczności jego przyjęcia przez inną osobę. W tej drugiej kwestii DCFR idzie śladem Zasad Lando (por. art. 2:107 PECL), uznając moc wiążącą jednostronnych czynności zobowiązujących i to bez względu na ich formę i cel. Nie chodzi przy tym o związanie przyrzeczeniem w sensie proceduralnym, ale o to, że rodzi ono zobowiązanie. Uzasadnia się to praktyczną przydatnością jednostronnych czynności zobowiązujących w obrocie gospodarczym, wskazując przy tym na brak dowodów, by funkcjonowanie tej instytucji (w systemach, w których jest ona akceptowana) prowadziło do jakichś trudności. Podkreślić trzeba jednak, że podawane przykłady albo odnoszą się do czynności jednostronnych dopuszczalnych także w prawie polskim (stojącym raczej na gruncie zasady *numerus clausus* jednostronnych czynności zobowiązujących), jak przyrzeczenie publiczne, albo dotyczą czynności, których jednostronny charakter jest wątpliwy (gwarancja bankowa, oświadczenie kredytowe banku) i które byłyby prawdopodobnie w polskim systemie oceniane przez odwołanie się do koncepcji milczącego oświadczenia woli o przyjęciu oferty (które DCFR, co do zasady, wyklucza w art. II – 4:204 ust. 2).

Jednostronna czynność prawna musi spełniać kilka wymagań określonych w art. II-4:301 i II-4:302 DCFR:

a) dokonująca jej strona ma zamiar prawnego związania się lub wywołania innego skutku prawnego (zamiar ten ustala się na podstawie oświadczeń i zachowań strony rozumianych tak, jak tego można rozsądnie oczekiwać od osoby, do której czynność jest skierowana),

b) czynność jest w wystarczającym stopniu określona,

c) oświadczenie o dokonaniu tej czynności dociera do osoby, do której jest adresowane lub, jeśli jest to czynność skierowana do ogółu, jest ona dokonana publicznie przez ogłoszenie, oświadczenie publiczne lub w inny sposób.

Projekt stara się respektować zasadę autonomii podmiotu w tym jej aspekcie, w którym nie można nikogo zmuszać do zaakceptowania nawet korzystnych ingerencji w jego sferę prawną. Dlatego, jeżeli jednostronna czynność prawna przyznaje prawo lub korzyść osobie, do której jest adresowana, osoba ta może je odrzucić przez złożenie oświadczenia osobie dokonującej czynności, o ile zrobi to bez zbędnej (nierozsądnej) zwłoki i zanim prawo czy korzyść zostanie przez nią wyrażnie lub w sposób

dorozumiany przyjęta. W przypadku takiego odrzucenia prawo czy korzyść są traktowane tak, jakby nigdy nie były uzyskane (art. II-4:303).

Art. II-1:102 ust. 1 ustanawia zasadę autonomii stron i jej ograniczenia. Podkreślenia wymaga fakt, że w myśl tego przepisu swoboda stron ma obejmować nie tylko zawieranie umów, ale i dokonywanie innych czynności prawnych i określanie treści tych aktów. Ograniczenia wynikają z wymogów dobrej wiary i uczciwego obrotu oraz mających w danej sprawie zastosowanie reguł bezwzględnie wiążących. DCFR jako akt niewiążący nie ustanawia sam ograniczeń swobody umów, podkreśla tylko ich istnienie. Jakkolwiek niektóre z postanowień DCFR zawierają wzmiankę, że są one zamierzone jako bezwzględnie wiążące, jest to w istocie tylko wskazówka dla prawodawcy korzystającego z DCFR jako wzorca dla legislacji. Skutki naruszenia ograniczeń swobody dokonywania czynności prawnych nie muszą polegać na nieważności czynności, są one określane przez poszczególne dalsze postanowienia Układu.

3. Czynność prawna a inne czynniki kształtujące prawa i obowiązki

Tekst DCFR nie stanowi o tym wprost, nie ulega jednak wątpliwości, że do stosunku prawnego pomiędzy stronami mają zastosowanie właściwe normy prawne imperatywne oraz dyspozytywne, o ile zastosowanie tych drugich nie zostało w umowie wyłączone. Pośrednio potwierdza to między innymi treść art. II-9:101 ust. 1, o którym będzie mowa poniżej. Taką rolę generalnych norm dyspozytywnych spełniają art. II-9:104 i art. II-9:108, regulujące wysokość ceny oraz jakość przedmiotu świadczenia na wypadek, gdyby nie określała tego umowa, przepisy właściwego dla niej prawa, zwyczaj ani praktyki.

Czynność prawna nie jest jedynym czynnikiem określającym sytuację prawną stron. Zgodnie z art. II-1:104 strony umowy (a odpowiednio odnosi się to i do innych czynności prawnych) są związane przez wszelkie zwyczaje, co do których stosowania strony (wyróżnie lub milcząco) porozumiały się, oraz wszelkie praktyki, jakie strony pomiędzy sobą ustanowiły. Ponadto są one związane przez taki zwyczaj, co do którego uważa się, że jest on stosowany przez osoby znajdujące się w takiej sytuacji jak strony umowy, chyba że jego zastosowanie byłoby nierozsądne. W tym drugim przypadku chodzi zatem o zastosowanie zwyczaju

(miejscowego, krajowego czy międzynarodowego) mimo braku takiej zgodnej woli stron. Jakkolwiek przepis tego nie wyraża, uznaje się, że zastosowanie mogą mieć tylko takie zwyczaje i praktyki, które nie są sprzeczne z bezwzględnie wiążącymi normami prawnymi, natomiast zwyczaj i praktyka ma pierwszeństwo przed odmienną od niego normą dyspozytywną.

Ponadto szereg szczegółowych postanowień o czynnikach określających prawa i obowiązki stron zawiera rozdział 9 księgi II DCFR, poświęcony treści i skutkom umowy. Umowa jest w tych przepisach rozumiana raz jako czynność prawna, innym razem jako stosunek prawny pomiędzy stronami. Podejście to, a zwłaszcza rozróżnianie wyraźnych (*expressed*) i dorozumianych (*implied*) postanowień umowy (przy czym te ostatnie nie są zawarte w umowie pojmowanej jako dokument ani jako czynność prawna w przyjętym w polskiej doktrynie rozumieniu tego terminu) wydaje się być zbliżone do ujęcia anglo-amerykańskiego. W przepisach tego rozdziału wskazane są przypadki, w których prawa i obowiązki stron kształtowane są przez orzeczenie sądu (art. II-9:101 ust. 2-4), oświadczenie przedkontraktowe jednej ze stron (art. II-9:102) oraz oświadczenie upoważnionej strony lub upoważnionej osoby trzeciej złożone po zawarciu umowy (art. II-9:105 i II-9:106).

W myśl art. II-9:101 ust. 1 DCFR, postanowienia (warunki) umowne można wywodzić z wyraźnego bądź milczącego porozumienia stron, z przepisów prawa oraz z ustanowionych pomiędzy stronami praktyk lub ze zwyczajów. To „milczące porozumienie”, o którym przepis mówi, to przede wszystkim treść umowy wyinterpretowana z okoliczności towarzyszących jej zawarciu; jest ona ustalana w drodze wykładni umowy (zob. punkt 7 poniżej). Wymienione powyżej źródła mogą jednak wyjątkowo okazać się niewystarczające (zwłaszcza w przypadku wystąpienia nieprzewidzianych okoliczności), pozostawiając w unormowaniach umownych istotną lukę, która uniemożliwia czy poważnie utrudnia wykonanie umowy albo powoduje rażąco nierówny rozkład uprawnień i obowiązków pomiędzy stronami. W tym przypadku art. II-9:101 ust. 2-4 pozwala na uzupełnienie umowy orzeczeniem sądowym. Zgodnie z tymi przepisami, jeżeli niezbędne jest rozstrzygnięcie kwestii, której strony nie przewidziały lub nie rozstrzygnęły, sąd może wprowadzić (wywieść) dodatkowe postanowienie, biorąc pod uwagę w szczególności:

- a) naturę i cel umowy (oznacza to m.in. możliwość sięgania do postanowień zwykle stosowanych w umowach danego rodzaju),
- b) okoliczności, w których umowa została zawarta,
- c) wymagania dobrej wiary i uczciwego obrotu.

Postanowienie wprowadzone przez sąd powinno, jeżeli jest to możliwe, odpowiadać prawdopodobnej woli stron. Kompetencja do uzupełniania umowy nie przysługuje jednak sądowi wówczas, gdy strony rozmyślnie nie uregulowały danej kwestii w umowie, akceptując konsekwencje takiej decyzji.

Oświadczenie złożone przez jedną ze stron przed zawarciem umowy jest uważane za postanowienie umowne, jeżeli druga strona rozsądnie rozumiała je jako złożone z takim zamiarem, by w razie zawarcia umowy stanowiło element jej treści. Oceniając, czy druga strona, rozumiejąc w ten sposób oświadczenie, postępowała rozsądnie można brać pod uwagę:

- a) oczywistą doniosłość oświadczenia dla tej strony,
- b) to, czy strona składająca oświadczenie czyniła to w ramach swojej działalności gospodarczej,
- c) wiedzę specjalistyczną stron.

