



KOMISJA EUROPEJSKA

Bruksela, dnia 11.10.2011
KOM(2011) 635 wersja ostateczna
2011/0284 (COD)

Wniosek

ROZPORZĄDZENIE PARLAMENTU EUROPEJSKIEGO I RADY

w sprawie wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży

{SEK(2011) 1165 wersja ostateczna}
{SEK(2011) 1166 wersja ostateczna}

UZASADNIENIE

1. KONTEKST WNIOSKU

- Podstawa i cele wniosku

Różnice w prawie umów poszczególnych państw członkowskich stanowią przeszkodę dla przedsiębiorców i konsumentów pragnących uczestniczyć w transgranicznej wymianie handlowej w ramach rynku wewnętrznego. Przeszkody wynikające z tych różnic zniechęcają przedsiębiorców, w szczególności małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP), do rozpoczynania transgranicznej działalności handlowej lub rozszerzania jej na rynki kolejnych państw członkowskich. Konsumenti nie mają dostępu do produktów oferowanych przez przedsiębiorców w innych państwach członkowskich.

Obecnie tylko jeden na dziesięciu unijnych przedsiębiorców prowadzących sprzedaż towarów dokonuje wywozu w ramach Unii, a większość z tych, którzy to robią, wywozi towary jedynie do niewielkiej liczby państw członkowskich. Bariery związane z prawem umów stanowią jeden z głównych czynników sprawczych tej sytuacji. Badania sondażowe¹ pokazują, że spośród szeregu przeszkód w handlu transgranicznym, w tym regulacji podatkowych, wymogów administracyjnych, trudności w dostawie, barier językowych i kulturalnych, przedsiębiorcy wymieniają przeszkody związane z prawem umów jako jedną z największych barier w handlu transgranicznym.

Potrzeba dostosowania się przedsiębiorców do zróżnicowanych przepisów krajowego prawa umów, które mogą mieć zastosowanie w transgranicznych transakcjach, sprawia, że handel transgraniczny jest bardziej skomplikowany i kosztowny niż krajowy, zarówno w przypadku transakcji między przedsiębiorcami i konsumentami, jak i między samymi przedsiębiorcami.

Przedsiębiorcy ponoszą zwykle dodatkowe koszty transakcyjne w porównaniu z handlem krajowym w sytuacjach transgranicznych. Wynikają one między innymi z trudności w ustaleniu przepisów właściwego obcego prawa umów, konieczności uzyskania porady prawnej, negocjowania prawa właściwego w transakcjach biznesowych oraz dostosowania umów do wymogów prawa konsumenckiego w transakcjach między przedsiębiorcami i konsumentami.

W transakcjach transgranicznych między przedsiębiorcą i konsumentem, koszty transakcyjne związane z prawem umów oraz przeszkodami prawnymi wynikającymi z różnic między bezwzględnie obowiązującymi normami ochrony konsumentów poszczególnych państw mają znaczący wpływ. Na mocy art. 6 rozporządzenia 593/2008 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 17 czerwca 2008 r. w sprawie prawa właściwego dla zobowiązań umownych (Rzym I)² w przypadkach, w których przedsiębiorstwo kieruje swoją działalność bezpośrednio na konsumentów w innym państwie członkowskim, musi postępować z zgodności z prawem umów tego państwa członkowskiego. W przypadkach, w których strony wybrały inne prawo właściwe, a bezwzględnie obowiązujące przepisy o ochronie konsumentów państwa członkowskiego konsumenta przewidują wyższy poziom ochrony, konieczne jest

¹ Eurobarometr 320 dotyczący europejskiego prawa umów w transakcjach biznesowych z 2011 r., s. 15 i Eurobarometr 321 dotyczący europejskiego prawa umów w transakcjach konsumenckich z 2011 r., s. 19.

² Dz.U. L 177 z 04.07.2008, s. 6.

przestrzeganie tych imperatywnych przepisów prawa konsumenckiego. Dlatego też przedsiębiorcy muszą ustalić z wyprzedzeniem, czy prawo państwa członkowskiego miejsca zwykłego pobytu konsumenta zapewnia wyższy poziom ochrony oraz dopilnować, by ich umowa była zgodna z wymogami tego prawa. Dokonana już harmonizacja prawa konsumenckiego na szczeblu Unii doprowadziła do pewnego zbliżenia w niektórych dziedzinach, nadal jednak istnieją znaczne różnice między przepisami poszczególnych państw członkowskich. W transakcjach handlu elektronicznego przedsiębiorcy ponoszą dalsze koszty związane z prawem umów wynikające z potrzeby dostosowania ich stron internetowych do wymogów prawnych każdego państwa członkowskiego, na które kierują swoją działalność.

W transakcjach transgranicznych między przedsiębiorcami strony nie podlegają tym samym ograniczeniom w zakresie prawa właściwego. Jednak również w tych przypadkach odczuwalny jest ekonomiczny wpływ negocjowania i stosowania prawa obcego. Koszty wynikające z konieczności radzenia sobie z przepisami krajowymi różnych państw są uciążliwe zwłaszcza dla MŚP. W swoich stosunkach z większymi firmami MŚP na ogół muszą zgodzić się na stosowanie prawa ich partnera biznesowego, a także ponieść koszty ustalenia treści prawa obcego mającego zastosowanie do umowy oraz koszty zapewnienia zgodności z tym prawem. W umowach między MŚP konieczność negocjowania prawa właściwego jest istotną przeszkodą w handlu transgranicznym. W przypadku obu rodzajów umów (między przedsiębiorcami oraz między przedsiębiorcami i konsumentami) te dodatkowe koszty transakcyjne mogą się nawet okazać dla MŚP nieproporcjonalnie duże w stosunku do wartości transakcji.

Te dodatkowe koszty transakcyjne wzrastają proporcjonalnie do liczby państw członkowskich, do których przedsiębiorca eksportuje swoje towary. Poza tym im więcej jest państw, do których przedsiębiorcy eksportują swoje towary, tym większą barierę w wymianie handlowej stanowią dla nich różnice w prawie umów. MŚP są szczególnie poszkodowane: im mniejsze są obroty przedsiębiorstwa, tym większy udział mają w nich koszty transakcyjne.

Przedsiębiorcy muszą się również borykać z bardziej skomplikowaną sytuacją prawną w handlu transgranicznym w porównaniu z handlem krajowym, ponieważ często muszą radzić sobie z przepisami prawa umów wielu państw, w ich całym zróżnicowaniu.

Konieczność radzenia sobie z obcym prawem dodatkowo komplikuje transakcje transgraniczne. Przedsiębiorcy uznali trudności w ustaleniu przepisów obcego prawa umów za największą z przeszkód w transakcjach między przedsiębiorcami i konsumentami oraz trzecią w kolejności w transakcjach biznesowych³. Komplikacje prawne są większe, gdy handel prowadzony jest z państwem, którego system prawny jest zasadniczo różny, podczas gdy wykazano empirycznie, iż handel dwustronny między państwami, których system prawny ma wspólne korzenie, jest dużo intensywniejszy niż między dwoma państwami nie mającymi tej więzi⁴.

³ Eurobarometr 320 dotyczący europejskiego prawa umów w transakcjach biznesowych z 2011 r., s. 15 i Eurobarometr 321 dotyczący europejskiego prawa umów w transakcjach konsumenckich z 2011 r., s. 19.

⁴ A. Turrini i T. Van Ypersele, *Traders, courts and the border effect puzzle*, *Regional Science and Urban Economics*, 40, 2010, s. 82: „Nasza analiza handlu międzynarodowego między krajami OECD wykazała, że nawet przy uwzględnieniu specyficznych uwarunkowań poszczególnych krajów, odległości, wspólnej granicy i języka [...], podobne systemy prawne mają znaczący wpływ na wymianę handlową [...]. Wymiana handlowa między państwami o wspólnych korzeniach prawnych jest średnio o 40% większa.”

Zatem różnice w prawie umów oraz powodowane przez nie dodatkowe koszty transakcyjne i komplikacje w transakcjach transgranicznych zniechęcają znaczącą liczbę przedsiębiorców, w szczególności MŚP, do ekspansji na rynki innych państw członkowskich. Różnice te prowadzą również do ograniczenia konkurencji na rynku wewnętrznym. Wartość transakcji handlowych, do których nie doszło każdego roku między państwami członkowskimi tylko ze względu na różnice w prawie umów sięga dziesiątków miliardów euro.

Stracone możliwości w zakresie handlu transgranicznego mają także negatywny wpływ na europejskich konsumentów. Mniejsza transgraniczna wymiana handlowa prowadzi do sprowadzania mniejszej ilości towarów i ograniczenia konkurencji między przedsiębiorcami. Może to prowadzić do ograniczenia oferty produktów i sprzedawania dostępnych produktów po wyższych cenach na rynku konsumenckim.

Transgraniczne zakupy mogłyby przynieść istotne korzyści ekonomiczne polegające na większej i lepszej ofercie, jednak większość europejskich konsumentów dokonuje zakupów jedynie w kraju. Jedną z istotnych przyczyn tej sytuacji jest to, że wskutek różnic w przepisach krajowych konsumenci nie mają często pewności co do praw, jakie przysługują im w sytuacjach transgranicznych. Przykładowo jedno z głównych źródeł niepewności dotyczy tego, jakie środki ochrony prawnej przysługują im w przypadku dokonania w innym państwie członkowskim zakupu towaru niezgodnego z umową. Zniechęca to wielu konsumentów do zakupów poza rynkiem krajowym. Tracą oni możliwości związane z rynkiem zewnętrznym, ponieważ często w innym państwie członkowskim można znaleźć ofertę lepszą pod względem jakości i ceny.

Handel elektroniczny ułatwia wyszukiwanie ofert, jak również porównywanie cen i innych warunków, niezależnie od siedziby przedsiębiorcy. Jednak kiedy konsumenci próbują złożyć zamówienie w firmie z innego państwa członkowskiego, często spotykają się z praktyką polegającą na odmowie sprzedaży ze względu na różnice w prawie umów.

Ogólnym **celem** wniosku jest poprawa tworzenia i funkcjonowania rynku wewnętrznego poprzez ułatwienie przedsiębiorcom ekspansji handlu transgranicznego a konsumentom dokonywania transgranicznych zakupów. Cel ten może zostać osiągnięty przez udostępnienie niezależnego, jednolitego zestawu norm prawa umów – w tym przepisów służących ochronie konsumentów – czyli wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży, które powinny być traktowane jako drugi reżim prawa umów w prawie krajowym poszczególnych państw członkowskich.

Przedsiębiorcy powinni mieć możliwość stosowania wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży we wszystkich swoich transgranicznych transakcjach w Unii Europejskiej, unikając dzięki temu konieczności dostosowywania się do zróżnicowanych krajowych przepisów prawa umów, o ile druga strona wyrazi na to zgodę. Przepisy te powinny obejmować cały cykl trwania umowy, a zatem odnosić się do większości aspektów istotnych przy zawieraniu umów transgranicznych. W związku z tym, jeżeli chodzi o prawo krajowe innych państw członkowskich, przedsiębiorcom wystarczyłoby ustalenie tylko niektórych, mniej istotnych kwestii, nieobjętych wspólnymi europejskimi przepisami dotyczącymi sprzedaży. W transakcjach między przedsiębiorcami i konsumentami nie byłoby już potrzeby ustalania bezwzględnie obowiązujących przepisów o ochronie konsumentów w prawie państwa konsumenta, ponieważ wspólne europejskie przepisy dotyczące sprzedaży zawierają w pełni zharmonizowane normy ochrony konsumentów zapewniające wysoki standard ochrony w całej Unii Europejskiej. W transakcjach między przedsiębiorcami negocjacje dotyczące prawa właściwego mogłyby przebiegać bardziej sprawnie, ponieważ

umawiające się strony miałyby możliwość zgodnego poddania ich stosunku umownego wspólnym europejskim przepisom dotyczącym sprzedaży – równie dostępnym dla obu stron.

Bezpośrednią tego konsekwencją byłaby możliwość zaoszczędzenia przez przedsiębiorców dodatkowych kosztów transakcji związanych z prawem umów oraz prowadzenia działalności w mniej skomplikowanym środowisku prawnym w zakresie handlu transgranicznego na podstawie jednolitego zestawu norm obowiązujących w całej Unii Europejskiej. Przedsiębiorcy mogliby zatem lepiej wykorzystać zalety rynku wewnętrznego poprzez rozszerzenie swojej działalności handlowej na inne państwa UE, co z kolei doprowadziłoby do zwiększenia konkurencji na rynku wewnętrznym. Konsumenci skorzystaliby na lepszym dostępie do oferty towarów w całej Unii Europejskiej, sprzedawanych po niższych cenach. Rzadziej też spotykaliby się z odmową sprzedaży. Zyskaliby również większą pewność co do praw przysługujących im podczas dokonywania transgranicznych zakupów dzięki jednolitemu zestawowi imperatywnych norm zapewniających wysoki poziom ochrony konsumenta.

Kontekst ogólny

Komunikatem z 2001 r.⁵ Komisja zainicjowała proces szeroko zakrojonych konsultacji społecznych w sprawie rozdrobnionych ram prawnych w dziedzinie prawa umów oraz ograniczania przez nie handlu transgranicznego. W lipcu 2010 r. Komisja zainicjowała konsultacje społeczne, publikując „Zieloną księgę w sprawie możliwości politycznych w zakresie postępów w kierunku ustanowienia europejskiego prawa umów dla konsumentów i przedsiębiorstw”⁶ (zielona księga), w której określiła różne warianty polityczne wzmocnienia rynku wewnętrznego poprzez postępy w obszarze europejskiego prawa umów.

W odpowiedzi na zieloną księgę Parlament przyjął w dniu 8 czerwca 2011 r. rezolucję, w której wyraził poparcie dla aktu prawnego, który poprawiłby tworzenie i funkcjonowanie rynku wewnętrznego oraz przyniósł korzyści przedsiębiorcom i konsumentom, jak również korzyści dla systemów sądowych państw członkowskich.

W komunikacie Komisji „Europa 2020”⁷ uznano za potrzebne zapewnienie przedsiębiorcom i konsumentom możliwości łatwiejszego i tańszego zawierania umów z partnerami w innych państwach członkowskich, w szczególności poprzez postępy na drodze do fakultatywnego europejskiego prawa umów. Europejska agenda cyfrowa⁸ przewiduje fakultatywny instrument europejskiego prawa umów w celu przezwyciężenia rozdrobnienia prawa umów oraz pogłębienia zaufania konsumentów do handlu elektronicznego.

- Obowiązujące przepisy w dziedzinie, której dotyczy wniosek

Istnieją znaczne różnice między przepisami prawa umów w państwach członkowskich. Wstępne działania regulacyjne Unii w dziedzinie prawa umów polegały na przyjęciu dyrektyw przewidujących minimalną harmonizację w obszarze prawa ochrony konsumentów.

⁵ COM (2001) 398 z 11.7.2001.

⁶ COM(2010) 348 wersja ostateczna z 1.7.2010.

⁷ Także w akcie o jednolitym rynku, COM (2011) 206 wersja ostateczna z 13.4.2011, s. 19 oraz rocznej wizji wzrostu gospodarczego, załącznik 1, Sprawozdanie z postępu prac dotyczących strategii „Europa 2020”, COM (2011) 11 - A1/2 z 12.1.2010, s. 5) wspomina się o inicjatywie w zakresie europejskiego prawa umów.

⁸ COM (2010) 245 wersja ostateczna z 26.8.2010, s. 13.

Podejście zakładające minimalną harmonizację oznaczało, że państwa członkowskie miały możliwość utrzymania lub wprowadzenia bardziej rygorystycznych bezwzględnie obowiązujących wymogów niż te przewidziane w dorobku prawnym. W praktyce podejście to doprowadziło do przyjęcia zróżnicowanych rozwiązań w państwach członkowskich, nawet w dziedzinach zharmonizowanych na szczeblu Unii. Odmienne rozwiązanie zastosowano w niedawno przyjętej dyrektywie o prawach konsumentów, w której dokonano pełnej harmonizacji takich dziedzin jak: informacje przedkontraktowe udzielane konsumentom, prawo konsumenta do odstąpienia od umów zawieranych na odległość lub poza lokalem przedsiębiorstwa, jak również niektóre aspekty dostawy towarów i przejścia ryzyka.

W odniesieniu do stosunków między przedsiębiorcami, Unia uregulowała obszar zwalczania zjawiska spóźnionych płatności poprzez ustanowienie przepisów dotyczących minimalnych odsetek. Na szczeblu międzynarodowym konwencja wiedeńska o międzynarodowej sprzedaży towarów (konwencja wiedeńska) ma automatyczne zastosowanie w przypadkach, w których strony nie wybrały innego prawa. Konwencja wiedeńska reguluje niektóre aspekty umów sprzedaży towarów, nie obejmuje jednak swoim zakresem pewnych istotnych kwestii, takich jak wady oświadczenia woli, nieuczciwe postanowienia umowne i przedawnienie. Dalsze ograniczenia w jej zastosowaniu wynikają z faktu, że nie wszystkie państwa członkowskie podpisały konwencję wiedeńską⁹, nie ma też mechanizmu mogącego zapewnić jednolitą wykładnię tej konwencji.

Niektóre przepisy unijne mają znaczenie zarówno dla stosunków między przedsiębiorstwami i konsumentami, jak i stosunków biznesowych. Dyrektywa w sprawie handlu elektronicznego¹⁰ zawiera przepisy dotyczące ważności umów zawartych drogą elektroniczną oraz niektórych wymogów przedkontraktowych.

W dziedzinie prawa prywatnego międzynarodowego Unia przyjęła instrumenty dotyczące wyboru prawa, w szczególności rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 593/2008 z dnia 17 czerwca 2008 r. w sprawie prawa właściwego dla zobowiązań umownych (Rzym I)¹¹ oraz, w stosunku do obowiązków w zakresie informacji przedkontraktowych, rozporządzenie (WE) nr 864/2007 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 11 lipca 2007 r. dotyczące prawa właściwego dla zobowiązań pozaumownych (Rzym II)¹². Pierwszy z tych instrumentów określa reguły ustalania prawa właściwego w dziedzinie zobowiązań umownych, a drugi w dziedzinie zobowiązań pozaumownych, w tym tych wynikających z oświadczeń przedkontraktowych.

Rozporządzenia Rzym I i Rzym II będą obowiązywać nadal – wniosek nie będzie miał na nie wpływu. W dalszym ciągu konieczne będzie ustalanie prawa właściwego w umowach transgranicznych. Będzie się to odbywać w normalnym trybie przewidzianym w rozporządzeniu Rzym I. Prawo to może zostać uzgodnione przez same strony (art. 3 rozporządzenia Rzym I), jednak jeśli strony tego nie uczynią, prawo właściwe ustalane jest na podstawie norm stosowanych w przypadku braku takiego uzgodnienia, zawartych w art. 4 rozporządzenia Rzym I. Jeżeli chodzi o umowy z udziałem konsumentów, zgodnie z art. 6

⁹ Wyjątki stanowią Zjednoczone Królestwo, Irlandia, Portugalia i Malta.

¹⁰ Dyrektywa 2000/31/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 8 czerwca 2000 r. w sprawie niektórych aspektów prawnych usług społeczeństwa informacyjnego, w szczególności handlu elektronicznego w ramach rynku wewnętrznego, Dz.U. L 178 z 17.7.2000, s. 1-16.

¹¹ Dz.U. L 177 z 04.07.2008, s. 6.

¹² Dz.U. L 199 z 31.07.2007, s. 40.

ust. 1 rozporządzenia Rzym I, jeżeli strony nie dokonały wyboru prawa właściwego, staje się nim prawo miejsca zwykłego pobytu konsumenta.

Wspólne europejskie przepisy dotyczące sprzedaży będą drugim reżimem prawa umów w ramach prawa krajowego każdego państwa członkowskiego. Jeżeli strony uzgodnią wykorzystanie wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży, będą to jedyne przepisy krajowe mające zastosowanie do kwestii należących do ich zakresu. Jeżeli zatem określona kwestia należy do zakresu wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży, nie ma miejsca na stosowanie innych przepisów krajowych. Porozumienie o wykorzystaniu wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży stanowi wybór między dwoma zestawami przepisów o sprzedaży w ramach jednego prawa krajowego, dlatego nie można go zaliczać do uprzedniego wyboru prawa właściwego w rozumieniu prawa prywatnego międzynarodowego, ani nie powinno być z nim mylone.

Ponieważ wspólne europejskie przepisy dotyczące sprzedaży nie obejmują wszystkich aspektów umowy (np. bezprawności umowy, reprezentacji), obowiązujące normy prawa cywilnego państwa członkowskiego mającego zastosowanie do umowy będą w dalszym ciągu regulować te pozostałe kwestie.

Jednakże w normalnym trybie zastosowania rozporządzenia Rzym I istnieją ograniczenia w zakresie wyboru prawa w przypadku transakcji między przedsiębiorcami i konsumentami. Jeżeli strony takiej transakcji wybiorą prawo innego państwa członkowskiego niż prawo państwa konsumenta, w świetle art. 6 ust. 1 rozporządzenia Rzym I wybór taki nie pozbawia konsumenta ochrony wynikającej z bezwzględnie obowiązujących norm prawa miejsca zwykłego pobytu konsumenta (art. 6 ust. 2 rozporządzenia Rzym I). Ten ostatni przepis nie ma jednak praktycznego znaczenia, jeżeli strony wybrały w ramach przepisów krajowych wspólne europejskie przepisy dotyczące sprzedaży. Wynika to z tego, że wspólne europejskie przepisy dotyczące sprzedaży w prawie wybranego państwa są identyczne ze wspólnymi europejskimi przepisami dotyczącymi sprzedaży w państwie konsumenta. Dlatego też poziom ochrony zapewniany przez bezwzględnie obowiązujące przepisy w państwie konsumenta nie jest wyższy i konsument nie zostaje pozbawiony ochrony wynikającej z prawa jego miejsca zwykłego pobytu.

- Spójność z pozostałymi obszarami polityki i celami Unii

Niniejszy wniosek jest spójny z celem uzyskania wysokiego poziomu ochrony konsumenta, ponieważ zawiera bezwzględnie obowiązujące przepisy o ochronie konsumenta, od których strony nie mogą odstępować na niekorzyść konsumenta. Ponadto poziom ochrony zapewniany przez te imperatywne przepisy jest równy temu gwarantowanemu przez obecny dorobek prawny lub nawet wyższy.

Wniosek jest również zgodny z polityką Unii służącą wspieraniu MŚP w uzyskiwaniu większych korzyści z możliwości oferowanych przez rynek wewnętrzny. Wspólne europejskie przepisy dotyczące sprzedaży mogą być wybrane w umowach między przedsiębiorcami, w których przynajmniej jedną ze stron jest MŚP, w rozumieniu zalecenia Komisji 2003/361/WE¹³ dotyczącego definicji mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw, biorąc pod uwagę możliwość przyjęcia w przyszłości innej definicji MŚP.

¹³ Dz.U. L 124 z 20.5.2003, s. 36.

Wreszcie, wniosek jest zgodny z polityką handlu międzynarodowego Unii, ponieważ nie stanowi dyskryminacji podmiotów z państw trzecich, które również mogą wybrać stosowanie wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży, o ile jedna ze stron umowy ma siedzibę w państwie członkowskim.

Niniejszy wniosek pozostaje bez uszczerbku dla przyszłych inicjatyw Komisji dotyczących odpowiedzialności za naruszenie Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, np. odnoszących się do reguł konkurencji.

2. WYNIKI KONSULTACJI Z ZAINTERESOWANYMI STRONAMI ORAZ OCENY SKUTKÓW

- Konsultacje z zainteresowanymi stronami

Wraz z opublikowaniem zielonej księgi Komisja zainicjowała szeroko zakrojone konsultacje społeczne, które zakończyły się w dniu 31 stycznia 2011 r. W rezultacie Komisja otrzymała 320 odpowiedzi od wszystkich kategorii zainteresowanych podmiotów z całej Unii. Wielu respondentów uznało za cenny wariant pierwszy (opublikowanie wyników prac grupy ekspertów) oraz wariant drugi („zestaw narzędzi” dla unijnego prawodawcy). Wariant czwarty (fakultatywny instrument europejskiego prawa umów) otrzymał poparcie – niezależnie lub w połączeniu z „zestawem narzędzi” – szeregu państw członkowskich, jak również innych zainteresowanych podmiotów. pod warunkiem spełnienia określonych warunków, takich jak wysoki poziom ochrony konsumentów, jak również jasności przepisów i dostosowania ich do potrzeb „użytkowników”. Jedną z głównych obaw przebijających z odpowiedzi zainteresowanych stron był brak jasności co do materialnej treści ewentualnego instrumentu europejskiego prawa umów. W odpowiedzi na te obawy Komisja umożliwiła zainteresowanym podmiotom skomentowanie studium wykonalności opracowanego przez grupę ekspertów ds. europejskiego prawa umów.

W odpowiedziach na zieloną księgę wyrażano również preferencje co do zakresu przedmiotowego instrumentu. W związku z tym we wniosku skoncentrowano się na umowach sprzedaży towarów.

Decyzją z dnia 26 kwietnia 2010 r.¹⁴ Komisja ustanowiła grupę ekspertów ds. europejskiego prawa umów. Grupa tej powierzono zadanie opracowania studium wykonalności na temat ewentualnego przyszłego instrumentu europejskiego prawa umów obejmującego główne aspekty, które pojawiły się w praktyce zawierania transakcji o wymiarze transgranicznym.

We wrześniu 2010 r. utworzono główną grupę zainteresowanych podmiotów (zrzeszenia konsumentów i biznesowe, przedstawiciele sektora bankowego i ubezpieczeniowego oraz prawnicy – adwokaci i notariusze), z zadaniem przekazania grupie ekspertów praktycznej wiedzy na temat dostosowania przepisów opracowanych w ramach studium wykonalności do potrzeb użytkowników. Studium wykonalności zostało opublikowane 3 maja 2011 r., a nieformalne konsultacje trwały do 1 lipca 2011 r.

- Ocena skutków

W ocenie skutków poddano analizie siedem wariantów politycznych nakreślonych w zielonej księdze. Sprawozdanie z oceny skutków zawiera pełny opis i analizę tych wariantów.

¹⁴ Dz.U. L 105 z 27.04.2010, s. 109.

Warianty te przedstawiały się następująco: scenariusz wyjściowy (niezmieniona polityka), „zestaw narzędzi” dla prawodawcy, zalecenie w sprawie wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży, rozporządzenie ustanawiające fakultatywny wspólny europejskie przepisy dotyczące sprzedaży, dyrektywa (pełna lub minimalna harmonizacja) w sprawie bezwzględnie obowiązujących europejskich przepisów dotyczących sprzedaży, rozporządzenie ustanawiające europejskie prawo umów oraz rozporządzenie ustanawiające europejski kodeks cywilny.

Po przeprowadzaniu analizy porównawczej wpływu tych wariantów, w sprawozdaniu z oceny skutków przedstawiono wniosek, że cele polityki zostałyby osiągnięte dzięki wariantom zakładającym: fakultatywny jednolity reżim prawa umów, dyrektywę wprowadzającą pełną harmonizację oraz rozporządzenie ustanawiające obowiązkowy jednolity reżim prawa umów. Chociaż ostatnie dwa warianty ograniczyłyby znacząco koszty transakcyjne po stronie przedsiębiorców oraz doprowadziły do stworzenia mniej skomplikowanego otoczenia prawnego dla osób pragnących prowadzić handel transgraniczny, oznaczałyby również znaczne obciążenia dla przedsiębiorców, ponieważ także ci z nich, którzy zajmują się jedynie handlem krajowym, musieliby dostosować się do nowych ram legislacyjnych. Koszty związane z zapoznaniem się z takim nowym obowiązkowym reżimem byłyby szczególnie wysokie w porównaniu z wariantem zakładającym fakultatywny jednolity reżim prawa umów, ponieważ ponieść musieliby je wszyscy przedsiębiorcy. Fakultatywny jednolity reżim prawa umów spowodowałby przy tym jedynie jednorazowe koszty dla tych przedsiębiorców, którzy chcieliby korzystać z niego w handlu transgranicznym. Dlatego też uznano że fakultatywny jednolity reżim prawa umów stanowi najbardziej proporcjonalne działanie, ponieważ ograniczy koszty transakcyjne ponoszone przez przedsiębiorców eksportujących towary do innych państw członkowskich, równocześnie zapewniając konsumentom szerszy wybór produktów po niższych cenach. Równocześnie zwiększyłby on poziom ochrony zapewnianej konsumentom dokonującym zakupów transgranicznych tym samym budując ich zaufanie, ponieważ korzystaliby oni z tych samych praw w całej Unii.

3. ASPEKTY PRAWNE WNIOSKU

- **Krótki opis proponowanych działań**

Wniosek przewiduje ustanowienie wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży. Harmonizuje on przepisy prawa umów państw członkowskich nie poprzez zobowiązanie tych ostatnich do zmiany obowiązującego krajowego prawa umów, lecz poprzez stworzenie w każdym z państw członkowskich drugiego reżimu prawa umów na potrzeby umów objętych zakresem wniosku, identycznego w całej Unii Europejskiej i mającego obowiązywać obok już obowiązujących przepisów krajowego prawa umów. Wspólne europejskie przepisy dotyczące sprzedaży będą stosowane dobrowolnie, za jednoznacznym porozumieniem stron, do umów transgranicznych.

- **Podstawa prawna**

Niniejszy wniosek został oparty na art. 114 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (TFUE).

Wniosek przewiduje jeden jednolity zestaw w pełni zharmonizowanych przepisów prawa umów, w tym przepisów o ochronie konsumenta, w formie wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży, które mają być traktowane jako drugi reżim prawa umów

w prawie krajowym każdego państwa członkowskiego, dostępny na potrzeby transakcji transgranicznych za ważnie zawartym porozumieniem stron. Takie porozumienie nie jest uznawane za wybór prawa właściwego w rozumieniu przepisów prawa prywatnego międzynarodowego, ani nie powinno być z nim mylone. Jest to raczej wybór dokonywany w ramach prawa krajowego mającego zastosowanie według norm prawa prywatnego międzynarodowego.

Rozwiązanie to służy ustanowieniu i funkcjonowaniu rynku wewnętrznego. Doprowadziłoby ono do usunięcia przeszkód w korzystaniu z podstawowych swobód, które wynikają z różnic w prawie krajowym, w szczególności z dodatkowych kosztów transakcyjnych i komplikacji prawnych, na które skarżą się przedsiębiorcy zawierający transakcje transgraniczne, jak również braku zaufania do przysługującego im prawa po stronie konsumentów dokonujących zakupów w innym państwie UE – wszystkie te przeszkody mają bezpośredni wpływ na ustanowienie i funkcjonowanie rynku wewnętrznego i ograniczają konkurencję.

Zgodnie z art. 114 ust. 3 TFUE wspólne europejskie przepisy dotyczące sprzedaży zagwarantowałyby wysoki poziom ochrony konsumentów poprzez ustanowienie własnych bezwzględnie obowiązujących norm utrzymujących lub zwiększających poziom ochrony przysługującej konsumentom na mocy obowiązującego unijnego prawa konsumenckiego.

- Zasada pomocniczości

Wniosek jest zgodny z zasadą pomocniczości określoną w art. 5 Traktatu o Unii Europejskiej (TUE).

Cel wniosku, tj. przyczynienie się do właściwego funkcjonowania rynku wewnętrznego, poprzez udostępnienie fakultatywnego jednolitego zestawu norm prawa umów, ma wyraźny wymiar transgraniczny i nie może zostać osiągnięty w sposób wystarczający przez państwa członkowskie w ramach ich systemów krajowych.

Tak długo jak różnice w przepisach krajowego prawa umów prowadzą do powstawania dodatkowych, znaczących kosztów transakcyjnych w transakcjach transgranicznych, cel zakładający realizację rynku wewnętrznego poprzez ułatwienie przedsiębiorcom ekspansji w zakresie handlu transgranicznego, a konsumentom dokonywania zakupów transgranicznych, nie może zostać w pełni osiągnięty.

Poprzez przyjęcie nieskoordynowanych środków na szczeblu krajowym państwa członkowskie nie będą mogły usunąć dodatkowych kosztów transakcyjnych i komplikacji prawnych wynikających z różnic w przepisach krajowego prawa umów, z którymi borykają się przedsiębiorcy w handlu transgranicznym w UE. Konsumenti będą nadal mieli ograniczony wybór i dostęp do produktów z innych państw członkowskich. Nie będą mieli również zaufania wynikającego ze znajomości przysługujących im praw.

Cel wniosku może zostać zatem lepiej osiągnięty poprzez działanie na szczeblu Unii, zgodnie z zasadą pomocniczości. Unia jest najlepiej predestynowana do zaradzenia problemom rozdrobnienia przepisów poprzez przyjęcie środka w dziedzinie prawa umów zbliżającego przepisy mające zastosowanie do transakcji transgranicznych. Ponadto w miarę zmiany tendencji rynkowych, które skłaniają państwa członkowskie do podejmowania niezależnych działań, polegających np. na regulowaniu wschodzącego rynku treści cyfrowych, rozbieżności regulacyjne prowadzące do zwiększonych kosztów transakcyjnych oraz luki w ochronie konsumentów przypuszczalnie jeszcze wzrosną.

