

Grzegorz Panek

Wpływ rozwiązań angielskich na unifikację prawa kontraktowego w Europie na przykładzie klauzuli ufności w kompetencję i ocenę kontrahenta (*skill and judgment*)

Podczas prac nad harmonizacją i unifikacją prywatnego prawa europejskiego coraz częściej sięga się po rozwiązania funkcjonujące z powodzeniem w angielskim *common law*. Jak zobaczymy, dzieje się tak, gdyż zamysłem twórców różnego rodzaju opracowań dotyczących prawa umów jest stworzenie jak najbardziej wydajnych ram prawnych dla międzynarodowego obrotu dóbr i usług.

Wspólne ramy, jak określiła Komisja Europejska w dokumencie przyjętym na początku 2003 r. „Bardziej spójne europejskie prawo umów. Plan działania”¹, mają sprowadzać się póki co do wypracowania wspólnej siatki pojęciowej, definicji i zasad europejskiego prawa prywatnego². Zadanie to ma umożliwić powstały niedawno Projekt Wspólnych Ram Odniesienia (DCFR), dokument prywatny, choć opracowany na potrzeby struktur europejskich. Nie chodzi tu jeszcze bezpośrednio o stworzenie wspólnego kodeksu cywilnego, choć nie jest wykluczone, że ustanowienie tego typu

¹ *Communication from the Commission to the European Parliament and Council. A More Coherent European Contract Law. An Action Plan*, OJ seria C, nr 63, s. 1 i nast.

² *Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law. Draft Common Frame of References*, opracowany przez Study Group on a European Civil Code oraz Research Group on EC Private Law (Aquis Group), sellier. European Law Publishers, Monachium 2008.

aktu, opcjonalnego dla uczestników europejskiego obrotu, będzie w przyszłości możliwe. Komisja Europejska w „Planie działania” zakłada w pierwszym w każdym razie pewne ujednoczenie pojęciowe i terminologiczne, niezbędne dla potrzeb ewentualnego wdrażania jednolitego prawa wspólnotowego i jego stosowania. Często podnoszonym w literaturze argumentem na rzecz ujednoczenia prawa kontraktowego czy choćby stworzenia wspólnych ram odniesienia w obrębie Wspólnoty Europejskiej jest potrzeba obniżenia kosztów obsługi prawnej stron umów z elementem międzynarodowym³. Zwracając uwagę na wymiar czysto ekonomiczny, podkreśla się też nieraz, iż w Europie na co dzień „(...) doświadczamy tego, że różnorodność systemów prawa prywatnego zakłóca działanie rynku wewnętrznego”⁴.

Argumenty ekonomiczne prowadzić mogą zresztą do bardziej złożonych wniosków. W ostatnim czasie, kiedy regulacja wspólnotowa coraz śmielej wkracza w obszar prawa cywilnego, podnosi się, że przynajmniej na razie to raczej „wolny rynek” systemów prawa prywatnego w ramach mechanizmów wyboru wpisanych w prawo kolizyjne, a nie odgórnie ukształtowany i ahistoryczny z konieczności model, pozwolić może na wykształcenie szerszej europejskiej wspólnoty interpretacyjnej, lepsze uświadomienie rdzenia wspólnej kultury prawnej, jak i tego wszystkiego, co partykularne i zasadnie odrębne. Zdaniem R. Mańki „Europa (...) powinna właśnie pozwolić na konkurencję pomiędzy narodowymi systemami prawa, które będą doskonalone przez sędziów i ustawodawców, chcących przyciągnąć inwestorów i zachęcić przedsiębiorców, by wybierali właśnie sąd i prawo danego kraju w swoich umowach.”⁵ Doniosłość praktyczną badań prawnoporównawczych i kulturowy wymiar różnic w stosowaniu prawa cywilnego oraz potrzebę stworzenia „mapy” prawa europejskiego podkreślają też twórcy programu Wspólnego Rdzenia Europejskiego Prawa Prywatnego, M. Bussani i U. Matei⁶.