Jeżeli jedną ze stron jest przedsiębiorca i przed zawarciem umowy składa drugiej stronie lub publicznie oświadczenie o szczególnych cechach przedmiotu umowy, oświadczenie to uważa się za postanowienie umowne, chyba że:

- a) druga strona w chwili zawarcia umowy wiedziała lub można było od niej rozsądnie wymagać wiedzy o tym, że oświadczenie to jest nieprawdziwe lub z innych powodów nie można traktować go jak postanowienia umownego albo
- b) oświadczenie nie mogło mieć wpływu lub w rzeczywistości nie miało wpływu na decyzję drugiej strony o zawarciu umowy.

Za oświadczenie złożone przez przedsiębiorcę uważa się w tym przypadku także oświadczenia złożone przez osobę, której zlecił on prowadzenie działań marketingowych czy reklamowych na jego rzecz. Jeżeli natomiast drugą stroną umowy jest konsument, także oświadczenie złożone przez albo w imieniu producenta czy innej osoby uczestniczącej w łańcuchu pomiędzy producentem a konsumentem jest uważane za złożone przez przedsiębiorcę, chyba że przedsiębiorca ten w chwili zawarcia umowy nie wiedział i nie można było od niego rozsądnie wymagać, by wiedział

o takim oświadczeniu. Przedsiębiorca, który odpowiada wobec konsumenta z powodu oświadczenia złożonego przez któregoś z jego poprzedników w łańcuchu umów, ma roszczenie regresowe do osoby, która złożyła to oświadczenie, jeżeli w chwili zawarcia umowy nie wiedział i nie można było od niego rozsądnie wymagać wiedzy o tym, że oświadczenie to jest nieprawdziwe.

Zastosowanie art. II-9:102, polegające na nadaniu oświadczeniom przedkontraktowym mocy postanowień umownych, a więc także objęciu ich odpowiedzialnością kontraktową, może zostać wyłączone przez umowę stron. Efekt taki wywołuje przede wszystkim klauzula integracyjna (zob. punkt 6 poniżej).

Projekt DCFR zakłada, że strony mogą w umowie powierzyć określenie ceny bądź jakiegokolwiek innego postanowienia umownego jednej z nich lub osobie trzeciej i przewiduje odpowiednie rozwiązania na wypadek nieprawidłowego wykonania takiego upoważnienia. Jeżeli mianowicie upoważniona strona określi cenę czy inny element umowy w sposób rażąco nierozsądny, postanowienie to zostanie zastąpione przez sąd innym, rozsądnym. Tej kompetencji sądu strony nie mogą w umowie wyłączyć. Jeżeli upoważniona osoba trzecia nie może lub nie chce określić ceny czy innego postanowienia umownego, sąd może wyznaczyć inną osobę, która dokona takiego określenia, chyba że byłoby to niezgodne z postanowieniami umowy. Jeżeli natomiast określenie dokonane przez osobę trzecią jest rażąco nierozsądne, sąd zastąpi je postanowieniem rozsądnym.

4. Przesłanki skuteczności czynności prawnej

Projekt DCFR nie reguluje w sposób zupełny przesłanek skuteczności czynności prawnej. Część z nich zawarta jest w powołanych powyżej definicjach umowy i jednostronnej czynności prawnej (zamiar prawnego związania złożonym oświadczeniem), inne unormowane są w rozdziale 7 księgi II, regulującym podstawy nieważności czynności. Podstawami tymi są: sprzeczność czynności prawnej z podstawowymi zasadami prawa i normami bezwzględnie wiążącymi oraz istnienie okoliczności czyniących decyzję strony lub jej oświadczenie wadliwym. Odpowiednie przepisy w swoich sformułowaniach odnoszą się do umów, ale mają odpowiednie

zastosowanie także do innych czynności prawnych (art. II-7:101 ust. 3). Zagadnienia te są omawiane szerzej poniżej w punktach 10 i 11.

Odrębnie uregulowano kwestię skuteczności nieuczciwych postanowień umownych, której poświęcono odrębną część w rozdziale 9 księgi II, regulującym treść i skutki umowy. Regulacja ta (która nie będzie tu omawiana) przygotowana została przez *Acquis Group* i bazuje na treści dyrektywy nr 93/13 w sprawie nieuczciwych warunków w umowach konsumenckich.

Wyraźnym przepisem postanowiono, że przesłanki skuteczności czynności prawnej nie stanowi możliwość realizacji wynikających z niej obowiązków. W myśl art. II-7:102 umowa nie jest w całości ani w części nieważna tylko dlatego, że w chwili jej zawarcia wykonanie któregoś z obowiązków jest niemożliwe albo strona nie jest uprawniona do rozporządzania jakimś dobrem, do którego umowa się odnosi. Oczywiście przymusowa realizacja obowiązków niemożliwych do wykonania jest wykluczona (art. III-3:302 ust. 3), może jednak powstać odpowiedzialność z tytułu niewykonania zobowiązania. W wielu przypadkach niemożliwości świadczenia skuteczność umowy będzie ograniczona ze względu na błąd przy jej zawieraniu.

Common Draft Frame of Reference nie zawiera natomiast regulacji zdolności podmiotów do dokonywania czynności prawnych, gdyż uznano, że jest to materia raczej prawa osobowego niż prawa umów.

5. Dokonywanie czynności prawnych (składanie oświadczeń woli)

Pojęcie oświadczenia (*notice*) w DCFR obejmuje przekazywanie wszelkich komunikatów, w tym dokonywanie czynności prawnych (w terminologii tego dokumentu), a wśród nich złożenie przyrzeczenia, oferty i jej akceptacji.

Złożenie oświadczenia, zgodnie z art. II-1:106 DCFR, może być dokonane wszelkimi środkami odpowiednimi w danych okolicznościach. Oznacza to, że jakkolwiek obowiązuje zasada swobody formy oświadczenia (wyrażona wprost w innym przepisie), to o uznaniu jakiegoś zachowania za oświadczenie przesądzają okoliczności rozpatrywane w kontekście wymogów dobrej wiary i uczciwego obrotu. Z tych ostatnich może wynikać bowiem, że strona nie powinna była polegać na

pewnych zachowaniach drugiej strony jako na jej oświadczeniach, gdy forma tego zachowania nie była proporcjonalna do wagi przypisywanej mu treści.

Co do skuteczności oświadczenia, DCFR stoi na gruncie „zasady doręczenia”, obciążającej nadawcę ryzykiem niepowodzenia transmisji, a odbiorcę ryzykiem niezapoznania się z oświadczeniem. Sporadycznie dla niektórych oświadczeń wprowadzono w przepisach szczególnych wyjątki, stosując „zasadę wysłania” (dotyczy to przede wszystkim oświadczeń wierzyciela związanych z niewykonaniem zobowiązania przez dłużnika, art. III-3:106 DCFR). Projekt precyzuje przy tym treść zasady doręczenia, by uczynić ją łatwiejszą w stosowaniu. Oświadczenie staje się zatem skuteczne, gdy dociera do adresata, chyba że zgodnie z jego treścią ma wywołać skutek dopiero później. Pojęcie „dotarcia do adresata” ma charakter techniczny i jest zdefiniowane w art. II-1:106 ust. 4 w ten sposób, że oświadczenie dociera do adresata, gdy:

- a) zostaje mu doręczone lub
- b) zostaje doręczone do miejsca, w którym prowadzi on działalność (*place of business*), a jeżeli nie ma takiego miejsca lub oświadczenie nie jest związane z jego działalnością gospodarczą – do miejsca jego zamieszkania, lub
- c) jeżeli jest przekazane środkami komunikacji elektronicznej, gdy adresat uzyskuje do niego dostęp, lub
- d) jest ono dla adresata osiągalne w takim miejscu i w taki sposób, że można rozsądnie oczekiwać, iż uzyska on do niego dostęp bez zbędnej zwłoki.

Oświadczenie nie wywołuje jednak skutku, jeżeli jego odwołanie dotarło do adresata przed nim lub równocześnie z nim.

6. Forma czynności prawnych

Common Draft Frame of Reference opiera się na zasadzie swobody formy czynności prawnych – o ile nie postanowiono inaczej, umowa ani inna czynność prawna nie musi być zawarta, dokonana ani udokumentowana pismem ani nie dotyczą jej inne wymagania co do formy (art. II-1:107 ust. 1 DCFR). Wymagania co do formy, które przepis neguje, są tu rozumiane szeroko, obejmują także wpisy do urzędowych rejestrów. Jednocześnie projekt zastrzega, że poszczególne jego postanowienia mogą

wymagać zachowania formy pisemnej lub przestrzegania innych wymogów formalnych (art. II-1:107 ust. 2 DCFR).