- Zasada proporcjonalności

Wniosek jest zgodny z zasadą proporcjonalności określoną w art. 5 TUE.

Zakres wniosku ogranicza się do aspektów powodujących rzeczywiste problemy w transakcjach transgranicznych i nie rozciąga się na te aspekty, które najlepiej regulować prawem krajowym. W odniesieniu do zakresu przedmiotowego wniosek zawiera przepisy regulujące prawa i zobowiązania stron w okresie obowiązywania umowy, nie poruszając jednak przykładowo kwestii norm dotyczących reprezentacji, będących mniej prawdopodobnym źródłem sporów. Jeżeli chodzi o zakres terytorialny, wniosek obejmuje sytuacje transgraniczne, w których problemem są dodatkowe koszty transakcyjne i komplikacje prawne. Wreszcie, zakres podmiotowy wniosku ogranicza się do transakcji, w których najczęściej pojawiają się problemy związane z rynkiem wewnętrznym, tzn. stosunków biznesowych, w których przynajmniej jedna ze stron to MŚP, jak również stosunków między przedsiębiorcami i konsumentami. Umowy zawarte między jednostkami oraz umowy między przedsiębiorcami, z których żaden nie jest MŚP nie zostały uwzględnione, ponieważ nie wykazano potrzeby działania w zakresie tych rodzajów umów transgranicznych. Rozporządzenie pozostawia państwom członkowskim swobodę wyboru: mogą zdecydować się na udostępnienie stronom wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży także na potrzeby czysto krajowych transakcji jak też umów zawartych między przedsiębiorcami, z których żaden nie należy do MŚP.

Wniosek jest działaniem proporcjonalnym na tle innych analizowanych rozwiązań, ze względu na fakultatywny i dobrowolny charakter wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży. Oznacza to, że jego zastosowanie zależy od zgody strony umowy, czyli od tego, czy uznają go one za korzystny w przypadku określonej transakcji transgranicznej. Fakt, że wspólne europejskie przepisy dotyczące sprzedaży stanowią fakultatywny zestaw norm mających zastosowanie wyłącznie w sprawach transgranicznych, oznacza, że mogą one doprowadzić do zmniejszenia przeszkód w handlu transgranicznym bez ingerowania w głęboko zakorzenione krajowe systemy prawne i tradycje. Wspólne europejskie przepisy dotyczące sprzedaży stanowiąc będą reżim fakultatywny, dostępny obok obowiązujących norm prawa umów, nie zastępując tych ostatnich. Zatem niniejszy środek legislacyjny sięga jedynie tak daleko, jak jest to niezbędne dla stworzenia dalszych możliwości przedsiębiorcom i konsumentom na jednolitym rynku.

- Wybór instrumentów

Instrumentem wybranym dla tej inicjatywy jest rozporządzenie ustanawiające fakultatywne wspólne europejskie przepisy dotyczące sprzedaży.

Niewiążący instrument, taki jak zestaw narzędzi dla unijnego prawodawcy lub zalecenie skierowane do państw członkowskich, nie pozwoliłyby osiągnąć celu zakładającego poprawę tworzenia i funkcjonowania rynku wewnętrznego. Dyrektywa lub rozporządzenie zastępujące przepisy krajowe obowiązkowym europejskim prawem umów wykraczałyby za daleko, ponieważ oznaczałyby konieczność ponoszenia przez krajowych przedsiębiorców, którzy nie chcą prowadzić handlu transgranicznego, kosztów nierównoważonych przez oszczędności, które uzyskać można wyłącznie przy zawieraniu transakcji transgranicznych. Poza tym dyrektywa ustanawiająca normy minimalne obowiązkowego europejskiego prawa umów nie byłaby właściwa, ponieważ nie pozwoliłaby osiągnąć określonego poziomu pewności prawnej oraz niezbędnej jednolitości, by zmniejszyć koszty transakcyjne.

4. WPLYW NA BUDŻET

Po przyjęciu wniosku Komisja ustanowi bazę danych na potrzeby wymiany informacji dotyczących prawomocnych wyroków odnoszących się do wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży oraz innych przepisów rozporządzenia, jak również właściwych wyroków Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej. Koszty związane z tą bazą danych przypuszczalnie wzrosną w miarę jak przybywać będzie takich prawomocnych wyroków. Równocześnie Komisja zorganizuje sesje szkoleniowe dla praktykujących prawników korzystających ze wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży¹⁵. Koszty te przypuszczalnie zmniejszą się wraz z upływem czasu, w miarę jak szerzyć się będzie wiedza na temat funkcjonowania wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży.

5. INFORMACJE DODATKOWE

- Uproszczenie

Wniosek dotyczy fakultatywnego, drugiego reżimu prawa umów, ma zatem tę przewagę, że nie zastępując przepisów krajowego prawa umów w państwach członkowskich, umożliwia stronom korzystanie z jednolitego zestawu norm prawa umów w całej UE. Ten samodzielny, jednolity zestaw norm może umożliwić stronom rozwiązanie najbardziej powszechnych problemów, które mogą wynikać w sytuacjach transgranicznych w związku z prawem umów. Dlatego opcja ta pozwoliłaby przedsiębiorcom uniknąć konieczności analizowania różnych przepisów krajowych. Aby ułatwić konsumentom zrozumienie ich praw zapisanych we wspólnych europejskich przepisach dotyczących sprzedaży, otrzymywaliby „standardową ulotkę informacyjną”, w której zostaliby poinformowani o tych prawach.

Wreszcie, wniosek może zapewnić w przyszłości spójność przepisów UE w innych dziedzinach polityki, w których istotne znaczenie odgrywać będzie prawo umów.

- Klauzula przeglądowa

Wniosek przewiduje dokonanie przeglądu stosowania wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży oraz innych przepisów rozporządzenia po 5 latach od daty jego wejścia w życie, uwzględniając między innymi potrzebę dalszego rozszerzenia zakresu stosowania w odniesieniu do umów między przedsiębiorcami lub ze względu na zmiany rynkowe i technologiczne związane z treściami cyfrowymi, oraz przyszły rozwój unijnego dorobku prawnego. W tym celu Komisja przedłoży sprawozdanie dla Parlamentu Europejskiego, Rady oraz Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego, któremu w razie potrzeby towarzyszyć będą wnioski dotyczące zmiany rozporządzenia.

- Europejski Obszar Gospodarczy

Proponowane rozporządzenie dotyczy kwestii mającej znaczenie dla Europejskiego Obszaru Gospodarczego i w związku z tym jego zakres powinien być rozszerzony na EOG.

- Wyjaśnienie wniosku

¹⁵ Komunikat Komisji w sprawie budowania zaufania do europejskiego wymiaru sprawiedliwości: nowy wymiar europejskiego szkolenia dla pracowników wymiaru sprawiedliwości, COM (2011) 551 wersja ostateczna z 13.9.2011.

Wniosek składa się z trzech głównych części: rozporządzenia, załącznika I do rozporządzenia zawierającego normy prawa umów (wspólne europejskie przepisy dotyczące sprzedaży) oraz załącznika II zawierającego standardową ulotkę informacyjną.

A. Rozporządzenie

Artykuł 1 określa cel i przedmiot rozporządzenia.

Artykuł 2 zawiera listę definicji terminów użytych w rozporządzeniu. Część definicji istnieje już we właściwym dorobku prawnym, jednak inne zostały zdefiniowane po raz pierwszy.

Artykuł 3 wyjaśnia fakultatywny charakter norm prawa umów w umowach transgranicznych dotyczących sprzedaży towarów, dostarczania treści cyfrowych i świadczenia usług powiązanych.

Artykuł 4 określa zakres terytorialny zastosowania rozporządzenia, który ogranicza się do umów transgranicznych.

Artykuł 5 określa zakres przedmiotowy umów sprzedaży towarów, dostarczania treści cyfrowych i świadczenia usług powiązanych, takich jak instalacja i naprawa.

Artykuł 6 wyłącza z zakresu zastosowania umowy mieszane i umowy sprzedaży ratalnej.

Artykuł 7 opisuje podmiotowy zakres stosowania, który rozciąga się na umowy między przedsiębiorcami i konsumentami oraz te umowy między przedsiębiorcami, w których co najmniej jedna strona jest MŚP.

Artykuł 8 wyjaśnia, że wybór wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży wymaga zawarcia przez strony odpowiedniego porozumienia. W umowach między przedsiębiorcami i konsumentami wybór wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży jest ważny tylko wtedy, gdy zgoda została wyrażona przez konsumenta w wyraźnym oświadczeniu, składanym osobno od oświadczenia wyrażającego zgodę na zawarcie umowy.

Artykuł 9 zawiera szereg wymogów informacyjnych na temat wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży w umowach między przedsiębiorcami a konsumentami. W szczególności konsument powinien otrzymać ulotkę informacyjną zawartą w załączniku 2.

Artykuł 10 wymaga od państw członkowskich by dopilnowały, iż za naruszenie obowiązku przestrzegania szczególnych wymogów ustanowionych w art. 8 i 9 przedsiębiorcom będą grozić kary.

Artykuł 11 wyjaśnia, że konsekwencją ważnego wyboru wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży jest to, że stają się one jedynymi przepisami mającymi zastosowanie do kwestii będących ich przedmiotem, a tym samym przepisy krajowe nie mają do tych kwestii zastosowania. Wybór wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży ma skutki retroaktywne, obejmując wypełnienie obowiązku udzielenia informacji przedkontraktowych oraz środki ochrony prawnej przysługujące z tytułu niewypełnienia tego obowiązku.

Artykuł 12 wyjaśnia, że rozporządzenie pozostaje bez uszczerbku dla wymogów informacyjnych dyrektywy 2006/123/WE dotyczącej usług na rynku wewnętrznym¹⁶.

Artykuł 13 przewiduje możliwość ustanowienia przez państwa członkowskie przepisów udostępniających stronom wspólne europejskie przepisy dotyczące sprzedaży także na potrzeby czysto krajowych transakcji jak też umów zawartych między przedsiębiorcami, z których żaden nie należy do MŚP

Artykuł 14 zobowiązuje państwa członkowskie do przekazywania prawomocnych wyroków ich sądów zawierających wykładnię wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży lub jakichkolwiek innych przepisów rozporządzenia. Komisja utworzy bazę danych takich wyroków.

Artykuł 15 zawiera klauzulę przegladową.

Artykuł 16 przewiduje, że rozporządzenie wejdzie w życie dwudziestego dnia po jego opublikowaniu w *Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej*.

B. Załącznik I

Załącznik I zawiera tekst wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży

Część I „Przepisy wprowadzające” określa ogólne zasady prawa umów, których wszystkie strony muszą przestrzegać w swoich transakcjach, takie jak dobra wiara i uczciwy obrót. Zasada swobody umów gwarantuje również stronom, że, za wyjątkiem przepisów określonych wyraźnie jako bezwzględnie obowiązujące, np. przepisów o ochronie konsumentów, mogą one odstąpić od norm zawartych we wspólnych europejskich przepisach dotyczących sprzedaży.

Część II „Zawieranie wiążącej umowy” zawiera przepisy dotyczące prawa stron do otrzymania zasadniczych informacji przedkontraktowych oraz reguły dotyczące trybu zawierania umów między dwiema stronami. W tej części znajdują się również przepisy szczególne dające konsumentom prawo do odstąpienia od umowy zawartej na odległość lub poza lokalem przedsiębiorcy. Wreszcie, zawiera ona przepisy dotyczące unieważnienia umowy z powodu błędu, podstępu, groźby lub wyzysku.

Część III „Ocena treści umowy” ogólnie określa, w jaki sposób należy interpretować postanowienia umowne w przypadku wątpliwości. Zawiera ona również przepisy dotyczące treści i skutków umowy, jak również wskazuje, jakie postanowienia umowne mogą być uznane za nieuczciwe, a tym samym nieważne.

W części IV „Zobowiązania i środki ochrony prawnej stron umowy sprzedaży” określono bliżej specyficzne normy mające zastosowanie do umów sprzedaży i umów o dostarczenie treści cyfrowych, zawierające zobowiązania sprzedawcy i kupującego. Część ta zawiera również normy dotyczące środków ochrony prawnej z tytułu niewykonania umowy przysługujących sprzedawcom i kupującym.

Część V „Zobowiązania i środki ochrony prawnej stron umowy o świadczenie usług powiązanych” dotyczy przypadków, w których sprzedawca świadczy określone usługi, takie

¹⁶ Dz.U. L 376 z 27.12.2006, s. 36.

jak instalacja, naprawa lub konserwacja, blisko powiązane z umową sprzedaży lub umową o dostarczenie treści cyfrowych. Część ta wyjaśnia jakie szczególne normy mają zastosowanie w takiej sytuacji, w szczególności jakie są prawa i obowiązki stron w ramach takiej umowy.

Część IV „Odszkodowanie i odsetki” zawiera wspólne normy uzupełniające w sprawie odszkodowania za szkody oraz odsetki płatne od opóźnionych płatności.

Część VII „Zwrot” wyjaśnia normy mające zastosowanie do zwrotów dokonywanych w przypadku unieważnienia umowy lub odstąpienia od niej.

Część VIII „Przedawnienie” reguluje konsekwencje upływu czasu dla wykonywania praw przysługujących na mocy umowy.

Dodatek I zawiera wzór wskazówek dotyczących prawa do odstąpienia, które muszą zostać przekazane przez przedsiębiorcę konsumentowi przed zawarciem umowy na odległość lub poza lokalem przedsiębiorcy, podczas gdy *Dodatek 2* zawiera wzór formularza odstąpienia od umowy.

C. Załącznik II

Załącznik II obejmuje standardową ulotkę informacyjną w sprawie wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży, która musi zostać przekazana przez przedsiębiorcę konsumentowi przed zawarciem porozumienia o wykorzystaniu wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży.

Wniosek

ROZPORZĄDZENIE PARLAMENTU EUROPEJSKIEGO I RADY**w sprawie wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży**

PARLAMENT EUROPEJSKI I RADA UNII EUROPEJSKIEJ,

uwzględniając Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, w szczególności jego art. 114,

uwzględniając wniosek Komisji Europejskiej,

po przekazaniu projektu aktu ustawodawczego parlamentom narodowym,

uwzględniając opinię Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego¹⁷,

uwzględniając opinię Komitetu Regionów¹⁸,

stanowiąc zgodnie ze zwykłą procedurą ustawodawczą,

a także mając na uwadze, co następuje:

- (1) Nadal istnieją poważne utrudnienia w transgranicznej działalności gospodarczej uniemożliwiające pełne wykorzystanie potencjału rynku wewnętrznego w zakresie wzrostu i tworzenia miejsc pracy. Obecnie wyłącznie jeden na dziesięciu unijnych przedsiębiorców eksportuje swoje produkty w ramach Unii, a większość z tych, którzy to robią, wywozi towary jedynie do niewielkiej liczby państw członkowskich. Spośród szerokiego wachlarza utrudnień w handlu transgranicznym, w tym regulacji podatkowych, wymogów administracyjnych, trudności w dostawie oraz różnic językowych i kulturowych, przedsiębiorcy uznają, że trudności w ustaleniu przepisów obcego prawa umów należą do najważniejszych barier w transakcjach między przedsiębiorcami i konsumentami oraz transakcjach między przedsiębiorcami. Tracą na tym również konsumenci, ze względu na ograniczoną ofertę towarów. Zatem różne krajowe przepisy prawa umów utrudniają korzystanie z podstawowych swobód, takich jak swoboda dostarczania towarów i świadczenia usług, oraz stanowią przeszkodę w funkcjonowaniu i dalszym tworzeniu rynku wewnętrznego. Mogą one również prowadzić do ograniczania konkurencji, w szczególności na rynkach mniejszych państw członkowskich.
- (2) Umowy stanowią niezbędne narzędzie prawne każdej transakcji gospodarczej. Jednakże konieczność ustalania lub negocjowania przez przedsiębiorców prawa właściwego, wyszukiwania informacji o przepisach obcego prawa właściwego, z czym

¹⁷ Dz.U. C, , s. .

¹⁸ Dz.U. C, , s. .

często wiąże się konieczność ich tłumaczenia, uzyskiwania porady prawnej, by zapoznać się z jego wymogami, oraz dostosowania swoich umów do różnych przepisów krajowych mogących mieć zastosowanie w transgranicznych transakcjach czyni handel transgraniczny bardziej złożonym i kosztownym w porównaniu z handlem krajowym. Bariery związane z prawem umów należą zatem do głównych czynników zniechęcających znaczną liczbę przedsiębiorców nastawionych na eksport, do rozpoczęcia działalności w handlu transgranicznym lub rozszerzenia jej na więcej państw członkowskich. Stanowią one szczególnie trudną barierę dla małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP), dla których koszty wejścia na zagraniczne rynki są często bardzo wysokie w stosunku do ich obrotów. W rezultacie przedsiębiorcy tracą możliwość uzyskania oszczędności wynikających ze sprzedaży towarów i usług na podstawie jednego, jednolitego prawa umów dla wszystkich przeprowadzanych transakcji transgranicznych oraz, w środowisku online, za pośrednictwem jednej strony internetowej.

- (3) Koszty transakcyjne związane z prawem umów, które, jak wykazano, stanowią istotne obciążenie, oraz przeszkody prawne wynikające z różnic między krajowymi imperatywnymi przepisami o ochronie konsumenta mają bezpośredni wpływ na funkcjonowanie rynku wewnętrznego w zakresie transakcji między przedsiębiorcami i konsumentami. Zgodnie z art. 6 rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 593/2008 z dnia 17 czerwca 2008 r. w sprawie prawa właściwego dla zobowiązań umownych (rozporządzenie (WE) nr 593/2008)¹⁹, kiedy działalność przedsiębiorcy skierowana jest na konsumentów w innym państwie, zastosowanie znajdują przepisy służące ochronie konsumentów państwa członkowskiego zwykłego pobytu konsumenta, które zapewniają wyższy poziom ochrony, i których zastosowanie nie może być umownie wyłączone, nawet jeśli strony wybrały inne prawo właściwe. Przedsiębiorcy muszą zatem ustalić z wyprzedzeniem, czy prawo konsumenta przewiduje wyższą ochronę oraz dopilnować, by ich umowa była zgodna z wymogami tego prawa. Poza tym, w handlu elektronicznym konieczne jest dostosowanie stron internetowych celem uwzględnienia wymogów zawartych w mających zastosowanie obcych przepisach o umowach z udziałem konsumentów, co pociąga za sobą dalsze koszty. Dokonana już harmonizacja prawa konsumenckiego na szczeblu Unii doprowadziła do pewnego zbliżenia przepisów w niektórych dziedzinach. Nadal jednak istnieją znaczne różnice między prawem poszczególnych państw członkowskich; obecny etap harmonizacji pozostawia państwom członkowskim szeroki wybór wariantów w zakresie tego, jak wypełnić wymogi wynikające z przepisów Unii oraz jaki poziom ochrony konsumenta zapewnić.
- (4) Bariery związane z prawem umów utrudniające przedsiębiorcom pełne wykorzystanie potencjału rynku wewnętrznego działają również na niekorzyść konsumentów. Mniej intensywny handel transgraniczny oznacza przywóz mniejszej ilości towarów i mniejszą konkurencję. Konsumentom mogą być poszkodowani wskutek ograniczonego wyboru towarów po wyższych cenach, zarówno dlatego, że mniej zagranicznych przedsiębiorców będzie im bezpośrednio oferować swoje produkty i usługi, jak również pośrednio, ze względu na ograniczenie transgranicznego obrotu między przedsiębiorcami w skali hurtowej. Podczas gdy transgraniczne zakupy mogłyby przynieść istotne korzyści gospodarcze w postaci bogatszej i lepszej oferty, również wielu konsumentów unika takich zakupów, ze względu na brak pewności co do

¹⁹ Dz.U. L 177 z 4.7.2008, s. 6.

przysługujących im praw. Niektóre z głównych obaw konsumentów dotyczą prawa umów, np. tego, czy przysługiwałaby im odpowiednia ochrona w przypadku zakupu wadliwych produktów. W rezultacie znaczna liczba konsumentów woli dokonywać zakupów w kraju, nawet jeśli oznacza to mniejszy wybór lub wyższe ceny.

- (5) W dodatku konsumenci, którzy pragną skorzystać na różnicach cen między państwami członkowskimi poprzez zakup od przedsiębiorcy z innego państwa członkowskiego, napotykają często na trudności spowodowane odmową sprzedaży ze strony przedsiębiorcy. Chociaż handel elektroniczny znacznie ułatwił wyszukiwanie ofert, jak również porównywanie cen i innych warunków niezależnie od siedziby przedsiębiorcy, przedsiębiorcy, którzy nie chcą prowadzić handlu transgranicznego, odrzucają bardzo często zamówienia zagranicznych konsumentów.
- (6) Różnice między prawem umów poszczególnych państw stanowią zatem barierę uniemożliwiającą konsumentom i przedsiębiorcom czerpanie korzyści z rynku wewnętrznego. Bariery te mogłyby zostać znacząco zmniejszone gdyby umowy mogły opierać się na jednolitym zestawie norm prawa umów, niezależnie od siedziby stron. Taki jednolity zestaw norm prawa umów powinien obejmować cały cykl trwania umowy, a zatem obejmować aspekty mające największe znaczenie przy zawieraniu umowy. Powinien on również obejmować w pełni zharmonizowane przepisy służące ochronie konsumentów.
- (7) Różnice w prawie umów poszczególnych państw oraz ich wpływ na handel transgraniczny prowadzą również do ograniczenia konkurencji. W warunkach mało intensywnego handlu transgranicznego panuje mniejsza konkurencja, a zatem mniejsza zachęta dla przedsiębiorców, by byli bardziej innowacyjni oraz poprawiali jakość swoich produktów lub obniżali ceny. W szczególności w mniejszych państwach członkowskich, w których funkcjonuje niewielka liczba krajowych konkurentów, decyzja zagranicznych przedsiębiorców, by powstrzymać się od wejścia na te rynki ze względu na koszty i komplikacje, może prowadzić do ograniczenia konkurencji na tych rynkach, co ma wymierny wpływ na ofertę i ceny dostępnych produktów. Ponadto bariery w handlu transgranicznym mogą również zagrozić konkurencji między MŚP i większymi firmami. Ze względu na znaczny wpływ kosztów transakcyjnych w porównaniu z obrotem, MŚP przypuszczalnie znacznie częściej powstrzymują się od wchodzenia na obcy rynek niż ich więksi konkurenci.
- (8) Aby pokonać te bariery związane z prawem umów strony powinny mieć możliwość uzgodnienia, że ich umowy będą podlegać jednolitemu zestawowi norm prawa umów mających to samo znaczenie i tą samą wykładnię we wszystkich państwach członkowskich – wspólnych przepisów dotyczących sprzedaży. Te wspólne europejskie przepisy dotyczące sprzedaży powinny stanowić dodatkową opcję zwiększającą pole wyboru stron, możliwą do wykorzystania kiedy tylko strony wspólnie uznają, że będzie ona użyteczna, rzeczywiście ułatwiając handel transgraniczny i pozwalając uniknąć kosztów transakcyjnych i alternatywnych, jak również innych przeszkód w handlu transgranicznym związanych z prawem umów. Powinny być one podstawą stosunku umownego wyłącznie wtedy, gdy strony wspólnie zdecydują się na skorzystanie z nich.
- (9) Niniejsze rozporządzenie ustanawia wspólne europejskie przepisy dotyczące sprzedaży. Harmonizuje ono przepisy prawa umów państw członkowskich nie poprzez zobowiązanie tych ostatnich do zmiany obowiązującego krajowego prawa umów, lecz

poprzez stworzenie w każdym z państw członkowskich drugiego reżimu prawa umów na potrzeby umów objętych zakresem stosowania rozporządzenia. Ten drugi reżim powinien być identyczny w całej Unii i funkcjonować obok obowiązujących norm krajowego prawa umów. Wspólne europejskie przepisy dotyczące sprzedaży powinny być stosowane dobrowolnie, za jednoznacznym porozumieniem stron, do umów transgranicznych.

- (10) Porozumienie o wykorzystaniu wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży powinno być wyborem dokonywanym w zastosowaniu właściwego prawa krajowego określonego na podstawie rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 593/2008 lub, w odniesieniu do obowiązków udzielenia informacji przedkontraktowych, na podstawie rozporządzenia 864/2007 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 11 lipca 2007 r. dotyczącego prawa właściwego dla zobowiązań pozaumownych (rozporządzenie (WE) nr 864/2007)²⁰, lub jakiegokolwiek innej właściwej normy kolizyjnej. Porozumienie o wykorzystaniu wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży nie powinno zatem być traktowane jako wybór prawa właściwego w rozumieniu norm kolizyjnych ani być z tym wyborem mylone i powinno obowiązywać bez uszczerbku dla wspomnianych norm kolizyjnych. Rozporządzenie nie będzie zatem wpływać na obowiązujące normy kolizyjne.
- (11) Wspólne europejskie przepisy dotyczące sprzedaży powinny obejmować kompletny zestaw w pełni zharmonizowanych bezwzględnie wiążących przepisów o ochronie konsumentów. Zgodnie z art. 114 ust. 3 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, powinny one zapewniać wysoki poziom ochrony konsumentów w celu zwiększenia zaufania konsumentów do wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży, a tym samym zachęcić ich do zawierania umów transgranicznych na tej podstawie. Wspólne przepisy powinny utrzymywać lub zwiększać poziom ochrony przysługującej konsumentom na mocy unijnego prawa konsumenckiego.
- (12) Ponieważ wspólne europejskie przepisy dotyczące sprzedaży zawierają kompletny zestaw w pełni zharmonizowanych bezwzględnie wiążących przepisów o ochronie konsumentów, nie będzie różnic między przepisami państw członkowskich w omawianej dziedzinie tam, gdzie strony zdecydują się skorzystać z tych wspólnych przepisów. W związku z tym art. 6 ust. 2 rozporządzenia (WE) nr 593/2008, który opiera się założeniu, że poziom ochrony konsumentów w państwach członkowskich jest zróżnicowany, nie ma praktycznego znaczenia dla kwestii objętych zakresem stosowania wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży.
- (13) Wspólne europejskie przepisy dotyczące sprzedaży powinny zostać udostępnione na potrzeby umów transgranicznych, ponieważ to w ich kontekście różnice między krajowymi przepisami prowadzą do komplikacji i dodatkowych kosztów, zniechęcając strony do nawiązania stosunków umownych. Transgraniczny charakter umowy należy ocenić na podstawie miejsca zwykłego pobytu stron w umowach między przedsiębiorcami. W umowach między przedsiębiorcami a konsumentami wymóg transgraniczności powinien być spełniony, jeżeli ogólny adres wskazany przez konsumenta, adres dostawy towarów, lub adres, na jaki ma być wystawiona faktura

²⁰ Dz.U. L 199 z 31.7.2007, s. 40.

wskazany przez konsumenta znajdują się w jednym z państw członkowskich, ale nie w tym państwie, w którym przedsiębiorca ma swoje miejsce zwykłego pobytu.

- (14) Wykorzystanie wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży nie powinno ograniczać się do sytuacji transgranicznych z udziałem wyłącznie państw członkowskich, lecz powinno być dostępne także na potrzeby ułatwienia handlu między państwami członkowskimi i państwami trzecimi. W przypadku gdy w transakcji biorą udział konsumenci z państw trzecich, porozumienie o wykorzystaniu wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży w Unii Europejskiej, które oznaczałoby dla nich wybór prawa obcego, powinno podlegać obowiązującym normom kolizyjnym.
- (15) Przedsiębiorcy zawierający czysto krajowe, jak również transgraniczne transakcje handlowe mogą uznać za użyteczne wykorzystanie jednej, jednolitej umowy we wszystkich swoich transakcjach. Dlatego też państwa członkowskie powinny mieć swobodę, jeżeli chodzi o możliwość udostępnienia wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży również na potrzeby użytku czysto krajowego.
- (16) Wspólne europejskie przepisy dotyczące sprzedaży powinny być dostępne w szczególności na potrzeby sprzedaży ruchomości, w tym, gdy dane towary mają zostać wytworzone lub wyprodukowane, ponieważ z ekonomicznego punktu widzenia jest to najważniejszy rodzaj umowy o szczególnym potencjale w zakresie intensyfikacji transgranicznej wymiany handlowej, w szczególności w handlu elektronicznym.
- (17) Dla odzwierciedlenia wzrastającego znaczenia gospodarki cyfrowej zakres stosowania wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży powinien także obejmować umowy o dostarczenie treści cyfrowych. Liczba transakcji polegających na przekazaniu treści cyfrowych do przechowywania, przetwarzania lub udostępniania i wielokrotnego użytku, na przykład poprzez pobieranie muzyki, rośnie szybko i ma ogromny potencjał dalszego wzrostu, nadal jednak odbywa się w warunkach znacznego zróżnicowania przepisów i niepewności prawnej. Wspólne europejskie przepisy dotyczące sprzedaży powinny zatem obejmować dostarczanie treści cyfrowych, niezależnie od tego, czy dana treść jest dostarczana na materialnym nośniku.
- (18) Treści cyfrowe są często dostarczane nie w zamian za cenę, lecz w połączeniu z innymi opłaconymi towarami lub usługami, w tym za świadczenia o charakterze niepieniężnym, takie jak udostępnienie danych osobowych, lub też bezpłatnie, w kontekście strategii marketingowej (w nadziei, że konsument nabędzie później dodatkowe lub bardziej wyrafinowane produkty z zakresu treści cyfrowych). Ze względu na tę specyficzną strukturę rynku oraz fakt, że wady dostarczonych treści cyfrowych mogą zaszkodzić interesom gospodarczym konsumentów niezależnie od tego, na jakich warunkach treści te zostały dostarczone, wspólne europejskie przepisy dotyczące sprzedaży powinny być dostępne niezależnie od tego, czy za dane treści cyfrowe zapłacono cenę.
- (19) W celu zapewnienia maksymalnej wartości dodanej wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży, ich przedmiotowy zakres stosowania powinien objąć również niektóre usługi świadczone przez sprzedawcę, bezpośrednio i blisko związane z konkretnymi towarami lub treściami cyfrowymi dostarczonymi na podstawie wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży i w praktyce

często ujmowane w tej samej lub powiązanej umowie zawieranej w tym samym czasie; dotyczy to w szczególności naprawy, konserwacji lub instalacji towarów lub treści cyfrowych.

- (20) Wspólne europejskie przepisy dotyczące sprzedaży nie powinny obejmować żadnych umów powiązanych, na mocy których kupujący nabywa towary lub otrzymuje usługi od osoby trzeciej. Zastosowanie wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży nie byłoby tutaj właściwe, ponieważ osoba trzecia nie jest stroną porozumienia między umawiającymi się stronami dotyczącego wykorzystania wspólnych przepisów dotyczących sprzedaży. Umowa powiązana zawarta z osobą trzecią powinna podlegać odpowiedniemu prawu krajowemu, mającemu zastosowanie zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 593/2008 i rozporządzeniem (WE) nr 864/2007 lub jakimkolwiek innymi właściwymi normami kolizyjnymi.
- (21) Aby zaradzić istniejącym problemom w zakresie rynku wewnętrznego i konkurencji w sposób precyzyjny i proporcjonalny, zakres osobowy wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży powinien zostać skoncentrowany na stronach, które obecnie zniechęcane są do zagranicznych transakcji ze względu na zróżnicowanie krajowych przepisów prawa umów mające znaczący, negatywny wpływ na handel transgraniczny. Powinien on zatem obejmować wszystkie transakcje między przedsiębiorcami i konsumentami oraz umowy między przedsiębiorcami, w których przynajmniej jedną ze stron jest MŚP, w oparciu o zalecenie Komisji 2003/361/WE z dnia 6 maja 2003 r. dotyczącym definicji mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw²¹. Nie powinno to jednak ograniczać możliwości przyjęcia przez państwa członkowskie przepisów udostępniających wspólne przepisy na potrzeby umów między przedsiębiorcami, z których żaden nie jest MŚP. W każdym razie, w transakcjach między przedsiębiorcami, przedsiębiorcy mają pełną swobodę umów i zachęca się ich, by sporządzając własne postanowienia umowne, opierali się na wspólnych europejskich przepisach dotyczących sprzedaży.
- (22) Porozumienie stron umowy jest niezbędne do zastosowania wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży. W przypadku transakcji między przedsiębiorstwami i konsumentami porozumienie to powinno podlegać rygorystycznym wymogom. Ponieważ w praktyce to najczęściej przedsiębiorca proponuje skorzystanie ze wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży, wymogi te powinny gwarantować, by konsumenci byli w pełni świadomi faktu, że wyrażają zgodę na skorzystanie z przepisów innych niż te, które obowiązują w jego prawie krajowym. Dlatego też zgoda konsumenta powinna być dopuszczalna jedynie w formie wyraźnego oświadczenia, składanego osobno w stosunku do oświadczenia wyrażającego zgodę na zawarcie umowy. Nie może być zatem możliwości składania oferty skorzystania ze wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży jako jednego z postanowień zawieranej umowy, a w szczególności jako elementu ogólnych warunków umownych stosowanych przez przedsiębiorcę. Przedsiębiorca powinien przekazać konsumentowi potwierdzenie wyrażenia zgody na skorzystanie ze wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży na trwałym nośniku.