³ Por. J. P i s u l i ń s k i, *Kilka pytań o europejski kodeks cywilny*, Transformacje Prawa Prywatnego 2006, nr 2, s. 100.

⁴ C. V o n B a r, *Od zasad do kodyfikacji: perspektywy europejskiego prawa prywatnego*, KPP 2002, z 2, s. 311.

⁵ R. M a ń k o, *Prawo prywatne w Unii Europejskiej. Perspektywy na przyszłość*, Warszawa 2004, s. 85.

⁶ Por. M. B u s s a n i, U. M a t e i, *The Common Core Approach to European Private Law*, Columbia Journal of European Law, Fall/Winter 1997/98 (artykuł dostępny na str.: http://works.bepress.com/ugo_mattei/18).

Dość banalną wydaje się myśl, że trudno o prawdziwie zharmonizowane prawo bez jego w miarę jednolitego stosowania i wspólnej kultury interpretacyjnej, Podkreślał to już przecież na początku XIX w. F.K. von Savigny, gdy chodziło o zasadność opracowania ogólnoniemieckiego kodeksu cywilnego na określonym etapie historycznym⁷. Autorzy wszelkich projektów muszą brać pod uwagę sposoby, w jakie poszczególne wspólnoty interpretacyjne postrzegają często podobne instytucje prawne, i próbować odpowiedzieć na przykład na pytanie, skąd bierze się odmienne w różnych krajach rozumienie podobnych przepisów o wspólnym rodowodzie⁸. Nie można też pominąć bieżących dynamicznych tendencji w stosowaniu prawa, wzajemnego przenikania się odpowiednich konstrukcji różnych systemów.

Przy unifikacji prawa europejskiego należy więc uwzględnić coraz bogatszy dorobek badań prawnoporównawczych, szczególnie tych zorientowanych na praktyczny wymiar stosowania prawa, jak chociażby wspomniany już program Wspólnego Rdzenia. Na potrzeby stworzenia wspólnego prawa kontraktowego można też wyciągnąć szereg wniosków, obserwując, jak kształtują się rzeczywiste klauzule wyboru prawa w umowach z elementem międzynarodowym, jakie systemy są preferowane przez strony profesjonalne i świadome swych gospodarczych celów na rynku. Z tego rodzaju obserwacji wiemy na przykład, że w Stanach Zjednoczonych najatrakcyjniejsze z punktu widzenia średniego i większego uczestnika obrotu handlowego jest w wielu przypadkach prawo niewielkiego stanu Delaware, uważanego za amerykańską „Mekkę” prawników.

Doświadczenie uczy nas, że w Europie takim często wybieranym w obrocie profesjonalnym systemem prawnym jest angielskie *common law*, i to nawet w przypadkach, gdy żadna ze stron nie ma siedziby w Wielkiej Brytanii i nie jest z tym państwem związana w szczególny sposób⁹. Angielskie prawo kontraktu znane jest z poszanowania zasady swobody umów, stabilności, ale i elastyczności, spójności w rozwiązy-

⁷ K. Chojnacka, H. Olszewski, *Historia doktryn politycznych i prawnych*, Poznań 2004: Ars boni et Aequi, s. 161-163

⁸ Por. M. Bussani, U. Matei, *The Common Core Approach...*

⁹ Por. R. Mańko, *Prawo prywatne w Unii...*, s. 106, 107.

waniu problemów. System oparty na wiążącym precedensie, przywiązując większą wagę do kontekstu, szczegółowych okoliczności badanej sprawy, w gruncie rzeczy zapewnia większą spójność orzecznictwa niż kontynentalne systemy skodyfikowane¹⁰. Natomiast tam, gdzie w precedensowy obszar regulacji wkrada się prawo stanowione, ustawodawca – mądrzejszy o bogate doświadczenia krajowych sądów – wie już lepiej, jakie kwestie wymagają regulacji ustawowej i jak taka regulacja powinna wyglądać ze względu na te doświadczenia i przyjęte założenia systemowe. Stąd właśnie bierze się w systemie angielskim wymagana w obrocie handlowym precyzja, a zarazem i spora doza elastyczności.