W istocie projekt wymaga dla pewnych oświadczeń formy pisemnej (*writing*), rozumianej jednak w specyficzny sposób, odbiegający od dosłownego znaczenia tego zwrotu, a nawiązujący do aktualnych osiągnięć techniki w dziedzinie utrwalania i przekazywania myśli. Otóż, w myśl art. I-1:105, dla celów DCFR oświadczenie jest „na piśmie”, jeżeli jest wyrażone w formie tekstowej na papierze lub innym trwałym nośniku, za pomocą znaków, które są bezpośrednio czytelne. „Forma tekstowa” oznacza tekst wyrażony za pomocą alfabetu lub innymi zrozumiałymi znakami, przy użyciu jakichkolwiek środków umożliwiających czytanie, zapisanie zawartej w tekście informacji oraz jej odtwarzanie w formie materialnej. „Trwały nośnik” oznacza natomiast jakikolwiek materiał, na którym informacja jest przechowywana w taki sposób, by była dostępna w przyszłości przez okres odpowiedni do jej celu oraz by można było ją powielać w stanie niezmienionym. Zgodnie natomiast z art. I.-1:106 wzmianki o „podpisie” w tekście projektu odnoszą się do podpisu własnoręcznego, podpisu elektronicznego oraz zaawansowanego podpisu elektronicznego. Podpis własnoręczny oznacza przy tym nazwisko lub znak reprezentujący osobę, napisany przez tę osobę własnoręcznie w celu potwierdzenia autentyczności. Podpis elektroniczny oznacza dane w formie elektronicznej dołączone lub logicznie powiązane z innymi danymi elektronicznymi i służące jako metoda potwierdzenia autentyczności. Określenie „elektroniczny” oznacza odnoszący się do technologii wykorzystującej zjawiska elektryczne, cyfrowe, magnetyczne, bezprzewodowe, optyczne, elektromagnetyczne lub podobne. Zaawansowany podpis elektroniczny oznacza podpis elektroniczny spełniający następujące wymagania:

- a) przypisany wyłącznie podpisującemu,
- b) umożliwiający identyfikację podpisującego,
- c) składany przy użyciu środków, które mogą pozostawać pod wyłączną kontrolą podpisującego,
- d) powiązany z danymi, do których się odnosi, w taki sposób, by każda późniejsza zmiana tych danych była możliwa do wykrycia.

Definicje te do projektu DCFR zostały przejęte z Zasad *Acquis* (zob. niżej).

Z zagadnieniem formy czynności prawnych mniej lub bardziej ściśle związane są kwestie dwóch klauzul standardowo stosowanych w umowach – klauzuli integracyjnej (*merger clause*, art. II-4:104) i klauzuli zmian w formie szczególnej (art. II-4:105), a także pisma potwierdzającego (art. II-4:210).

Jeżeli pisemna umowa zawiera indywidualnie uzgodnioną klauzulę integracyjną (stwierdzającą, że dokument ten obejmuje wszystkie postanowienia umowne), jakiegokolwiek wcześniejsze oświadczenia, zobowiązania i porozumienia, które nie zostały zawarte w dokumencie, nie wchodzi w skład umowy. Jeżeli jednak klauzula ta nie była indywidualnie uzgodniona, rodzi ona tylko domniemanie, że strony zamierzały nie uznawać swoich wcześniejszych oświadczeń, zobowiązań i porozumień jako części umowy (przy czym zastosowania tej reguły nie można wyłączyć ani ograniczyć). Jest to domniemanie wzruszalne, strona może wykazać, że konkretne uzgodnienie czy oświadczenie drugiej strony nie miało być objęte działaniem klauzuli integracyjnej. Wcześniejsze oświadczenia stron mogą być wykorzystane dla potrzeb wykładni umowy i tę regułę można wyłączyć bądź ograniczyć jedynie postanowieniem indywidualnie uzgodnionym. Strona może przez swoje oświadczenie lub zachowanie pozbawić się prawa powoływania się na klauzulę integracyjną w takim zakresie, w jakim druga strona rozsądnie polegała na tym oświadczeniu czy zachowaniu. Chodzi tu przede wszystkim o takie sytuacje, w których najpierw klauzula integracyjna nie jest przez strony przestrzegana w przypadku, gdy miałyby działać na niekorzyść jednej ze stron umowy, a następnie ta strona powołuje się na nią, by użyć jej na niekorzyść drugiej strony.

Jeżeli umowa zawiera postanowienie, które dla porozumień rozwiązujących lub zmieniających tę umowę wymaga określonej formy, to skutkiem tego postanowienia jest wyłącznie istnienie usuwalnego domniemania, że takie porozumienie niezawarte w zastrzeżonej formie nie ma mieć w intencji stron mocy wiążącej. Uważa się bowiem, że zupełne odebranie stronom możliwości późniejszego zawarcia takiego porozumienia w innej uzgodnionej przez nich formie byłoby niezgodne z wymogami dobrej wiary; można zatem wykazać, że takie nieformalne porozumienie było zamierzone przez strony jako wiążące. Nie ma przy tym znaczenia, czy klauzula zmian w szczególnej formie była indywidualnie uzgodniona, czy też nie. Podobnie jak przy klauzuli integracyjnej, strona może przez swoje

oświadczenie lub zachowanie pozbawić się prawa powoływania się na klauzulę zmian w szczególnej formie w takim zakresie, w jakim druga strona rozsądnie polegała na tym oświadczeniu czy zachowaniu.

Jeżeli przedsiębiorcy zawarli umowę, ale nie zamieścili jej treści w ostatecznym dokumencie, a jeden z nich niezwłocznie wysłał drugiemu oświadczenie w formie tekstowej na trwałym nośniku, które ma stanowić potwierdzenie umowy, ale zawiera dodatkowe lub odmienne postanowienia, te postanowienia stają się częścią umowy, chyba że istotnie zmieniają treść umowy albo adresat bez zwłoki im się sprzeciwił.

7. Wykładnia czynności prawnych

W projekcie zamieszczono dość szczegółowe reguły wykładni umów⁶ oraz unormowano wykładnię innych czynności prawnych – częściowo autonomicznie, a częściowo poprzez odesłanie do przepisów o interpretacji umowy.

Koncepcja wykładni umów zawarta w DCFR ma charakter mieszany, łącząc w sobie elementy interpretacji subiektywnej i obiektywnej. Element subiektywny wyrażono w art. II-8:101 ust. 1 i 2. W myśl pierwszego z tych przepisów umowę należy interpretować zgodnie ze wspólną intencją (rozumieniem) stron, nawet jeżeli odbiega ona od dosłownego znaczenia użytych wyrażen. Zgodnie z drugim z nich, jeżeli jedna ze stron nadawała umowie, postanowieniu czy wyrażeniu w niej użytemu szczególne znaczenie, a w chwili zawarcia umowy druga strona była tego świadoma lub można było od niej rozsądnie wymagać takiej świadomości, umowę należy interpretować w sposób zgodny z zamiarem pierwszej strony. Jak wynika z tych postanowień, pierwszym krokiem w interpretacji umowy jest poszukiwanie wspólnego dla stron rozumienia jej postanowień bądź też, w przypadku, gdy treść umowy niedokładnie odzwierciedla intencję jednej ze stron, należy ustalić, czy rozumienie przyjęte przez tę stronę było znane drugiej stronie (lub też nieznanе na skutek jej niedbalstwa). Dopiero, gdy nie da się ustalić wspólnego stronom rozumienia umowy, a sytuacja z ust. 2 art. II-8:101 nie zachodzi, stosuje się reguły wykładni obiektywnej, wyrażone w ust. 3 tego artykułu. Nie ma

⁶ Są one oparte na przepisach PECL, które wyczerpująco omawiał M. Romanowski w dwóch artykułach w Przeglądzie Prawa Handlowego 2004, nr 8 i 9.

zatem możliwości odejścia w toku interpretacji od zgodnej woli stron i nadania umowie jakiegos innego, choćby ze wszech miar rozsądnego znaczenia. Wykładnia obiektywna polega na tym, że umowa powinna być interpretowana zgodnie z takim znaczeniem, jakie nadawałaby jej osoba rozsądna. Organ dokonujący wykładni nie doszukuje się zatem hipotetycznych intencji stron, ale interpretuje umowę w sposób niezależny od ich woli, choć uwzględniający okoliczności zawarcia umowy i cechy samych stron. Zastosowanie wykładni obiektywnej (prowadzonej z punktu widzenia rozsądnej osoby stojącej „na zewnątrz” umowy) zostaje rozszerzone przez art. II-8:101 ust. 3 *in fine* na przypadki, gdy skutki wykładni umowy dotyczą osoby trzeciej (niebędącej stroną umowy), która rozsądnie i w dobrej wierze polegała na obiektywnym (widocznym) znaczeniu umowy. W odniesieniu do takiej osoby umowa również podlega wykładni obiektywnej, osoba ta nie jest zatem związana nieznanym jej szczególnym znaczeniem umowy, poszczególnych jej postanowień czy wyrażeń, które strony między sobą przyjęły. Z mocy wyraźnego zastrzeżenia w omawianym przepisie nie dotyczy to cesjonariusza, który co do zasady nie ma większych praw niż cedent, a w konsekwencji tego nie korzysta z dobrodziejstwa wykładni obiektywnej, ale jest związany szczególnymi znaczeniami nadanymi postanowieniom umowy przez podmioty, które ją zawarły.