²¹ Dz.U. L 124 z 20.5.2003, s. 36.

- (23) Zgoda konsumenta na skorzystanie ze wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży powinna być nie tylko świadoma, lecz również opierać się na odpowiedniej wiedzy. Dlatego też przedsiębiorca powinien nie tylko zwrócić uwagę konsumenta na to, że zamierza skorzystać ze wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży, lecz także udzielić mu informacji o charakterze tych przepisów i najważniejszych ich cechach. Aby ułatwić to zadanie przedsiębiorcom, unikając tym samym niepotrzebnych obciążeń administracyjnych, jak również w celu zapewnienia spójności co do zakresu i jakości informacji przekazywanych konsumentów, przedsiębiorcy powinni dostarczyć im standardową ulotkę informacyjną zawartą w niniejszym rozporządzeniu, a tym samym łatwo dostępną we wszystkich językach urzędowych Unii. Jeżeli nie ma możliwości dostarczenia konsumentowi ulotki informacyjnej, na przykład w kontekście rozmowy telefonicznej, lub gdy przedsiębiorca nie dostarczył ulotki informacyjnej, zgoda na skorzystanie ze wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży nie powinna wiązać konsumenta dopóki nie otrzyma on ulotki informacyjnej wraz z potwierdzeniem umowy, a następnie wyraźnie wyrazi swoją zgodę.
- (24) W celu zapobieżenia selektywnemu stosowaniu niektórych elementów wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży, które mogłoby naruszyć równowagę między prawami i zobowiązaniami stron oraz negatywnie wpłynąć na poziom ochrony konsumentów, wybór powinien dotyczyć wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży jako całości, a nie jedynie określonej ich części.
- (25) W przypadkach, w których do umowy miałyby normalnie zastosowanie Konwencja Narodów Zjednoczonych o międzynarodowej sprzedaży towarów, wybór wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży powinien oznaczać zgodę stron umowy na wyłączenie zastosowania tej konwencji.
- (26) Normy zawarte we wspólnych europejskich przepisach dotyczących sprzedaży powinny obejmować te kwestie prawa umów, które mają praktyczne znaczenie podczas cyklu trwania tych rodzajów umów, które należą do zakresu przedmiotowego i podmiotowego wspólnych przepisów, w szczególności umów zawartych online. Obok praw i zobowiązań stron oraz środków ochrony prawnej przysługujących w przypadku niewykonania umowy wspólne europejskie przepisy dotyczące sprzedaży powinny zatem regulować: obowiązki w zakresie informacji przedkontraktowych, zawarcie umowy (w tym wymogi formalne), prawo odstąpienia od umowy i jego konsekwencje, uchylenie się od skutków umowy wynikające z błędu, podstępu lub wyzysku (oraz konsekwencje takiego uchylenia się), wykładnię, treść i skutki umowy, ocenę i konsekwencje nieuczciwych postanowień umownych, zwrot świadczeń po uchyleniu się od skutków umowy lub rozwiązaniu jej oraz przedawnienie i prekluzję praw. Powinny one określać sankcje dostępne w przypadku naruszenia wszystkich zobowiązań oraz obowiązków powstających w zakresie ich stosowania.
- (27) Wszystkie kwestie o charakterze umownym lub pozaumownym, które nie zostały ujęte we wspólnych europejskich przepisach dotyczących sprzedaży regulowane są przepisami prawa krajowego obowiązującymi poza wspólnymi europejskimi przepisami dotyczącymi sprzedaży, mającymi zastosowanie na mocy rozporządzenia (WE) nr 593/2008 i rozporządzenia (WE) nr 864/2007 lub jakichkolwiek innych właściwych norm kolizyjnych. Kwestie te obejmują, przykładowo, osobowość prawną, nieważność umowy wynikającą z braku zdolności do czynności prawnych, sprzeczność z prawem lub dobrymi obyczajami, określenie języka umowy, kwestie

niedyskryminacji, reprezentację, wielość dłużników i wierzycieli, zmianę stron, w tym cesję, potrącenie i połączenie, prawo rzeczowe, w tym przeniesienie własności, prawo własności intelektualnej i prawo deliktów. Ponadto kwestia tego, czy można łącznie dochodzić konkurencyjnych roszczeń umownych i pozaumownych, pozostaje poza zakresem wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży.

- (28) Wspólne europejskie przepisy dotyczące sprzedaży nie powinny regulować żadnej kwestii leżącej poza zakresem prawa umów. Niniejsze rozporządzenie powinno się stosować bez uszczerbku dla prawa Unii oraz krajowego w odniesieniu do wszelkich takich kwestii. Przykładowo obowiązki informacyjne nakładane w celu ochrony bezpieczeństwa i higieny lub środowiska naturalnego powinny pozostać poza zakresem wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży. Niniejsze rozporządzenie powinno również być stosowane bez uszczerbku dla wymogów informacyjnych określonych w dyrektywie 2006/123/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 12 grudnia 2006 r. dotyczącej usług na rynku wewnętrznym²².
- (29) W przypadku zawarcia ważnego porozumienia o korzystaniu ze wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży, jedynie wspólne europejskie przepisy dotyczące sprzedaży powinny regulować kwestie należące do ich zakresu. Wspólne europejskie przepisy dotyczące sprzedaży powinny być interpretowane niezależnie, zgodnie z utrwalonymi zasadami wykładni przepisów Unii. Zagadnienia objęte zakresem wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży, które nie zostały w nich wyraźnie uregulowane, powinny być rozstrzygane wyłącznie na podstawie wykładni samych przepisów, bez sięgania do innych norm. Wspólne europejskie przepisy dotyczące sprzedaży powinny być interpretowane na podstawie zasad i celów leżących u podstaw ich przyjęcia oraz wszystkich zawartych w nich norm.
- (30) Zasadą przewodnią, na której powinny się opierać wspólne europejskie przepisy dotyczące sprzedaży, jest swoboda umów. Autonomia stron powinna być ograniczona wyłącznie w koniecznych przypadkach i tylko w niezbędnym zakresie, w szczególności w celu ochrony konsumenta. Jeżeli zachodzi potrzeba, należy wyraźnie zaznaczyć, że dane przepisy mają charakter bezwzględnie wiążący.
- (31) Zasada dobrej wiary i uczciwego obrotu powinna stanowić wytyczną dla sposobu współpracy stron. Ponieważ niektóre przepisy stanowią szczególnie wyraz ogólnej zasady dobrej wiary i uczciwego obrotu, powinny one mieć pierwszeństwo przed zasadą ogólną. Zasada ogólna nie powinna zatem być wykorzystywana do zmiany określonych praw i obowiązków stron zapisanych w przepisach szczególnych. Konkretnie wymogi wynikające z zasady dobrej wiary i uczciwego obrotu powinny zależeć, między innymi, od relatywnego poziomu wiedzy specjalistycznej stron i dlatego powinny być odmienne w transakcjach przedsiębiorców z konsumentami oraz w transakcjach między przedsiębiorcami. W transakcjach między przedsiębiorcami należy w tym kontekście uwzględnić praktykę handlową stosowaną w konkretnej sytuacji.
- (32) Wspólne europejskie przepisy dotyczące sprzedaży powinny zmierzać do ochrony ważnej umowy, kiedy tylko jest to możliwe i właściwe, uwzględniając słuszne interesy stron.

²²

Dz.U. L 376 z 27.12.2006, s. 36.

- (33) Wspólne europejskie przepisy dotyczące sprzedaży powinny określać odpowiednio wyważone rozwiązania uwzględniające słusze interesy stron w zakresie wyboru i korzystania ze środków ochrony prawnej przysługujących w razie niewykonania umowy. W umowach między przedsiębiorcami i konsumentami system środków ochrony prawnej powinien odzwierciedlać fakt, że niezgodność z umową towarów, treści cyfrowych lub usług należy do zakresu odpowiedzialności przedsiębiorcy.
- (34) Aby zwiększyć pewność prawną przez publiczne udostępnienie orzecznictwa Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej i sądów krajowych zawierającego wykładnię wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży lub innych publicznie dostępnych przepisów niniejszego rozporządzenia, Komisja powinna stworzyć bazę danych zawierającą właściwe prawomocne orzeczenia. Aby umożliwić realizację tego zadania państwa członkowskie powinny zagwarantować szybkie przekazywanie takich krajowych orzeczeń Komisji.
- (35) Należy również dokonać przeglądu funkcjonowania wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży lub innych przepisów niniejszego rozporządzenia po pięciu latach od rozpoczęcia ich stosowania. Przegląd powinien uwzględniać między innymi potrzebę dalszego rozszerzenia zakresu ich stosowania w odniesieniu do umów między przedsiębiorcami lub ze względu na zmiany rynkowe i technologiczne związane z treściami cyfrowymi, oraz przyszły rozwój dorobku wspólnotowego.
- (36) Ponieważ cel niniejszego rozporządzenia, mianowicie przyczynienie się do właściwego funkcjonowania rynku wewnętrznego, poprzez udostępnienie jednolitego zestawu norm prawa umów, który można wykorzystywać do transakcji transgranicznych na terytorium całej Unii, nie może zostać osiągnięty w sposób wystarczający przez państwa członkowskie i dlatego możliwe jest lepsze jego osiągnięcie na poziomie Unii, Unia może przyjąć środki zgodnie z zasadą pomocniczości określoną w art. 5 Traktatu o Unii Europejskiej. Zgodnie z zasadą proporcjonalności, określoną we wspomnianym artykule, niniejsze rozporządzenie nie wykracza poza to, co jest konieczne do osiągnięcia tego celu.
- (37) Niniejsze rozporządzenie respektuje prawa podstawowe i jest zgodne z zasadami uznanymi w szczególności w Karcie praw podstawowych Unii Europejskiej, a dokładniej w jej art. 16, 38 i 47.

PRZYJMUJĄ NINIEJSZE ROZPORZĄDZENIE:

Artykuł 1
Cel i przedmiot

1. Niniejsze rozporządzenie ma na celu poprawę warunków tworzenia i funkcjonowania rynku wewnętrznego poprzez udostępnienie jednolitego zestawu norm prawa umów określonych w załączniku I („wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży”). Normy te mogą być wykorzystywane, za porozumieniem stron, w transgranicznych transakcjach polegających na sprzedaży towarów, dostarczaniu treści cyfrowych oraz świadczeniu usług powiązanych.

2. Niniejsze rozporządzenie umożliwia przedsiębiorcom oparcie się na wspólnym zestawie norm oraz wykorzystywanie tych samych postanowień umownych we wszystkich transakcjach transgranicznych, ograniczając tym samym niepotrzebne koszty, przy równoczesnym zagwarantowaniu dużej pewności prawna.
3. W odniesieniu do umów między przedsiębiorcami a konsumentami niniejsze rozporządzenie zawiera kompleksowy zestaw norm chroniących konsumenta w celu zapewnienia wysokiego poziomu ochrony konsumentów oraz zwiększenia ich zaufania do rynku wewnętrznego i zachęcenia ich do dokonywania transgranicznych zakupów.

Artykuł 2 **Definicje**

Dla celów niniejszego rozporządzenia stosuje się poniższe definicje:

- a) „umowa” oznacza porozumienie mające stanowić źródło zobowiązań lub wywołujące inne skutki prawne;
- b) „dobra wiara i uczciwy obrót” oznacza normę zachowania cechującego się uczciwością, otwartością i uwzględnianiem interesów drugiej strony danej transakcji lub stosunku;
- c) „szkoda” oznacza szkodę majątkową i niemajątkową, w formie bólu i cierpienia, z wyłączeniem innych form szkód niemajątkowych, takich jak pogorszenie jakości życia i utrata przyjemności;
- d) „wzorzec umowy” oznacza postanowienia umowne opracowane z wyprzedzeniem dla szeregu transakcji z udziałem różnych stron, które nie zostały indywidualnie uzgodnione przez strony w rozumieniu art. 7 wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży;
- e) „przedsiębiorca” oznacza każdą osobę fizyczną lub prawną działającą w celach związanych z jej działalnością handlową, rzemieślniczą albo inną działalnością gospodarczą lub zawodową;
- f) „konsument” oznacza każdą osobę fizyczną działającą w celach, które nie mieszczą się w ramach jej działalności handlowej, rzemieślniczej albo innej działalności gospodarczej lub zawodowej;
- g) „odszkodowanie” oznacza kwotę pieniędzy, które mogą przysługiwać osobie jako wyrównanie strat, krzywd lub innych szkód;
- h) „towary” oznaczają ruchome przedmioty materialne; nie obejmują natomiast:
 - (i) energii elektrycznej i gazu ziemnego; oraz
 - (ii) wody i innych rodzajów gazu, chyba że zostały wystawione na sprzedaż w ograniczonej objętości lub ustalonej ilości;

- i) „cena” oznacza pieniądze należne w zamian za sprzedane towary, dostarczone treści cyfrowe lub wyświadczone usługi powiązane;
- j) „treści cyfrowe” oznaczają dane wytwarzane i dostarczane w formie cyfrowej, niezależnie od tego, czy ich właściwości zostały określone przez konsumenta, w tym treści wizualne, dźwiękowe, treści w formie obrazów lub pisma, gry cyfrowe, oprogramowanie i treści cyfrowe umożliwiające personalizację istniejącego sprzętu lub oprogramowania; nie obejmują natomiast:
 - (i) usług finansowych, w tym usług bankowości internetowej;
 - (ii) doradztwa prawnego lub finansowego w formie elektronicznej;
 - (iii) elektronicznych usług zdrowotnych;
 - (iv) usług i sieci łączności elektronicznej oraz powiązanych zasobów i usług;
 - v) gier hazardowych;
 - (vi) tworzenia nowych treści cyfrowych oraz zmiany istniejących treści cyfrowych przez konsumentów lub innych form interakcji z dziełami innych użytkowników;
- k) „umowa sprzedaży” oznacza każdą umowę, na mocy której przedsiębiorca („sprzedawca”) przenosi lub zobowiązuje się przenieść własność towarów na inną osobę („kupującego”), a kupujący płaci lub zobowiązuje się zapłacić cenę towarów; obejmuje to umowę o dostawę towarów, które mają zostać wytworzone lub wyprodukowane, nie obejmuje zaś umów sprzedaży zawartych w ramach postępowania egzekucyjnego lub w inny sposób związanych z wykonywaniem władzy publicznej;
- l) „umowa sprzedaży konsumenckiej” oznacza umowę sprzedaży, w której sprzedawcą jest przedsiębiorca, a kupującym jest konsument;
- m) „usługa powiązana” oznacza każdą usługę związaną z towarami lub treściami cyfrowymi, taką jak instalacja, konserwacja lub naprawa albo inny rodzaj przekształcenia, świadczoną przez sprzedawcę towarów lub dostawcę treści cyfrowych na podstawie umowy sprzedaży, umowy o dostarczenie treści cyfrowych lub odrębnej umowy o świadczenie usług powiązanych zawartej w tym samym czasie co umowa sprzedaży lub umowa o dostarczenie treści cyfrowych; nie obejmują natomiast:
 - (i) usług transportowych,
 - (ii) usług szkoleniowych,
 - (iii) usług obsługi telekomunikacyjnej; oraz
 - (iv) usługi finansowych;
- n) „usługodawca” oznacza sprzedawcę towarów lub dostawcę treści cyfrowych, który zobowiązuje się świadczyć na rzecz klienta usługę powiązaną z tymi towarami lub treściami cyfrowymi;

- o) „klient” oznacza każdą osobę nabywającą usługę powiazaną;
- p) „umowa zawierana na odległość” oznacza każdą umowę między przedsiębiorcą a konsumentem zawieraną w ramach zorganizowanego systemu sprzedaży na odległość bez jednoczesnej obecności przedsiębiorcy lub, w przypadku gdy jest on osobą prawną, osoby fizycznej reprezentującej przedsiębiorcę, i konsumenta, z wyłącznym wykorzystaniem przez cały okres jej zawierania jednego lub większej liczby środków porozumiewania się na odległość;
- q) „umowa zawierana poza lokalem przedsiębiorcy” oznacza każdą umowę między przedsiębiorcą a konsumentem:
 - (i) zawieraną poza lokalem przedsiębiorcy przy jednoczesnej obecności przedsiębiorcy lub, w przypadku gdy jest on osobą prawną, osoby fizycznej reprezentującej przedsiębiorcę, i konsumenta, lub zawieraną na podstawie oferty złożonej przez konsumenta w takich okolicznościach; lub
 - (ii) zawieraną w lokalu przedsiębiorcy lub przy pomocy jakichkolwiek środków porozumiewania się na odległość bezpośrednio po tym, jak osobiście i indywidualnie zwrócono się do konsumenta w miejscu, które nie jest lokalem przedsiębiorcy, przy jednoczesnej fizycznej obecności przedsiębiorcy, lub, w przypadku gdy jest on osobą prawną, osoby fizycznej reprezentującej przedsiębiorcę, i konsumenta; lub
 - (iii) zawieraną podczas wyjazdu zorganizowanego przez przedsiębiorcę lub, w przypadku gdy jest on osobą prawną, osobą fizyczną reprezentującą przedsiębiorcę, w celu promowania i sprzedaży towarów, dostarczenia treści cyfrowych lub świadczenia usług powiazanych konsumentowi;
- r) „lokal przedsiębiorcy” oznacza:
 - (i) każdą nieruchomość, w której przedsiębiorca stale prowadzi działalność, lub
 - (ii) każdy ruchomy lokal, w którym przedsiębiorca stale prowadzi działalność;
- s) „gwarancja handlowa” oznacza każde zobowiązanie przedsiębiorcy lub producenta wobec konsumenta, oprócz wypełnienia obowiązków prawnych ciążących na nim na mocy art. 106 w przypadku braku zgodności, do zwrotu zapłaconej ceny albo wymiany, naprawy lub serwisowania towarów lub treści cyfrowych, jeśli nie odpowiadają one specyfikacji lub nie spełniają innych wymogów niezwiązanych ze zgodnością określonych w oświadczeniu gwarancyjnym lub w odpowiedniej reklamie dostępnej w momencie zawarcia umowy lub przed jej zawarciem;
- t) „trwały nośnik” oznacza każdy nośnik, który umożliwia stronie przechowywanie informacji kierowanych do niej osobiście, w sposób który da jej do nich wgląd w przyszłości przez okres odpowiedni do celów, jakim te informacje służą, i który pozwala na odtworzenie przechowywanych informacji w niezmienionej postaci;
- u) „licytacja publiczna” oznacza metodę sprzedaży, w której towary lub treści cyfrowe są oferowane przez przedsiębiorcę konsumentom, którzy osobiście uczestniczą lub mają możliwość osobistego uczestnictwa w aukcji, w ramach przejrzystej procedury składania konkurencyjnych ofert w trakcie prowadzonej przez organizatora licytacji,

i w której zwycięski oferent jest zobowiązany do zakupu danych towarów lub treści cyfrowych;

- v) „norma bezwzględnie obowiązująca” oznacza przepis, którego stosowania strony nie mogą wyłączyć, jak również nie mogą ograniczyć stosowania tego przepisu lub jego skutku;
- w) „wierzyciel” oznacza osobę, która może żądać spełnienia świadczenia, pieniężnego lub niepieniężnego, od innej osoby, dłużnika;
- x) „dłużnik” oznacza osobę zobowiązaną do spełnienia świadczenia, pieniężnego lub niepieniężnego, na rzecz innej osoby, wierzyciela;
- y) „zobowiązanie” oznacza obowiązek świadczenia jednej strony stosunku prawnego na rzecz drugiej strony.

Artykuł 3

Fakultatywny charakter wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży

Strony mogą uzgodnić poddanie ich transgranicznych umów sprzedaży towarów, dostarczania treści cyfrowych oraz świadczenia usług powiązanych wspólnym europejskim przepisom dotyczącym sprzedaży, w zakresie terytorialnym, przedmiotowym i podmiotowym określonym w art. 4-7.

Artykuł 4

Umowy transgraniczne

1. Wspólne europejskie przepisy dotyczące sprzedaży mogą być wykorzystywane do umów transgranicznych.
2. Do celów niniejszego rozporządzenia umowa między przedsiębiorcami jest umową transgraniczną, jeżeli strony mają miejsce zwykłego pobytu w różnych państwach, z których przynajmniej jedno jest państwem członkowskim.
3. Do celów niniejszego rozporządzenia umowa między przedsiębiorcą a konsumentem jest umową transgraniczną, jeżeli:
 - a) adres podany przez konsumenta, adres dostawy towarów lub adres, na który wystawiana jest faktura, znajdują się w innym państwie niż państwo zwykłego pobytu przedsiębiorcy; oraz
 - b) przynajmniej jedno z tych państw jest państwem członkowskim.
4. Do celów niniejszego rozporządzenia za miejsce zwykłego pobytu spółek i innych jednostek organizacyjnych, posiadających lub nieposiadających osobowości prawnej, uznaje się miejsce siedziby ich głównego organu zarządzającego. Miejscem zwykłego pobytu przedsiębiorcy będącego osobą fizyczną jest główne miejsce prowadzenia działalności gospodarczej tej osoby.

5. Jeżeli umowa została zawarta w ramach działalności oddziału, agencji lub innego zakładu przedsiębiorcy, siedziba danego oddziału, agencji lub innego zakładu uznawana jest za miejsce zwykłego pobytu przedsiębiorcy.
6. Do celów ustalenia, czy umowa ma charakter transgraniczny, właściwym momentem jest moment uzgodnienia wykorzystania wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży.

Artykuł 5

Umowy, w których wykorzystywać można wspólne przepisy dotyczące sprzedaży

Wspólne europejskie przepisy dotyczące sprzedaży można wykorzystywać w:

- a) umowach sprzedaży;
- b) umowach o dostarczenie treści cyfrowych – niezależnie od tego czy zostały one dostarczone na materialnym nośniku – które użytkownik może przechowywać, przetwarzać lub, uzyskiwać do nich dostęp, i ponownie wykorzystywać, przy czym nie ma znaczenia to, czy treści cyfrowe zostały dostarczone w zamian za zapłatę ceny;
- c) umowach o świadczenie usług powiązanych, niezależnie od tego, czy za usługi te ustalono odrębną cenę.

Artykuł 6

Wyłączenie umów mieszanych oraz umów związanych z kredytem konsumenckim

1. Wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży nie można wykorzystywać w umowach mieszanych obejmujących jakiekolwiek elementy poza sprzedażą towarów, dostarczaniem treści cyfrowych i świadczeniem usług powiązanych w rozumieniu art. 5.
2. Wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży nie można wykorzystywać do umów między przedsiębiorcą a konsumentem, w których przedsiębiorca udziela lub obiecuje udzielić konsumentowi kredytu w formie odroczenia płatności, pożyczki lub podobnego instrumentu finansowego. Wspólne europejskie przepisy dotyczące sprzedaży można wykorzystywać do umów między przedsiębiorcą a konsumentem, jeżeli towary, treści cyfrowe lub usługi powiązane tego samego rodzaju są dostarczane w sposób ciągły, a konsument płaci za takie towary, treści cyfrowe lub usługi powiązane przez okres ich dostarczania w ratach.

Artykuł 7

Strony umowy

1. Wspólne europejskie przepisy dotyczące sprzedaży mogą być wykorzystywane jedynie wtedy, gdy sprzedawca towarów lub dostawca treści cyfrowych jest przedsiębiorcą. W przypadkach, w których wszystkie strony umowy są przedsiębiorcami, wspólne europejskie przepisy dotyczące sprzedaży mogą być

wykorzystywane, jeżeli co najmniej jedna z tych stron jest małym lub średnim przedsiębiorstwem („MŚP”).

2. Do celów niniejszego rozporządzenia MŚP jest przedsiębiorcą, który:
 - a) zatrudnia mniej niż 250 osób; oraz
 - b) ma roczny obrót nieprzekraczający 50 mln EUR lub całkowity bilans roczny nieprzekraczający 43 mln EUR, lub, w przypadku MŚP mającego miejsce zwykłego pobytu w państwie członkowskim, którego walutą nie jest euro lub w państwie trzecim, równowartości tych kwot w walucie tego państwa członkowskiego lub państwa trzeciego.

Artykuł 8

Porozumienie o wykorzystaniu wspólnych przepisów dotyczących sprzedaży

1. Wykorzystanie wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży wymaga odpowiedniego porozumienia stron. Istnienie takiego porozumienia i jego ważność ustala się na podstawie ust. 2 i 3 niniejszego artykułu oraz art. 9 i innych właściwych przepisów we wspólnych europejskich przepisach dotyczących sprzedaży.
2. W stosunkach między przedsiębiorcą a konsumentem porozumienie o wykorzystaniu wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży jest ważne tylko wtedy, gdy zgoda została wyrażona przez konsumenta w wyraźnym oświadczeniu, składanym odrębnie od oświadczenia wyrażającego zgodę na zawarcie umowy. Przedsiębiorca dostarcza konsumentowi potwierdzenie tego porozumienia na trwałym nośniku.
3. W stosunkach między przedsiębiorcą a konsumentem wspólne europejskie przepisy dotyczące sprzedaży nie mogą być wybrane częściowo, lecz jedynie w całości.

Artykuł 9

Standardowa ulotka informacyjna w umowach między przedsiębiorcą a konsumentem

1. W stosunkach między przedsiębiorcą a konsumentem, oprócz obowiązku udzielenia informacji przedkontraktowych ustanowionego we wspólnych europejskich przepisach dotyczących sprzedaży, przedsiębiorca zwraca uwagę konsumenta na zamiar stosowania wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży przed zawarciem umowy poprzez wyrażne przekazanie konsumentowi ulotki informacyjnej zawartej w załączniku II. Jeżeli umowa o wykorzystaniu wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży zawierana jest przez telefon lub innymi metodami, które nie pozwalają dostarczyć konsumentowi ulotki informacyjnej, lub jeśli przedsiębiorca nie dostarczył konsumentowi ulotki informacyjnej, konsument nie jest związany umową do czasu otrzymania potwierdzenia, o którym mowa w art. 8 ust. 2, do którego dołączona jest ulotka informacyjna, i następnie wyrażenia przez niego zgody na wykorzystanie wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży.
2. Ulotka informacyjna, o której mowa w ust. 1, zawiera, w razie dostarczenia w formie elektronicznej, link do strony internetowej, na której można bezpłatnie zapoznać się

z tekstem wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży, lub, we wszystkich innych okolicznościach, adres takiej strony.

Artykuł 10

Kary za naruszenie szczególnych wymogów

Państwa członkowskie określają kary za naruszenie przez przedsiębiorców zawierających umowy z konsumentami wymogów określonych w art. 8 i 9 oraz podejmują wszystkie środki niezbędne do zapewnienia, by kary te były stosowane. Przewidziane w tym celu kary są skuteczne, proporcjonalne i odstraszające. Państwa członkowskie przekazują Komisji stosowne przepisy nie później niż do [rok od daty rozpoczęcia stosowania niniejszego rozporządzenia] i jak najszybciej powiadamiają ją o wszelkich późniejszych zmianach w tych przepisach.

Artykuł 11

Konsekwencje wykorzystania wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży

Jeżeli strony porozumiały się co do wykorzystania w umowie wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży i porozumienie zostało ważnie zawarte, jedynie te przepisy regulują kwestie będące ich przedmiotem. O ile umowa została rzeczywiście zawarta, wspólne europejskie przepisy dotyczące sprzedaży regulują również wypełnienie obowiązku udzielenia informacji przedkontraktowych oraz środki ochrony prawnej przysługujące z tytułu niewypełnienia tego obowiązku.

Artykuł 12

Wymogi informacyjne wynikające z dyrektywy usługowej

Niniejsze rozporządzenie pozostaje bez uszczerbku dla wymogów informacyjnych ustanowionych w przepisach krajowych służących transpozycji przepisów dyrektywy 2006/123/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 12 grudnia 2006 r. dotyczącej usług na rynku wewnętrznym, które uzupełniają wymogi informacyjne ustanowione we wspólnych europejskich przepisach dotyczących sprzedaży.

Artykuł 13

Opcje dla państw członkowskich

Państwo członkowskie może zezwolić na wykorzystanie wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży w:

- a) umowach, w których miejsce zwykłego pobytu przedsiębiorców, lub, w przypadku umowy między przedsiębiorcą i konsumentem, miejsce zwykłego pobytu przedsiębiorcy, adres wskazany przez konsumenta, adres dostawy towarów lub adres, na jaki wystawiana jest faktura, znajdują się w tym państwie członkowskim; lub
- b) umowach, w których wszystkie strony są przedsiębiorcami, ale żadna z nich nie jest MŚP w rozumieniu art. 7 ust. 2.

Artykuł 14
Przekazywanie wyroków stosujących niniejsze rozporządzenie

1. Państwa członkowskie zapewniają przekazywanie Komisji bez nieuzasadnionej zwłoki prawomocnych wyroków swoich sądów stosujących przepisy niniejszego rozporządzenia.
2. Komisja ustanawia system umożliwiający zapoznanie się informacjami dotyczącymi wyroków, o których mowa w ust. 1, jak również właściwymi wyrokami Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej. System ten jest publicznie dostępny.

Artykuł 15
Przegląd

1. Do ... [cztery lata od daty rozpoczęcia stosowania niniejszego rozporządzenia] państwa członkowskie przekazują Komisji informacje dotyczące stosowania niniejszego rozporządzenia, w szczególności na temat poziomu akceptacji wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży, zakresu, w jakim wywołały one spory prawne oraz aktualnego stanu różnic w poziomie ochrony konsumenta między wspólnymi europejskimi przepisami dotyczącymi sprzedaży i prawem krajowym. Informacja ta obejmuje kompleksowy przegląd orzecznictwa sądów krajowych dokonujących wykładni wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży.
2. Do ... [pięć lat od daty rozpoczęcia stosowania niniejszego rozporządzenia] Komisja przedstawia Parlamentowi Europejskiemu, Radzie i Komitetowi Ekonomiczno-Społecznemu szczegółowe sprawozdanie zawierające przegląd funkcjonowania niniejszego rozporządzenia oraz uwzględniając między innymi potrzebę dalszego rozszerzenia zakresu stosowania, jeśli chodzi o umowy między przedsiębiorstwami, o zmiany rynkowe i technologiczne związane z treściami cyfrowymi, oraz przyszły rozwój dorobku wspólnotowego.

Artykuł 16
Wejście w życie i stosowanie

1. Niniejsze rozporządzenie wchodzi w życie dwudziestego dnia po jego opublikowaniu w *Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej*.
2. Stosuje się je od [sześć miesięcy od daty wejścia w życie].

Niniejsze rozporządzenie wiąże w całości i jest bezpośrednio stosowane w państwach członkowskich.

Sporządzono w Brukseli dnia [...] r.