W kontekście prac nad harmonizacją europejskiego prawa kontraktowego nasuwają się w świetle powyższego proste wnioski. Jeżeli prawodawca pragnie realizować własne założenia, preferencje nieznanne wszystkim z wewnętrznych systemów prawnych, a akceptowalne ze względu na przyjęte cele polityczne (np. uzasadniona ochrona słabszej strony umowy), nie powinien stronić od sprawdzonych rozwiązań prawa angielskiego, jeśli tylko takie istnieją. Nawet jeśli w partykularnych kulturach interpretacyjnych będzie to swoiste *novum*, w grę wchodzić będą rozwiązania już sprawdzone i potwierdzone częstym wyborem systemu angielskiego na potrzeby konkretnych stosunków prawnych. Walory *common law* wyraźnie docenili i uwzględnili w wielu miejscach swej pracy twórcy Projektu Wspólnych Ram Odniesienia.

Jeśli chodzi już o samo źródłowe środowisko normatywne, klauzula *skill and judgment* pojawia w prawie brytyjskim się w kilku rozwiązaniach ustawowych i odzwierciedla wcześniejsze tendencje orzecnicze *common law*. Co się tyczy samej formułki, tego typu dwuczłonowe zbitki wyrazowe mają w angielskim języku prawnym często bardzo długą tradycję, należą też do wyrażen od wieków spotykanych w umowach handlowych (inne zwroty podobnego rodzaju to np.: *act and deed, goods and chattels, fair and equitable, sole and exclusive*)¹¹. W obrocie prawnym omawiana

¹⁰ Por. G. L a m o n d, *Do precedens make rules?*, Legal Theory 2005, nr 11, Cambridge University Press, s. 2-3.

¹¹ Cf. A. J o p e k - B o s i a c k a, *Przekład prawny i sądowy*, Warszawa 2006, s. 59-63; sama klauzula *skill and judgement* pojawia się w dokumentach handlowych z XIX w., patrz np. <http://www.jstor.org/pss/102720>.

klauzula znalazła się, by ułatwić pewne odstępstwa od początkowo sztywnie rozumianej zasady *pacta sunt servanda*. Chodzi tu głównie o ochronę strony, która działa w zaufaniu do kontrahenta i jego rozsądku, znajomości dziedziny, którą ów kontrahent się zajmuje. Zazwyczaj mowa więc o ufności w kompetencje strony profesjonalnej, choć nie zawsze musi być to przedsiębiorca – zaleta klauzuli polega właśnie na jej elastyczności i konieczności dogłębnego badania okoliczności zawarcia umowy. Podział kontraktów na te, w których jedna ze stron działa z ufnością w „kompetencję i ocenę” drugiej i wszystkie pozostałe, gdzie taka relacja nie występuje, pozwala najczęściej na odmienne ujęcie pozycji stron umowy, otoczenia słabszego, mniej zorientowanego partnera pewną szczególną ochroną prawną.

W wielu miejscach koncepcja tego typu dodatkowej ochrony (np. prawo odstąpienia od umowy najmu w przypadku nieprzydatności najętej rzeczy do celu, o którym najemca poinformował wynajmującego przed zawarciem umowy w zaufaniu do jego profesjonalizmu¹²) zbieżna będzie z ogólnymi tendencjami o podłożu politycznym prawodawcy europejskiego, którego ingerencja w prawo cywilne podyktowana była często wolą ochrony strony słabszej, jak to widać wyraźnie w przypadku dyrektywy konsumenckiej 99/44/WE, regulacji umów konsumenckich zawieranych na odległość czy katalogu klauzul abuzywnych¹³. Elastyczność formuły *skill and judgment* pozwala jednocześnie uniknąć tak często krytykowanej kazuistyki¹⁴ rozwiązań w rodzaju włączonych zazwyczaj do kodeksów cywilnych państw członkowskich dosłownie i dość sztucznie – jak na nowe środowiska normatywne – katalogów niedozwolonych postanowień umownych, jak np. art. 385³ polskiego k.c. Elastyczność i konieczność dokładnego badania okoliczności zawarcia umowy, często z dość fachowego punktu widzenia, to także wartości, jakie cechować powinny regulacje dotyczące obrotu handlowego na skalę międzynarodową. Ich potrzeba przejawia się na przykład wyraźnie w tendencji do stosunkowo

¹² DCFR: IV. B. – 3:103, IV. B. – 4:103

¹³ Por. R. Mańko, *Prawo prywatne w Unii...*, s. 10-11.