Art. II-8:102 wskazuje fakty, jakie między innymi należy brać pod uwagę, interpretując umowę (ustalając zarówno wspólny zamiar stron, jak i obiektywne znaczenie wyrażeń). Fakty te to:

a) okoliczności, w których umowa została zawarta, w tym poprzedzające jej zawarcie negocjacje (jak wyjaśniono w punkcie 6 powyżej, dopuszczalności wykorzystania przebiegu negocjacji dla wykładni umowy nie przekreśla zastosowanie przez strony w umowie klauzuli integracyjnej, jednakże można tę dopuszczalność wyłączyć indywidualnie uzgodnionym postanowieniem),

b) zachowanie stron, nawet mające miejsce po zawarciu umowy,

c) interpretacja stosowana już przez strony do postanowień i wyrażeń takich samych lub podobnych do tych użytych w umowie (co odnosi się w szczególności do postanowień standardowych) oraz praktyki ustanowione pomiędzy stronami,

d) znaczenie powszechnie nadawane takim postanowieniom czy wyrażeniom w odpowiedniej dziedzinie działalności oraz interpretacja, jaką już do nich stosowano (dotyczy to przede wszystkim wykładni zawartej w orzeczeniach sądowych),

e) natura i cel umowy,

f) zwyczaje,

g) zasady dobrej wiary i uczciwego obrotu.

Gdy wyniki wykładni mają odnosić się do osoby, która nie jest stroną umowy ani cesjonariuszem (czy inną osobą mającą tyle praw, co strona), a która rozsądnie i w dobrej wierze polegała na obiektywnym (widocznym) znaczeniu umowy, przy dokonywaniu tej wykładni okoliczności wymienione powyżej w punktach a) – c) należy uwzględnić tylko w takim zakresie, w jakim były one znane tej osobie lub można było od niej rozsądnie oczekiwać ich znajomości (art. II-8:102 ust. 2).

Oprócz tych ogólnych reguł DCFR zawiera kilka bardziej szczegółowych zasad, którymi należy się kierować przy rozwiązywaniu pewnych rodzajów wątpliwości interpretacyjnych:

1) W razie wątpliwości co do znaczenia postanowienia umownego niezgodnionego indywidualnie należy preferować jego wykładnię mniej korzystną dla strony, która posłużyła się tym postanowieniem (art. II-8:103). Chodzi tu o każdy przypadek użycia przygotowanych z góry postanowień umownych (także, gdy ich autorem jest kto inny niż używająca ich strona umowy) i nie tylko o postanowienia wzorca umownego (przygotowane z zamiarem wielokrotnego użycia w umowach), ale także o postanowienia przygotowane w celu ich użycia w jednej umowie, ale niepodlegające negocjacom. Zwrot „należy preferować” pozostawia interpretatorowi pewną swobodę decyzji, nie wyklucza dokonania wykładni na korzyść proferenta, jeżeli okoliczności jej wymagają.

2) Postanowienia, które zostały uzgodnione indywidualnie mają pierwszeństwo przed postanowieniami niezgodnionymi indywidualnie (art. II-8:104). Zasada ta opiera się na założeniu, że postanowienia wynegocjowane indywidualnie (czy to dodane do postanowień standardowych, czy mające postać poprawek na tekście wzorca umownego, czy nawet ustne) odzwierciedlają zgodną wolę stron.

3) Poszczególne postanowienia i wyrażenia powinny być interpretowane z uwzględnieniem całej treści umowy, w której się znajdują (art.

II-8:105). Reguła ta może być stosowana odpowiednio do związków (grup) umów – przy interpretacji poszczególnych postanowień należy uwzględniać kontekst tworzony przez wszystkie pozostające w związku umowy.

4) Należy preferować taką wykładnię postanowień umowy, która zapewni im ważność i skuteczność (art. II-8:106). Oznacza to, że w razie wieloznaczności i jakiegoś postanowienia należy wyeliminować takie możliwe wyniki jego wykładni, które czyniłyby je sprzecznym z prawem czy bezsensownym.

5) Jeśli dokument umowy został sporządzony w dwóch lub więcej wersjach językowych i żadnej z nich nie wskazano jako wiążącej, to w wypadku rozbieżności pomiędzy wersjami należy preferować wykładnię zgodną z tą wersją, w której umowę pierwotnie sporządzono (art. II-8:107). Zastosowanie tej zasady nie jest możliwe nie tylko, gdy strony wskazały jedną wersję językową jako wiążącą (o czym przepis stanowi wprost), ale także wówczas, gdy stwierdziły, że niektóre czy wszystkie wersje językowe są na równi wiążące.

Podstawowe reguły wykładni jednostronnych czynności prawnych zawiera art. II-8:201 DCFR, który również posługuje się metodą kombinowaną, choć z natury rzeczy interpretacja subiektywna w tym przypadku ma dużo mniejsze znaczenie. Z drugiej strony natomiast, interpretacja obiektywna w tym przypadku często musi uwzględniać indywidualne cechy odbiorcy oświadczenia.

Powołany przepis stanowi przede wszystkim, że jednostronna czynność prawna powinna być interpretowana w sposób odpowiadający takiemu jej rozumieniu, jakiego można rozsądnie oczekiwać od osoby, do której była adresowana. Jeżeli osoba dokonująca czynności prawnej nadawała tej czynności, jak również postanowieniu lub użytemu w niej wyrażeniu szczególne znaczenie, a w chwili dokonywania czynności osoba, do której była ona adresowana była tego świadoma lub można od niej było rozsądnie wymagać takiej świadomości, czynność powinna być interpretowana zgodnie z intencją osoby ją dokonującej. Czynność prawna powinna jednak być interpretowana w sposób czysto obiektywny, to jest przez przyjęcie takiego jej znaczenia, jakie nadałaby jej osoba rozsądna, jeżeli żadna z powyższych reguł nie może być zastosowana (to znaczy, gdy oświadczenie nie ma indywidualnego adresata) albo gdy wyniki wykładni mają wpłynąć

na prawa osoby, która nie jest adresatem oświadczenia, cesjonariuszem adresata (czy inną osobą korzystającą z praw nie większych niż służące adresatowi), a która rozsądnie i w dobrej wierze polegała na obiektywnym (widocznym) znaczeniu czynności.

Poza tym, zgodnie z art. II-8:202, do wykładni czynności prawnych niebędących umowami stosuje się z odpowiednimi modyfikacjami przepisy o wykładni umów, za wyjątkiem art. II-8:101.

8. Zawarcie umowy

Art. II-4:101 DCFR stanowi, że umowa jest zawarta, jeżeli strony mają zamiar nawiązania wiążącego stosunku prawnego lub wywołania innego skutku prawnego oraz uzyskały wystarczające porozumienie; nie ma żadnych dalszych wymagań. Przez to ostatnie sformułowanie DCFR, podobnie jak wcześniej PECL, nie tylko ponownie podkreśla zasadę swobody formy, ale przede wszystkim jednoznacznie odcina się od anglosaskiej koncepcji *consideration*, romańskiego wymogu kauzy oraz spotykanej w niektórych systemach (w tym w prawie polskim) konstrukcji czynności prawnych realnych.

Zamiar wywołania skutku prawnego ocenia się na podstawie oświadczenia strony oraz jej zachowania, podlegających obiektywnej interpretacji (rozumianych w taki sposób, jakiego można rozsądnie oczekiwać od drugiej strony umowy – art. II-4:102). Natomiast wystarczające porozumienie zachodzi, jeżeli postanowienia umowy zostały określone przez strony w sposób wystarczający do tego, by umowa była skuteczna (nadawała się do wykonania) lub postanowienia umowy albo prawa i obowiązki jej stron mogą być w innej drodze określone wystarczająco do tego, by umowa była skuteczna. Jeżeli jednak któraś ze stron odmawia zawarcia umowy, o ile nie nastąpi uzgodnienie określonej kwestii, umowa nie jest zawarta, dopóki kwestia ta nie zostanie uzgodniona (art. II-4:103). Tym innym sposobem określenia praw i obowiązków stron, o którym przepis wspomina, jest określenie ich przez obowiązujące normy prawne i zwyczajne.

Postanowienia DCFR odnoszą się wprost i szczegółowo do jednego trybu zawarcia umowy – przez ofertę i jej przyjęcie. Postanowienia te mają być stosowane, z odpowiednimi zmianami, także wtedy, gdy proces

zawierania umowy nie może być rozpatrywany w kategoriach oferty i jej akceptacji (art. II-4:211). Chodzi tu m.in. o przypadki negocjacji, zawarcia umowy przez czynności faktyczne czy zawarcia wielostronnej umowy w drodze głosowania. Wydaje się jednak, że tylko w nielicznych wypadkach stosowanie przepisów o trybie ofertowym pozwoli rozwiązać jakiś rzeczywisty i specyficzny problem związany z zawarciem umowy w inny sposób.

Oferta jest definiowana w art. II-4:201 jako propozycja, która wyraża zamiar zawarcia umowy w razie jej przyjęcia przez drugą stronę oraz zawiera postanowienia określone wystarczająco dla zawarcia umowy. Oferta może być złożona jednej lub wielu indywidualnie określonym osobom albo publiczności. W kwestii charakteru ogłoszeń publicznych DCFR staje na stanowisku ich wiążącej mocy – propozycja dostarczenia dóbr lub usług po oznaczonej cenie, złożona przez przedsiębiorcę w ogłoszeniu publicznym albo katalogu lub przez wystawienie towaru, jest uważana, o ile okoliczności nie wskazują inaczej, za ofertę sprzedaży bądź dostawy po tej cenie, dopóki nie wyczerpie się zapas dóbr lub możliwość świadczenia usług przez przedsiębiorcę (art. II-4:201 ust. 3).