W imieniu Parlamentu Europejskiego
Przewodniczący

W imieniu Rady
Przewodniczący

ZAŁĄCZNIK I
WSPÓLNE EUROPEJSKIE PRZEPISY DOTYCZĄCE SPRZEDAŻY

SPIS TREŚCI

Część I Przepisy wstępne	36
Rozdział 1 Zasady ogólne i stosowanie	36
Oddział 1 Zasady ogólne.....	36
Oddział 2 Stosowanie.....	36
Część II Zawieranie wiążącej umowy.....	42
Rozdział 2 Informacje przedkontraktowe	42
Oddział 1 Informacje przedkontraktowe udzielane przez przedsiębiorcę w transakcjach z konsumentem	42
Oddział 2 Informacje przedkontraktowe udzielane przez przedsiębiorcę w transakcjach z innym przedsiębiorcą	48
Oddział 3: Umowy zawierane drogą elektroniczną	48
Oddział 4 Obowiązek zapewnienia poprawności udzielanych informacji.....	50
Oddział 5 Środki ochrony prawnej w przypadku naruszenia obowiązków informacyjnych...	50
Rozdział 3 Zawarcie umowy	52
Rozdział 4 Prawa odstąpienia w umowach zawieranych na odległość lub poza lokalem przedsiębiorstwa między przedsiębiorcami i konsumentem.....	56
Rozdział 5 Wady oświadczenia woli	62
Część III Ocena treści umowy	66
Rozdział 6 Wykładnia	66
Rozdział 7 Treść i skutki	68
Rozdział 8 Nieuczciwe postanowienia umowne.....	73
Oddział 1 Przepisy ogólne.....	73
Oddział 2 Nieuczciwe postanowienia w umowach między przedsiębiorcą a konsumentem...	73
Oddział 3 Nieuczciwe postanowienia w umowach zawieranych między przedsiębiorcami ...	77

Part IV Zobowiązania i środki ochrony prawnej stron umowy sprzedaży lub umowy o dostarczenie treści cyfrowych	78
Rozdział 9 Przepisy ogólne	78
Rozdział 10 Zobowiązania sprzedawcy	81
Oddział 1 Przepisy ogólne.....	81
Oddział 2 Wydanie.....	81
Oddział 3 Zgodność towarów i treści cyfrowych.....	83
Rozdział 11 Środki ochrony prawnej przysługujące kupującemu	87
Oddział 1 Przepisy ogólne.....	87
Oddział 2 Sanacja świadczenia przez sprzedawcę	88
Oddział 3 Żądanie spełnienia świadczenia.....	89
Oddział 4 Powstrzymanie się kupującego ze spełnieniem świadczenia	90
Oddział 5 Rozwiązanie.....	90
Oddział 6 Obniżenie ceny	92
Oddział 7 Wymogi zbadania i zawiadomienia w umowie między przedsiębiorcami.....	92
Rozdział 12 Zobowiązania kupującego.....	94
Oddział 1 Przepisy ogólne.....	94
Oddział 2 Zapłata ceny	94
Oddział 3 Odbiór wydanych towarów	96
Rozdział 13 Środki ochrony prawnej przysługujące sprzedawcy	98
Oddział 1 Przepisy ogólne.....	98
Oddział 2 Żądanie spełnienia świadczenia.....	98
Oddział 3 Powstrzymanie się przez sprzedawcę ze spełnieniem świadczenia	99
Oddział 4 Rozwiązanie.....	99
Rozdział 14 Przejście ryzyka	102
Oddział 1 Przepisy ogólne.....	102
Oddział 2 Przejście ryzyka w umowach sprzedaży konsumenckiej	102

Oddział 3 Przejście ryzyka w umowach między przedsiębiorcami	103
Część V Zobowiązania i środki ochrony prawnej stron umowy o świadczenie usług powiązanych.....	105
Rozdział 15 Zobowiązania i środki ochrony prawnej stron	105
Oddział 1 Zastosowanie niektórych ogólnych norm dotyczących umów sprzedaży	105
Oddział 2 Zobowiązania usługodawcy	105
Oddział 3 Zobowiązania klienta.....	107
Oddział 4 Środki ochrony prawnej.....	107
Część VI Odszkodowanie i odsetki.....	110
Rozdział 16 Odszkodowanie i odsetki	110
Oddział 1 Odszkodowanie	110
Oddział 2: Odsetki od opóźnionych płatności przepisy ogólne	111
Oddział 3 Opóźnione płatności przedsiębiorców	112
Część VII Zwrot świadczeń	115
Rozdział 17 Zwrot.....	115
Część VIII Przedawnienie	118
Rozdział 18 Przedawnienie	118
Oddział 1 Przepisy ogólne.....	118
Oddział 2 Terminy przedawnienia i rozpoczęcie ich biegu	118
Oddział 3 Wydłużenie terminów przedawnienia	119
Oddział 4 Odnowienie terminów przedawnienia	120
Oddział 5 Skutki przedawnienia	120
Oddział 6 Zmiana poprzez porozumienie	120
Dodatek 1	121
Dodatek 2	123

Część I Przepisy wstępne

Rozdział 1 Zasady ogólne i stosowanie

ODDZIAŁ 1 ZASADY OGÓLNE

Artykuł 1

Swoboda umów

1. Strony mają swobodę zawarcia umowy oraz ustalenia jej treści w granicach określonych wszelkimi mającymi zastosowanie normami bezwzględnie wiążącymi.
2. Jeżeli niniejsze przepisy nie stanowią inaczej, strony mogą wyłączyć stosowanie wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży lub uchylić bądź zmienić ich skutki.

Artykuł 2

Dobra wiara i uczciwy obrót

1. Każda ze stron ma obowiązek postępowania zgodnie z zasadą dobrej wiary i uczciwego obrotu.
2. Naruszenie tego obowiązku przez stronę może spowodować niemożność skorzystania przez nią z prawa, środka ochrony prawnej lub zarzutu, który normalnie by jej przysługiwał, lub też może uczynić ją odpowiedzialną za wszelkie szkody poniesione wskutek tego naruszenia przez drugą stronę.
3. Strony nie mogą wyłączyć stosowania niniejszego artykułu ani uchylić lub zmienić jego skutków.

Artykuł 3

Współdziałanie

Strony są zobowiązane do współdziałania ze sobą w takim zakresie, w jakim można tego oczekiwać w celu wykonania ich zobowiązań umownych.

ODDZIAŁ 2 STOSOWANIE

Artykuł 4

Wykładnia

1. Wspólne europejskie przepisy dotyczące sprzedaży interpretuje się niezależnie, zgodnie z ich celami i zasadami leżącymi u ich podstaw.

2. Kwestie, które należą do zakresu wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży, ale nie zostały w nich wyraźnie uregulowane, rozstrzyga się zgodnie z celami i zasadami leżącymi u ich podstaw oraz ogółem ich przepisów, bez odwoływania się do prawa krajowego, które miałoby zastosowanie w braku porozumienia o wykorzystaniu wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży ani do jakiegokolwiek innego prawa.
3. W przypadku istnienia normy ogólnej i normy szczególnej mających zastosowanie do konkretnej sytuacji należącej do zakresu normy ogólnej, w przypadku sprzeczności przeważa norma szczególna.

Artykuł 5
Kryterium rozsądnej oceny

1. Oceny tego, czy coś jest rozsądne dokonuje się obiektywnie, uwzględniając charakter i cel umowy, okoliczności sprawy oraz zwyczaje i praktyki w danych branżach lub zawodach.
2. Wszelkie odniesienia do tego, czego można oczekiwać od określonej osoby lub w określonej sytuacji dotyczą rozsądnych oczekiwań.

Artykuł 6
Swobodny wybór formy

Z zastrzeżeniem odmiennych przepisów wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży, umowa, oświadczenie lub jakakolwiek inna czynność uregulowana niniejszym aktem nie muszą być sporządzone ani poświadczone w żadnej szczególnej formie.

Artykuł 7
Postanowienia umowne nieuzgodnione indywidualnie

1. Postanowienie umowne nie jest indywidualnie uzgodnione, jeżeli zostało zaproponowane przez jedną ze stron, a druga strona nie mogła mieć wpływu na jego treść.
2. Jeżeli jedna strona proponuje drugiej stronie postanowienia umowne, spośród których druga strona może dokonać wyboru, postanowienie nie jest uznawane za uzgodnione indywidualnie jedynie dlatego, że druga strona wybrała dane postanowienie spośród zaproponowanych.
3. Na stronie, która twierdzi, że postanowienie umowne zaproponowane jako element wzorca umowy było później przedmiotem indywidualnych negocjacji, spoczywa ciężar dowodu, że tak było.
4. W umowie pomiędzy przedsiębiorcą a konsumentem na przedsiębiorcy spoczywa ciężar dowodu, że postanowienie umowne przez niego zaproponowane było uzgodnione indywidualnie.

5. W umowie pomiędzy przedsiębiorcą a konsumentem postanowienia umowne przygotowane przez osobę trzecią są uważane za zaproponowane przez przedsiębiorcę, chyba że to konsument wprowadził je do umowy.

Artykuł 8 **Rozwiązanie umowy**

1. „Rozwiązanie umowy” oznacza doprowadzenie do ustania praw i zobowiązań stron wynikających z umowy, z wyjątkiem tych wynikających z postanowień umowy dotyczących rozstrzygania sporów lub innych postanowień, które mają obowiązywać po rozwiązaniu.
2. Należne płatności i odszkodowania za niewykonanie zobowiązania przed rozwiązaniem pozostają wymagalne. Jeżeli rozwiązanie od umowy następuje z powodu niewykonania zobowiązania lub przewidywanego niewykonania zobowiązania, strona rozwiązująca umowę ma również prawo do odszkodowania za to, co druga strona miała wykonać w przyszłości.
3. Skutki rozwiązania od umowy dotyczące zwrotu ceny i towarów lub treści cyfrowych oraz innych skutków restytucyjnych uregulowane są przepisami dotyczącymi zwrotu w rozdziale 17.

Artykuł 9 **Umowy mieszane**

1. Jeżeli umowa przewiduje zarówno sprzedaż towarów lub dostarczenie treści cyfrowych, jak i świadczenie usługi powiązanej, przepisy części IV stosuje się do zobowiązań i środków ochrony prawnej stron występujących jako sprzedający i kupujący towary lub treści cyfrowe, a przepisy części V stosuje się do zobowiązań i środków ochrony prawnej stron występujących jako usługodawcy i klienci.
2. Jeśli w umowie objętej zakresem ust. 1 zobowiązania umowne sprzedawcy i usługodawcy mają być wykonane w oddzielnych częściach lub są w inny sposób podzielne, a istnieje podstawa do rozwiązania, z powodu niewykonania zobowiązania, części umowy, której można przyporządkować część ceny, kupujący i klient mogą rozwiązać umowę jedynie w odniesieniu do tej części.
3. Ustępu 2 nie stosuje się, jeżeli nie można oczekiwać od kupującego i klienta przyjęcia wykonania pozostałych części lub też charakter niewykonania zobowiązania uzasadnia rozwiązanie umowy w całości.
4. Jeśli zobowiązania umowne sprzedawcy i usługodawcy są niepodzielne lub gdy nie można przyporządkować części ceny do niewykonanej części umowy, kupujący i klient mogą rozwiązać umowę tylko wtedy, gdy charakter niewykonania zobowiązania uzasadnia rozwiązanie umowy w całości.

Artykuł 10 **Zawiadomienie**

1. Niniejszy artykuł stosuje się do zawiadomień dokonywanych w jakimkolwiek celu na podstawie wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży i na podstawie umowy. „Zawiadomienie” obejmuje przekazanie jakiegokolwiek oświadczenia mającego na celu wywołanie skutków prawnych lub przekazanie informacji do celów prawnych.
2. Zawiadomienie może zostać dokonane w każdy sposób właściwy w danych okolicznościach.
3. Zawiadomienie staje się skuteczne w momencie dotarcia do adresata, chyba że przewiduje skutek późniejszy.
4. Zawiadomienie dociera do adresata:
 - a) w momencie, w którym zostało dostarczone adresatowi;
 - b) w momencie, w którym zostało dostarczone do miejsca prowadzenia działalności adresata, lub, jeżeli nie ma on takiego miejsca prowadzenia działalności albo zawiadomienie skierowane jest do konsumenta, do miejsca zwykłego pobytu adresata;
 - c) w przypadku zawiadomienia przekazywanego pocztą elektroniczną lub w innej indywidualnej wiadomości, w momencie, w którym adresat może się z nim zapoznać; lub
 - d) w momencie, w którym w inny sposób udostępniono je adresatowi w takim miejscu i w taki sposób, że można było oczekiwać, iż zapozna się on z nim bez nieuzasadnionej zwłoki.

Zawiadomienie dociera do adresata po spełnieniu jednego z wymogów wynikających z lit. a), b), c) lub d), zależnie od tego, co nastąpi najwcześniej.

5. Zawiadomienie jest bezskuteczne, jeżeli jego odwołanie dotarło do adresata przed zawiadomieniem lub w tym samym czasie.
6. W stosunkach między przedsiębiorcą i konsumentem strony nie mogą, na niekorzyść konsumenta, wyłączyć stosowania ust. 3 i 4 ani uchylić lub zmienić ich skutków.

Artykuł 11 **Obliczanie terminów**

1. Przepisy niniejszego artykułu stosuje się do obliczania terminów do wszelkich celów wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży.
2. Z zastrzeżeniem ust. 3-7:

- a) termin oznaczony w dniach rozpoczyna się z początkiem pierwszej godziny pierwszego dnia oraz kończy się z upływem ostatniej godziny ostatniego dnia terminu;
 - b) termin oznaczony w tygodniach, miesiącach lub latach rozpoczyna się z początkiem pierwszej godziny pierwszego dnia terminu oraz kończy się z upływem ostatniej godziny dnia tygodnia, który nazwą odpowiada początkowemu dniowi terminu, lub dnia miesiąca, który datą odpowiada początkowemu dniowi terminu; z zastrzeżeniem, że gdy, w przypadku terminów oznaczonych w miesiącach lub latach, takiego dnia w ostatnim miesiącu nie ma – termin kończy się z upływem ostatniej godziny ostatniego dnia tego miesiąca.
3. Jeżeli początkiem terminu oznaczonego w dniach, tygodniach, miesiąca lub latach jest pewne zdarzenie, działanie lub określony moment, nie uwzględnia się przy obliczaniu terminu dnia, w którym wystąpiło to zdarzenie, działanie lub nadszedł określony moment.
4. Terminy obejmują soboty, niedziele i dni wolne od pracy, chyba że dni te zostały wyraźnie wyłączone lub gdy terminy wyrażone są w dniach roboczych.
5. Jeżeli koniec terminu do wykonania czynności przypada w miejscu, w którym nakazane działanie ma zostać wykonane, na sobotę, niedzielę lub dzień wolny od pracy, termin upływa z końcem ostatniej godziny następnego dnia roboczego. Powyższego przepisu nie stosuje się do terminów obliczanych wstecz od danej daty lub zdarzenia.
6. Jeżeli określona osoba wysyła drugiej osobie dokument określający termin, w czasie którego adresat ma odpowiedzieć lub wykonać inne działanie, ale dokument nie wskazuje początku biegu tego terminu, i w braku odmiennych wskazań, termin jest liczony od momentu, w którym dokument dotarł do adresata.
7. Do celów niniejszego artykułu:
- a) „dzień wolny od pracy” w odniesieniu do państwa członkowskiego lub części państwa członkowskiego Unii Europejskiej oznacza każdy dzień wyznaczony jako taki dla takiego państwa członkowskiego lub jego części w wykazie opublikowanym w Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej; oraz
 - b) „dni robocze” oznaczają wszystkie dni poza sobotami, niedzielami i dniami wolnymi od pracy.

Artykuł 12

Jednostronne oświadczenia lub zachowanie

1. Jednostronne oświadczenie wskazujące na określony zamiar jest interpretowane tak, jak powinno być rozumiane przez osobę, do której zostało skierowane.
2. Jeżeli osoba składająca oświadczenie miała zamiar nadać użytemu wyrażeniu specjalne znaczenie a druga strona była lub powinna być tego świadoma, wyrażenie interpretuje się w sposób zamierzony przez osobę składającą oświadczenie.

3. Artykuły 59-65 stosuje się odpowiednio do wykładni jednostronnych oświadczeń wyrażających zamiar.
4. Przepisy dotyczące wad oświadczenia woli zawarte w rozdziale 5 stosuje się odpowiednio do jednostronnych oświadczeń wyrażających zamiar.
5. Wszelkie odniesienia do oświadczenia, o którym mowa w niniejszym artykule dotyczą również zachowania, które może być uznawane za równoznaczne z oświadczeniem.

Część II Zawieranie wiążącej umowy

Rozdział 2 Informacje przedkontraktowe

ODDZIAŁ 1 INFORMACJE PRZEDKONTRAKTOWE UDZIELANE PRZEZ PRZEDSIĘBIORCĘ W TRANSAKCJACH Z KONSUMENTEM

Artykuł 13

Obowiązek udzielenia informacji przy zawieraniu umów na odległość lub poza lokalem przedsiębiorstwa

1. Przedsiębiorca zawierający umowę na odległość lub umowę zawieraną poza lokalem przedsiębiorstwa ma obowiązek udzielenia konsumentowi w jasny i zrozumiały sposób, przed zawarciem umowy lub związaniem konsumenta ofertą, następujących informacji:
 - a) główne właściwości towarów, treści cyfrowych lub usług powiązanych, które mają zostać dostarczone lub świadczone, w zakresie odpowiednim do środka porozumiewania się oraz danych towarów, treści cyfrowych lub usług powiązanych;
 - b) o łącznej cenie i dodatkowych opłatach oraz kosztach, zgodnie z art. 14;
 - c) o danych identyfikacyjnych i adresie przedsiębiorcy, zgodnie z art. 15;
 - d) o postanowieniach umownych, zgodnie z art. 16;
 - e) o prawie odstąpienia od umowy, zgodnie z art. 17;
 - f) w odpowiednich przypadkach, o istnieniu i warunkach pomocy technicznej i usług zapewnianych przez przedsiębiorcę po sprzedaży, gwarancjach handlowych oraz zasadach rozpatrywania reklamacji;
 - g) w odpowiednich przypadkach, o możliwości skorzystania z alternatywnych mechanizmów rozstrzygania sporów, którym podlega przedsiębiorca oraz o metodach skorzystania z nich;
 - h) w odpowiednich przypadkach o funkcjonalności treści cyfrowych, w tym o stosowanych technicznych środkach zabezpieczających; oraz
 - i) w odpowiednich przypadkach, o wszelkich możliwościach interoperacyjności treści cyfrowych ze sprzętem i oprogramowaniem, o których przedsiębiorca wie lub powinien wiedzieć.
2. Udzielone informacje, poza adresem wymaganym zgodnie z ust. 1 lit. c), stanowią integralną część umowy i mogą być zmieniane wyłącznie za jednoznaczną zgodą stron.

3. W odniesieniu do umowy zawieranej na odległość, informacje wymagane w niniejszym artykule muszą:
 - a) zostać podane lub udostępnione konsumentowi w sposób odpowiadający wykorzystywanym środkom porozumiewania się na odległość;
 - b) być sporządzone prostym i zrozumiałym językiem; oraz
 - c) o ile dostarczane są na trwałym nośniku, być czytelne.
4. W odniesieniu do umowy zawieranej poza lokalem przedsiębiorstwa, informacje wymagane w niniejszym artykule muszą:
 - a) być przekazane na papierze, lub, za zgodą konsumenta, na innym trwałym nośniku; oraz
 - b) być czytelne i sporządzone prostym, zrozumiałym językiem.
5. Niniejszego artykułu nie stosuje się do umów:
 - a) o dostarczanie środków spożywczych, napojów lub innych towarów przeznaczonych do bieżącego spożycia w gospodarstwie domowym dostarczanych często i regularnie przez przedsiębiorcę do miejsca zamieszkania, pobytu lub pracy konsumenta;
 - b) zawieranych przy wykorzystaniu automatów sprzedających bądź zautomatyzowanych lokali handlowych;
 - c) zawieranych poza lokalem przedsiębiorstwa, jeżeli cena, lub, w przypadku równoczesnego zawarcia wielu umów, łączna cena wynikająca z umów nie przekracza kwoty 50 EUR lub jej równowartości w uzgodnionej umownie walucie.

Artykuł 14

Informacje o cenie i dodatkowych opłatach i kosztach

1. Informacje, które mają zostać udzielone na podstawie art. 13 ust. 1 lit. b), muszą obejmować:
 - a) łączną cenę towarów, treści cyfrowych lub usług powiązanych, uwzględniającą podatki, lub też, w przypadku towarów, treści cyfrowych lub usług o właściwościach uniemożliwiających rozsądne obliczenie ceny z góry, sposób, w jaki cena ma zostać obliczona; oraz
 - b) w odpowiednich przypadkach, wszelkie dodatkowe opłaty frachtowe, przewozowe lub pocztowe oraz wszelkie inne koszty, lub też, jeżeli nie da się ich z góry rozsądnie obliczyć, fakt, że takie opłaty i koszty mogą zostać naliczone.
2. W przypadku umowy zawartej na czas nieoznaczony lub umowy przewidującej abonament łączna cena musi obejmować łączną cenę za okres rozliczeniowy. Jeżeli z

tytułu tych umów pobierana jest stała opłata, łączna cena musi obejmować łączną miesięczną cenę. Jeżeli łącznej ceny nie można z góry rozsądnie obliczyć, musi zostać podany sposób obliczania ceny.

3. W odpowiednich przypadkach przedsiębiorca musi poinformować konsumenta o koszcie wykorzystania środków porozumiewania się na odległość na potrzeby zawarcia umowy w przypadku, gdy nie jest on obliczany zgodnie ze stawką podstawową

Artykuł 15

Dane identyfikacyjne i adres przedsiębiorcy

Informacje, które mają zostać udzielone na podstawie art. 13 ust. 1 lit. c), muszą obejmować:

- a) dane identyfikacyjne przedsiębiorcy, takie jak firma;
- b) adres geograficzny siedziby przedsiębiorcy;
- c) numer telefonu, faksu i, w miarę dostępności, adres poczty elektronicznej, pozwalające konsumentowi na szybkie skontaktowanie się z przedsiębiorcą i skuteczne porozumiewanie się z nim;
- d) w odpowiednich przypadkach, dane identyfikacyjne i adres geograficzny innego przedsiębiorcy, w imieniu którego dany przedsiębiorca działa; oraz
- e) jeżeli jest ona inna od adresu podanego zgodnie z lit. b) i d) niniejszego artykułu, adres geograficzny przedsiębiorcy a także, w odpowiednich przypadkach, adres geograficzny przedsiębiorcy, w którego imieniu działa i do którego konsument może kierować wszelkie reklamacje.

Artykuł 16

Informacje o postanowieniach umownych

Informacje, które mają zostać udzielone na podstawie art. 13 ust. 1 lit. d), muszą obejmować:

- a) ustalenia dotyczące płatności, dostarczenia towarów, dostarczenia treści cyfrowych lub wykonania usług powiązanych oraz termin, do którego przedsiębiorca zobowiązuje się dostarczyć towary, treści cyfrowe lub wykonać usługi powiązane;
- b) w odpowiednich przypadkach, okres obowiązywania umowy oraz minimalny okres trwania zobowiązań po stronie konsumenta lub też, jeżeli umowa została zawarta na czas nieoznaczony lub ma być przedłużana automatycznie, warunki rozwiązania umowy; oraz
- c) w odpowiednich przypadkach, informacje o istnieniu i warunkach kaucji lub innych zabezpieczeń finansowych, które konsument zobowiązany jest zapłacić lub udzielić na żądanie przedsiębiorcy,

- d) w odpowiednich przypadkach, informacje o istnieniu odpowiednich kodeksów postępowania oraz sposobie uzyskania kopii tych kodeksów.

Artykuł 17

Informacje o prawach odstąpienia przy zawieraniu umów na odległość lub poza lokalem przedsiębiorstwa

1. Jeżeli konsumentowi przysługuje prawo do odstąpienia na podstawie rozdziału 4, informacje, które mają zostać udzielone na podstawie art. 13 ust. 1 lit. e), muszą obejmować warunki, terminy i procedury skorzystania z tego prawa zgodnie z dodatkiem 1, jak również wzór formularza odstąpienia określony w dodatku 2.
2. W odpowiednich przypadkach, informacje, które mają zostać udzielone na podstawie art. 13 ust. 1 lit. e) muszą obejmować fakt, że, w przypadku odstąpienia, konsument będzie musiał ponieść koszty zwrotu towarów oraz, w przypadku umów zawieranych na odległość, jeżeli towarów ze względu na ich właściwości nie można normalnie zwrócić pocztą, koszty zwrotu towarów.
3. W przypadku gdy konsument może skorzystać z prawa odstąpienia po wystąpieniu o rozpoczęcie świadczenia usług powiązanych w okresie odstąpienia, informacje, które mają zostać udzielone na podstawie art. 13 ust. 1 lit. e) muszą obejmować fakt, że konsument zobowiązany będzie do zapłaty na rzecz przedsiębiorcy kwoty, o której mowa w art. 45 ust. 5.
4. Obowiązek udzielenia informacji wymaganych w ust. 1, 2 i 3 może zostać wypełniony przez przekazanie konsumentowi wzoru informacji o odstąpieniu określonego w dodatku 1. Uznaje się, że przedsiębiorca wypełnił te wymogi informacyjne, jeżeli dostarczył konsumentowi odpowiednio wypełniony wzór.
5. Jeżeli prawo do odstąpienia nie przysługuje zgodnie z art. 40 ust. 2 lit. c)–i) i art. 40 ust. 3, informacje, które mają zostać udzielone na podstawie art. 13 ust. 1 lit. e) muszą obejmować oświadczenie o tym, że konsument nie będzie mógł skorzystać z prawa odstąpienia lub, w odpowiednich przypadkach, okoliczności, w których konsument traci to prawo.

Artykuł 18

Umowy zawierane poza lokalem przedsiębiorstwa: dodatkowe wymogi informacyjne i potwierdzenie

1. Przedsiębiorca musi przekazać konsumentowi kopię podpisanej umowy lub potwierdzenie umowy w formie papierowej lub też, za zgodą konsumenta, na innym trwałym nośniku, w tym, w odpowiednich przypadkach, potwierdzenie zgody konsumenta i przyjęcia przez niego do wiadomości utraty prawa odstąpienia zgodnie z art. 40 ust. 3 lit. d).
2. Jeżeli konsument chce, by świadczenie usług powiązanych rozpoczęło się w okresie odstąpienia przewidzianym w art. 42 ust. 2, przedsiębiorca musi zażądać, aby konsument wystąpił o to w sposób wyraźny na trwałym nośniku.

Artykuł 19

Umowy zawierane na odległość: dodatkowe informacje i inne wymogi

1. Jeżeli przedsiębiorca kontaktuje się z konsumentem drogą telefoniczną w celu zawarcia umowy na odległość, na początku rozmowy z konsumentem musi ujawnić swoją tożsamość oraz, w odpowiednich przypadkach, tożsamość osoby, w imieniu której telefonuje oraz handlowy cel rozmowy.
2. Jeżeli umowa zawierana na odległość zawierana jest za pośrednictwem środka porozumiewania się na odległość, w którym miejsce na informacje lub czas ich wyświetlania są ograniczone, przedsiębiorca musi za pośrednictwem tego środka i przed zawarciem takiej umowy dostarczyć co najmniej informacje, o których mowa w ust. 3 niniejszego artykułu. Pozostałe informacje, o których mowa w art. 13, udzielane są przez przedsiębiorcę konsumentowi we właściwy sposób, zgodnie z art. 13 ust. 3.
3. Informacje wymagane na mocy ust. 2 to:
 - a) główne właściwości towarów, treści cyfrowych lub usług powiązanych, zgodnie z wymogiem zawartym w art. 13 ust. 1 lit. a);
 - b) dane identyfikacyjne przedsiębiorcy, zgodnie z wymogiem zawartym w art. 15 lit. a);
 - c) łączna cena, włączając wszystkie elementy, o których mowa w art. 13 ust. 1 lit. b) oraz art. 14 ust. 1 i 2;
 - d) prawo odstąpienia od umowy; oraz
 - e) w odpowiednich przypadkach, okres obowiązywania umowy, lub, jeżeli umowa zostaje zawarta na czas nieoznaczony, wymogi dotyczące rozwiązania umowy, o których mowa w art. 16 lit. b).
4. Umowa zawarta na odległość za pośrednictwem telefonu jest ważna jedynie wtedy, gdy konsument podpisał ofertę lub przesłał swoją pisemną zgodę wyrażającą wolę zawarcia umowy. Przedsiębiorca musi dostarczyć konsumentowi potwierdzenie tej umowy na trwałym nośniku.
5. Przedsiębiorca musi przekazać konsumentowi potwierdzenie zawartej umowy, w tym, w odpowiednich przypadkach, potwierdzenie zgody konsumenta i przyjęcia przez niego do wiadomości utraty prawa odstąpienia zgodnie z art. 40 ust. 3 lit. d) oraz wszystkie informacje, o których mowa w art. 13 na trwałym nośniku. Przedsiębiorca musi udzielić tych informacji w rozsądnym terminie po zawarciu umowy na odległość, a najpóźniej w momencie dostarczenia towarów lub przed dostarczeniem treści cyfrowych lub rozpoczęciem wykonywania usługi powiązanej, chyba że informacje zostały już przekazane konsumentowi na trwałym nośniku przed zawarciem umowy na odległość.
6. Jeżeli konsument chce, by świadczenie usług powiązanych rozpoczęło się w okresie odstąpienia, przewidzianym w art. 42 ust. 2, przedsiębiorca musi zażądać, aby konsument wystąpił o to w sposób wyraźny na trwałym nośniku.

Artykuł 20

Obowiązek udzielenia informacji przy zawieraniu umów innych niż umowy zawierane na odległość lub poza lokalem przedsiębiorstwa

1. W przypadku umów innych niż umowy zawierane na odległość lub poza lokalem przedsiębiorstwa, przedsiębiorca ma obowiązek udzielić konsumentowi w sposób jasny i zrozumiały, przed zawarciem umowy lub związaniem konsumenta ofertą, następujących informacji, o ile nie wynikają one z kontekstu:
 - a) o głównych właściwościach towarów, treści cyfrowych lub usług powiązanych, które mają zostać dostarczone lub wyświadczone, w zakresie odpowiednim do środka porozumiewania się oraz danych towarów, treści cyfrowych lub usług powiązanych;
 - b) o łącznej cenie i dodatkowych opłatach i kosztach, zgodnie z art. 14 ust. 1;
 - c) o danych identyfikacyjnych przedsiębiorcy, takich jak firma, adres geograficzny siedziby oraz numer telefonu;
 - d) o postanowieniach umownych, zgodnie z art. 16 lit. a) i b);
 - e) w odpowiednich przypadkach, o istnieniu i warunkach usług zapewnianych przez przedsiębiorcę po sprzedaży, gwarancjach handlowych oraz zasadach rozpatrywania reklamacji;
 - f) w odpowiednich przypadkach o funkcjonalności treści cyfrowych, w tym o stosowanych technicznych środkach zabezpieczających; oraz
 - g) w odpowiednich przypadkach, o wszelkich możliwościach interoperacyjności treści cyfrowych ze sprzętem i oprogramowaniem, o których przedsiębiorca wie lub powinien wiedzieć.
2. Niniejszego artykułu nie stosuje się gdy umowa obejmuje transakcję zawieraną w sprawach życia codziennego i wykonywana jest niezwłocznie w momencie jej zawarcia.

Artykuł 21

Ciężar dowodu

Ciężar dowodu dostarczenia informacji wymaganych w niniejszym oddziale spoczywa na przedsiębiorcy.

Artykuł 22

Normy bezwzględnie wiążące

Strony nie mogą, na niekorzyść konsumenta, wyłączyć stosowania przepisów niniejszego oddziału ani uchylić lub zmienić ich skutków.

ODDZIAŁ 2 INFORMACJE PRZEDKONTRAKTOWE UDZIELANE PRZEZ PRZEDSIĘBIORCĘ W TRANSAKCJACH Z INNYM PRZEDSIĘBIORCĄ

Artykuł 23

Obowiązek ujawnienia informacji o towarach i usługach powiązanych

1. Przed zawarciem umowy o sprzedaż towarów, dostarczenie treści cyfrowych lub świadczenie usług powiązanych przez przedsiębiorcę na rzecz innego przedsiębiorcy, sprzedawca, dostawca lub usługodawca ma obowiązek udzielenia drugiemu przedsiębiorcy wszelkimi stosownymi środkami wszystkich informacji dotyczących głównych właściwości dostarczanych towarów, treści cyfrowych lub świadczonych usług, jakie posiada lub powinien posiadać, i których nieujawnienie drugiej stronie stałoby w sprzeczności z zasadą dobrej wiary i uczciwego obrotu.
2. Przy ustalaniu czy sprzedawca, dostawca lub usługodawca ma obowiązek ujawnić informacje zgodnie z ust. 1, uwzględnia się wszelkie okoliczności, w tym:
 - a) to, czy posiada on wiedzę specjalistyczną;
 - b) koszty uzyskania przez niego właściwych informacji;
 - c) łatwość uzyskania przez drugiego przedsiębiorcę danych informacji innymi środkami;
 - d) charakter informacji;
 - e) przypuszczalne znaczenie informacji dla drugiego przedsiębiorcy; oraz
 - f) dobre praktyki handlowe w danej sytuacji.

ODDZIAŁ 3: UMOWY ZAWIERANE DROGĄ ELEKTRONICZNĄ

Artykuł 24

Dodatkowe wymogi informacyjne w umowach zawieranych na odległość drogą elektroniczną

1. Niniejszy artykuł stosuje się, jeżeli przedsiębiorca zapewnia środki do zawarcia umowy i są to środki elektroniczne, które nie obejmują indywidualnej wymiany wiadomości elektronicznych lub innych indywidualnych wiadomości.
2. Przedsiębiorca musi udostępnić drugiej stronie właściwe, skuteczne i dostępne środki techniczne pozwalające drugiej stronie ustalić i poprawić błędy we wprowadzonych danych przed złożeniem lub przyjęciem oferty.
3. Przedsiębiorca musi udzielić drugiej stronie, zanim złoży ona lub przyjmie ofertę, informacji o następujących kwestiach:
 - a) czynnościach technicznych składających się na procedurę zawarcia umowy;

- b) czy dokument umowy po jej zawarciu będzie przez przedsiębiorcę zarchiwizowany oraz czy będzie on udostępniany;
 - c) metodach i środkach technicznych służących wykrywaniu i korygowaniu błędów we wprowadzanych danych zanim druga strona złoży lub przyjmie ofertę;
 - d) językach, w których umowa może być zawarta.
 - e) postanowieniach umowy.
4. Przedsiębiorca musi zapewnić udostępnienie postanowień umowy, o których mowa w ust. 3 lit. e) w znakach alfabetu lub innych zrozumiałych znakach na trwałym nośniku za pośrednictwem jakiegokolwiek środka umożliwiającego odczytanie informacji zawartych w tekście, ich zapisanie oraz odtworzenie w formie materialnej.
5. Przedsiębiorca musi bez nieuzasadnionej zwłoki potwierdzić drogą elektroniczną otrzymanie oferty lub jej przyjęcie, przesłane przez drugą stronę.