¹⁴ Por np. K. Kańska, *Ochrona ekonomicznych interesów konsumentów w prawie Unii Europejskiej na przykładzie dyrektywy 93/13/EWG*, [w:] E. Pióntek, A. Zawadzka, *Szkice z prawa Unii Europejskiej*, red. E. Zawadzka, t. II: *Prawo materialne*, Kraków 2003, s. 39-74.

częstego powierzania sądom arbitrażowym rozwiązywania sporów na tle tego rodzaju stosunków prawnych. W doktrynie podnosi się wszak często, że sama idea „(...) sądownictwa polubownego rozwinęła się w oparciu o założenia konieczności orzekania na podstawie dodatkowych kryteriów, wobec prawa powszechnie obowiązującego(...)”¹⁵.

Jeśli chodzi o szczegółowe rozwiązania prawa angielskiego, klauzula występuje (jako *skill or judgment*) w Sale of Goods Act z 1979 r. w punkcie (3) sekcji 14, poświęconej tzw. dorozumianym warunkom umownym (*implied conditions*)¹⁶ w odniesieniu do jakości i przydatności przedmiotu sprzedaży do zamierzonego celu. Przepis powiada, że jeżeli sprzedawca działa w zakresie prowadzonej działalności gospodarczej, a kupujący powiadomi go o celu, dla którego nabywa umówiony przedmiot, domniemywa się, że kupiona rzecz powinna nadawać się do tego celu, niezależnie czy chodzi o normalne przeznaczenie rzeczy danego typu, czy też nie – chyba że okoliczności zawarcia umowy wskazują, że kupujący nie polegał, bądź nie było w jego przypadku rozsądne polegać, na kompetencji i ocenie (*skill or judgment*) sprzedawcy. W doktrynie angielskiego prawa kontraktowego podnosi się dodatkowo, że kupujący nie musi określać, w jakim celu rzecz kupuje, jeśli dany przedmiot ma generalnie jedno przeznaczenie¹⁷. Wiadomo na przykład, że termometr służący do pomiaru temperatury ludzkiego ciała nie będzie mierzył temperatury powietrza w pomieszczeniu, a zwykła żarówka nie może być używana jako samochodowy halogen.

Jeśli w przypadku sprzedaży tego typu rozwiązanie nie powinno wywoływać zdziwienia także w Europie kontynentalnej (do podobnych wniosków prowadzi może np. polski art. 556 § 1 k.c., zgodnie z którym cel nie musi być w umowie oznaczony i wynikać może równie dobrze z okoliczności jej zawarcia), wielu systemom prawa cywilnego brak podobnie wyraźnych uregulowań w stosunku do umowy najmu. Projekt Wspólnych Ram Odniesienia (DCFR) jest praktycznie pierwszym tego typu opracowaniem normatywnym europejskiego prawa kontraktowego

¹⁵ A. Jakubiak - Miłośnik, *Alternatywne a sądowe rozstrzygnięcie sporów sądowych*, Warszawa 2008, s. 55.

¹⁶ Anglicy dzielą warunki umowne (*terms*) na *conditions* i *warranties*. Te pierwsze to warunki istotne, centralne dla danego stosunku zobowiązaniowego, złamanie których daje podstawę odstąpienia od umowy przez drugą stronę.