Oferta według art. II-3:202 DCFR ma co do zasady charakter odwołalny – może zostać odwołana, jeżeli jej odwołanie dotrze do adresata zanim ten wyśle oświadczenie o przyjęciu, a w przypadku ofert przyjmowanych przez inne zachowanie – zanim umowa zostanie zawarta. Oferta złożona publicznie może zostać odwołana w ten sam sposób, w jaki została złożona (a zatem oświadczenie o odwołaniu ma być dostępne ogółowi w tym samym stopniu, pod względem jego formy i środka rozpowszechniania, co sama oferta). Odwołanie oferty nie jest jednak skuteczne, jeżeli:

- a) oferta wskazuje, że jest ona nieodwołalna (chodzi zarówno o wyraźne zastrzeżenie, jak i o wnioskowanie z treści oferty i zachowania oferenta),
- b) oferta wyznacza określony czas na jej przyjęcie,
- c) adresat mógł rozsądnie uznać ofertę za nieodwołalną i działał w zaufaniu do jej treści.

Oferta wygasa, gdy zostanie odwołana, upłynie termin związania nią oferenta lub zostanie jeszcze przed terminem odrzucona (o tej ostatniej kwestii jednoznacznie rozstrzyga art. II-4:203). Co do upływu terminu, projekt stanowi, że przyjęcie oferty jest skuteczne, jeżeli dotarło do oferenta

w terminie wyznaczonym w ofercie, a w sytuacji, gdy oferent nie wyznaczył terminu – jeżeli dotarło do niego w rozsądnym czasie (art. II-4:206). Ten rozsądny czas należy ustalać, biorąc pod uwagę wszystkie okoliczności, a wśród nich rodzaj umowy i szybkość użytego przez oferenta środka komunikacji. Odpowiedź udzielona po tym terminie nie jest skutecznym przyjęciem oferty; nie jest też traktowana jako nowa oferta. Tym niemniej spóźnione oświadczenie o przyjęciu umowy jest skuteczne, jeżeli oferent niezwłocznie zawiadomi oblata, że uważa je za skuteczne. Jeżeli natomiast z listu czy innego pisma zawierającego spóźnione oświadczenie o przyjęciu oferty wynika, że zostało ono wysłane w takich okolicznościach, że gdyby jego transmisja przebiegła normalnie, dotarłoby do oferenta we właściwym czasie, przyjęcie oferty jest skuteczne, chyba że oferent niezwłocznie zawiadomi oblata, że uważa ofertę za wygasłą (art. II-4:207).

Przyjęcie oferty może mieć postać jakiegokolwiek oświadczenia lub zachowania adresata oferty, które wyraża zgodę na ofertę, przy czym milczenie lub brak aktywności sam w sobie nie oznacza przyjęcia oferty (art. II-4:104). Oferta może być zatem przyjęta w innej formie niż została złożona, może być przyjęta przez akt wykonawczy adresata itd. Od zasady, że oferta nie może być milcząco przyjęta, dopuszcza się wyjątki wynikające z wcześniejszego oświadczenia adresata oferty (np. zawartego w zaproszeniu do złożenia oferty), umowy ramowej czy ze zwyczajów lub dotychczasowej praktyki stron.

Chwila zawarcia umowy zależy od formy, w jakiej nastąpiło przyjęcie. Jeżeli miało ono postać oświadczenia wysłanego oferentowi, umowa jest zawarta, gdy to oświadczenie dotrze do oferenta. Jeżeli przyjęcie oferty nastąpiło przez inne zachowanie, co do zasady umowa jest zawarta, gdy wiadomość o tym zachowaniu dociera do oferenta. Jeżeli jednak zgodnie z ofertą lub ustanowioną przez strony praktyką albo zgodnie ze zwyczajem adresat może przyjąć ofertę przez podjęcie działania (wykonywanie umowy lub przygotowanie do jej wykonania) bez zawiadamiania o tym oferenta, umowa zostaje zawarta, gdy adresat rozpocznie to działanie (art. II-4:205). W tym ostatnim przypadku przyjęcie oferty jest skuteczne tylko wówczas, gdy adresat przystąpił do działania w terminie związania ofertą wyznaczonym przez oferenta albo, jeżeli tego terminu nie wyznaczono, w rozsądnym czasie (art. II-4:206 ust. 3).

Co do zasady, do zawarcia umowy wymagana jest zgodność treści oferty i odpowiedzi na nią – odpowiedź na ofertę zawierającą wyraźne lub dorozumiane postanowienia dodatkowe lub odmienne, które istotnie zmieniają treść oferty, stanowi odrzucenie oferty i nową ofertę (art. II-4:208 ust. 1). Jednakże odpowiedź wyrażająca jednoznaczny zgodę na ofertę jest uważana za przyjęcie, nawet jeżeli zawiera wyraźne lub dorozumiane postanowienia dodatkowe lub odmienne, o ile nie zmieniają one istotnie treści oferty. Te dodatkowe czy odmienne postanowienia stają się częścią umowy. Mimo to odpowiedź taka uważana jest za odrzucenie oferty, jeżeli:

- a) oferta wyraźnie dopuszcza przyjęcie tylko treści w niej zawartej,
- b) oferent niezwłocznie sprzeciwił się dodatkowym czy odmiennym postanowieniom,
- c) adresat dokonał przyjęcia pod warunkiem uzyskania zgody oferenta na dodatkowe czy odmienne postanowienia, a zgoda ta nie dotarła do niego w rozsądnym czasie (art. II-4:208 ust. 2 i 3).

Pojęcie istotnych zmian oferty nie zostało w przepisach wyjaśnione, DCFR nie zawiera też (inaczej niż konwencja wiedeńska) listy postanowień uważanych w tym kontekście za istotne. Jest to pominięcie zamierzone, kwestia istotności zmian musi być rozważana z uwzględnieniem indywidualnych okoliczności danego przypadku. Wyrażana jest tendencja do dokonywania oceny z punktu widzenia oferenta – zmiana nie powinna być uważana za istotną, jeżeli prawdopodobnie nie wpłynęłaby na jego decyzję co do zawarcia umowy i jej treści. Podkreśla się też, że przyjęcie oferty ze zmianami może mieć miejsce także wówczas, gdy jest ona przyjmowana przez akt wykonawczy oblata. Odrębnie uregulowano przy tym konflikt wzorców umownych (art. II-4:209).

9. Obowiązki i odpowiedzialność przedkontraktowa

Obowiązkom stron na etapie przedkontraktowym poświęcony jest trzeci rozdział księgi II DCFR. W większej części jego postanowienia zostały opracowane przez *Acquis Group* i będą omówione w drugiej części opracowania – dotyczy to przepisów o obowiązkach informacyjnych, o obowiązkach zapobiegania błędom w komunikacji elektronicznej oraz o dostarczaniu niezamówionych dóbr lub usług, choć w DCFR te ostatnie przepisy są bardziej rozbudowane. *Study Group* opracowała natomiast

(a właściwie przejęła z PECL) przepisy o odpowiedzialności związanej z prowadzeniem negocjacji.

Przed wszystkim panuje zasada swobody negocjacji – strona ma swobodę negocjowania i nie jest odpowiedzialna za nieosiągnięcie porozumienia (art. II-3:301 ust. 1 DCFR). Wyjątki od tej zasady mogą polegać na nałożonym przez przepisy prawne obowiązku kontraktowania. Istnieje natomiast powinność negocjowania zgodnie z wymogami dobrej wiary i uczciwego obrotu (art. II-3:301 ust. 2 DCFR), przy czym nie stanowi ona obowiązku podlegającego przymusowej egzekucji bądź rodzącego sankcje właściwe dla niewykonania zobowiązania.

Strona, która prowadziła albo przerwała negocjacje sprzecznie z wymogami dobrej wiary i uczciwego obrotu, jest odpowiedzialna za spowodowane tym straty drugiej strony. W szczególności sprzecznie z wymogami dobrej wiary i uczciwego obrotu jest podjęcie lub kontynuowanie negocjacji bez rzeczywistego zamiaru osiągnięcia z drugą stroną porozumienia (art. II-3:301 ust. 3 i 4 DCFR). Należy przy tym podkreślić, że samo przerwanie negocjacji jest dozwolone i nie wymaga ujawniania przyczyny takiego zachowania, odpowiedzialność może pojawić się tylko w szczególnych przypadkach. Może opierać się ona na dwóch podstawach czy motywach – złamania przyrzeczenia danego przy przystąpieniu do negocjacji lub w ich toku bądź wprowadzenia w błąd (*misrepresentation*) poprzez wytworzenie u drugiej strony przekonania, że dany podmiot działa z zamiarem zawarcia umowy. Obowiązek naprawienia szkody obejmuje straty poniesione w postaci wydatków związanych z negocjacjami i wykonanej w związku z nimi pracy oraz, co istotne, strat poniesionych na skutek transakcji zawartych w celu przygotowania się do wykonania umowy, której zawarcie ma nastąpić wskutek negocjacji. Wyjątkowo dopuszcza się także naprawienie szkody polegającej na utracie możliwości odniesienia korzyści z innej transakcji; natomiast nie jest możliwe uzyskanie pełnego odszkodowania, które postawiłoby poszkodowanego w takiej sytuacji majątkowej, w jakiej byłby on, gdyby negocjowana umowa została zawarta i wykonana.