Artykuł 25

Dodatkowe wymogi w umowach zawieranych na odległość drogą elektroniczną

1. Jeżeli umowa zawierana na odległość, która zobowiązywałaby konsumenta do dokonania płatności jest zawierana drogą elektroniczną, przedsiębiorca udostępnia konsumentowi, w jasny i widoczny sposób, bezpośrednio przed złożeniem zamówienia przez konsumenta, informacje wymagane w art. 13 ust. 1 lit. a), art. 14 ust. 1 i 2 oraz art. 16 lit. b).
2. Przedsiębiorca musi dopilnować, by konsument, w momencie składania zamówienia, wyraźnie przyjął do wiadomości, że zamówienie oznacza zobowiązanie do zapłaty. Jeżeli złożenie zamówienia wiąże się z wciśnięciem przycisku lub uruchomieniem podobnej funkcji, dany przycisk lub funkcja muszą być oznaczone w czytelny sposób wyłącznie słowami „zamówienie oznacza zobowiązanie do zapłaty” lub podobnym jednoznacznym sformułowaniem wskazującym, że złożenie zamówienia powoduje obowiązek zapłaty na rzecz przedsiębiorcy. Jeżeli przedsiębiorca nie spełnił wymogów określonych w niniejszym ustępie, konsument nie jest związany umową lub zamówieniem.
3. Przedsiębiorca musi w sposób jasny i czytelny wskazać na swojej handlowej stronie internetowej najpóźniej przy rozpoczęciu procedury składania zamówienia, czy są jakieś ograniczenia w zakresie dostawy oraz jakie metody płatności są akceptowane.

Artykuł 26

Ciężar dowodu

W stosunkach między przedsiębiorcą a konsumentem ciężar dowodu dostarczenia informacji wymaganych przepisami niniejszego oddziału spoczywa na przedsiębiorcy.

Artykuł 27
Normy bezwzględnie wiążące

W stosunkach między przedsiębiorcą i konsumentem strony nie mogą, na niekorzyść konsumenta, wyłączyć stosowania przepisów niniejszego oddziału ani uchylić lub zmienić ich skutków.

ODDZIAŁ 4 OBOWIĄZEK ZAPEWNIENIA POPRAWNOŚCI UDZIELANYCH INFORMACJI

Artykuł 28
Obowiązek zapewnienia poprawności udzielanych informacji

1. Strona udzielająca informacji przed zawarciem umowy lub w momencie jej zawierania w wykonaniu obowiązków nałożonych niniejszym rozdziałem lub z innej przyczyny, ma obowiązek dołożenia rozsądnych starań, by udzielane informacje były poprawne i nie wprowadzały w błąd.
2. Stronie, której udzielono niepoprawnych lub wprowadzających w błąd informacji z naruszeniem obowiązku, o którym mowa w ust. 1, i która w rozsądny sposób opiera się na tych informacjach zawierając umowę ze stroną, która ich udzieliła, przysługują środki ochrony prawnej określone w art. 29.
3. W stosunkach między przedsiębiorcą i konsumentem strony nie mogą, na niekorzyść konsumenta, wyłączyć stosowania przepisów niniejszego artykułu ani uchylić lub zmienić ich skutków.

ODDZIAŁ 5 ŚRODKI OCHRONY PRAWNEJ W PRZYPADKU NARUSZENIA OBOWIĄZKÓW INFORMACYJNYCH

Artykuł 29
Środki ochrony prawnej w przypadku naruszenia obowiązków informacyjnych

1. Jeżeli strona nie wypełniła jakiegokolwiek z obowiązków nałożonych w niniejszym rozdziale, odpowiada za szkody poniesione wskutek tego przez drugą stronę.
2. Jeżeli przedsiębiorca nie dopełnił wymogów informacyjnych dotyczących dodatkowych opłat lub innych kosztów, o których mowa w art. 14 lub kosztów zwrotu towarów, o których mowa w art. 17 ust. 2, konsument nie jest zobowiązany do zapłaty tych dodatkowych opłat i innych kosztów.
3. Środki ochrony prawnej przewidziane w niniejszym artykule przysługują bez uszczerbku dla jakichkolwiek środków ochrony prawnej mogących przysługiwać na mocy art. 42 ust. 2, art. 48 lub art. 49.
4. W stosunkach między przedsiębiorcą i konsumentem strony nie mogą, na niekorzyść konsumenta, wyłączyć stosowania przepisów niniejszego artykułu ani uchylić lub zmienić ich skutków.

Rozdział 3 Zawarcie umowy

Artykuł 30

Wymogi dotyczące zawarcia umowy

1. Umowa zostaje zawarta jeżeli:
 - a) strony osiągnęły porozumienie;
 - b) zamierzają nadać porozumieniu skutek prawny; oraz
 - c) porozumienie, uzupełnione w razie potrzeby przepisami wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży, ma wystarczającą treść i jest wystarczająco pewne, by wywołać skutek prawny.
2. Porozumienie osiągane jest przez przyjęcie oferty. Przyjęcie może być wyraźne lub nastąpić przez inne oświadczenia lub zachowanie.
3. Zamiar nadania przez strony porozumieniu skutku prawnego ustala się na podstawie ich oświadczeń oraz zachowania.
4. Jeżeli jedna ze stron uzależnia zawarcie umowy od porozumienia co do określonej kwestii, umowa nie zostaje zawarta do czasu osiągnięcia porozumienia w tej kwestii.

Artykuł 31

Oferta

1. Propozycja stanowi ofertę, jeżeli:
 - a) wynika z niej zamiar zawarcia umowy, jeśli zostanie przyjęta; oraz
 - b) ma wystarczającą treść i jest wystarczająco pewna, by umowa mogła zostać zawarta.
2. Oferta może zostać złożona jednej określonej osobie lub większej liczbie określonych osób.
3. Propozycja skierowana do nieoznaczonej grupy osób nie stanowi oferty, chyba że okoliczności wskazują inaczej.

Artykuł 32

Odwołanie oferty

1. Oferta może być odwołana, jeżeli oświadczenie o odwołaniu dotarło do obłata przed wysłaniem przez niego oświadczenia o przyjęciu oferty, lub, w razie gdy przyjęcie oferty następuje przez określone zachowanie, przed zawarciem umowy.

2. Jeżeli propozycja skierowana do nieoznaczonej grupy osób stanowi ofertę, może zostać odwołana w taki sam sposób, w jaki została złożona.
3. Odwołanie oferty jest bezskuteczne, jeżeli
 - a) w ofercie zaznaczono, że jest ona nieodwołalna;
 - b) określono w niej termin na jej przyjęcie; lub
 - c) z innych przyczyn oblat mógł rozsądnie uznać, że oferta jest nieodwołalna i podjął działania na podstawie tej oferty.

Artykuł 33 **Odrzucenie oferty**

Oferta wygasa w momencie otrzymania przez oferenta oświadczenia o jej odrzuceniu.

Artykuł 34 **Przyjęcie oferty**

1. Każda forma oświadczenia lub zachowania oblata wyrażająca zgodę na ofertę stanowi przyjęcie oferty.
2. Milczenie lub bezczynność nie stanowią same w sobie przyjęcia oferty.

Artykuł 35 **Moment zawarcia umowy**

1. Jeżeli oświadczenie o przyjęciu oferty przesyłane jest przez oblata umowa zostaje zawarta w momencie, gdy dotrze ono do oferenta.
2. Jeżeli oferta zostaje przyjęta przez określone zachowanie umowa zostaje zawarta w momencie, gdy oferent dowie się o tym zachowaniu.
3. Niezależnie od ust. 2, jeżeli według treści oferty, ustalonych praktyk między stronami lub zwyczaju oblat może przyjąć ofertę przez określone zachowanie bez zawiadamiania o tym oferenta, umowa zostaje zawarta gdy oblat przystąpi do jej wykonania.

Artykuł 36 **Termin przyjęcia oferty**

1. Przyjęcie oferty jest skuteczne wyłącznie wtedy, gdy dotrze do oferenta w terminie wyznaczonym przez niego w ofercie.
2. Jeżeli oferent nie oznaczył żadnego terminu, przyjęcie jest skuteczne wyłącznie wtedy, gdy dotrze do niego w rozsądnym terminie po złożeniu oferty.

3. Jeżeli oferta może zostać przyjęta przez wykonanie określonej czynności bez konieczności zawiadomiania oferenta, przyjęcie jest skuteczne wyłącznie wtedy, gdy dana czynność została wykonana w terminie wyznaczonym przez oferenta na przyjęcie oferty lub, jeżeli nie oznaczono takiego terminu, w rozsądnym terminie.

Artykuł 37

Opóźnione przyjęcie oferty

1. Opóźnione przyjęcie oferty jest skuteczne, jeżeli oferent poinformuje bez nieuzasadnionej zwłoki oblata, że traktuje je jako skuteczne przyjęcie.
2. Jeżeli pismo lub inne zawiadomienie zawierające opóźnione przyjęcie oferty wskazuje na to, że zostało wysłane w takich okolicznościach, że gdyby przekaz odbywał się normalnie, dotarłoby ono do oferenta we właściwym czasie, opóźnione przyjęcie uznawane jest za skuteczne przyjęcie oferty, chyba że oferent zawiadomi oblata bez nieuzasadnionej zwłoki, że oferta wygasła.

Artykuł 38

Przyjęcie oferty ze zmianami

1. Odpowiedź oblata, w której w wyraźny lub dorozumiany sposób określono dodatkowe lub odmienne postanowienia umowne istotnie zmieniające warunki oferty, stanowi odrzucenie tej oferty i nową ofertę.
2. Dodatkowe lub odmienne postanowienia umowne dotyczące, między innymi, ceny, płatności, jakości i ilości towarów, miejsca i czasu dostawy, rozszerzenia odpowiedzialności jednej ze stron wobec drugiej strony lub rozstrzygania sporów uważane są za istotną zmianę warunków oferty.
3. Odpowiedź zawierająca ostateczną zgodę na ofertę stanowi przyjęcie tej oferty, nawet jeżeli określono w niej w wyraźny lub dorozumiany sposób dodatkowe lub odmienne postanowienia umowne, o ile nie zmieniają one istotnie warunków oferty. Dodatkowe lub odmienne postanowienia stają się następnie częścią umowy.
4. Odpowiedź, w której określono w wyraźny lub dorozumiany sposób dodatkowe lub odmienne postanowienia umowne, stanowi zawsze odrzucenie oferty, jeżeli:
 - a) oferta wyraźnie zastrzega możliwość przyjęcia jej tylko w niezmienionej treści;
 - b) oferent bez nieuzasadnionej zwłok sprzeciwi się dodatkowym lub odmiennym postanowieniom umownym; lub
 - c) oblat uzależni przyjęcie oferty od zgody oferenta na dodatkowe lub odmienne postanowienia umowne, a zgoda nie dotrze do oblata w rozsądnym terminie.

Artykuł 39
Sprzeczne wzorce umowy

1. Jeżeli strony osiągnęły porozumienie jednak oferta i jej przyjęcie odnoszą się do sprzecznych wzorców umowy, umowa mimo to zostaje zawarta. Wzorce umowy stanowią część umowy w zakresie, w jakim ich treść jest zgodna.
2. Niezależnie od ust. 1 żadna umowa nie zostaje zawarta jeżeli jedna ze stron:
 - a) zaznaczyła z wyprzedzeniem i wyraźnie, a nie za pośrednictwem wzorców umowy, że nie ma zamiaru być związana umową na podstawie ust. 1; lub
 - b) bez nieuzasadnionej zwłoki poinformuje drugą stronę o takim zamiarze.

Rozdział 4 Prawa odstąpienia w umowach zawieranych na odległość lub poza lokalem przedsiębiorstwa między przedsiębiorcami i konsumentem

Artykuł 40 **Prawo odstąpienia od umowy**

1. W terminie przewidzianym w art. 42 konsument ma prawo odstąpić, bez podania powodu i nie ponosząc przy tym żadnych kosztów, z wyjątkiem tych przewidzianych w art. 45, od:
 - a) umowy zawartej na odległość
 - b) umowy zawartej poza lokalem przedsiębiorcy, o ile cena, lub, w przypadku równoczesnego zawarcia wielu umów, łączna cena wynikająca z umów przekracza kwotę 50 EUR lub jej równowartość w uzgodnionej umownie walucie w momencie zawarcia umowy.
2. Ustęp 1 nie ma zastosowania do:
 - a) umów zawieranych przy wykorzystaniu automatów sprzedających bądź zautomatyzowanych lokali handlowych;
 - b) umów o dostarczanie środków spożywczych, napojów lub innych towarów przeznaczonych do bieżącego spożycia w gospodarstwie domowym dostarczanych często i regularnie przez przedsiębiorcę do miejsca zamieszkania, pobytu lub pracy konsumenta;
 - c) umów o dostarczanie towarów lub świadczenie usług powiązanych, których cena jest zależna od wahań na rynku finansowym, na które przedsiębiorca nie może mieć wpływu i które mogą nastąpić w okresie odstąpienia;
 - d) umów o dostawę towarów lub dostarczenie treści cyfrowych sporządzonych zgodnie ze specyfikacją konsumenta lub wyraźnie dostosowanych do jego potrzeb;
 - e) umów o dostarczenie towarów ulegających szybkiemu zepsuciu bądź mających krótki termin przydatności do użycia;
 - f) umów o dostawę napojów alkoholowych, których cena została uzgodniona przy zawarciu umowy sprzedaży, których dostawa może nastąpić dopiero po upływie trzydziestu dni od daty zawarcia umowy, a których faktyczna wartość zależy od wahań na rynku, na które przedsiębiorca nie może mieć wpływu;
 - g) umów sprzedaży gazet, czasopism lub magazynów, z wyłączeniem wszelkich form abonamentu na dostawę takich publikacji;
 - h) umów zawartych na licytacji publicznej; oraz

- i) umów dotyczących kateringów lub świadczenia usług związanych z rekreacją i wypoczynkiem przewidujących określoną datę lub okres świadczenia.
3. Ustępu 1 nie stosuje się w następujących sytuacjach:
- a) jeżeli dostarczone towary były opakowane, a opakowanie zostało zdjęte przez konsumenta i ze względów zdrowotnych lub higienicznych nie nadają się do zwrotu;
 - b) jeżeli dostarczone towary zostały, zgodnie z ich właściwościami, nieodwracalnie wymieszane z innymi rzeczami po ich dostarczeniu;
 - c) jeżeli dostarczone towary to opakowane nośniki zawierające nagrania dźwiękowe lub wizualne lub oprogramowanie komputerowe, których opakowanie zostało otwarte przez konsumenta;
 - d) jeżeli dostarczanie treści cyfrowych, które nie są dostarczane na materialnym nośniku rozpoczęło się za wyraźną uprzednią zgodą konsumenta i przyjęciem przez niego do wiadomości, że utracił on przy tym prawo odstąpienia od umowy;
 - e) konsument wyraźnie zamówił wizytę przedsiębiorcy w celu wykonania pilnych napraw lub konserwacji. Jeżeli w takiej sytuacji przedsiębiorca świadczy usługi powiązane oprócz tych wyraźnie zamówionych przez konsumenta albo dostarcza towary inne niż części zamienne niezbędne do wykonania konserwacji lub naprawy, prawo odstąpienia ma zastosowanie do tych dodatkowych usług powiązanych lub towarów.
4. Jeżeli konsument przedstawił ofertę, która, w przypadku jej przyjęcia, doprowadziłaby do zawarcia umowy, od której na mocy niniejszego rozdziału mógłby odstąpić, konsument ma prawo odstąpienia nawet gdyby w innych okolicznościach umowa była nieodwołalna.

Artykuł 41

Skorzystanie z prawa odstąpienia

1. Konsument może skorzystać z prawa odstąpienia od umowy w każdym czasie przed zakończeniem okresu odstąpienia przewidzianego w art. 42.
2. Konsument korzysta z prawa odstąpienia od umowy poprzez zawiadomienie o tym przedsiębiorcy. W tym celu konsument może wykorzystać wzór formularza odstąpienia, znajdujący się w dodatku 2 lub inne dowolne jednoznaczne oświadczenie, w którym informuje o odstąpieniu.
3. Jeżeli przedsiębiorca daje konsumentowi możliwość odstąpienia od umowy w drodze elektronicznej na swojej handlowej stronie internetowej, a konsument skorzysta z tej możliwości, przedsiębiorca zobowiązany jest niezwłocznie potwierdzić konsumentowi otrzymanie oświadczenia o odstąpieniu na trwałym nośniku. Przedsiębiorca odpowiada za wszelkie szkody poniesione przez drugą stronę wskutek naruszenia tego obowiązku.

4. Zawiadomienie o odstąpieniu uznaje się za złożone w terminie, jeżeli zostało wysłane przed upływem okresu odstąpienia.
5. Ciężar dowodu tego, że skorzystano z prawa odstąpienia od umowy zgodnie z niniejszym artykułem spoczywa na konsumentach.

Artykuł 42 **Okres odstąpienia**

1. Okres odstąpienia upływa po czternastu dniach od:
 - a) dnia, w którym konsument odebrał towar, w przypadku umowy sprzedaży, w tym umowy sprzedaży, na mocy której sprzedawca zobowiązuje się świadczyć również usługi powiązane;
 - b) dnia, w którym konsument odebrał ostatni przedmiot, w przypadku umowy sprzedaży wielu towarów zamówionych przez konsumenta w jednym zamówieniu i dostarczonych osobno, w tym umowy, na mocy której sprzedawca zobowiązuje się świadczyć również usługi powiązane;
 - c) dnia, w którym konsument odebrał ostatnią partię lub część, w przypadku umowy sprzedaży obejmującej dostawę towaru składającego się wielu partii lub części, w tym umowy, na mocy której sprzedawca zobowiązuje się świadczyć również usługi powiązane;
 - d) dnia, w którym konsument odebrał pierwszy przedmiot, w przypadku umowy dotyczącej regularnego dostarczania towarów przez pewien okres, w tym umowy, na mocy której sprzedawca zobowiązuje się świadczyć również usługi powiązane;
 - e) dnia zawarcia umowy w przypadku umowy o świadczenie usług powiązanych zawartej po wydaniu towarów;
 - f) dnia, w którym konsument odebrał materialny nośnik zgodnie z lit. a), w przypadku umowy o dostarczenie treści cyfrowych, jeżeli treści cyfrowe dostarczane są na materialnym nośniku;
 - g) dnia zawarcia umowy w przypadku umowy, na mocy której treści cyfrowe nie są dostarczane na trwałym nośniku.
2. Jeżeli przedsiębiorca nie dostarczył konsumentowi informacji, o których mowa w art. 17 ust. 1, okres odstąpienia upływa:
 - a) po upływie roku od końca początkowego okresu odstąpienia, ustalonego zgodnie z ust. 1; lub
 - b) w przypadku gdy przedsiębiorca udzielił konsumentowi wymaganych informacji w ciągu jednego roku od końca okresu odstąpienia ustalonego zgodnie z ust. 1, po czternastu dniach od dnia, w którym konsument otrzymał te informacje.

Artykuł 43
Skutki odstąpienia

Odstąpienie oznacza wygaśnięcie zobowiązań obu stron do:

- a) wykonania umowy; lub
- b) zawarcia umowy, w przypadkach złożenia oferty przez konsumenta.

Artykuł 44
Obowiązki przedsiębiorcy w przypadku odstąpienia

- 1. Przedsiębiorca musi zwrócić bez nieuzasadnionej zwłoki, a w każdym przypadku nie później niż czternaście dni od dnia, w którym przedsiębiorca został poinformowany o decyzji konsumenta o odstąpieniu od umowy zgodnie z art. 41, wszystkie płatności otrzymane od konsumenta, w tym, w odpowiednich przypadkach, koszty dostawy. Przedsiębiorca musi dokonać takiego zwrotu za pośrednictwem tych samych metod płatności, których konsument użył do pierwotnej transakcji, chyba że konsument wyraźnie zgodzi się na inną metodę i że nie poniesie żadnych opłat w związku z takim zwrotem.
- 2. Niezależnie od ust. 1, przedsiębiorca nie jest zobowiązany do zwrotu kosztów dodatkowych, jeżeli konsument wyraźnie wybrał rodzaj dostawy inny niż najtańszy rodzaj standardowej dostawy oferowanej przez przedsiębiorcę.
- 3. W przypadku umowy sprzedaży towarów przedsiębiorca może wstrzymać się ze zwrotem płatności do czasu zwrotu towarów lub dostarczenia przez konsumenta dowodu ich wysłania, w zależności od tego, które zdarzenie nastąpi wcześniej, chyba że przedsiębiorca podjął się odbioru towarów.
- 4. W przypadku umów zawieranych poza lokalem przedsiębiorstwa, jeżeli towary dostarczono do miejsca zamieszkania konsumenta w momencie zawarcia umowy, przedsiębiorca musi na swój koszt odebrać towary, jeżeli ze względu na ich właściwości nie można ich zwyczajnie odesłać pocztą.

Artykuł 45
Obowiązki konsumenta w przypadku odstąpienia

- 1. Konsument musi odesłać towary lub przekazać je przedsiębiorcy lub osobie upoważnionej przez przedsiębiorcę bez nieuzasadnionej zwłoki, a w każdym razie nie później niż czternaście dni od dnia, w którym konsument poinformował przedsiębiorcę o decyzji o odstąpieniu od umowy zgodnie z art. 41, chyba że przedsiębiorca podjął się odbioru towarów. Termin zostaje dochowany, jeżeli konsument odeśle towary przed upływem okresu czternastu dni.
- 2. Konsument musi ponieść bezpośrednio koszty zwrotu towarów, chyba że przedsiębiorca zgodził się ponieść te koszty lub nie poinformował konsumenta, że jest on zobowiązany do ich poniesienia.

3. Konsument odpowiada tylko za zmniejszenie wartości towarów wynikające z obchodzenia się z nimi w inny sposób niż jest to konieczne do oceny właściwości, cech i działania towarów. Konsument nie odpowiada za zmniejszenie wartości, jeżeli przedsiębiorca nie udzielił wszystkich informacji o prawie odstąpienia od umowy zgodnie z art. 17 ust. 1.
4. Bez uszczerbku dla ust. 3, konsument nie jest zobowiązany do zapłaty jakiegokolwiek odszkodowania za korzystanie z towarów w okresie odstąpienia.
5. Jeżeli konsument korzysta z prawa odstąpienia od umowy po tym, jak wyraźnie wystąpił o rozpoczęcie świadczenia usług powiązanych w okresie odstąpienia, konsument musi zapłacić przedsiębiorcy kwotę proporcjonalną do tego, co zostało dostarczone zanim konsument skorzystał z prawa odstąpienia, w porównaniu z całym okresem obowiązywania umowy. Proporcjonalna kwota, którą konsument zobowiązany jest zapłacić przedsiębiorcy, musi zostać obliczona na podstawie łącznej ceny uzgodnionej w umowie. Jeżeli cena ta jest nadmierna, proporcjonalna kwota musi zostać obliczona na podstawie wartości rynkowej tego, co zostało dostarczone.
6. Konsument nie jest zobowiązany do poniesienia kosztów:
 - a) świadczenia, w pełni lub częściowo, w okresie odstąpienia, jeżeli:
 - (i) przedsiębiorca nie udzielił informacji zgodnie z art. 17 ust. 1 i 3; lub
 - (ii) jeżeli konsument nie wystąpił wyraźnie o to, by świadczenie usług rozpoczęło się w okresie odstąpienia zgodnie z art. 18 ust. 2 i art. 19 ust. 6;
 - b) dostarczenia, w pełni lub części, treści cyfrowych, które nie zostały dostarczone na materialnym nośniku, jeżeli:
 - (i) konsument nie wyraził wcześniej wyraźnej zgody na to, by dostarczanie treści cyfrowych rozpoczęło się przed końcem okresu odstąpienia, o którym mowa w art. 42 ust. 1;
 - (ii) wyrażając zgodę konsument nie przyjął do wiadomości, że godzi się na utratę prawa odstąpienia; lub
 - (ii) przedsiębiorca nie przekazał potwierdzenia zgodnie z art. 18 ust. 1 i art. 19 ust. 5.
7. Z wyjątkiem przypadków przewidzianych w niniejszym artykule skorzystanie z prawa odstąpienia nie powoduje powstania żadnych zobowiązań po stronie konsumenta.

Artykuł 46 ***Umowy powiązane***

1. Jeżeli konsument skorzysta z prawa odstąpienia od umowy zawartej na odległość lub poza lokalem przedsiębiorstwa zgodnie z art. 41–45, automatycznie rozwiązaniu ulegają wszelkie umowy powiązane, bez ponoszenia kosztów przez konsumenta, z

wyjątkiem kosztów przewidzianych w ust. 2 i 3. Do celów niniejszego artykułu umowa powiązana oznacza umowę, na mocy której konsument nabywa towary, treści cyfrowe lub usługi powiązane w związku z umową zawartą na odległość lub poza lokalem przedsiębiorstwa, a towary te, treści cyfrowe lub usługi powiązane są dostarczane przez przedsiębiorcę lub osobę trzecią na podstawie porozumienia pomiędzy tą osobą trzecią a przedsiębiorcą.

2. Przepisy art. 43, 44 i 45 stosuje się odpowiednio do umów powiązanych w zakresie, w jakim umowy te regulowane są wspólnymi europejskimi przepisami dotyczącymi sprzedaży.
3. W przypadku umów powiązanych nieregulowanych wspólnymi europejskimi przepisami dotyczącymi sprzedaży zobowiązania stron na wypadek odstąpienia od umowy regulowane są prawem właściwym.

Artykuł 47
Normy bezwzględnie wiążące

Strony nie mogą, na niekorzyść konsumenta, wyłączyć stosowania przepisów niniejszego rozdziału ani uchylić lub zmienić ich skutków.

Rozdział 5 Wady oświadczenia woli

Artykuł 48

Błąd

1. Strona może uchylić się od skutków umowy ze względu na błąd co do faktu lub prawa, jeżeli działała pod jego wpływem zawierając umowę, o ile:
 - a) strona, gdyby nie działała pod wpływem błędu nie zawarłaby umowy lub zawarłaby ją na zupełnie innych warunkach, a druga strona wiedziała o tym lub powinna była wiedzieć; oraz
 - b) druga strona:
 - (i) wywołała błąd;
 - (ii) doprowadziła do zawarcia umowy pod wpływem błędu, nie wypełniając jakiegokolwiek obowiązku udzielenia informacji przedkontraktowych wynikającego z oddziałów 1–4 rozdziału 2;
 - (iii) wiedziała lub powinna była wiedzieć o błędzie i doprowadziła do zawarcia umowy pod wpływem błędu, nie wskazując istotnych informacji, o ile zasada dobrej wiary i uczciwego obrotu wymagałyby od strony świadomej błędu wskazania tego błędu; lub
 - (iv) popełniła ten sam błąd.
2. Strona nie może uchylić się od skutków umowy z tytułu błędu, jeżeli przyjęła ryzyko błędu lub w danych okolicznościach powinna była je przyjąć.
3. Niedokładne wyrażenie lub przekazanie oświadczenia traktowane jest jako błąd osoby, która złożyła lub przesłała oświadczenie.

Artykuł 49

Podstęp

1. Strona może uchylić się od skutków umowy, jeżeli druga strona doprowadziła do zawarcia umowy poprzez podstępne wprowadzenie w błąd słownie lub swoim zachowaniem lub podstępne zatajenie informacji, które, zgodnie z zasadą dobrej wiary i uczciwego obrotu lub jakimikolwiek przedkontraktowym obowiązkiem informacyjnym zobowiązana była ujawnić drugiej stronie.
2. Wprowadzenie w błąd ma charakter podstępny, jeżeli zostało dokonane ze świadomością lub przekonaniem, że dane oświadczenie jest nieprawdziwe lub też nie zważając na to, czy jest ono prawdziwe czy nieprawdziwe, oraz ma doprowadzić

adresata do popełnienia błędu. Zatajenie informacji ma charakter podstępny jeżeli ma doprowadzić osobę, przed którą zataja się dane informacje, do popełnienia błędu.

3. Ustalając czy zasada dobrej wiary i uczciwego obrotu wymaga od strony ujawnienia określonych informacji, należy uwzględnić wszelkie okoliczności, w tym:
- a) to, czy strona posiada wiedzę specjalistyczną;
 - b) koszty uzyskania przez stronę właściwych informacji;
 - c) łatwość uzyskania przez drugą stronę danych informacji innymi środkami;
 - d) charakter informacji;
 - e) znaczenie, jakie informacje te wydają się mieć dla drugiej strony; oraz
 - f) w umowach między przedsiębiorcami, dobre praktyki handlowe w danej sytuacji.

Artykuł 50 **Grożby**

Strona może uchylić się od skutków umowy, jeżeli druga strona doprowadziła do zawarcia umowy poprzez groźbę bezprawnego wyrządzenia bezpośredniej i poważnej krzywdy lub innego czynu bezprawnego.

Artykuł 51 **Wyzysk**

Strona może uchylić się od skutków umowy, jeżeli w momencie zawierania umowy:

- a) strona była zależna od drugiej strony lub łączył ją z drugą stroną stosunek zaufania, znajdowała się w trudnej sytuacji majątkowej lub miała naglące potrzeby, była nieprzezorna, nieświadoma lub niedoświadczona; oraz
- b) druga strona wiedziała lub powinna była o tym wiedzieć oraz, uwzględniając okoliczności i cel umowy, wykorzystała sytuację pierwszej strony, uzyskując nadmierne lub nieuczciwe korzyści.

Artykuł 52 **Zawiadomienie o uchyleniu się od skutków umowy**

- 1. Uchylenie się od skutków umowy następuje poprzez zawiadomienie drugiej strony.
- 2. Zawiadomienie o uchyleniu się od skutków umowy jest skuteczne tylko gdy zostało złożone po tym, jak strona unieważniająca dowiedziała się o właściwych okolicznościach lub uzyskała swobodę postępowania, w terminie:
 - a) sześciu miesięcy, w przypadku błędu; oraz

- b) jednego roku, w przypadku podstępu, groźby lub wyzysku.

Artykuł 53
Potwierdzenie

Jeżeli strona uprawniona do uchylenia się od skutków umowy na mocy niniejszego rozdziału potwierdza ją, w sposób wyraźny lub dorozumiany, po tym jak dowiedziała się o właściwych okolicznościach lub stała się zdolna do swobodnego działania, nie może już uchylić się od skutków umowy.

Artykuł 54
Konsekwencje uchylenia się od skutków umowy

1. Umowa, od której skutków można się uchylić, jest ważna dopóki nie uchylono się od jej skutków, jednak po uchyleniu się od jej skutków staje się nieważna od momentu jej zawarcia.
2. Jeżeli przyczyna uchylenia się od skutków umowy wpływa jedynie na niektóre postanowienia umowy, konsekwencje uchylenia się od skutków umowy ograniczają się do tych postanowień, chyba że utrzymanie pozostałej części umowy byłoby nierozsądne.
3. Kwestia prawa stron do odzyskania czegokolwiek, co zostało przekazane lub dostarczone w wykonaniu umowy, od której skutków się uchylono, lub jego równowartości w pieniądzu, regulowana jest przepisami o zwrocie w rozdziale 17.

Artykuł 55
Odszkodowanie

Strona, która ma prawo uchylić się od skutków umowy na mocy niniejszego rozdziału lub miała takie prawo zanim utraciła je wskutek upływu terminu lub potwierdzenia, uprawniona jest, niezależnie od tego, czy od skutków umowy się uchylono, do odszkodowania od drugiej strony za szkody poniesione wskutek błędu, podstępu, groźby lub wyzysku, o ile druga strona wiedziała lub powinna była wiedzieć o właściwych okolicznościach.

Artykuł 56
Wyłączenie lub ograniczenie środków ochrony prawnej

1. Środków ochrony prawnej przysługujących w przypadku podstępu, groźby i wyzysku nie można bezpośrednio ani pośrednio wyłączyć ani ograniczyć.
2. W stosunkach między przedsiębiorcą i konsumentem strony nie mogą, na niekorzyść konsumenta, bezpośrednio ani pośrednio wyłączyć lub ograniczyć środków ochrony prawnej przysługujących w przypadku błędu.

Artykuł 57
Wybór środka ochrony prawnej

Strona uprawniona do środka ochrony prawnej na mocy niniejszego rozdziału w okolicznościach, w których stronie tej przysługuje środek ochrony prawnej z tytułu niewykonania umowy, może skorzystać z każdego z tych środków.

Część III Ocena treści umowy

Rozdział 6 Wykładnia

Artykuł 58

Ogólne zasady wykładni umów

1. Wykładni umowy dokonuje się zgodnie ze wspólnym zamiarem stron, nawet gdyby wykładnia różniła się od dosłownego brzmienia wyrażeń użytych w umowie.
2. Jeżeli jedna ze stron zamierza nadać wyrażeniu w umowie szczególne znaczenie, a w momencie zawierania umowy druga strona znała lub powinna była znać ten zamiar, wykładni tego wyrażenia dokonuje się zgodnie z zamiarem pierwszej strony.
3. Jeżeli przepisy ust. 1 i ust. 2 nie stanowią inaczej, wykładni umowy dokonuje się zgodnie ze znaczeniem, które przypisałaby jej rozsądna osoba.

Artykuł 59

Istotne kwestie

Przy wykładni umowy należy brać pod uwagę w szczególności:

- a) okoliczności, w których została zawarta, w tym wstępne negocjacje;
- b) postępowanie stron, nawet po zawarciu umowy;
- c) znaczenie nadawane dotychczas przez strony tym wyrażeniom, które są identyczne z tymi użytymi w umowie lub podobne do nich;
- d) zwyczaje, które byłyby uznawane za ogólnie przyjęte przez strony w tej samej sytuacji;
- e) praktyki przyjęte między stronami;
- f) znaczenie powszechnie nadawane takim wyrażeniom w danej dziedzinie działalności;
- g) charakter i cel umowy; oraz
- h) zasadę dobrej wiary i uczciwego obrotu.