¹⁷ Por. D. Keenan, *English Law*, Londyn 1998, s. 256.

zawierającym obszerną część szczególną zobowiązań, jakiej nie sporządzono np. w wypadku Zasad UNIDROIT czy PECL (Zasad Europejskiego Prawa Umów). Jak zobaczymy w końcowej części artykułu, nie tylko w przypadku sprzedaży, ale także w ramach regulacji umowy najmu rzeczy ruchomych (*lease of goods*) autorzy DCFR odwołują się do rozwiązań angielskich. Chodzi tu właściwie o *Supply of Goods and Services Act* z roku 1982, który w sekcji 9 przywołuje rozwiązania podobne do wspomnianej wyżej ustawy o sprzedaży towarów (*Sale of Goods Act* 1979). Mamy więc znów do czynienia z dorozumianym postanowieniem umownym, wedle którego rzecz najęta powinna nadawać się do celów, do jakich zamierza ją przeznaczyć najemca, jeśli tylko ten poinformuje o swoich zamierzeniach wynajmującego. Nie musi tego nawet czynić w sposób wyraźny, wystarczy sugestia czy przedstawienie okoliczności, z których cel wynika. Odpowiedzialność wynajmującego za nieprzydatność rzeczy do obranego przez najemcę celu podlega znowu wyłączeniu, na mocy punktu (6) omawianej sekcji, jeśli najemca nie polegał, bądź nie było rozsądne w jego przypadku polegać, na kompetencji i ocenie wynajmującego (*skill or judgment*). Wynajmujący może uwolnić się też od odpowiedzialności, jeżeli zastrzeże z góry, że najemca nie powinien na jego kompetencji i ocenie polegać¹⁸.

Jeżeli chodzi o zakrojoną już na szeroką skalę międzynarodową karierę klauzuli *skill and judgment*, pierwszą powszechną konwencją, która posługuje się w autentycznej wersji angielskiej omawianym zwrotem, była Konwencja Narodów Zjednoczonych o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów z roku 1980 (CISG). Sformułowanie pojawia się w oddziale II o zgodności towarów z umową i roszczeniach osób trzecich. Zgodnie z art. 35 ust. 2: „Jeżeli strony nie uzgodniły inaczej, towary są zgodne z umową tylko wówczas, gdy (a) (...) (b) nadają się do specjalnych celów, podanych wyraźnie lub w sposób dorozumiany do wiadomości sprzedającego w chwili zawarcia umowy, z wyjątkiem przypadków, gdy z okoliczności wynika, że kupujący nie polegał lub że byłoby z jego strony nierozsądne polegać na kompetencji i ocenie (*skill and judgement* w wersji angielskiej) sprzedającego (...)”¹⁹. Uwzględnienie

¹⁸ Tamże, s. 269.

¹⁹ Posługuję się polskim tłumaczeniem tekstu ze strony: <http://www.vilp.de/Plpdf/p185.pdf>

klauzuli w konwencji o tak szerokim zakresie terytorialnym świadczyć może o docenieniu przez autorów jej zalet, związanych z elastycznością i koniecznością dokładnego badania rzeczywistych okoliczności zawarcia każdej umowy. Wydaje się, że potwierdza to w całej rozciągłości tezy z początku artykułu o praktycznym zapotrzebowaniu na tego typu rozwiązania w profesjonalnym obrocie transgranicznym.

Formuła *skill and judgement* odpowiadała jeszcze bardziej palącym potrzebom transakcji międzynarodowych w przypadku umowy leasingu. W czasie, gdy powstawała Konwencja UNIDROIT o międzynarodowym leasingu finansowym, ten typ stosunku zobowiązaniowego kształtował się dopiero w obrocie prawnym wielu państw jako umowa nienazwana. W wielu krajach dopiero przyjęcie Konwencji doprowadziło do wprowadzenia szczegółowej regulacji tego typu umowy²⁰. W tekście Konwencji omawiane wyrażenie pozwoliło bezpośrednio zdefiniować niedookreśloną jeszcze w wielu systemach prawnych istotę leasingu. W art. 1 czytamy, że wśród cech istotnych, charakteryzujących transakcję leasingu finansowego jest i wymóg, by korzystający określił przedmiot leasingu i jego zbywcę, nie polegając przede wszystkim na kompetencji i ocenie (*skill and judgment*) finansującego.