Osobna reguła (art. II-3:302) dotyczy skutków naruszenia poufności informacji uzyskanej w toku negocjacji. DCFR nie ustanawia generalnego obowiązku zachowania tajemnicy negocjacji czy też traktowania informacji uzyskanych w ich toku jako poufne. Obowiązek taki może jednak

powstać na skutek oświadczenia strony lub ze względu na charakter konkretnej informacji. Jeżeli bowiem podczas negocjacji jedna ze stron przekazała drugiej poufną informację, druga strona ma obowiązek nieujawniania tej informacji i niewykorzystywania jej do własnych celów, niezależnie od tego, czy negocjowana umowa doszła do skutku. Poufna informacja oznacza w tym przypadku informację, o której druga strona wie albo powinna wiedzieć (można tego od niej rozsądnie oczekiwać) ze względu na naturę tej informacji bądź ze względu na okoliczności jej uzyskania, że jest ona przez stronę udostępniającą traktowana jako poufna. Naruszenie obowiązku zachowania poufności uzasadnia odpowiedzialność odszkodowawczą, a może uzasadniać także obowiązek wydania uzyskanych na skutek tego naruszenia korzyści. W tej dziedzinie większe znaczenie niż sankcjonowanie naruszeń ma jednak zapobieganie im. Dlatego art. II-3:302 ust. 3 przewiduje środek zabezpieczający – strona, która rozsądnie przewiduje naruszenie obowiązku zachowania poufności może uzyskać orzeczenie sądowe zakazujące tego naruszenia.

Dalszą konkretyzację obowiązku prowadzenia negocjacji zgodnie z wymogami dobrej wiary i uczciwego obrotu oraz podstawę odpowiedzialności za zachowanie w fazie przedkontraktowej zamieszczono wśród przepisów o błędzie (art. II-7:204). Strona, która zawarła umowę w uzasadnionym zaufaniu do nieprawidłowej informacji udzielonej jej przez drugą stronę w toku negocjacji, może żądać (niezależnie od tego, czy ma prawo umowę unieważnić) naprawienia poniesionej wskutek tego szkody, jeżeli strona udzielająca informacji:

a) uważała informację za nieprawidłową lub nie miała rozsądnych podstaw, by uważać ją za prawidłową oraz

b) wiedziała lub można było od niej rozsądnie oczekiwać, by wiedziała, że odbiorca informacji będzie na niej polegał, podejmując decyzję o zawarciu lub niezawarciu umowy o uzgodnionej treści.

Należy podkreślić, że odpowiedzialność ta nie jest związana z niewykonaniem czy nienależytym wykonaniem zobowiązania powstałego przez zawarcie negocjowanej umowy, ale obejmuje szkody poniesione na skutek nieprawidłowości informacji (udzielenie informacji jest tu zdarzeniem powodującym szkodę i uzasadniającym odpowiedzialność).

10. Sprzeczność czynności z podstawowymi zasadami lub prawem

Kontrola czynności prawnej co do jej zgodności z systemem prawnym jest w DCFR pod jednym względem zakrojona szeroko, nie jest mianowicie ograniczona do treści czynności, ale obejmuje czynność jako całość, wszelkie jej aspekty – podmioty jej dokonujące, sposób jej dokonania, jej treść, cel (co do zasady – znany obu stronom), a wyjątkowo nawet sposób wykonywania wynikających z niej praw i obowiązków. Pod innymi względami twórcy projektu byli jednak powściągliwi – zakres norm, z którymi czynność musi być niesprzeczna, został wyznaczony dość wąsko, a sankcje ewentualnej sprzeczności są ograniczone i elastyczne w stosowaniu.

Pierwszym problemem było rozstrzygnięcie, czy wadliwość czynności prawnej powinna być wiązana z naruszeniem tylko norm o charakterze prawnym, czy także norm moralnych, oraz znalezienie wspólnego mianownika dla wielu występujących w poszczególnych systemach i różnie w nich rozumianych ograniczeń swobody dokonywania czynności prawnych (prawo, moralność, dobre obyczaje, porządek publiczny itd.). Rozwiązaniem tego problemu ma być art. II-7:301 DCFR, który stanowi, że umowa jest nieważna w takim zakresie, w jakim:

- a) narusza zasadę uznawaną za podstawową w systemach prawnych państw członkowskich Unii Europejskiej i
- b) nieważność jest wymagana dla zapewnienia skuteczności tej zasady.

Zestaw norm, które ograniczają swobodę stron w dokonywaniu czynności prawnych jest zatem nie do końca określony, mają one jednak mieć charakter ogólnoeuropejski, a nie tylko narodowy. Źródłami, w których można poszukiwać tych podstawowych zasad, są przede wszystkim Traktat Ustanawiający Wspólnotę Europejską, Europejska Konwencja Praw Człowieka, Karta Praw Podstawowych Unii Europejskiej. Ponadto dostrzeżono, że pewne naruszenia podstawowych zasad nie muszą prowadzić do nieważności czynności prawnej – rozstrzyga rozumowanie celowościowe, polegające na stosowaniu sankcji nieważności czynności prawnej jedynie wówczas, gdy przyczyni się to do realizacji naruszonej przez nią zasady podstawowej.

Jeżeli umowa nie sprzeciwia się żadnej z opisanych powyżej zasad, ale narusza bezwzględnie wiążący przepis właściwego dla niej prawa, skutek tego naruszenia w pierwszym rzędzie określić może ten przepis (art. II-7:302 ust. 1). Dopiero w braku wyraźnego rozstrzygnięcia tej kwestii w przepisie o skutkach naruszenia rozstrzyga sąd, który może:

- a) uznać umowę za ważną,
- b) unieważnić ją w całości lub części, ze skutkiem wstecznym,
- c) zmienić umowę lub jej skutki.

Sąd powinien podjąć rozstrzygnięcie, które będzie właściwą i proporcjonalną reakcją na naruszenie, biorąc pod uwagę wszystkie istotne okoliczności, a wśród nich:

- a) cel naruszonego przepisu,
- b) kategorię osób, których ochronie przepis służy,
- c) sankcje, które mogą być zastosowane na podstawie naruszonego przepisu (chodzi tu przede wszystkim o sankcje administracyjne i karne),
- d) powagę naruszenia,
- e) to, czy naruszenie było umyślne,
- f) stopień powiązania pomiędzy naruszeniem a umową (istotne jest przede wszystkim to, czy realizacja umowy zmusza do zachowania niezgodnego z prawem).

Elastyczne podejście do sankcji, zaproponowane w powyżej cytowanym art. II-7:302 ust. 2 i 3, jest efektem spostrzeżenia, że wiele wymagań stawianych czynnościom prawnym w systemach prawnych ma charakter formalny czy techniczny, a nie odnosi się do meritum czynności. Trzeba też zauważyć, że o zastosowaniu sankcji rozstrzyga sąd, a zatem dopóki rozstrzygnięcie takie nie zapadło, czynność prawna jest ważna.

Kwestia zwrotu spełnionych na podstawie nieważnej czy unieważnionej umowy świadczeń podlega regulacji przepisów DCFR o bezpodstawnym wzbogaceniu, natomiast wpływ nieważności czy unieważnienia umowy na prawo własności, które zostało przeniesione na podstawie umowy, regulują przepisy o przeniesieniu własności (art. II-7:303). W tej pierwszej kwestii DCFR stanął zatem na stanowisku o dopuszczalności dokonywania rozliczeń pomiędzy stronami nieważnej umowy. W kwestii drugiej DCFR ma zawierać przepisy dotyczące jedynie przeniesienia własności ruchomości (nieruchomości podlegać mają prawu właściwemu) i przepisy te mają wyrażać zasadę, że nieważna umowa nie przenosi

własności, natomiast unieważnienie umowy wywiera skutek rzeczowy i to retrospektywny (prawo własności nie przechodzi na podstawie umowy, która została unieważniona). W przypadku umowy naruszającej przepisy imperatywne, sąd rozstrzygający o jej ważności może odstąpić od zawartych we właściwych przepisach reguł dotyczących przeniesienia własności i rozliczeń, korzystając z przysługującego mu uprawnienia do zmiany umowy lub jej skutków.

Naruszenie podstawowych zasad lub przepisów bezwzględnie wiążących może powodować także odpowiedzialność odszkodowawczą, określoną w art. II-7:304 DCFR. Strona umowy, która jest nieważna lub została unieważniona w całości albo w części na podstawie omówionych powyżej reguł, może żądać od drugiej strony naprawienia poniesionych na skutek nieważności szkód, jeżeli ta pierwsza nie wiedziała i nie można było od niej rozsądnie wymagać wiedzy o naruszeniu zasad podstawowych czy przepisów imperatywnych, natomiast druga strona wiedziała o tym lub można było od niej rozsądnie oczekiwać takiej wiedzy. Zakres szkód podlegających naprawieniu określono w ten sposób, że strona poszkodowana ma być, na ile to tylko możliwe, postawiona w takiej sytuacji, w jakiej byłaby, gdyby umowa nie została zawarta lub nie zamieszczono by w niej postanowienia sprzecznego z prawem.