Artykuł 60

Uwzględnienie umowy jako całości

Wykładni wyrażeń użytych w umowie dokonuje się w świetle całej umowy.

Artykuł 61
Rozbieżności językowe

W przypadku rozbieżności między różnymi wersjami językowymi umowy, z których żadna nie została uznana za decydującą, uznaje się za taką wersję, w której umowa została pierwotnie sporządzona.

Artykuł 62
Pierwszeństwo indywidualnie uzgodnionych postanowień umownych

W zakresie, w jakim w umowie występują niespójności, postanowienia umowne uzgodnione indywidualnie mają pierwszeństwo przed tymi, które nie zostały uzgodnione indywidualnie w rozumieniu art. 7.

Artykuł 63
Pierwszeństwo wykładni nadającej skuteczność postanowieniom umownym

Wykładania, która nadaje skuteczność postanowieniom umownym ma pierwszeństwo przed wykładnią, która na to nie pozwala.

Artykuł 64
Wykładnia na korzyść konsumentów

1. Jeżeli występują wątpliwości co do znaczenia postanowienia umowy zawartej między przedsiębiorcą a konsumentem, pierwszeństwo przyznaje się wykładni najbardziej korzystnej dla konsumenta, chyba że on sam zaproponował to postanowienie.
2. Strony nie mogą, na niekorzyść konsumenta, wyłączyć stosowania niniejszego artykułu ani uchylić lub zmienić jego skutków.

Artykuł 65
Wykładnia na niekorzyść strony proponującej postanowienie umowne

Jeżeli w przypadku umowy, do której nie stosuje się art. 64, są wątpliwości co do znaczenia postanowienia nieuzgodnionego indywidualnie w rozumieniu art. 7, pierwszeństwo ma wykładnia na niekorzyść strony, która zaproponowała postanowienie.

Rozdział 7Treść i skutki

Artykuł 66

Postanowienia umowne

Postanowienia umowne wynikają z:

- a) porozumienia między stronami, z zastrzeżeniem wszelkich bezwzględnie wiążących norm wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży;
- b) każdego zwyczaju lub każdej praktyki, którymi strony są związane na mocy art. 67;
- c) każdą normą wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży, którą stosuje się w braku odmiennego porozumienia stron; oraz
- d) wszelkich postanowień umownych dorozumianych na mocy art. 68.

Artykuł 67

Praktyki i zwyczaje w umowach między przedsiębiorcami

- 1. W umowie zawartej między przedsiębiorcami strony są związane każdym zwyczajem, na który się zgodziły, oraz każdą praktyką, którą przyjęły między sobą.
- 2. Strony są związane zwyczajem, który byłby uznany za ogólnie przyjęty przez przedsiębiorców znajdujących się w takiej samej sytuacji co strony.
- 3. Zwyczaje i praktyki nie wiążą stron w zakresie, w jakim są sprzeczne z postanowieniami umownymi uzgodnionymi indywidualnie lub jakimikolwiek bezwzględnie wiążącymi normami wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży.

Artykuł 68

Dorozumiane postanowienia umowne

- 1. W przypadku konieczności rozstrzygnięcia kwestii nieuregulowanej wyraźnie porozumieniem stron, ani żadnym zwyczajem lub praktyką bądź normą wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży, można dorozumiewać istnienie dodatkowych postanowień umownych, mając w szczególności na uwadze:
 - a) charakter i cel umowy;
 - b) okoliczności, w jakich umowa została zawarta; oraz
 - c) zasadę dobrej wiary i uczciwego obrotu.
- 2. Wykładni wszelkich postanowień umownych dorozumianych na mocy ust. 1 dokonuje się, w miarę możliwości, tak aby nadać im taki skutek, na jaki strony prawdopodobnie zgodziłyby się, gdyby wcześniej uregulowały daną kwestię.

3. Ustępu 1 nie stosuje się, jeżeli strony celowo nie uregulowały danej kwestii, godząc się z tym, że jedna ze stron ponosi związane z tym ryzyko.

Artykuł 69

Postanowienia umowne wynikające z niektórych oświadczeń przedkontraktowych

1. Jeżeli przedsiębiorca przed zawarciem umowy składa, drugiej stronie albo publicznie, oświadczenie o właściwościach świadczenia, które ma być spełnione przez tego przedsiębiorcę na mocy umowy, oświadczenie to jest uważane za jedno z postanowień umownych, chyba że:
 - a) w momencie zawierania umowy druga strona miała lub powinna była mieć świadomość, że to oświadczenie jest błędne lub z innego powodu nie mogła polegać na nim jak na postanowieniu umownym; lub
 - b) oświadczenie to nie mogło mieć wpływu na decyzję drugiej strony o zawarciu umowy.
2. Do celów ust. 1 oświadczenie złożone przez osobę zajmującą się reklamą lub marketingiem na rzecz przedsiębiorcy traktowane jest jako oświadczenie złożone przez przedsiębiorcę.
3. W razie gdy drugą stroną jest konsument, to do celów ust. 1 publiczne oświadczenie złożone przez lub w imieniu producenta bądź przez inną osobę znajdującą się na wcześniejszym etapie łańcucha transakcji prowadzących do zawarcia umowy lub w jej imieniu uznawane jest za oświadczenie złożone przez przedsiębiorcę, chyba że w momencie zawarcia umowy nie wiedział on o tym oświadczeniu ani nie można było wymagać od niego takiej wiedzy.
4. W stosunkach między przedsiębiorcą a konsumentem strony nie mogą, na niekorzyść konsumenta, wyłączyć stosowania niniejszego artykułu ani uchylić zmienić jego skutków.

Artykuł 70

Obowiązek zwrócenia uwagi na postanowienia umowne niezgodnione indywidualnie

1. Na postanowienia umowne zaproponowane przez jedną stronę i niezgodnione indywidualnie w rozumieniu art. 7 można powoływać się przeciwko drugiej stronie jedynie wtedy, gdy druga strona wiedziała o nich lub gdy strona proponująca je podjęła zasadne kroki, by zwrócić na nie uwagę drugiej strony, przed zawarciem umowy lub w momencie jej zawierania.
2. Do celów niniejszego artykułu, w stosunkach między przedsiębiorcą a konsumentem, nie jest wystarczające zwrócenie uwagi konsumenta na postanowienia umowne poprzez zwykłe odniesienie się do nich w dokumencie umowy, nawet jeżeli konsument podpisuje ten dokument.
3. Strony nie mogą wyłączyć stosowania niniejszego artykułu ani uchylić lub zmienić jego skutków.

Artykuł 71

Dodatkowe płatności w umowach między przedsiębiorcą a konsumentem

1. W umowie między przedsiębiorcą a konsumentem postanowienie umowne, które nakłada na konsumenta obowiązek dokonania jakiejkolwiek dodatkowej płatności oprócz wynagrodzenia określonego jako główne zobowiązanie umowne przedsiębiorcy, w szczególności gdy uzyskano je stosując wariant domyślny, który konsument musiał odrzucić w celu uniknięcia dodatkowej płatności, nie wiąże konsumenta, chyba że zanim konsument związał się umową, wyraźnie wyraził zgodę na dodatkową płatność. Jeżeli konsument dokonał dodatkowej płatności, może żądać jej zwrotu.
2. Strony nie mogą, na niekorzyść konsumenta, wyłączyć stosowania niniejszego artykułu ani uchylić lub zmienić jego skutków.

Artykuł 72

Klauzule integracyjne

1. Jeżeli umowa sporządzona na piśmie zawiera klauzulę stanowiącą, że dany dokument obejmuje wszystkie postanowienia umowne (klauzula integracyjna), jakiegokolwiek wcześniejsze oświadczenia, zobowiązania lub porozumienia niezawarte w tym dokumencie nie stanowią części umowy.
2. Z zastrzeżeniem odmiennych postanowień umowy, klauzula integracyjna nie wyłącza możliwości uwzględniania wcześniejszych oświadczeń stron przy wykładni umowy.
3. W umowie między przedsiębiorcą a konsumentem konsument nie jest związany klauzulą integracyjną.
4. Strony nie mogą, na niekorzyść konsumenta, wyłączyć stosowania niniejszego artykułu ani uchylić lub zmienić jego skutków.

Artykuł 73

Określenie ceny

Jeżeli kwota ceny do zapłaty na mocy umowy nie może być określona w inny sposób, ceną do zapłaty, w braku jakichkolwiek odmiennych wskazań, jest cena zwykle pobierana w porównywalnych okolicznościach w momencie zawarcia umowy, lub, jeżeli nie można takiej ceny określić, cena rozsądna.

Artykuł 74

Jednostronne ustalenie ceny przez stronę

1. Jeżeli cena lub inne postanowienie umowne mają być ustalone przez jedną stronę i zostały one ustalone w sposób rażąco nierozsądny, wówczas w ich miejsce przyjmuje się zwykle pobieraną cenę lub postanowienie zwykle stosowane w porównywalnych okolicznościach w momencie zawarcia umowy lub, jeżeli nie

można ustalić takiej ceny lub postanowienia, rozsądną cenę lub rozsądne postanowienie.

2. Strony nie mogą wyłączyć stosowania niniejszego artykułu ani uchylić lub zmienić jego skutków.

Artykuł 75

Ustalenie przez osobę trzecią

1. Jeżeli osoba trzecia ma ustalić cenę lub inne postanowienie umowne i nie może tego zrobić lub nie zrobi tego, sąd może wyznaczyć inną osobę do takiego ustalenia, chyba że jest to sprzeczne z postanowieniami umownymi.
2. Jeżeli cena lub inne postanowienie umowne ustalone przez osobę trzecią są rażąco nierozsądne, wówczas w ich miejsce przyjmuje się zwykle pobieraną cenę lub postanowienie zwykle stosowane w momencie zawarcia umowy w porównywalnych okolicznościach lub, jeżeli nie można ustalić takiej ceny lub postanowienia, rozsądną cenę lub rozsądne postanowienie.
3. Do celów ust. 1 „sąd” obejmuje także trybunał arbitrażowy.
4. W stosunkach między przedsiębiorcą a konsumentem strony nie mogą, na niekorzyść konsumenta, wyłączyć stosowania ust. 2 ani uchylić lub zmienić jego skutków.

Artykuł 76

Język

Jeżeli język, który ma być stosowany do komunikacji dotyczącej umowy lub praw i zobowiązań z niej wynikających, nie może być ustalony w inny sposób, używa się języka, w którym umowa została zawarta

Artykuł 77

Umowy zawarte na czas nieoznaczony

1. Jeżeli zobowiązanie umowne jest wykonywane w sposób ciągły lub powtarzalny, a postanowienia umowne nie określają momentu ustania stosunku umownego lub stanowią, że może on zostać rozwiązany za wypowiedzeniem, stosunek ten może zostać rozwiązany przez każdą ze stron z zachowaniem rozsądnego terminu wypowiedzenia, nieprzekraczającego dwóch miesięcy.
2. W stosunkach między przedsiębiorcą a konsumentem strony nie mogą, na niekorzyść konsumenta, wyłączyć stosowania niniejszego artykułu ani uchylić lub zmienić jego skutków.

Artykuł 78
Postanowienia umowne na korzyść osób trzecich

1. Umawiające się strony mogą zastrzec w umowie prawo na rzecz osoby trzeciej. W momencie zawarcia umowy osoba trzecia nie musi istnieć lub być zidentyfikowana, ale musi być możliwa do zidentyfikowania.
2. Charakter oraz treść prawa osoby trzeciej są ustalone w umowie. Prawo może mieć postać wyłączenia lub ograniczenia odpowiedzialności osoby trzeciej względem jednej ze stron umowy.
3. Jeżeli jedna z umawiających się stron zobowiązana jest na mocy umowy świadczyć na rzecz osoby trzeciej:
 - a) osobie trzeciej przysługują te same prawa do świadczenia oraz środki ochrony prawnej z tytułu niespełnienia świadczenia co w przypadku, gdyby umawiająca się strona była zobowiązana do świadczenia na mocy umowy z osobą trzecią; oraz
 - b) umawiająca się strona zobowiązana do świadczenia może powoływać się wobec osoby trzeciej na wszystkie zarzuty, które przysługiwałyby jej wobec drugiej strony umowy.
4. Do czasu wyraźnego lub dorozumianego przyjęcia zastrzeżonego dla niej prawa osoba trzecia może odmówić skorzystania z tego prawa, dokonując stosownego zawiadomienia jednej z umawiających się stron. W przypadku takiej odmowy uznaje się, że dane prawo nie zostało nigdy zastrzeżone na rzecz osoby trzeciej.
5. Umawiające się strony mogą usunąć lub zmienić postanowienie umowne zastrzegające wspomniane prawo, jeżeli uczynią to zanim jedna ze stron przekaze osobie trzeciej zawiadomienie o zastrzeżeniu tego prawa.

Rozdział 8 Nieuczciwe postanowienia umowne

ODDZIAŁ 1 PRZEPISY OGÓLNE

Artykuł 79

Skutki nieuczciwych postanowień umownych

1. Postanowienie umowne zaproponowane przez jedną stronę, które jest nieuczciwie na mocy oddziału 2 i 3 niniejszego rozdziału, nie wiąże drugiej strony.
2. Jeżeli umowa może być utrzymana w mocy bez nieuczciwego postanowienia, pozostałe postanowienia są nadal wiążące.

Artykuł 80

Wyjątki od badania uczciwości postanowień

1. Oddziałów 2 i 3 nie stosuje się do postanowień umownych odzwierciedlających wspólne europejskie przepisy dotyczące sprzedaży, które miałyby zastosowanie, gdyby postanowienia nie regulowały tej kwestii.
2. Przepisów oddziału 2 nie stosuje się do definicji głównego przedmiotu umowy ani do oceny zasadności ceny do zapłaty, w zakresie, w jakim przedsiębiorca dopełnił obowiązku zachowania przejrzystości określonego w art. 82.
3. Przepisów oddziału 3 nie stosuje się do definicji głównego przedmiotu umowy ani do oceny zasadności ceny do zapłaty.

Artykuł 81

Normy bezwzględnie wiążące

Strony nie mogą wyłączyć stosowania niniejszego rozdziału ani uchylić lub zmienić jego skutków.

ODDZIAŁ 2 NIEUCZCIWE POSTANOWIENIA W UMOWACH MIĘDZY PRZEDSIĘBIORCĄ A KONSUMENTEM

Artykuł 82

Obowiązek zachowania przejrzystości postanowień nieuzgodnionych indywidualnie

W razie gdy przedsiębiorca proponuje postanowienia umowne, które nie zostały uzgodnione indywidualnie z konsumentem w rozumieniu art. 7, ma obowiązek dopilnować, by były one sporządzone i przedstawione prostym, zrozumiałym językiem.

Artykuł 83

Znaczenie „nieuczciwości” w umowach między przedsiębiorcą a konsumentem

1. W umowie między przedsiębiorcą a konsumentem postanowienie umowne zaproponowane przez przedsiębiorcę i nieuzgodnione indywidualnie z konsumentem w rozumieniu art. 7 jest nieuczciwe do celów niniejszego oddziału, jeżeli prowadzi do znaczącej nierównowagi praw i zobowiązań stron wynikających z umowy na niekorzyść konsumenta, w sprzeczności z zasadą dobrej wiary i uczciwego obrotu.
2. Przy ocenie nieuczciwości postanowień umownych do celów niniejszego oddziału, zwraca się uwagę na:
 - a) to, czy przedsiębiorca dopełnił obowiązku zachowania przejrzystości określonego w art. 82;
 - b) właściwość świadczeń umownych;
 - c) okoliczności panujące w momencie zawierania umowy;
 - d) inne postanowienia umowne; oraz
 - e) postanowienia każdej innej umowy, od której zależy dana umowa.

Artykuł 84

Postanowienia umowne zawsze uznawane za nieuczciwe

Do celów niniejszego oddziału postanowienie umowne jest zawsze uznawane za nieuczciwe, jeżeli jego celem lub skutkiem jest:

- a) wyłączenie lub ograniczenie odpowiedzialności przedsiębiorcy za śmierć lub uszkodzenie ciała konsumenta poprzez działanie lub zaniechanie przedsiębiorcy lub innej osoby działającej w imieniu przedsiębiorcy;
- b) wyłączenie lub ograniczenie odpowiedzialności przedsiębiorcy względem konsumenta za szkodę spowodowaną umyślnie lub w wyniku rażącego niedbalstwa;
- c) ograniczenie obowiązku przestrzegania przez przedsiębiorcę zobowiązań podjętych przez jego upoważnionych przedstawicieli lub uzależnianie jego zobowiązań od określonego warunku, którego spełnienie zależy wyłącznie od przedsiębiorcy;
- d) wyłączenie lub ograniczenie praw konsumenta do wytoczenia powództwa lub skorzystania z jakiegokolwiek innego środka ochrony prawnej, w szczególności przez zobowiązanie konsumenta do korzystania wyłącznie z systemu arbitrażu, który nie jest ogólnie przewidziany w przepisach prawnych mających zastosowanie do stosunków między przedsiębiorcą a konsumentem;
- e) nadanie wyłącznej jurysdykcji do rozstrzygania wszystkich sporów wynikających z umowy sądowi właściwemu dla miejsca zamieszkania przedsiębiorcy, chyba że wybrany sąd jest również sądem miejsca zamieszkania konsumenta;

- f) przyznanie przedsiębiorcy wyłącznego prawa ustalania, czy dostarczone towary, treści cyfrowe lub usługi powiązane są zgodne z umową, lub przyznanie mu wyłącznego prawa wykładni jakichkolwiek postanowień umownych;
- g) ustalenie, że konsument jest związany umową, a przedsiębiorca nie;
- h) zastrzeżenie, że konsument musi rozwiązać umowę w rozumieniu art. 8 w bardziej formalnym trybie niż ten, w którym umowa została zawarta;
- i) przyznanie przedsiębiorcy krótszego okresu wypowiedzenia umowy niż ten, który wymagany jest od konsumenta;
- j) zobowiązanie konsumenta do zapłaty za towary, treści cyfrowe lub usługi powiązane, które faktycznie nie zostały wydane, dostarczone lub wyświadczone;
- k) ustalenie, że postanowienia umowne niezgodnione indywidualnie w rozumieniu art. 7 przeważają lub mają pierwszeństwo przed postanowieniami umownymi, które zostały uzgodnione indywidualnie.

Artykuł 85

Domniemane nieuczciwe postanowienia umowne

Do celów niniejszego oddziału przyjmuje się domniemanie, że dane postanowienie umowne jest nieuczciwe, jeżeli jego celem lub skutkiem jest:

- a) ograniczenie dowodów, na które konsument może się powoływać lub przerzucenie na konsumenta ciężaru dowodu, który zgodnie z prawem powinien spoczywać na przedsiębiorcy;
- b) niesłuszne wyłączenie lub ograniczenie środków ochrony prawnej przysługujących konsumentowi przeciwko przedsiębiorcy lub osobie trzeciej z tytułu niewykonania przez przedsiębiorcę zobowiązań umownych;
- c) niesłuszne wyłączenie lub ograniczenie uprawnienia do potrącenia wierzytelności konsumenta wobec przedsiębiorcy z wierzytelności przedsiębiorcy wobec konsumenta;
- d) uprawnienie przedsiębiorcy do zatrzymania płatności dokonanej przez konsumenta, jeżeli konsument zdecyduje o niezawieraniu umowy lub niewykonaniu zobowiązań umownych, bez przyznania konsumentowi prawa do otrzymania równoważnej kwoty tytułem odszkodowania w sytuacji przeciwnej;
- e) nałożenie na konsumenta, który nie wykona swoich zobowiązań umownych, obowiązku zapłaty nieproporcjonalnie wysokiej kwoty tytułem odszkodowania lub kary umownej za niewykonanie;
- f) uprawnienie przedsiębiorcy do odstąpienia od umowy lub rozwiązania jej w rozumieniu art. 8, w zależności od uznania przedsiębiorcy, bez przewidzenia takiego samego uprawnienia dla konsumenta lub uprawnienie przedsiębiorcy do zatrzymania ceny za usługi powiązane, do których świadczenia jeszcze nie doszło, w przypadku gdy przedsiębiorca odstępuje od umowy lub ją rozwiązuje;

- g) uprawnienie przedsiębiorcy do rozwiązania umowy zawartej na czas nieoznaczony bez konieczności złożenia wypowiedzenia z rozsądnym wyprzedzeniem, chyba że istnieją ku temu ważne powody;
- h) automatycznie przedłużenie umowy zawartej na czas określony, o ile konsument nie wskaże inaczej, w razie gdy takie postanowienia umowne przewidują nierozsądnie wczesny termin wypowiedzenia umowy;
- i) uprawnienie przedsiębiorcy do jednostronnej zmiany postanowień umownych bez ważnego powodu określonego w umowie; nie wpływa to na postanowienia umowne, na mocy których przedsiębiorca zastrzega sobie uprawnienie do jednostronnej zmiany postanowień umowy zawartej na czas nieoznaczony, o ile przedsiębiorca jest obowiązany poinformować konsumenta z rozsądnym wyprzedzeniem, a konsument ma możliwość rozwiązania umowy bez ponoszenia kosztów;
- j) uprawnienie przedsiębiorcy do jednostronnej zmiany bez ważnego powodu właściwości towarów, treści cyfrowych lub usług powiązanych, które mają być świadczone, lub innych właściwości świadczenia;
- k) zastrzeżenie, że cena towarów, treści cyfrowych lub usług powiązanych ma być ustalona w momencie ich dostarczenia lub świadczenia bądź zezwolenie przedsiębiorcy na podwyższenie ceny bez uprawnienia konsumenta do odstąpienia od umowy, jeżeli podwyższona cena jest zbyt wysoka w stosunku do ceny uzgodnionej w momencie zawarcia umowy; nie wpływa to na zgodne z prawem klauzule waloryzacji ceny, z zastrzeżeniem, że sposób zmiany ceny jest szczegółowo opisany;
- l) zobowiązanie konsumenta do wykonania wszystkich jego zobowiązań umownych także w przypadku, gdy przedsiębiorca nie wykona swoich zobowiązań;
- m) uprawnienie przedsiębiorcy do przeniesienia jego uprawnień i zobowiązań umownych bez zgody konsumenta, chyba że przejmującym jest spółka zależna kontrolowana przez przedsiębiorcę, lub w wyniku fuzji lub zgodnej z prawem transakcji korporacyjnej, a takie przeniesienie przypuszczalnie nie wpłynie negatywnie na jakiegokolwiek uprawnienie konsumenta;
- n) uprawnienie przedsiębiorcy do dostarczenia odpowiednika w razie gdyby to, co zostało zamówione, było niedostępne, bez wyraźnego powiadomienia konsumenta o takiej możliwości oraz o okoliczności, że przedsiębiorca musi ponieść koszty zwrotu tego, co konsument otrzymał na podstawie umowy, jeżeli konsument skorzysta z prawa do odmowy przyjęcia świadczenia;
- o) umożliwienie przedsiębiorcy zastrzeżenia nierozsądnie długiego lub niewystarczająco sprecyzowanego terminu na przyjęcie lub odrzucenie oferty;
- p) umożliwienie przedsiębiorcy zastrzeżenia nierozsądnie długiego lub niewystarczająco sprecyzowanego terminu na wykonanie zobowiązań umownych;
- q) niesłuszne wyłączenie lub ograniczenie środków ochrony prawnej lub zarzutów przysługujących konsumentowi przeciwko przedsiębiorcy;

- r) uzależnienie wykonania zobowiązań umownych przez przedsiębiorcę lub uzależnienie innych skutków umowy korzystnych dla konsumenta, od szczególnych formalności, które nie są prawnie wymagane i są nierozsądne;
- s) wymaganie od konsumenta nadmiernych zaliczek lub nadmiernych gwarancji wykonania zobowiązań;
- t) nieuzasadnione uniemożliwienie konsumentowi zaopatrywania się u osób trzecich lub zamawiania u nich napraw;
- u) nieuzasadnione powiązanie umowy z inną umową z danym przedsiębiorcą, spółką zależną tego przedsiębiorcy lub osobą trzecią w sposób, którego konsument nie mógł przewidzieć;
- v) nałożenie nadmiernego ciężaru na konsumenta, aby rozwiązać umowę zawartą na czas nieoznaczony
- w) ustalenie, że początkowy okres obowiązywania umowy na trwającą przez dłuższy okres czasu dostawę towarów lub treści cyfrowych albo świadczenie usług powiązanych, lub jakiegokolwiek okres, na który umowa zostanie przedłużona, trwa dłużej niż rok, chyba że konsument może rozwiązać umowę w każdym czasie przy zachowaniu terminu wypowiedzenia nieprzekraczającego trzydziestu dni.

ODDZIAŁ 3 NIEUCZCIWE POSTANOWIENIA W UMOWACH ZAWIERANYCH MIĘDZY PRZEDSIĘBIORCAMI

Artykuł 86

Znaczenie „nieuczciwości” w umowach między przedsiębiorcami

1. W umowie między przedsiębiorcami postanowienie umowne jest nieuczciwe do celów niniejszego oddziału wyłącznie gdy:
 - a) stanowi element postanowień umownych niezgodzonych indywidualnie w rozumieniu art. 7; oraz
 - b) jest takiego rodzaju, że jego zastosowanie znacznie odbiega od dobrej praktyki handlowej, stojąc w sprzeczności z zasadą dobrej wiary i uczciwego obrotu.
2. Przy ocenie nieuczciwości postanowienia umownego do celów niniejszego oddziału, zwraca się uwagę na:
 - a) właściwość świadczeń umownych;
 - b) okoliczności panujące w momencie zawierania umowy;
 - c) inne postanowienia umowne; oraz
 - d) postanowienia każdej innej umowy, od której zależy dana umowa.

Part IV Zobowiązania i środki ochrony prawnej stron umowy sprzedaży lub umowy o dostarczenie treści cyfrowych

Rozdział 9Przepisy ogólne

Artykuł 87

Niewykonanie i istotne niewykonanie

1. Niewykonanie zobowiązania oznacza każdy brak wykonania tego zobowiązania, niezależnie od tego, czy jest on usprawiedliwiony i obejmuje.
 - a) niewydanie lub opóźnienie w wydaniu towarów;
 - b) niedostarczenie lub opóźnione dostarczenie treści cyfrowych;
 - c) wydanie towarów, które nie są zgodne z umową;
 - d) dostarczenie treści cyfrowych, które nie są zgodne z umową;
 - e) brak zapłaty lub opóźnienie w zapłacie ceny;
 - f) rzekome wykonanie zobowiązania w sposób niezgodny z umową.
2. Niewykonanie zobowiązania przez jedną ze stron jest istotne, jeżeli:
 - a) pozbawia drugą stronę w znacznym stopniu tego, czego miała prawo oczekiwać na podstawie umowy, chyba że w momencie zawarcia umowy strona, która nie spełniła świadczenia, nie przewidywała i nie mogła przewidzieć tego rezultatu; lub
 - b) ma charakter wyraźnie wskazujący na to, że nie można w przyszłości liczyć na świadczenie strony, która nie wykonała zobowiązania.

Artykuł 88

Usprawiedliwione niewykonanie

1. Niewykonanie przez stronę zobowiązania jest usprawiedliwione, jeśli spowodowane zostało przeszkodą będącą poza kontrolą tej strony i jeżeli nie można było od niej oczekiwać, że uwzględni istnienie przeszkody w momencie zawarcia umowy, uniknie przeszkody lub jej skutków lub też przezwycięży tę przeszkodę lub jej skutki.
2. Jeżeli przeszkoda jest tylko tymczasowa, niewykonanie jest usprawiedliwione tylko w okresie, w którym istnieje przeszkoda. Jeżeli jednak opóźnienie stanowi istotne niewykonanie zobowiązania, druga strona może je tak traktować.

3. Strona, która nie jest w stanie wykonać zobowiązania, ma obowiązek dopilnować, aby zawiadomienie o przeszkodzie oraz jej wpływie na możliwość wykonania zobowiązania dotarło do drugiej strony bez nieuzasadnionej zwłoki, po tym jak strona, która nie jest w stanie wykonać zobowiązania, dowiedziała się lub powinna była się dowiedzieć o tych okolicznościach. Druga strona jest uprawniona do żądania odszkodowania za wszelkie szkody wynikłe z naruszenia tego obowiązku.

Artykuł 89 **Zmiana okoliczności**

1. Strona musi wykonać swoje zobowiązania, nawet jeżeli spełnienie świadczenia stało się bardziej uciążliwe z powodu wzrostu kosztów bądź zmniejszenia wartości tego, co jest należne w zamian.

Jeżeli z powodu nadzwyczajnej zmiany okoliczności spełnienie świadczenia jest połączone z nadmiernymi trudnościami, strony mają obowiązek podjąć negocjacje w celu dostosowania umowy lub jej rozwiązania.

2. Jeśli strony nie osiągną porozumienia w rozsądnym terminie, na żądanie każdej strony sąd może:
 - a) dostosować treść umowy, tak aby była zgodna z tym, co strony mogły rozsądnie uzgodnić w momencie zawierania umowy, gdyby uwzględniły zmianę okoliczności; lub
 - b) rozwiązać umowę w rozumieniu art. 8 w terminie i na warunkach ustalonych przez sąd.
3. Ustępy 1 i 2 mają zastosowanie tylko, jeżeli:
 - a) do zmiany okoliczności doszło po zawarciu umowy;
 - b) strona powołująca się na zmianę okoliczności nie wzięła pod uwagę możliwości wystąpienia lub skali takiej zmiany okoliczności ani nie można było od niej oczekiwać ich uwzględnienia; oraz
 - c) poszkodowany nie przyjął ryzyka takiej zmiany okoliczności ani nie można rozsądnie uznać, że tak uczynił.
4. Do celów ust. 2 i 3 „sąd” obejmuje trybunał arbitrażowy.

Artykuł 90 **Rozszerzone stosowanie przepisów dotyczących płatności oraz towarów lub treści cyfrowych, których przyjęcia kupujący odmówił**

1. O ile nie postanowiono inaczej, przepisy dotyczące zapłaty przez kupującego ceny w rozdziale 12 stosuje się odpowiednio do innych płatności.

2. Artykuł 97 stosuje się odpowiednio do innych przypadków, w których dana osoba pozostała w posiadaniu towarów lub treści cyfrowych, ponieważ inna osoba ich nie przyjęła, pomimo że była do tego zobowiązana.

Rozdział 10 Zobowiązania sprzedawcy

ODDZIAŁ 1 PRZEPISY OGÓLNE

Artykuł 91

Główne zobowiązania sprzedawcy

Sprzedawca towarów lub dostawca treści cyfrowych (w tej części zwany „sprzedawcą”) musi:

- a) wydać towary lub dostarczyć treści cyfrowe;
- b) przenieść własność towarów, w tym nośnika materialnego, na którym zostały dostarczone treści cyfrowe;
- c) dopilnować, by towary lub treści cyfrowe były zgodne z umową;
- d) zapewnić, by kupujący miał prawo do korzystania z treści cyfrowych zgodnie z umową; oraz
- e) wydać dokumenty pozwalające na rozporządzanie towarami lub z nimi związane, bądź też dokumenty związane z treściami cyfrowymi, których wydania można domagać się na podstawie umowy.

Artykuł 92

Spełnienie świadczenia przez osobę trzecią

- 1. Sprzedawca może powierzyć spełnienie świadczenia innej osobie, chyba że warunki umowy wymagają osobistego spełnienia świadczenia przez sprzedawcę.
- 2. Sprzedawca, który powierza spełnienie świadczenia innej osobie, jest nadal odpowiedzialny za wykonanie zobowiązania.
- 3. W stosunkach między przedsiębiorcą a konsumentem strony nie mogą, na niekorzyść konsumenta, wyłączyć stosowania ust. 2 ani uchylić lub zmienić jego skutków.

ODDZIAŁ 2 WYDANIE

Artykuł 93

Miejsce wydania

- 1. Jeśli miejsce wydania nie może zostać określone inaczej, to jest nim:
 - a) w przypadku umowy sprzedaży konsumenckiej lub umowy o dostarczenie treści cyfrowych będącej umową zawieraną na odległość lub umową zawieraną poza lokalem przedsiębiorstwa, lub umową, w której sprzedawca zobowiązał

się do zapewnienia przewozu towarów do kupującego, miejsce pobytu konsumenta w momencie zawarcia umowy;

b) w każdym innym przypadku,

(i) jeśli umowa sprzedaży przewiduje przewóz towarów przez przewoźnika lub kilku przewoźników, najbliższy punkt odbioru pierwszego przewoźnika;

(ii) jeśli umowa sprzedaży nie przewiduje przewozu, miejsce prowadzenia działalności przez sprzedawcę w momencie zawarcia umowy.

2. Jeśli sprzedawca ma więcej niż jedno miejsce prowadzenia działalności, miejscem prowadzenia działalności do celów ust. 1 lit. b) jest miejsce, z którym zobowiązanie do wydania jest najsilniej związane.