Okoliczność ta wydaje się mieć rzeczywiście elementarne znaczenie dla oddania istoty tej transakcji. Także w polskim kodeksie cywilnym ustawodawca w artykule 709¹ powiada, że w przypadku leasingu określonego w kodeksie strony powinny w samej umowie określić jej przedmiot i zbywcę. Tak więc umowa, w której korzystający określa jedynie, do czego rzecz ma posłużyć, a wybór konkretnego przedmiotu i osoby zbywcy pozostawia finansującemu w zaufaniu do jego kompetencji i oceny, nie będzie kodeksową umową leasingu. Widzimy tu znów wspomniany już ścisły związek między zaufaniem do profesjonalizmu kontrahenta a modelową pozycją stron w danym typie umownym, rozkładem ciężarów, praw i obowiązków. W porównaniu z modelowym w grupie umów o korzystanie z cudzej rzeczy najmem, sytuacja korzystającego jest przecież gorsza niż sytuacja najemcy, jeśli chodzi o obowiązek utrzymania i konserwacji przedmiotu umowy. W tym zakresie obowiązki korzystającego i udostępniającego rzecz wyglądają w zasadzie odwrotnie niż w najmie²¹.

²⁰ Por. J. Broł, *Umowa leasingu*, Warszawa 2002, s. 26.

²¹ Tamże, s. 96.

Korzystający obowiązany jest często do ponoszenia kosztów ubezpieczenia rzeczy od jej utraty w czasie trwania leasingu²², a także ponosi ciężary związane z posiadaniem lub własnością przedmiotu umowy, czyli np. podatki, koszty rejestracji, homologacji itp.²³ Dzieje się tak między innymi właśnie dlatego, że to on ponosi odpowiedzialność za wybór rzeczy, bez odwoływania się do kompetencji i oceny finansującego. Widzimy więc, że chociaż klauzula *skill and judgment* nie jest znana wielu kontynentalnym porządkom prawnym, to już podziały, do których prowadzi, wpisane są w konstrukcje anglosaskie recypowane – jak leasing – przez inne systemy prawa cywilnego.

W końcu, jeśli chodzi o sam Projekt Wspólnych Ram Odniesienia, formuła *skill and judgement*²⁴ pojawia się w księdze IV o poszczególnych typach zobowiązań umownych w odniesieniu do sprzedaży i najmu rzeczy ruchomych (*lease of goods*). Podobnie jak w przypadku ustaw brytyjskich czy Konwencji NZ o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów chodzi o zgodność towaru z umową i pewne dorozumiane postanowienia uwzględniające cel rzeczy sprzedanej bądź najętej. W obydwu zresztą wypadkach regulacja wygląda podobnie. Autorzy DCFR wyodrębniają wstępny artykuł (w przypadku sprzedaży IV.A. – 2:301, w przypadku najmu IV.B. – 3:102) poświęcony niezgodności rzeczy z wyrażeniami postanowieniami umowy i następujący po nim (IV.A. – 2:302 oraz IV.B. – 3.103) przepis szczegółowy, w którym mowa o bardziej oderwanych cechach towaru, takich jak przydatność do określonego celu, zgodność rzeczy z udostępnionymi kupującemu bądź najemcy próbkami, czy też jak powinno wyglądać należyte opakowanie. Regulacja taka wydaje się sensowna, jeżeli weźmiemy pod uwagę specyfikę obrotu międzynarodowego, gdzie strony często nie spotykają się osobiście, a niejednokrotnie i sama umowa dochodzi do skutku pomiędzy osobami znajdującymi się w różnych państwach²⁵. W takiej sytuacji unormowania

²² Por. A. K i d y b a, *Prawo handlowe*, Warszawa 2007, s. 889.

²³ Por. M. P a z d a n, *Kodeksowe unormowanie umowy leasingu*, Rejent 2002, nr 5, s. 36.