11. Czynniki ograniczające lub wyłączające skuteczność oświadczenia woli

DCFR przewiduje cztery przypadki wyłączonej bądź ograniczonej skuteczności oświadczenia woli ze względu na wadliwe podjęcie lub uzewnętrznienie decyzji strony: błąd, podstęp, groźbę i wyzysk. Odpowiednie przepisy odnoszą się wprost do umów, ale mogą być stosowane odpowiednio do innych czynności prawnych. Chodzi nie tylko o skutki działania strony umowy, ale w pewnych sytuacjach (określonych bliżej w art. II-7:208) także o skutki działań osób trzecich.

Ponadto wśród przepisów dotyczących treści i skutków umowy zamieszczono postanowienie odnoszące się do skutków umowy pozornej – zawartej w ten sposób, by widoczne skutki umowy były inne niż rzeczywiście przez strony zamierzone (art. II-9:201).

Regulacja błędu prawnie doniosłego (art. II-7:201-7:204) jest dość złożona, zwłaszcza co do przesłanek pozwalających powołać się na błąd. Mają one zapewnić ograniczenie zastosowania tej instytucji do sytuacji, gdy błąd był poważny, a zachowanie drugiej strony było niezgodne z wymogami dobrej wiary, polegało na nieuczciwym wykorzystaniu drugiej strony bądź było nierozsądne czy niedbałe. Ponadto mają one na celu umożliwienie unieważnienia umowy, gdy nie zachodzi naganne działanie żadnej ze stron, ale ich błąd był wspólny, przez co zawarta umowa nie odpowiada ich oczekiwaniom. Przesłanki pozytywne, których łączne wystąpienie umożliwi powołanie się na błąd (bez względu na to, czy dotyczył on faktu, czy też prawa) są następujące:

1) Gdyby strona nie działała w błędzie, to nie zawarłaby umowy albo zawarłaby ją tylko na zasadniczo innych warunkach, a druga strona o tym wiedziała albo można było od niej rozsądnie oczekiwać tej wiedzy oraz

2) druga strona:

a) spowodowała błąd (jednak w inny sposób niż przez samo niewyprowadzenie z błędu) lub

b) spowodowała zawarcie umowy w warunkach błędu przez to, że wiedziała albo można było od niej rozsądnie oczekiwać, by wiedziała o błędzie kontrahenta oraz w sposób sprzeczny z wymogami dobrej wiary i uczciwego obrotu kontrahenta z błędu nie wyprowadziła, lub

c) spowodowała zawarcie umowy w warunkach błędu przez niewykonanie przedkontraktowego obowiązku informacyjnego lub obowiązku udostępnienia środków usuwania pomyłek we wprowadzanych danych, lub

d) była w tym samym błędzie.

Pierwsza z przesłanek pozytywnych ma być rozumiana w ten sposób, że błąd powinien być zasadniczy (*fundamental*), co jest kwalifikacją wyższą niż tylko „istotny” (*material*) – nie wystarczy, by błąd jedynie wpłynął na decyzję strony, ma on być na tyle poważny, by czynił zawartą umowę czymś gruntownie innym niż strona zamierzała osiągnąć. Co do drugiej przesłanki, a konkretnie okoliczności wymienionej w podpunkcie 2, należy zwrócić uwagę na kryterium dobrej wiary i uczciwego obrotu, które może czynić niewyprowadzenie kontrahenta z błędu nagannym. Służy ono uelastycznieniu regulacji w ten sposób, by można było uwzględnić przypadki, gdy wykorzystanie cudzego błędu może być zaaprobowane

– umowy ze swej natury związane z ryzykiem (np. transakcje spekulacyjne), w których strony nie oczekują od siebie nawzajem pomocy i rady, oraz przypadki, gdy uniknięcie błędu przez jedną ze stron było skutkiem poniesienia dużych nakładów w celu uzyskania specjalnej wiedzy, na której opiera on następnie swoje działania.

Istnieją także dwie przesłanki negatywne – wystąpienie którejkolwiek z nich wyklucza unieważnienie umowy ze względu na błąd:

a) błąd był w danych okolicznościach niewybaczalny lub

b) strona zaakceptowała ryzyko tego błędu albo stosownie do okoliczności powinna je ponieść.

Niewybaczalny charakter błędu polega na tym, że strona popadła weń ze swej własnej winy (niedbalstwa), bez porównywalnej przynajmniej winy drugiej strony, polegającej także na niewyprowadzeniu kontrahenta z błędu, jeżeli było to łatwe do osiągnięcia. Z kolei przesłanka akceptacji ryzyka ma uniemożliwić powołanie się na błąd w tych przypadkach, gdy strona zawarła umowę, wiedząc o tym, że nie posiada istotnych dla podjęcia decyzji informacji.

Nieścisłość w wyrażeniu czy przy przekazywaniu oświadczenia jest uważana za błąd osoby, która je składała lub wysyłała (art. II-7:202).

Podstęp pozwalający unieważnić umowę (art. II-7:205) zachodzi wówczas, gdy druga strona spowodowała zawarcie umowy przez podstępne wprowadzenie w błąd (*fraudulent misrepresentation*) za pomocą słów lub zachowania albo przez podstępne zatajenie jakiejkolwiek informacji, której ujawnienie nakazywały wymogi dobrej wiary i uczciwego obrotu bądź przedkontraktowy obowiązek informacyjny. Wprowadzenie w błąd jest podstępne, jeżeli przedstawienie faktów (rozumiane jako konkretne, stanowcze oświadczenie o faktach lub prawie, a nie wyrażenie opinii czy wypowiedź marketingowa) nastąpiło z wiedzą lub przeświadczeniem o tym, że jest ono fałszywe i z zamiarem spowodowania błędu u odbiorcy. Nieujawnienie informacji jest podstępne, jeżeli zostało dokonane z zamiarem spowodowania błędu u osoby, której informacji nie udzielono. W obu wypadkach chodzi zatem o zachowanie zwodnicze, mające na celu wprowadzić drugą stronę w błąd, i skuteczne w tym sensie, że powodujące podjęcie przez nią decyzji o zawarciu umowy. Przepis DCFR wskazuje jednocześnie okoliczności, które należy między innymi rozważyć, oceniając, czy względy dobrej wiary i uczciwego obrotu

wymagały od strony umowy ujawnienia informacji. Należy mianowicie wziąć pod uwagę:

- a) czy strona ta miała szczególną (specjalistyczną) wiedzę,
- b) koszt uzyskania przez stronę odpowiednich informacji,
- c) czy druga strona mogła uzyskać informację w inny rozsądny sposób,
- d) widoczną doniosłość informacji dla drugiej strony.

Kolejnymi zdarzeniami, które czynią oświadczenie woli strony wadliwym, są przymus i groźba (art. II-7:206). Chodzi tu, po pierwsze, o sytuację, gdy zawarcie umowy zostało spowodowane przymusem, czy to za pomocą siły, czy to dzięki wykorzystaniu władzy nad drugą osobą. Po drugie, wadliwość ta polega na groźbie w ściślejszym znaczeniu, która, by była prawnie doniosła, musi polegać na zagrożeniu bezpośrednim i poważnym uszczerbkiem. DCFR wyraźnie obejmuje pojęciem groźby prawnie doniosłej obydwa wyróżniane często jej rodzaje – zapowiedź wywołania uszczerbku, którego wyrządzenie jest samo w sobie bezprawne oraz zapowiedź wywołania uszczerbku, który jest wprawdzie dozwolony, ale nie jako środek służący skłonieniu drugiej strony do zawarcia umowy. Groźba pozwala unieważnić umowę, gdy była przyczyną jej zawarcia – wpłynęła na decyzję strony. W związku z tym w art. II-7:206 ust. 2 DCFR zamieszczono szczegółową wskazówkę, w myśl której groźby nie uważa się za przyczynę zawarcia umowy, jeżeli w danych okolicznościach strona, której grożono, miała rozsądną alternatywę (co wymaga udowodnienia przez stronę posługującą się groźbą).

Wyzysk (niesprawiedliwe wykorzystanie) uregulowano wraz z błędem, podstępem i groźbą (w art. II-7:207), traktując go jako jedną z okoliczności upośledzających decyzję podmiotu i przez to powodujących powstanie po jego stronie prawa do unieważnienia umowy. Powołanie się na tę wadliwość umowy uzależnione jest od łącznego spełnienia dwóch przesłanek:

- a) strona pozostawała w stosunku zależności lub zaufania z drugą stroną, była w ciężkim położeniu ekonomicznym albo miała pilne potrzeby, była lekkomyślna, nieświadoma (pozbawiona wiedzy), niedoświadczona lub pozbawiona umiejętności negocjacyjnych oraz
- b) druga strona wiedziała albo można było od niej rozsądnie oczekiwać wiedzy o tym oraz, biorąc pod uwagę okoliczności i cel umowy, wy-

korzystała sytuację kontrahenta, uzyskując nadmierną korzyść albo rażąco nieuczciwą przewagę.