Artykuł 94 **Sposób wydania**

1. O ile nie uzgodniono inaczej, sprzedawca czyni zadość obowiązкови wydania:

a) w przypadku umowy sprzedaży konsumenckiej lub umowy o dostarczenie treści cyfrowych będącej umową zawieraną na odległość lub umową poza lokalem przedsiębiorstwa, lub umową, w której sprzedawca zobowiązał się do zorganizowania przewozu towarów do kupującego – poprzez fizyczne wydanie lub przekazanie kontroli nad towarami lub treściami cyfrowymi konsumentowi;

b) w innych przypadkach, w których umowa przewiduje przewóz towaru przez przewoźnika – przez przekazanie towarów pierwszemu z przewoźników w celu dostarczenia kupującemu oraz przez przekazanie kupującemu dokumentów niezbędnych do odbioru towarów od przewoźnika będącego w posiadaniu towarów; lub

c) w przypadkach nieobjętych zakresem lit. a) lub b) – przez udostępnienie towarów lub treści cyfrowych, zaś w przypadku gdy uzgodniono, że sprzedawca ma jedynie wydać dokumenty pozwalające na rozporządzanie towarami, poprzez udostępnienie tych dokumentów kupującemu.

2. W ust. 1 lit. a) i c) konsument lub kupujący oznacza także osobę trzecią inną niż przewoźnik, wskazaną przez konsumenta lub kupującego zgodnie z umową.

Artykuł 95 **Termin wydania**

1. Jeśli nie można inaczej określić terminu wydania, towary lub treści cyfrowe muszą być wydane bez nieuzasadnionej zwłoki po zawarciu umowy.

2. W umowach między przedsiębiorcą a konsumentem, o ile strony nie uzgodniły inaczej, przedsiębiorca musi wydać towary lub treści cyfrowe nie później niż w ciągu trzydziestu dni od daty zawarcia umowy.

Artykuł 96
Zobowiązania sprzedawcy dotyczące przewozu towarów

1. Jeśli umowa wymaga od sprzedawcy zorganizowania przewozu towarów, sprzedawca musi zawrzeć umowy konieczne do przewozu rzeczy w wyznaczone miejsce za pomocą środków transportu odpowiednich do okoliczności oraz w zgodzie z typowymi warunkami tego przewozu.
2. Jeśli sprzedawca ma na mocy umowy przekazać towary przewoźnikowi, zaś towary te nie mogą być wyraźnie przypisane konkretnej umowie za pomocą odpowiedniego oznakowania, dokumentów przewozowych lub w inny sposób, sprzedawca musi przekazać kupującemu list przewozowy, w którym towary są opisane w sposób umożliwiający ich identyfikację.
3. Jeśli umowa nie nakłada na sprzedawcę obowiązku ubezpieczenia towarów na czas przewozu, sprzedawca musi na prośbę kupującego przekazać mu wszelkie dostępne informacje konieczne do umożliwienia kupującemu ubezpieczenia towarów.

Artykuł 97
Odmowa przyjęcia towarów lub treści cyfrowych przez kupującego

1. Sprzedawca, który pozostał w posiadaniu towarów lub treści cyfrowych, ponieważ kupujący ich nie przyjął, pomimo że był do tego zobowiązany, musi podjąć odpowiednie działania zmierzające do ochrony i zachowania towarów.
2. Sprzedawca jest zwolniony z obowiązku ich wydania, jeśli:
 - a) pozostawi towary lub treści cyfrowe do dyspozycji kupującego u osoby trzeciej na rozsądnych warunkach i zawiadomi o tym kupującego; lub
 - b) sprzeda towary lub treści cyfrowe na rozsądnych warunkach po zawiadomieniu o tym kupującego i przekaze kupującemu czysty dochód ze sprzedaży.
3. Sprzedawca może domagać się zwrotu wszelkich zasadnie poniesionych wydatków albo zatrzymać odpowiednią część dochodu ze sprzedaży na ich pokrycie.

Artykuł 98
Wpływ na przejście ryzyka

Wpływ wydania na przejście ryzyka uregulowano w rozdziale 14.

ODDZIAŁ 3 ZGODNOŚĆ TOWARÓW I TREŚCI CYFROWYCH

Artykuł 99
Zgodność z umową

1. Towary lub treści cyfrowe są zgodne z umową, jeżeli:

- a) jakościowo, ilościowo, jak i pod względem opisu spełniają warunki przewidziane w umowie;
 - b) są opakowane w sposób odpowiadający umówionym warunkom; oraz
 - c) zostały dostarczone wraz z akcesoriami, instrukcją instalacji czy innymi instrukcjami wymaganymi na podstawie umowy.
2. Aby być zgodne z umową, towary lub treści cyfrowe muszą także spełniać wymogi określone w art. 100, 101 i 102, chyba że strony uzgodniły inaczej.
3. Każde porozumienie zawarte w umowie sprzedaży konsumenckiej, w którym odstępuje się od wymogów określonych w art. 100, 102 i 103 na niekorzyść konsumenta, jest ważne jedynie wtedy, gdy w momencie zawarcia umowy konsument wiedział o szczególnym stanie towarów lub treści cyfrowych i przyjął te towary lub treści cyfrowe jako zgodne z umową w momencie jej zawarcia.
4. W umowie sprzedaży konsumenckiej strony nie mogą, na niekorzyść konsumenta, wyłączyć stosowania ust. 3 ani uchylić lub zmienić jego skutków.

Artykuł 100

Kryteria zgodności towarów i treści cyfrowych

Towary lub treści cyfrowe muszą:

- a) być zdatne do konkretnego celu, o którym sprzedawca został poinformowany w momencie zawarcia umowy, chyba że okoliczności wskazują, że kupujący nie polegał bądź nie powinien był polegać na umiejętnościach i ocenie sprzedawcy;
- b) być zdatne do celów, do jakich zwykle służą towary lub treści cyfrowe tego samego rodzaju;
- c) posiadać cechy towarów lub treści cyfrowych, które sprzedawca przedstawił kupującemu jako próbkę lub model;
- d) być opakowane w sposób zwyczajowo przyjęty dla określonego rodzaju towarów lub, w braku takiego zwyczaju, w sposób adekwatny do potrzeb zachowania i ochrony towarów przed uszkodzeniem;
- e) zostać dostarczone wraz z akcesoriami, instrukcją instalacji czy innymi instrukcjami, których kupujący może oczekiwać;
- f) mieć cechy i możliwości techniczne, o których mowa we wszelkich oświadczeniach przedkontraktowych, które stanowią część umowy na mocy art. 69; oraz
- g) mieć cechy i możliwości techniczne, jakich kupujący może oczekiwać. Przy ustalaniu, czego kupujący może oczekiwać od treści cyfrowych, uwzględnia się, czy treści cyfrowe zostały dostarczone w zamian za zapłatę ceny.

Artykuł 101

Wadliwa instalacja w przypadku umowy sprzedaży konsumenckiej

1. Jeżeli towary lub treści cyfrowe dostarczone na podstawie umowy sprzedaży konsumenckiej zostały nieprawidłowo zainstalowane, jakkolwiek brak zgodności wynikający z wadliwej instalacji poczytuje się za brak zgodności towarów lub treści cyfrowych z umową, jeżeli:
 - a) towary lub treści cyfrowe zostały zainstalowane przez sprzedawcę lub na jego odpowiedzialność; lub
 - b) towary lub treści cyfrowe miały zostać zainstalowane przez konsumenta, a wadliwa instalacja była wynikiem nieodpowiedniej instrukcji instalacji.
2. Strony nie mogą, na niekorzyść konsumenta, wyłączyć stosowania niniejszego artykułu ani uchylić lub zmienić jego skutków.

Artykuł 102

Prawa lub roszczenia osób trzecich

1. Towary nie mogą być obciążone prawem ani innym niż oczywiście bezzasadne roszczeniem osoby trzeciej a treści cyfrowe muszą być wolne od takiego prawa lub roszczenia.
2. Jeśli chodzi o prawa lub roszczenia wynikające z własności intelektualnej, z zastrzeżeniem przepisów ust. 3 i 4, towary nie mogą być obciążone prawem ani innym niż oczywiście bezzasadne roszczeniem osoby trzeciej a treści cyfrowe muszą być wolne od takiego prawa lub roszczenia:
 - a) wynikającego z prawa państwa, w którym towary lub treści cyfrowe będą wykorzystywane zgodnie z umową lub, w braku takiego porozumienia, wynikającego z prawa państwa, w którym kupujący ma miejsce prowadzenia działalności bądź – w umowach między przedsiębiorcą a konsumentem – wynikającego z prawa państwa miejsca pobytu konsumenta wskazanego przez konsumenta w momencie zawarcia umowy; oraz
 - b) o którym sprzedawca wiedział lub powinien był wiedzieć w momencie zawarcia umowy.
3. W umowach między przedsiębiorcami ust. 2 nie ma zastosowania, jeśli kupujący wiedział lub powinien był wiedzieć o prawach lub roszczeniach wynikających z własności intelektualnej w momencie zawarcia umowy.
4. W umowach między przedsiębiorcą a konsumentem ust. 2 nie ma zastosowania, jeśli kupujący wiedział o prawach lub roszczeniach wynikających z własności intelektualnej w momencie zawarcia umowy.
5. W umowach między przedsiębiorcą a konsumentem strony nie mogą, na niekorzyść konsumenta, wyłączyć stosowania niniejszego artykułu ani uchylić lub zmienić jego skutków.

Artykuł 103
Ograniczenie zgodności treści cyfrowych

Treści cyfrowych nie uważa się za niezgodne z umową tylko dlatego, że zaktualizowaną wersję tych treści udostępniono po zawarciu umowy.

Artykuł 104
Wiedza kupującego o braku zgodności towarów w umowie między przedsiębiorcami

W umowie między przedsiębiorcami sprzedawca nie ponosi odpowiedzialności za brak zgodności towarów z umową, jeżeli w momencie zawarcia umowy kupujący wiedział lub powinien był wiedzieć o tym braku zgodności.

Artykuł 105
Właściwy moment dla ustalenia zgodności z umową

1. Sprzedawca odpowiada za każdy brak zgodności towarów z umową występujący w momencie przejścia ryzyka na kupującego zgodnie z rozdziałem 14.
2. W umowie sprzedaży konsumenckiej przyjmuje się, że każdy brak zgodności, który uwidacznia się w ciągu sześciu miesięcy od momentu przejścia ryzyka na kupującego, występował już w tym momencie, chyba że byłoby to niemożliwe ze względu na właściwości towarów lub treści cyfrowych bądź charakter braku zgodności.
3. W przypadku uregulowanym w art. 101 ust. 1 lit. a) przez moment przejścia ryzyka na kupującego, wskazany w ust. 1 i 2 niniejszego artykułu, rozumie się moment zakończenia instalacji. W przypadku uregulowanym w art. 101 ust. 1 lit. b) chodzi o moment, do którego konsument miał rozsądny termin na dokonanie instalacji.
4. Jeżeli treści cyfrowe wymagają późniejszej aktualizacji przez przedsiębiorcę, musi on zapewnić, by treści te pozostały zgodne z umową przez cały czas jej obowiązywania.
5. W umowie między przedsiębiorcą a konsumentem strony nie mogą, na niekorzyść konsumenta, wyłączyć stosowania niniejszego artykułu ani uchylić lub zmienić jego skutków.

Rozdział 11 Środki ochrony prawnej przysługujące kupującemu

ODDZIAŁ 1 PRZEPISY OGÓLNE

Artykuł 106

Przegląd środków ochrony prawnej przysługujących kupującemu

1. Jeżeli sprzedawca nie wykonuje zobowiązania, kupujący może:
 - a) zażądać spełnienia świadczenia, które obejmuje konkretne świadczenie, naprawę lub wymianę towarów lub treści cyfrowych zgodnie z oddziałem 3 niniejszego rozdziału;
 - b) powstrzymać się ze spełnieniem własnego świadczenia zgodnie z oddziałem 4 niniejszego rozdziału;
 - c) rozwiązać umowę zgodnie z oddziałem 5 niniejszego rozdziału i zażądać zwrotu zapłaconej już części ceny, zgodnie z rozdziałem 17;
 - d) obniżyć cenę zgodnie z oddziałem 6 niniejszego rozdziału; oraz
 - e) zażądać odszkodowania zgodnie z rozdziałem 16.
2. Jeśli kupujący jest przedsiębiorcą:
 - a) kupującemu przysługuje prawo do skorzystania z dowolnego środka ochrony prawnej, z wyjątkiem powstrzymania się ze spełnieniem własnego świadczenia, z zastrzeżeniem możliwości sanacji świadczenia przez sprzedawcę przewidzianej w oddziale 2 niniejszego rozdziału; oraz
 - b) kupującemu przysługuje prawo do powołania się na brak zgodności, z zastrzeżeniem wymogów zbadania towarów i zawiadomienia o braku zgodności przewidzianych w oddziale 7 niniejszego rozdziału.
3. Jeśli kupujący jest konsumentem:
 - a) prawa kupującego obowiązują bez zastrzeżenia możliwości sanacji świadczenia przez sprzedawcę; oraz
 - b) wymogi zbadania towarów i zawiadomienia o braku zgodności przewidziane w oddziale 7 niniejszego rozdziału, nie ma zastosowania.
4. Jeśli niespełnienie świadczenia przez sprzedawcę jest usprawiedliwione, kupujący może skorzystać z każdego ze środków ochrony prawnej, o których mowa w ust. 1, z wyjątkiem żądania spełnienia świadczenia i odszkodowania.

5. Kupujący nie może skorzystać z żadnego ze środków ochrony prawnej, o których mowa w ust. 1 w takim zakresie, w jakim przyczynił się do niespełnienia świadczenia przez sprzedawcę.
6. Dopuszczalne jest łączenie środków ochrony prawnej, które wzajemnie się nie wykluczają.

Artykuł 107

Ograniczenie środków ochrony prawnej przysługujących w przypadku treści cyfrowych niedostarczonych w zamian za cenę

Jeżeli treści cyfrowych nie dostarczono w zamian za zapłatę ceny, kupujący nie może skorzystać ze środków ochrony prawnej wymienionych w art. 106 ust. 1 lit. a)–d). Kupujący może jedynie żądać odszkodowania, na mocy art. 106 ust. 1 lit. e), za szkodę spowodowaną w majątku kupującego, w tym obejmującą sprzęt, oprogramowanie i dane, w wyniku braku zgodności dostarczonych treści cyfrowych z umową, z wyjątkiem zysku, którego został pozbawiony w wyniku szkody.

Artykuł 108

Normy bezwzględnie wiążące

W umowie między przedsiębiorcą a konsumentem strony nie mogą, na niekorzyść konsumenta, wyłączyć stosowania niniejszego rozdziału ani uchylić lub zmienić jego skutków przed poinformowaniem przedsiębiorcy przez konsumenta o braku zgodności.

ODDZIAŁ 2 SANACJA ŚWIADCZENIA PRZEZ SPRZEDAWCĘ

Artykuł 109

Sanacja świadczenia przez sprzedawcę

1. Sprzedawca, który spełnił świadczenie odpowiednio wcześniej i otrzymał zawiadomienie o braku zgodności tego świadczenia z umową, może ponownie zaproponować spełnienie świadczenia zgodnie ze zobowiązaniem, jeśli jest to możliwe w terminie spełnienia świadczenia.
2. W przypadkach nieobjętych ust. 1 sprzedawca, który spełnił świadczenia niezgodne z umową, może, bez nieuzasadnionej zwłoki od momentu zawiadomienia o braku zgodności, zaoferować sanację świadczenia na swój koszt.
3. Zawiadomienie o rozwiązaniu nie wyłącza możliwości zaoferowania sanacji świadczenia.
4. Kupujący może odmówić przyjęcia oferty sanacji świadczenia, jeżeli:
 - a) sanacja nie będzie możliwa w rozsądnym terminie oraz bez poważnych niedogodności dla kupującego;

- b) kupujący ma powód, by przypuszczać, że sprzedawca nie spełni świadczenia w przyszłości; lub
 - c) opóźnienie w spełnieniu świadczenia byłoby istotnym niewykonania zobowiązania.
5. Sprzedawcy przysługuje rozsądny termin na sanację świadczenia.
6. Podczas terminu przeznaczonego na sanację kupujący może powstrzymać się ze spełnieniem świadczenia, ale jego prawa niezgodne z przyznaniem sprzedawcy terminu na doprowadzenie do sanacji ulegają zawieszeniu do momentu wygaśnięcia tego terminu.
7. Pomimo sanacji kupującemu przysługuje prawo do żądania odszkodowania za opóźnienie oraz każdą szkodę spowodowaną doprowadzaniem do sanacji lub szkodę, której sanacja nie zapobiegła.

ODDZIAŁ 3 ŻĄDANIE SPEŁNIENIA ŚWIADCZENIA

Artykuł 110

Żądanie spełnienia świadczeń sprzedawcy

1. Kupujący ma prawo żądać od sprzedawcy spełnienia jego świadczeń.
2. Spełnienie świadczenia, którego można żądać, obejmuje także nieodpłatne naprawienie świadczenia niezgodnego z umową.
3. Spełnienia świadczenia nie można żądać, jeżeli:
- a) świadczenie byłoby niemożliwe lub stało się bezprawne; lub
 - b) ciężar spełnienia świadczenia lub koszty z nim związane byłyby nieproporcjonalne w porównaniu z korzyściami, jakie odniósłby kupujący.

Artykuł 111

Wybór konsumenta między naprawą a wymianą

1. Jeśli w umowie sprzedaży przedsiębiorca jest zobowiązany do usunięcia braku zgodności zgodnie z art. 110 ust. 2, konsument może wybrać między naprawą a wymianą, chyba że wybrany wariant byłby bezprawny bądź niemożliwy lub, w porównaniu z wariantem alternatywnym, nakładałby na sprzedawcę nieproporcjonalne koszty, uwzględniając:
- a) wartość, jaką miałyby towary, gdyby nie wystąpił braku zgodności;
 - b) znaczenie braku zgodności; oraz
 - c) możliwość skorzystania z alternatywnego środka ochrony prawnej bez poważnych niedogodności dla kupującego.

2. Jeśli konsument zażądał usunięcia braku zgodności poprzez naprawę lub wymianę na podstawie ust. 1, może posłużyć się innymi środkami ochrony prawnej jedynie wtedy, gdy przedsiębiorca nie dokonał naprawy lub wymiany w rozsądnym terminie, nie dłuższym niż trzydzieści dni. Konsument może jednak powstrzymać się ze spełnieniem świadczenia przez ten czas.

Artykuł 112

Zwrot wymienionego przedmiotu

1. Jeśli sprzedawca usunął brak zgodności poprzez wymianę, jest on uprawniony i obowiązany do odbioru wymienionego przedmiotu na swój koszt.
2. Kupujący nie jest zobowiązany do zapłaty za korzystanie z wymienionego przedmiotu w okresie poprzedzającym wymianę.

ODDZIAŁ 4 POWSTRZYMANIE SIĘ KUPUJĄCEGO ZE SPEŁNIENIEM ŚWIADCZENIA

Artykuł 113

Prawo do powstrzymania się ze spełnieniem świadczenia

1. Kupujący, który ma spełnić świadczenie jednocześnie ze świadczeniem sprzedawcy lub po tym świadczeniu, może powstrzymać się z jego spełnieniem, dopóki sprzedawca nie zaoferuje swego świadczenia albo go nie spełni.
2. Kupujący, który ma spełnić świadczenie przed świadczeniem sprzedawcy i który ma rozsądne obawy, że sprzedawca nie spełni swego świadczenia w momencie, gdy stanie się ono wymagalne, może powstrzymać się ze spełnieniem świadczenia tak długo, jak długo będzie mieć takie rozsądne obawy.
3. Na podstawie niniejszego artykułu kupujący może powstrzymać się ze spełnieniem całego świadczenia lub tylko jego części, w zakresie usprawiedliwionym niewykonaniem zobowiązania przez sprzedawcę. Jeżeli zobowiązania sprzedawcy mają być wykonane w oddzielnych częściach lub są podzielne w inny sposób, kupujący może powstrzymać się ze spełnieniem świadczenia jedynie w stosunku do tej części, której dotyczy niewykonanie, chyba że niewykonanie przez sprzedawcę uzasadnia powstrzymanie się przez kupującego ze spełnieniem całego świadczenia.

ODDZIAŁ 5 ROZWIĄZANIE

Artykuł 114

Rozwiązanie w przypadku niewykonania

1. Kupujący może rozwiązać umowę w rozumieniu art. 8, jeśli jej niewykonanie przez sprzedawcę jest istotne w rozumieniu art. 87 ust. 2.

2. Jeśli niewykonanie umowy sprzedaży konsumenckiej lub umowy między przedsiębiorcą a konsumentem o dostarczenie treści cyfrowych wynika z braku zgodności towarów z umową, konsument może rozwiązać umowę, chyba że brak zgodności jest nieznaczny.

Artykuł 115

Rozwiązanie w przypadku opóźnienia w wydaniu po zawiadomieniu o wyznaczeniu dodatkowego terminu na wykonanie

1. Kupujący może rozwiązać umowę w przypadku opóźnienia w wydaniu, które samo w sobie nie stanowi istotnego niewykonania, jeżeli zawiadomi o wyznaczeniu rozsądnie długiego terminu dodatkowego na wykonanie, a sprzedawca nie wykona umowy w tym terminie.
2. Termin dodatkowy, o którym mowa w ust. 1, uważa się za rozsądnie długi, jeśli sprzedawca nie sprzeciwi się mu bez nieuzasadnionej zwłoki.
3. Jeżeli w zawiadomieniu zastrzeżono, że umowa ulega rozwiązaniu automatycznie w razie niewykonania przez sprzedawcę przed upływem terminu wyznaczonego w zawiadomieniu, ulega ona rozwiązaniu z upływem tego terminu, bez konieczności dodatkowego zawiadomienia.

Artykuł 116

Rozwiązanie w przypadku przewidywanego niewykonania

Kupujący może rozwiązać umowę przed terminem wykonania, jeśli sprzedawca oświadczył lub z innych przyczyn stało się oczywiste, że dopuści się niewykonania uzasadniającego rozwiązanie umowy.

Artykuł 117

Zakres prawa do rozwiązania

1. Jeżeli zobowiązania umowne sprzedawcy mają być wykonane w oddzielnych częściach lub są podzielne w inny sposób, a na podstawie niniejszego oddziału istnieje podstawa do rozwiązania umowy w części odpowiadającej części ceny, kupujący może rozwiązać umowę jedynie w stosunku do tej części.
2. Ustęp 1 nie ma zastosowania, jeżeli nie można oczekiwać od kupującego, że przyjmie wykonanie pozostałych części lub jeżeli niewykonanie uzasadnia rozwiązanie umowy w całości.
3. Jeżeli zobowiązania umowne sprzedawcy są niepodzielne lub część tych zobowiązań nie odpowiada części ceny, kupujący może rozwiązać umowę tylko wtedy, gdy niewykonanie uzasadnia rozwiązanie umowy w całości.

Artykuł 118
Zawiadomienie o rozwiązaniu

Kupujący wykonuje swoje uprawnienie do rozwiązania przysługujące na mocy niniejszego oddziału poprzez zawiadomienie dokonane sprzedawcy.

Artykuł 119
Utrata prawa do rozwiązania

1. Kupujący traci prawo do odstąpienia przysługujące na mocy niniejszego oddziału, jeśli nie dokona stosownego zawiadomienia w rozsądnym terminie od momentu, w którym uzyskał to prawo lub od momentu, w którym kupujący dowiedział się lub powinien był dowiedzieć się o niewykonaniu zobowiązania, w zależności od tego, co nastąpi później.
2. Ustęp 1 nie ma zastosowania:
 - a) jeśli kupujący jest konsumentem; lub
 - b) nie zaoferowano spełnienia żadnego świadczenia.

ODDZIAŁ 6 OBNIŻENIE CENY

Artykuł 120
Prawo do obniżenia ceny

1. Kupujący, który przyjął świadczenie niezgodne z umową, może obniżyć cenę. Obniżenie to jest proporcjonalne do zmniejszenia wartości świadczenia w momencie jego spełnienia, w porównaniu do wartości, jaką miałyby w tym czasie świadczenie zgodne z umową.
2. Kupujący uprawniony do obniżenia ceny na podstawie ust. 1, który zapłacił już cenę wyższą od ceny obniżonej, może żądać od sprzedawcy zwrotu różnicy.
3. Kupujący, który obniża cenę, nie może również domagać się odszkodowania za szkodę, która została w ten sposób naprawiona, może jednak żądać pokrycia wszelkich innych szkód, które poniósł.

ODDZIAŁ 7 WYMOGI ZBADANIA I ZAWIADOMIENIA W UMOWIE MIĘDZY PRZEDSIĘBIORCAMI

Artykuł 121
Zbadanie towarów w umowach między przedsiębiorcami

1. W umowie między przedsiębiorcami od kupującego oczekuje się zbadania towarów lub zlecenia ich zbadania w rozsądnym, jak najkrótszym w danych okolicznościach

terminie, nie dłuższym niż czternaście dni od daty wydania towarów, dostarczenia treści cyfrowych lub wykonania usług powiązanych.

2. Jeżeli umowa obejmuje przewóz towarów, ich zbadanie może zostać odłożone do momentu dotarcia towarów do miejsca przeznaczenia.
3. Jeśli towary są przekierowane w tranzycie albo rozsyłane dalej przez kupującego, który nie ma rozsądnej możliwości ich zbadania, a w momencie zawarcia umowy sprzedawca wiedział lub powinien był wiedzieć o tego rodzaju przekierowaniu czy rozsyłaniu, zbadanie może być odłożone do momentu dotarcia towarów do nowego miejsca przeznaczenia.

Artykuł 122

Wymóg zawiadomienia o braku zgodności w umowach sprzedaży między przedsiębiorcami

1. W przypadku umowy między przedsiębiorcami kupujący nie może powoływać się na brak zgodności, jeżeli w rozsądnym terminie nie zawiadomi sprzedawcy o braku zgodności, określając jej charakter

Termin zaczyna biec od momentu dostarczenia towarów lub od momentu, w którym kupujący wykryje lub powinien wykryć brak zgodności, w zależności od tego, co nastąpi później.

2. Kupujący traci prawo do powoływania się na brak zgodności, jeżeli nie zawiadomi sprzedawcy o braku zgodności w ciągu dwóch lat od momentu faktycznego przekazania towarów kupującemu zgodnie z umową.
3. Jeśli strony uzgodniły, że towary muszą pozostać zdatne do określonego celu czy zwykłego użytku przez określony okres, termin przewidziany na zawiadomienie sprzedawcy zgodnie z ust. 2 nie może upłynąć przed końcem uzgodnionego terminu.
4. Ustęp 2 nie ma zastosowania do roszczeń czy praw osób trzecich, o których mowa w art. 102.
5. Kupujący nie musi zawiadamiać sprzedawcy o tym, że nie wszystkie towary zostały wydane, jeżeli kupujący ma podstawy, by sądzić, że pozostałe towary zostaną wydane.
6. Sprzedawca nie może powoływać się na niniejszy artykuł, jeżeli brak zgodności odnosi się do faktów, o których sprzedawca wiedział lub powinien był wiedzieć, a których nie ujawnił kupującemu.

Rozdział 12 Zobowiązania kupującego

ODDZIAŁ 1 PRZEPISY OGÓLNE

Artykuł 123

Główne zobowiązania sprzedawcy

1. Kupujący musi:
 - a) zapłacić cenę;
 - b) odebrać towary lub treści cyfrowe; oraz
 - c) przyjąć dokumenty reprezentujące towary lub związane z towarami, bądź też dokumenty związane z treściami cyfrowymi, zgodnie z umową.
2. Ustęp 1 lit. a) nie ma zastosowania do umowy o dostarczenie treści cyfrowych, na mocy której dostarczenie treści cyfrowych nie następuje w zamian za zapłatę ceny.

ODDZIAŁ 2 ZAPŁATA CENY

Artykuł 124

Sposób zapłaty

1. Zapłaty dokonuje się w sposób określony postanowieniami umowy lub, w przypadku braku takiego wskazania, w sposób zwyczajowo przyjęty w stosunkach handlowych w miejscu dokonania zapłaty, z uwzględnieniem charakteru transakcji.
2. Domniemywa się, że sprzedawca, który przyjmuje czek bądź inne polecenie lub przyrzeczenie zapłaty, czyni tak jedynie pod warunkiem, że będą one honorowane. Sprzedawca może egzekwować pierwotne zobowiązanie do zapłaty, jeżeli polecenie lub przyrzeczenie zapłaty nie są honorowane.
3. Pierwotne zobowiązanie kupującego wygasa, jeśli sprzedawca przyjmie przyrzeczenie zapłaty od osoby trzeciej, z którą sprzedawca wcześniej ustalił, że przyjmie przyrzeczenie zapłaty osoby trzeciej jako sposób zapłaty.
4. W umowie między przedsiębiorcą a konsumentem konsument nie ponosi odpowiedzialności, w związku ze skorzystaniem z danego sposobu zapłaty, za opłaty, których wysokość przekracza koszty poniesione przez przedsiębiorcę na skorzystanie z tego sposobu zapłaty.

Artykuł 125
Miejsce zapłaty

1. Jeżeli miejsca zapłaty nie można ustalić inaczej, jest nim miejsce prowadzenia działalności przez sprzedawcę w momencie zawarcia umowy.
2. Jeśli sprzedawca ma więcej niż jedno miejsce prowadzenia działalności, za miejsce zapłaty uważa się to miejsce prowadzenia działalności sprzedawcy, z którym zobowiązanie do zapłaty jest najsilniej związane.

Artykuł 126
Termin płatności

1. Zapłata ceny staje się wymagalna w momencie wydania towarów.
2. Sprzedawca może odrzucić ofertę zapłaty przed terminem wymagalności, jeżeli ma w tym uzasadniony interes.

Artykuł 127
Zapłata przez osobę третią

1. Kupujący może powierzyć zapłatę innej osobie. Kupujący, który powierzy zapłatę innej osobie, w dalszym ciągu odpowiada za zapłatę.
2. Sprzedawca nie może odmówić przyjęcia zapłaty od osoby trzeciej, jeżeli:
 - a) osoba trzecia działa za zgodą kupującego; lub
 - b) osoba trzecia ma uzasadniony interes w dokonaniu zapłaty, a kupujący nie dokonał zapłaty lub jest jasne, że kupujący nie dokona zapłaty w terminie jej wymagalności.
3. Zapłaty przez osobę третią zgodnie z ust. 1 lub 2 zwalnia kupującego z odpowiedzialności wobec sprzedawcy.
4. Jeśli sprzedawca przyjmie zapłatę od osoby trzeciej w innych okolicznościach niż określone w ust. 1 lub 2, kupujący jest zwolniony z odpowiedzialności wobec sprzedawcy, lecz sprzedawca odpowiada wobec kupującego za jakąkolwiek szkodę spowodowaną takim przyjęciem.

Artykuł 128
Zaliczenie płatności

1. Jeśli kupujący musi dokonać szeregu płatności na rzecz sprzedawcy, a dokona płatności, która nie wystarczy na pokrycie wszystkich płatności, kupujący może w momencie zapłaty zawiadomić sprzedawcę, na poczet którego zobowiązania zalicza się płatność.

2. Jeśli kupujący nie dokona zawiadomienia, o którym mowa w ust. 1, sprzedawca może w rozsądnym terminie zawiadomić kupującego, że zalicza świadczenie na poczet jednego ze zobowiązań.
3. Zaliczenie na podstawie ust. 2 nie jest skuteczne, jeżeli dotyczy zobowiązania, które nie jest jeszcze wymagalne albo które jest sporne.
4. W braku skutecznego zaliczenia przez jedną ze stron, płatność zostaje zaliczona na poczet tego zobowiązania, które spełnia jedno z poniższych kryteriów we wskazanej kolejności:
 - a) zobowiązanie, które jest wymagalne lub stanie się wymagalne jako pierwsze;
 - b) zobowiązanie, na które sprzedawca ma najmniejsze zabezpieczenie lub nie ma żadnego zabezpieczenia;
 - c) zobowiązanie, które jest najbardziej uciążliwe dla kupującego;
 - d) zobowiązanie, które powstało jako pierwsze.

Jeśli żadne z powyższych kryteriów nie ma zastosowania, płatność zostaje zaliczona proporcjonalnie na poczet wszystkich zobowiązań.
5. Płatność może być zaliczona na mocy ust. 2, 3 lub 4 na poczet zobowiązania, którego nie można dochodzić w wyniku przedawnienia jedynie wtedy, gdy nie istnieje inne zobowiązanie, na poczet którego można zaliczyć płatność zgodnie z tymi ustępami.
6. W odniesieniu do każdego zobowiązania płatność przez kupującego ma zostać zaliczona w pierwszej kolejności na poczet kosztów, w drugiej kolejności na poczet odsetek, a w trzeciej na poczet sumy głównej, chyba że sprzedawca dokona innego zaliczenia.

ODDZIAŁ 3 ODBIÓR WYDANYCH TOWARÓW

Artykuł 129

Odbiór wydanych towarów

Kupujący wypełnia zobowiązanie do odbioru wydanych towarów przez:

- a) dokonanie wszelkich czynności, których można oczekiwać, by umożliwić sprzedawcy wywiązanie się z obowiązku wydania towarów; oraz
- b) odebranie towarów lub dokumentów reprezentujących towary, bądź też treści cyfrowe, zgodnie z umową.