²⁴ Dziwić może konserwatyzm autorów dokumentu, jeśli chodzi o pisownię *judgE-ment*, tym bardziej że w cytowanych wyżej ustawach brytyjskich z 1979 i 1982 r. słowo pojawia się już jako *judgment*.

²⁵ Por. M. P a z d a n, *Prawo prywatne międzynarodowe*, Warszawa 2007, s. 115.

włączające pewne dodatkowe czy dorozumiane postanowienia do umowy zapewniają jedynie pewność obrotu, zapobiegają sytuacjom, w których strony nie byłyby pewne co do istnienia między nimi więzi prawnej czy też skutków stosunku już powstałego. Zarówno w przypadku sprzedaży, jak i najmu uznaje się więc rzecz za zgodną z umową, jeśli nadaje się do celów, o jakich kupujący czy najemca powiadomił swojego kontrahenta w czasie zawarcia umowy, chyba że konkretne okoliczności wskazują, że nie polegał on, bądź nie było w jego sytuacji rozsądne polegać, na kompetencji i ocenie sprzedawcy lub wynajmującego. W art. IV.B. – 4:107 wyłącza się dodatkowo pewne uprawnienia najemcy między innymi wtedy, gdy nie polegał na omawianych cechach kontrahenta.

Wydaje się więc, że są to rozwiązania generalnie korzystne w umowach międzynarodowej sprzedaży, czy też, jeśli ktoś woli, we wspólnotowym obrocie wewnętrznym. Są one dość elastyczne, pozwalają na uwzględnienie pewnych dodatkowych kryteriów – ważnych a nieznanymi wielu porządkom prawnym – i pociągają za sobą dokładne badanie okoliczności zawierania umów. Czynią też sytuację prawną stron dość klarowną. Z drugiej strony, problem z ich uwzględnieniem w projektach wspólnego prawa kontraktowego w Europie polega na względnej obcości, niedopasowaniu do wielu europejskich systemów krajowych. Wydaje się jednak, że wymienione powyżej cechy tego typu elastycznych rozwiązań sprawiają, iż łatwiej pogodzić je ze specyfiką partykularnych środowisk normatywnych niż np. kazuistyczną regulację wspólnotową w zakresie katalogu niedozwolonych klauzul umownych z dyrektywy 93/13/EWG.

W prawie polskim w przypadku sprzedaży, jak już powiedziano, skutki podobne do rozwiązań proponowanych przez autorów DCFR można osiągnąć na podstawie art. 556 § 1 k.c., także nakazującego uwzględnić okoliczności zawarcia umowy przy ocenie przydatności przedmiotu do odpowiednich celów. W przypadku najmu tego typu rozwiązań brak, a art. 664 § 2 mówi jedynie o przewidzianym w umowie (więc przewidzianym wyraźnie) sposobie używania rzeczy. Wydaje się, że w tym ostatnim przypadku, jeżeli rzecz okaże się nieprzydatna do specyficznych celów, o których wynajmujący wiedział, najemca może uciec się do konstrukcji błędu z art. 84 k.c. Nie jest wcale wykluczone, że w takim czy innym prawie krajowym właśnie tego typu rozwiązanie jest zasadne,

gdyż nie ma tu tak poważnych potrzeb zapewnienia płynności obrotu kosztem tradycyjnego i ugruntowanego w naszej kulturze prawnej rozumienia zasady *pacta sunt servanda*. W końcu w kulturze kontynentalnej funkcjonuje ona tak, a nie inaczej. Rozwiązania szczegółowe nie mają za zadanie podważać zasadności tej rzymskiej maksymy, a jedynie łagodzić jej ostrość²⁶. Nie wszędzie zaś potrzeby owego łagodzenia wyglądać będą identycznie. Wydaje się, że potrzeby obrotu krajowego i międzynarodowego, z uwagi na wskazane wyżej cechy tego ostatniego, rządzić się mogą do pewnego stopnia odmiennymi prawami.

²⁶ Por. Z. Radwański, *Zobowiązania – część ogólna*, Warszawa 2005, s. 283.