Rozróżnianie nadmiernej korzyści od rażąco nieuczciwej przewagi ma służyć objęciu instytucją wyzysku także tych sytuacji, gdy dobra podlegające wymianie są równowartościowe, ale np. samo dokonanie transakcji będzie wywoływało dla strony niekorzystne konsekwencje. Na wadliwość tę nie będzie można się natomiast powołać, gdy nierównorzędność wymiany jest efektem podjętego przez stronę ryzyka (liczyła ona na osiągnięcie korzyści, ale jej spekulacje nie sprawdziły się).

Zasadniczą sankcją wszystkich wymienionych powyżej nieprawidłowości przy dokonywaniu czynności prawnej jest możliwość jej unieważnienia, co następuje przez oświadczenie złożone drugiej stronie (art. II-7:209). Wskazuje się, że względy dobrej wiary i uczciwego obrotu mogą często wymagać wskazania w tym oświadczeniu przyczyny unieważnienia umowy, sam przepis jednak tego nie nakazuje. Oświadczenie musi być złożone w rozsądnym czasie (zależnym od okoliczności) po tym, jak składająca je strona dowiedziała się lub można było od niej rozsądnie oczekiwać dowiedzenia się o istotnych faktach albo też uzyskała możliwość swobodnego działania (art. II-7:210). Prawo do unieważnienia umowy wygasa, jeżeli strona po rozpoczęciu biegu powyższego terminu potwierdziła umowę w sposób wyraźny lub dorozumiany (art. II-7:211). Jeżeli podstawy do unieważnienia umowy dotyczą tylko niektórych jej postanowień, skutek unieważnienia odnosi się tylko do tych postanowień, chyba że przy uwzględnieniu wszystkich okoliczności danego przypadku utrzymanie w mocy pozostałej części umowy byłoby nierozsądne (art. II-7:213). Wśród tych okoliczności należy brać pod uwagę przede wszystkim zachowanie strony, wobec której wykonuje się prawo do unieważnienia umowy – jeżeli posługiwała się ona podstępem, przymusem czy groźbą, trudno byłoby wymagać od jej kontrahenta pozostawania z nią w jakichkolwiek relacjach kontraktowych.

Umowa podlegająca unieważnieniu pozostaje ważna do czasu jej unieważnienia, jeżeli to jednak nastąpi, staje się nieważna z mocą wsteczną od chwili jej zawarcia. Kwestia zwrotu spełnionych świadczeń podlega regulacji przepisów DCFR o bezpodstawnym wzbogaceniu, natomiast wpływ unieważnienia umowy na prawo własności, które zostało przeniesione na podstawie umowy, regulują przepisy o przeniesieniu własności

(art. II-7:212). Co do tej ostatniej kwestii, jak już wspomiano, DCFR ma stać na stanowisku o rzeczowym i retrospektywnym skutku unieważnienia umowy przenoszącej własność rzeczy ruchomej.

W przypadku błędu sankcja w postaci możliwości unieważnienia umowy jest osłabiona przez uregulowanie art. II-7:203. Jeżeli mianowicie jedna ze stron jest uprawniona do unieważnienia umowy ze względu na błąd, ale druga strona wykonuje albo wykazuje gotowość do wykonania obowiązków według takiego rozumienia umowy, jakie miała strona błędząca, umowa jest uważana za zawartą w takiej treści, jak rozumiała ją strona będąca w błędzie. Prawo do unieważnienia umowy wówczas wygasa, a wcześniej złożone oświadczenie o jej unieważnieniu jest bezskuteczne. Jest to jednak możliwe tylko wtedy, gdy wykonanie obowiązków lub wyrażenie gotowości ich wykonania nastąpi natychmiast po tym, jak druga strona zostanie poinformowana o sposobie rozumienia umowy przez stronę błędzącą i zanim ta ostatnia podejmie jakieś działanie oparte na oświadczeniu o unieważnieniu umowy. Ponadto w przypadku, gdy obie strony były w takim samym błędzie, sąd na żądanie każdej z nich może nadać umowie taką treść, jaką strony mogły rozsądnie sformułować, gdyby błąd nie zaistniał. Wykorzystanie tych możliwości zmiany (adaptacji) treści umowy przez jedną ze stron lub przez sąd nie wyłącza związanej z błędem odpowiedzialności odszkodowawczej.

Skutki wзыску nie ograniczają się natomiast do dopuszczalności unieważnienia umowy, ale zostały wzbogacone w art. II-7:207 ust. 2 i 3 o możliwość jej adaptacji. Na żądanie strony uprawnionej do unieważnienia umowy sąd może, gdy jest to właściwe, zmienić jej treść tak, by odpowiadała ona temu, co mogłoby zostać uzgodnione, gdyby przestrzegano wymagań dobrej wiary i uczciwego obrotu. Sąd może też podobnie zmienić treść umowy na żądanie strony, która otrzymała oświadczenie o unieważnieniu umowy, jeżeli żądanie to zostanie zgłoszone natychmiast po otrzymaniu tego oświadczenia i zanim kontrahent podjął na jego podstawie jakieś działanie.

Drugim zasadniczym rodzajem następstw omawianych tu wadliwości decyzji strony jest odpowiedzialność odszkodowawcza (art. II-7:214). Strona, która ma prawo unieważnić umowę ze względu na opisane powyżej wadliwości swojej decyzji, niezależnie od tego, czy z tego prawa korzysta, czy nie, a także strona, której prawo takie przysługiwało, ale utraciła je

wskutek upływu terminu bądź potwierdzenia umowy, może żądać od kontrahenta naprawienia szkody poniesionej na skutek błędu, podstęp, przymusu, groźby czy wyzysku, jeżeli ten kontrahent wiedział lub można było od niego rozsądnie oczekiwać wiedzy o podstawach do unieważnienia umowy. Zakres szkód podlegających naprawieniu określono w ten sposób, że strona poszkodowana ma być, na ile to tylko możliwe, postawiona w takiej sytuacji, w jakiej byłaby, gdyby umowa nie została zawarta, przy czym, jeżeli strona nie unieważniła umowy, odszkodowanie nie może przewyższyć szkody spowodowanej przez błąd, podstęp, przymus, groźbę czy wyzysk. W pozostałych kwestiach odpowiednie zastosowanie mają znajdować zasady odpowiedzialności odszkodowawczej za niewykonanie zobowiązania. Należy przy tym zwrócić uwagę na szerokie rozumienie pojęcia szkody (*loss*) w DCFR, obejmuje ono bowiem zarówno szkodę majątkową (w postaci ciężarów i wydatków, zmniejszenia wartości mienia oraz utraty dochodu czy korzyści), jak i szkodę niemajątkową, polegającą na bólu, cierpieniu i obniżeniu jakości życia. Z pojęcia szkód majątkowych wynika, że w przypadku unieważnienia umowy odszkodowanie, o którym mowa powyżej, może objąć również rekompensatę „utraconej okazji” zawarcia innej umowy.

Opisane powyżej sankcje wadliwości istniejących przy dokonywaniu czynności prawnych nie mogą zostać wyłączone ani ograniczone. Wyjątek uczyniono jedynie dla błędu, który nie zawiera w sobie w sposób konieczny elementu nagannego zachowania. Sankcje błędu mogą zatem zostać wyłączone lub ograniczone, chyba że to ograniczenie lub wyłączenie byłoby sprzeczne z wymogami dobrej wiary i uczciwego obrotu (art. II-7:215).

Kwestię możliwego zbiegu przepisów o sankcjach wadliwości w dokonywaniu czynności prawnych i przepisów o odpowiedzialności za niewykonanie zobowiązania DCFR rozstrzyga, dopuszczając taki zbieg i pozostawiając stronie wybór uprawnień (art. II-7:216).

Zagadnienie pozorności umowy uregulowane zostało, jak już wspomniano, w rozdziale poświęconym treści i skutkom umów. Treść art. II-9:201 obejmuje oba rodzaje umów pozornych – te, które służą ukryciu innej zawartej przez strony umowy oraz te, które mają stwarzać wrażenie zawarcia umowy, podczas gdy żadna czynność prawna pomiędzy stronami nie miała miejsca. Powołany przepis w ust. 1 stanowi, że jeżeli strony zawarły umowę lub pozorną umowę, a rozmyślnie uczyniły to w ten

sposób, by zdawała się ona wywoływać inny skutek niż ten, który strony chciały wywołać, rozstrzyga rzeczywisty zamiar stron. Tak więc zamiar stworzenia pozoru innej czynności niż rzeczywiście dokonana sam w sobie nie powoduje nieważności tej czynności rzeczywistej.

Jednocześnie ust. 2 art. II-9:202 DCFR ustanawia ochronę osoby trzeciej działającej w zaufaniu do czynności pozornej. Jeżeli bowiem przepis szczególny nie stanowi inaczej, czynność pozorna wywołuje właściwy dla niej skutek w odniesieniu do osoby niebędącej stroną umowy (czy pozornej umowy), która rozsądnie i w dobrej wierze polegała na skutkach pozornej umowy. Spod ochrony wyłączono jednak cesjonariusza strony oraz inne osoby, które z mocy ustawy korzystają z praw nie większych niż strona umowy.