Artykuł 130

Wcześniejsze wydanie i wydanie towarów w niewłaściwej ilości

1. W przypadku gdy sprzedawca wydaje towary lub dostarcza treści cyfrowe przed umówionym terminem, kupujący musi je odebrać, chyba że kupujący ma uzasadniony interes w odmowie ich odbioru.
2. W przypadku gdy sprzedawca wydaje mniejszą ilość towarów lub treści cyfrowych niż przewidziano w umowie, kupujący musi je odebrać, chyba że kupujący ma uzasadniony interes w odmowie ich odbioru.
3. W przypadku gdy sprzedawca wydaje większą ilość towarów lub treści cyfrowych niż przewidziano w umowie, kupujący może zatrzymać nadwyżkę lub odmówić jej odbioru.
4. Jeśli kupujący decyduje się zatrzymać nadwyżkę, traktuje się ją jak dostarczoną zgodnie z umową, zaś kupujący musi za nią uiścić cenę odpowiadającą umówionej stawce.
5. Ustępu 4 nie stosuje się do umowy sprzedaży konsumenckiej, jeżeli kupujący zasadnie przyjmuje, że sprzedawca wydał nadmierną ilość towarów celowo, nie działając pod wpływem błędu, w świadomości, że nadwyżka nie była zamówiona.
6. Niniejszy artykuł nie ma zastosowania do umowy o dostarczenie treści cyfrowych, na mocy której dostarczenie treści cyfrowych nie następuje w zamian za zapłatę ceny.

Rozdział 13 Środki ochrony prawnej przysługujące sprzedawcy

ODDZIAŁ 1 PRZEPISY OGÓLNE

Artykuł 131

Przegląd środków ochrony prawnej przysługujących sprzedawcy

1. Jeżeli kupujący nie wykonuje zobowiązania, sprzedawca może:
 - a) domagać się spełnienia świadczenia zgodnie z oddziałem 2 niniejszego rozdziału;
 - b) powstrzymać się ze spełnieniem swojego świadczenia zgodnie z oddziałem 3 niniejszego rozdziału;
 - c) rozwiązać umowę zgodnie z oddziałem 4 niniejszego rozdziału; oraz
 - d) żądać odsetek od ceny lub odszkodowania zgodnie z rozdziałem 16.
2. Jeżeli niewykonanie zobowiązania przez kupującego jest usprawiedliwione, sprzedawca może skorzystać z każdego ze środków ochrony prawnej wymienionych w ust. 1, z wyjątkiem żądania spełnienia świadczenia i odszkodowania.
3. Sprzedawcy nie przysługują środki ochrony prawnej, o których mowa w ust. 1 w zakresie, w jakim niewykonanie przez kupującego spowodowane przez sprzedawcę.
4. Dopuszczalne jest łączenie środków ochrony prawnej, które wzajemnie się nie wykluczają.

ODDZIAŁ 2 ŻĄDANIE SPEŁNIENIA ŚWIADCZENIA

Artykuł 132

Żądanie spełnienia świadczeń kupującego

1. Sprzedawca ma prawo domagać się zapłaty ceny, jeżeli jest ona wymagalna oraz żądać wykonania każdego zobowiązania zaciągniętego przez kupującego.
2. Jeżeli kupujący nie odebrał jeszcze towarów lub treści cyfrowych i jest jasne, że kupujący nie zechce ich przyjąć, sprzedawca może mimo to żądać od kupującego odbioru towarów i zapłaty ceny, chyba że mógł dokonać, bez znaczących wysiłków bądź nakładów, rozsądnej transakcji zastępczej.

ODDZIAŁ 3 POWSTRZYMANIE SIĘ PRZEZ SPRZEDAWCĘ ZE SPEŁNIENIEM ŚWIADCZENIA

Artykuł 133

Prawo do powstrzymania się ze spełnieniem świadczenia

1. Sprzedawca, który ma spełnić świadczenie jednocześnie ze świadczeniem kupującego albo po tym świadczeniu, może powstrzymać się z jego spełnieniem, dopóki kupujący nie zaoferuje swego świadczenia albo go nie spełni.
2. Sprzedawca, który ma spełnić świadczenie przed świadczeniem kupującego i który ma rozsądne obawy, że kupujący nie spełni swego świadczenia w momencie, gdy stanie się ono wymagalne, może powstrzymać się ze spełnieniem świadczenia tak długo, jak długo będzie mieć takie rozsądne obawy. Jednak prawo do powstrzymania się ze spełnieniem świadczenia wygasa, jeżeli kupujący zaoferuje odpowiednią gwarancję należytego spełnienia świadczenia lub da odpowiednie zabezpieczenie.
3. Na podstawie niniejszego artykułu sprzedawca może powstrzymać się ze spełnieniem całego świadczenia lub tylko jego części, w zakresie usprawiedliwionym niewykonaniem zobowiązania przez kupującego. Jeżeli zobowiązania kupującego mają być wykonane w oddzielnych częściach lub są podzielne w inny sposób, sprzedawca może powstrzymać się ze spełnieniem świadczenia jedynie w stosunku do tej części, której dotyczy niewykonanie, chyba że niewykonanie przez kupującego uzasadnia powstrzymanie się przez sprzedawcę ze spełnieniem całego świadczenia.

ODDZIAŁ 4 ROZWIĄZANIE

Artykuł 134

Rozwiązanie w przypadku istotnego niewykonania

Sprzedawca może rozwiązać umowę w rozumieniu art. 8, jeśli jej niewykonanie przez kupującego jest istotne w rozumieniu art. 87 ust. 2.

Artykuł 135

Rozwiązanie w przypadku opóźnienia po zawiadomieniu o wyznaczeniu dodatkowego terminu na wykonanie

1. Sprzedawca może rozwiązać umowę w przypadku opóźnienia, które samo w sobie nie stanowi istotnego niewykonania, jeżeli wyznaczy kupującemu rozsądnie termin dodatkowy, a kupujący nie wykona umowy w tym terminie.
2. Termin uważa się za rozsądnie długi, jeżeli kupujący nie sprzeciwi mu się bez nieuzasadnionej zwłoki. W stosunkach między przedsiębiorcą a konsumentem termin dodatkowy na wykonanie nie może być krótszy niż termin trzydziestodniowy, o którym mowa w art. 167 ust. 2.

3. Jeżeli w zawiadomieniu zastrzeżono, że umowa ulega rozwiązaniu automatycznie w razie niewykonania przez kupującego zobowiązania przed upływem terminu wyznaczonego w zawiadomieniu, ulega ona rozwiązaniu z upływem tego terminu, bez konieczności dodatkowego zawiadomienia.
4. W umowie sprzedaży konsumenckiej strony nie mogą, na niekorzyść konsumenta, wyłączyć stosowania niniejszego artykułu ani uchylić lub zmienić jego skutków.

Artykuł 136

Rozwiązanie w przypadku przewidywanego niewykonania

Sprzedawca może rozwiązać umowę przed terminem wykonania, jeżeli kupujący oświadczył lub z innych przyczyn stało się oczywiste, że dopuści się istotnego niewykonania, a niewykonanie to będzie istotne.

Artykuł 137

Zakres prawa do rozwiązania

1. Jeżeli zobowiązania umowne kupującego mają być wykonane w oddzielnych częściach lub są podzielne w inny sposób, a na podstawie niniejszego oddziału istnieje podstawa do rozwiązania w części, której odpowiada podzielna część zobowiązań sprzedawcy, sprzedawca może rozwiązać umowę jedynie w stosunku do tej części.
2. Ustęp 1 nie ma zastosowania, jeśli niewykonanie stanowi istotne naruszenie całej umowy.
3. Jeżeli zobowiązania umowne kupującego nie mają być wykonane w oddzielnych częściach, sprzedawca może rozwiązać umowę tylko wtedy, gdy niewykonanie stanowi istotne naruszenie całej umowy.

Artykuł 138

Zawiadomienie o rozwiązaniu

Sprzedawca wykonuje swoje uprawnienie do rozwiązania umowy przysługujące na mocy niniejszego oddziału poprzez zawiadomienie kupującego.

Artykuł 139

Utrata prawa do rozwiązania

1. Jeżeli spełnienie świadczenia zostało zaoferowane z opóźnieniem lub zaoferowane spełnienie świadczenia w inny sposób nie jest zgodne z umową, sprzedawca traci prawo do rozwiązania przysługujące na mocy niniejszego oddziału, chyba że zawiadomienie o rozwiązaniu zostało dokonane w rozsądnym terminie, który zaczyna biec od momentu, w którym sprzedawca dowiedział się lub powinien był dowiedzieć się o zaoferowaniu świadczenia lub braku zgodności.
2. Sprzedawca traci prawo do rozwiązania przez dokonanie zawiadomienia na podstawie art. 136, chyba że zawiadomi o rozwiązaniu w rozsądnym terminie po powstaniu tego prawa.

3. Jeżeli kupujący nie zapłacił ceny lub nie spełnił świadczenia w inny, istotny sposób, sprzedawca zachowuje prawo do rozwiązania.

Rozdział 14 Przejście ryzyka

ODDZIAŁ 1 PRZEPISY OGÓLNE

Artykuł 140

Skutek przejścia ryzyka

Utrata czy uszkodzenie towarów lub treści cyfrowych wynikłe po przejściu ryzyka na kupującego nie zwalnia kupującego z obowiązku zapłaty ceny, chyba że utrata czy uszkodzenie stanowią skutek działania bądź zaniechania sprzedawcy.

Artykuł 141

Identyfikacja towarów lub treści cyfrowych stanowiących przedmiot umowy

Ryzyko nie przechodzi na kupującego, dopóki towary lub treści cyfrowe nie zostaną wyraźnie zidentyfikowane jako towary lub treści cyfrowe, które mają być dostarczone na mocy umowy, niezależnie od tego, czy w porozumieniu wstępnym, zawiadomieniu przesłanym kupującemu lub w inny sposób.

ODDZIAŁ 2 PRZEJŚCIE RYZYKA W UMOWACH SPRZEDAŻY KONSUMENCKIEJ

Artykuł 142

Przejście ryzyka w umowie sprzedaży konsumenckiej

1. W umowie sprzedaży konsumenckiej przejście ryzyka następuje wtedy, gdy konsument lub osoba trzecia wyznaczona przez konsumenta, niebędąca przewoźnikiem, wejdą w fizyczne posiadanie towarów lub nośnika materialnego, na którym zostały dostarczone treści cyfrowe.
2. W umowie o dostarczenie treści cyfrowych, które nie zostały dostarczone na nośniku materialnym, przejście ryzyka następuje wtedy, gdy konsument lub osoba trzecia wyznaczona przez konsumenta do tego celu przejmą kontrolę nad treściami cyfrowymi.
3. Z wyłączeniem umowy zawieranej na odległość lub poza lokalem przedsiębiorstwa ust. 1 i 2 nie stosuje się, jeżeli konsument nie wywiązał się z obowiązku odbioru towarów lub treści cyfrowych, a niewykonanie zobowiązania nie jest usprawiedliwione zgodnie z art. 88. W takim przypadku przejście ryzyka następuje w momencie, w którym konsument lub osoba trzecia wyznaczona przez konsumenta weszliby w fizyczne posiadanie towarów lub przejęliby kontrolę nad treściami cyfrowymi, gdyby wywiązali się z obowiązku ich odbioru.
4. Jeśli konsument organizuje przewóz towarów lub treści cyfrowych dostarczonych na nośniku materialnym, a przedsiębiorca nie zaproponował mu takiej możliwości, przejście ryzyka następuje w momencie przekazania przewoźnikowi towarów lub

treści cyfrowych dostarczonych na nośniku materialnym, bez uszczerbku dla praw przysługujących konsumentowi wobec przewoźnika.

5. Strony nie mogą, na niekorzyść konsumenta, wyłączyć stosowania niniejszego artykułu ani uchylić lub zmienić jego skutków.

ODDZIAŁ 3 PRZEJŚCIE RYZYKA W UMOWACH MIĘDZY PRZEDSIĘBIORCAMI

Artykuł 143

Moment przejścia ryzyka

1. W umowie między przedsiębiorcami ryzyko przechodzi na kupującego, gdy ten odbiera towary lub treści cyfrowe bądź dokumenty reprezentujące towary.
2. Ustęp 1 stosuje się z zastrzeżeniem art. 144, 145 i 146.

Artykuł 144

Towary oddane do dyspozycji kupującego

1. Jeżeli towary lub treści cyfrowe zostały oddane do dyspozycji kupującego, a kupujący jest tego świadomy, ryzyko przechodzi na niego w momencie, w którym towary lub treści cyfrowe powinny zostać odebrane, chyba że kupujący miał prawo powstrzymać się od odbioru na mocy art. 113.
2. Jeżeli towary lub treści cyfrowe oddano do dyspozycji kupującego poza miejscem prowadzenia działalności sprzedawcy, ryzyko przechodzi, gdy nadejdzie termin wydania towarów, a kupujący świadomy jest faktu, że towary lub treści cyfrowe zostały oddane do jego dyspozycji właśnie w tym miejscu.

Artykuł 145

Przewóz towarów

1. Niniejszy artykuł stosuje się do wszelkich umów sprzedaży, które obejmują przewóz sprzedanych towarów.
2. Jeśli sprzedawca nie ma obowiązku przekazania towarów w konkretnym miejscu, ryzyko przechodzi na kupującego, gdy towary zostają przekazane pierwszemu z przewoźników w celu dostarczenia towarów kupującemu zgodnie z umową.
3. Jeśli sprzedawca ma obowiązek przekazania towarów przewoźnikowi w określonym miejscu, ryzyko nie przechodzi na kupującego, dopóki towary nie zostaną przekazane przewoźnikowi w umówionym miejscu.
4. Okoliczność, że sprzedawca jest upoważniony do zachowania dokumentów pozwalających na rozporządzanie towarami, nie wpływa na przejście ryzyka.

Artykuł 146
Towary sprzedane w tranzycie

1. Niniejszy artykuł stosuje się do wszelkich umów sprzedaży, których przedmiotem są towary sprzedawane w tranzycie.
2. Ryzyko przechodzi na kupującego w momencie przekazania towarów pierwszemu przewoźnikowi. Jednakże, jeżeli wynika to z okoliczności, ryzyko przechodzi na kupującego już w momencie zawarcia umowy.
3. Jeżeli w momencie zawarcia umowy sprzedawca wiedział lub powinien był wiedzieć, że towary zostały utracone bądź uszkodzone, a nie poinformował o tym kupującego, ryzyko utraty lub uszkodzenia ponosi sprzedawca.

Część V Zobowiązania i środki ochrony prawnej stron umowy o świadczenie usług powiązanych

Rozdział 15 Zobowiązania i środki ochrony prawnej stron

ODDZIAŁ 1 ZASTOSOWANIE NIEKTÓRYCH OGÓLNYCH NORM DOTYCZĄCYCH UMÓW SPRZEDAŻY

Artykuł 147

Zastosowanie niektórych ogólnych norm dotyczących umów sprzedaży

1. Przepisy zawarte w rozdziale 9 stosuje się do celów niniejszej części.
2. Rozwiązanie umowy sprzedaży lub umowy o dostarczenie treści cyfrowych powoduje również rozwiązanie wszelkich umów o świadczenie usług powiązanych.

ODDZIAŁ 2 ZOBOWIĄZANIA USŁUGODAWCY

Artykuł 148

Obowiązek uzyskania rezultatów i starannego działania

1. Usługodawca musi osiągnąć wszelkie konkretne rezultaty wymagane w umowie.
2. W przypadku braku wyraźnego lub dorozumianego zobowiązania umownego do osiągnięcia konkretnego rezultatu, usługodawca musi świadczyć usługę powiązaną z zachowaniem należytej staranności, którą dochowałby rozsądny usługodawca, zgodnie z wszelkimi przepisami ustawowymi i innymi wiążącymi normami mającymi zastosowanie do usługi powiązanej.
3. Przy ustalaniu należytej staranności wymaganej od usługodawcy uwzględnia się między innymi następujące czynniki:
 - a) charakter, skalę, częstotliwość i przewidywalność rodzajów ryzyka związanych z wykonaniem usługi powiązanej na rzecz klienta;
 - b) w przypadku wystąpienia szkody, koszty wszelkich środków ostrożności, które zapobiegłyby wystąpieniu tej lub podobnej szkody; oraz
 - c) czas dostępny na wykonanie danej usługi powiązanej.
4. Jeżeli w umowie zawartej między przedsiębiorcą a konsumentem usługi powiązane obejmują instalację towarów, musi ona zostać wykonana w taki sposób, by zainstalowane towary były zgodne z umową, zgodnie z wymogiem zawartym w art. 101.

5. W stosunkach między przedsiębiorcą a konsumentem strony nie mogą, na niekorzyść konsumenta, wyłączyć stosowania ust. 2 ani uchylić lub zmienić jego skutków.

Artykuł 149

Zobowiązanie do zapobieżenia szkodzie

Usługodawca musi podjąć rozsądne środki ostrożności, by zapobiec jakimkolwiek uszkodzeniu towarów lub treści cyfrowych lub fizycznym urazom albo innym szkodom w trakcie wykonywania usługi powiązanej lub wskutek jej wykonania.

Artykuł 150

Wykonanie przez osobę trzecią

1. Usługodawca może powierzyć wykonanie usługi innej osobie, chyba że wymagane jest osobiste świadczenie przez usługodawcę.
2. Usługodawca powierzający wykonanie innej osobie pozostaje odpowiedzialny za wykonanie.
3. W stosunkach między przedsiębiorcą a konsumentem strony nie mogą, na szkodę konsumenta, wyłączyć stosowania ust. 2 ani uchylić lub zmienić jego skutków.

Artykuł 151

Zobowiązanie do wydania faktury

Jeżeli za usługę powiązaną płaćta jest osobna cena i nie jest to cena ryczałtowa uzgodniona w momencie zawierania umowy, usługodawca musi wydać klientowi fakturę wyjaśniającą, jasno i czytelnie, sposób obliczenia ceny.

Artykuł 152

Zobowiązanie do ostrzeżenia o nieoczekiwanych lub nieuzasadnionych ekonomicznie kosztach

1. Usługodawca musi ostrzec klienta i uzyskać jego zgodę na świadczenie usługi, jeżeli:
 - a) koszty usługi powiązanej znacznie przekroczyłyby te wcześniej podane klientowi przez usługodawcę; lub
 - b) wedle wiedzy usługodawcy usługa powiązana kosztowałaby więcej niż wyniosłaby wartość towarów lub treści cyfrowych po wykonaniu usługi powiązanej.
2. Usługodawca, który nie uzyska zgody klienta zgodnie z ust. 1, nie może żądać ceny wyższej od kosztów podanych poprzednio lub, w zależności od przypadku, od wartości towarów lub treści cyfrowych po wykonaniu usługi powiązanej.

ODDZIAŁ 3 ZOBOWIĄZANIA KLIENTA

Artykuł 153 **Zapłata ceny**

1. Klient musi zapłacić cenę za usługę powiązaną wynikającą z umowy.
2. Cena jest płatna po wykonaniu usługi powiązanej oraz udostępnieniu klientowi przedmiotu usługi powiązanej.

Artykuł 154 **Zapewnienie dostępu**

Jeżeli usługodawca musi uzyskać dostęp do pomieszczeń klienta w celu wykonania usługi powiązanej, klient musi zapewnić taki dostęp w rozsądnych godzinach.

ODDZIAŁ 4 ŚRODKI OCHRONY PRAWNEJ

Artykuł 155 **Środki ochrony prawnej przysługujące klientowi**

1. W przypadku niewykonania zobowiązania przez usługodawcę, klientowi przysługują, uwzględniając zmiany określone w niniejszym artykule, te same środki ochrony prawnej, które przewidziano w rozdziale 11 dla kupującego, a mianowicie:
 - a) żądanie spełnienia określonego świadczenia;
 - b) powstrzymanie się ze spełnieniem swojego świadczenia;
 - c) rozwiązanie umowy;
 - d) obniżenie ceny; oraz
 - e) żądanie odszkodowania.
2. Bez uszczerbku dla ust. 3, klient może korzystać z przysługujących mu środków prawnych z zastrzeżeniem prawa usługodawcy do sanacji świadczenia niezależnie od tego, czy klient jest konsumentem.
3. W przypadku nieprawidłowej instalacji na podstawie umowy o sprzedaży konsumenckiej, o której mowa w art. 101, konsumentowi przysługują środki ochrony prawnej bez zastrzeżenia prawa usługodawcy do sanacji świadczenia.
4. Klient, jeżeli jest konsumentem, ma prawo rozwiązać umowę ze względu na brak zgodności w wykonaniu usługi powiązanej, chyba że brak zgodności jest nieznaczący.
5. Przepisy rozdziału 11 stosuje się z niezbędnymi zmianami, w szczególności:

- a) w stosunku do prawa usługodawcy do sanacji świadczenia, w umowach między przedsiębiorą a konsumentem, rozsądny termin, wynikający z art. 109 ust. 5, nie może przekraczać trzydziestu dni;
- b) w odniesieniu do środków ochrony prawnej przysługujących z tytułu braku zgodności świadczenia z umową nie stosuje się art. 111 i 112; oraz
- c) zamiast art. 122 stosuje się art. 156.

Artykuł 156

Wymóg zawiadomienia o niezgodności świadczenia w umowach o świadczenie usług powiązanych między przedsiębiorcami

1. W umowach o świadczenie usług powiązanych między przedsiębiorcami klient może powołać się na brak zgodności świadczenia wyłącznie wtedy, gdy zawiadomi o nim usługodawcę w rozsądnym terminie, określając szczegółowo charakter braku zgodności.

Bieg tego terminu rozpoczyna się w momencie zakończenia wykonania usługi powiązanej lub w momencie, w którym klient stwierdzi brak zgodności lub powinien był ją stwierdzić, zależnie od tego, co nastąpi później.
2. Usługodawca nie może powoływać się na niniejszy artykuł, jeżeli brak zgodności dotyczy faktów, o których usługodawca wiedział lub powinien był wiedzieć, i których nie ujawnił klientowi.

Artykuł 157

Środki ochrony prawnej przysługujące usługodawcy

1. W przypadku niewykonania zobowiązania przez klienta, usługodawcy przysługują, uwzględniając zmiany określone w ust. 2, te same środki ochrony prawnej, które przewidziano w rozdziale 13 dla sprzedawcy, mianowicie może:
 - a) żądanie wykonania zobowiązania;
 - b) powstrzymanie się ze spełnieniem swojego świadczenia;
 - c) rozwiązanie umowy; oraz
 - d) żądanie odsetek od ceny lub odszkodowania.
2. Przepisy rozdziału 13 stosuje się z niezbędnymi zmianami. W szczególności zamiast art. 132 ust. 2 stosuje się art. 158.

Artykuł 158

Prawo klienta do odmowy przyjęcia świadczenia

1. Klient może w każdym czasie zawiadomić usługodawcę, że wykonanie usługi powiązanej lub dalsze jej wykonywanie nie jest już potrzebne.

2. Jeżeli dokonano zawiadomienia zgodnie z ust. 1:
 - a) usługodawca nie ma już prawa ani obowiązku wykonywania usługi powiązanej; oraz
 - b) klient, jeżeli nie ma podstaw do rozwiązania umowy zgodnie z innymi przepisami, pozostaje zobowiązany do zapłaty ceny, pomniejszonej o wydatki, które usługodawca zaoszczędził lub powinien był zaoszczędzić dzięki niepełnemu świadczeniu.
3. W stosunkach między przedsiębiorcą a konsumentem strony nie mogą, na niekorzyść konsumenta, wyłączyć stosowania niniejszego artykułu ani uchylić lub zmienić jego skutków.

Część VI Odszkodowanie i odsetki

Rozdział 16 Odszkodowanie i odsetki

ODDZIAŁ 1 ODSZKODOWANIE

Artykuł 159

Prawo do odszkodowania

1. Wierzyciel jest uprawniony do odszkodowania za szkodę spowodowaną niewykonaniem zobowiązania przez dłużnika, chyba że niewykonanie jest usprawiedliwione.
2. Szkody, za które przysługuje odszkodowanie, obejmują przyszłe szkody, których wystąpienia dłużnik może się spodziewać.

Artykuł 160

Ogólny wymiar odszkodowania

Ogólny wymiar odszkodowania za szkody spowodowane niewykonaniem zobowiązania odpowiada kwocie, która pozwoli wierzycielowi znaleźć się w sytuacji, w której byłby, gdyby świadczenie zostało należycie spełnione lub, jeżeli nie jest to możliwe, w jak najbardziej zbliżonej sytuacji. Odszkodowanie to obejmuje szkody poniesione przez wierzyciela, jak również utracone korzyści.

Artykuł 161

Przewidywalność szkód

Dłużnik odpowiada wyłącznie za szkody, które przewidział lub które powinien był przewidzieć w czasie, gdy umowa była zawierana, będące skutkiem niewykonania zobowiązania.

Artykuł 162

Szkoda, którą można przypisać wierzycielowi

Dłużnik nie odpowiada za szkody poniesione przez wierzyciela, w zakresie, w jakim wierzyciel przyczynił się do niewykonania zobowiązania lub skutków takiego niewykonania.

Artykuł 163

Ograniczenie szkody

1. Dłużnik nie odpowiada za szkody poniesione przez wierzyciela, w zakresie, w jakim wierzyciel mógł ograniczyć szkodę, podejmując rozsądne kroki.

2. Wierzyciel jest uprawniony do odzyskania wszelkich wydatków rozsądnie poniesionych przy próbie ograniczenia szkody.

Artykuł 164
Transakcja zastępcza

Wierzyciel, który rozwiązał umowę w całości lub części oraz w rozsądnym terminie zawarł rozsądną transakcję zastępczą, może, w zakresie, w jakim jest uprawniony do odszkodowania, odzyskać różnicę między wartością tego, co byłoby płatne na podstawie umowy, którą rozwiązał, a wartością tego, co jest płatne w ramach transakcji zastępczej, jak również uzyskać odszkodowanie za wszelkie dalsze szkody.

Artykuł 165
Aktualna cena

Jeżeli wierzyciel rozwiązał umowę, nie zawierając transakcji zastępczej, ale istnieje aktualna cena za spełnienie świadczenia, wierzyciel może, w zakresie, w jakim jest uprawniony do odszkodowania, odzyskać różnicę między ceną umowną i ceną aktualną w momencie rozwiązania, jak również uzyskać odszkodowanie za wszelkie dalsze szkody.

ODDZIAŁ 2: ODSETKI OD OPÓŹNIONYCH PŁATNOŚCI PRZEPISY OGÓLNE

Artykuł 166
Odsetki od opóźnionych płatności

1. Jeżeli dłużnik spóźnia się z zapłatą sumy pieniężnej, wierzyciel jest uprawniony, bez potrzeby dokonywania zawiadomienia, do odsetek od tej sumy za czas opóźnienia według stopy określonej w ust. 2.
2. Stopa odsetek za zwłokę w płatności odpowiada:
 - a) stopie stosowanej przez Europejski Bank Centralny do jego ostatniej podstawowej operacji refinansującej przeprowadzonej przed pierwszym dniem kalendarzowym danego półrocza lub krańcowej stopie procentowej wynikającej z procedur przetargu o zmiennej stopie procentowej dla ostatnich podstawowych operacji refinansujących Europejskiego Banku Centralnego, powiększonej o dwa punkty procentowe - jeżeli miejsce zwykłego pobytu wierzyciela znajduje się w państwie członkowskim, którego walutą jest euro lub w państwie trzecim;
 - b) równoważnej stopie ustalonej przez krajowy bank centralny tego państwa członkowskiego, powiększonej o dwa punkty procentowe - jeżeli miejsce zwykłego pobytu wierzyciela znajduje się w państwie członkowskim, którego walutą nie jest euro,.
3. Wierzyciel może dochodzić odszkodowania za wszelkie dalsze szkody.

Artykuł 167

Odsetki naliczane wobec dłużnika będącego konsumentem

1. Jeżeli dłużnik jest konsumentem, odsetki za opóźnione płatności naliczane są według stopy przewidzianej w art. 166 wyłącznie w przypadku, gdy niewykonanie zobowiązania jest nieusprawiedliwione.
2. Odsetki zaczynają być naliczane po upływie trzydziestu dni od daty, w której wierzyciel zawiadomił dłużnika o obowiązku zapłaty odsetek i ich stopie. Zawiadomienie to może być dokonane przed datą wymagalności płatności.
3. Postanowienie umowne ustalające odsetki według stopy wyższej niż ta przewidziana w art. 166 lub przewidujące, że odsetki zaczynają być naliczane przed datą określoną w ust. 2 niniejszego artykułu, nie jest wiążące w zakresie, w jakim byłoby to nieuczciwie w rozumieniu art. 83.
4. Odsetki za opóźnione płatności nie mogą być dodawane do kapitału celem naliczania od nich odsetek.
5. Strony nie mogą, na niekorzyść konsumenta, wyłączyć stosowania niniejszego artykułu ani uchylić lub zmienić jego skutków.

ODDZIAŁ 3 OPÓŹNIONE PŁATNOŚCI PRZEDSIĘBIORCÓW

Artykuł 168

Stopa odsetek i ich naliczanie

1. Jeżeli przedsiębiorca opóźnia się z zapłatą ceny należnej na mocy umowy o dostarczenie towarów lub treści cyfrowych albo świadczenie usług powiązanych i nie jest to usprawiedliwione na mocy art. 88, odsetki są należne według stopy określonej w ust. 5 niniejszego artykułu.
2. Odsetki według stopy określonej w ust. 5 zaczynają być naliczane od dnia następującego po dacie lub upływie okresu płatności przewidzianych w umowie. Jeżeli nie wyznaczono takiej daty ani okresu, odsetki zaczynają być naliczane:
 - a) trzydzieści dni od daty otrzymania przez dłużnika faktury lub równoważnego wezwania do zapłaty; lub
 - b) trzydzieści dni od daty otrzymania towarów, treści cyfrowych lub usług powiązanych, jeżeli data określona w lit. a) jest wcześniejsza lub niepewna, lub jeżeli nie ma pewności, czy dłużnik otrzymał fakturę lub równoważne wezwanie do zapłaty.
3. Jeżeli zgodność towarów, treści cyfrowych lub usług powiązanych z umową ma być potwierdzona w drodze akceptacji lub weryfikacji, bieg trzydziestodniowego okresu przewidzianego w ust. 2 lit. b) rozpoczyna się w dniu akceptacji lub zakończenia procedury weryfikacji. Maksymalny okres trwania procedury weryfikacji nie może przekroczyć trzydziestu dni kalendarzowych od daty wydania towarów, dostarczenia

treści cyfrowych lub świadczenia usług, chyba że strony wyraźnie uzgodniły inaczej a porozumienie to nie jest nieuczciwe w rozumieniu art. 170.

4. Okres płatności ustalony na mocy ust. 2 nie może przekroczyć sześćdziesięciu dni, chyba że strony wyraźnie uzgodniły inaczej a uzgodnienie to nie jest nieuczciwe w rozumieniu art. 170.
5. Stopa odsetek za zwłokę w płatności odpowiada:
 - a) stopie stosowanej przez Europejski Bank Centralny do jego ostatniej podstawowej operacji refinansującej przeprowadzonej przed pierwszym dniem kalendarzowym danego półrocza lub krańcowej stopie procentowej wynikającej z procedur przetargu o zmiennej stopie procentowej dla ostatnich podstawowych operacji refinansujących Europejskiego Banku Centralnego, powiększonej o dwa punkty procentowe - jeżeli miejsce zwykłego pobytu wierzyciela znajduje się w państwie członkowskim, którego walutą jest euro lub w państwie trzecim;
 - b) równoważnej stopie ustalonej przez krajowy bank centralny tego państwa członkowskiego, powiększonej o osiem punktów procentowych - jeżeli miejsce zwykłego pobytu wierzyciela znajduje się w państwie członkowskim, którego walutą nie jest euro.
6. Wierzyciel może dochodzić odszkodowania za wszelkie dalsze szkody.

Artykuł 169

Rekompensata kosztów dochodzenia należności

1. Jeżeli należne są odsetki zgodnie z art. 168, wierzyciel uprawniony jest do uzyskania od dłużnika co najmniej ryczałtowej kwoty 40 EUR lub jej równowartości w walucie uzgodnionej dla ceny umownej jako rekompensaty kosztów dochodzenia należności przez wierzyciela.
2. Wierzyciel uprawniony jest do uzyskania od dłużnika rozsądnej rekompensaty za wszelkie koszty dochodzenia należności przekraczające kwotę ryczałtową, o której mowa w ust. 1, poniesione wskutek opóźnionych płatności dłużnika.

Artykuł 170

Nieuczciwe postanowienia umowne dotyczące odsetek od opóźnionych płatności

1. Postanowienie umowne dotyczące daty lub okresu płatności, stopy odsetek z tytułu opóźnionej płatności lub rekompensaty kosztów dochodzenia należności nie jest wiążące w zakresie, w jakim jest ono nieuczciwe. Postanowienie jest nieuczciwe, jeżeli rażąco odbiega od dobrej praktyki handlowej, w sprzeczności z zasadą dobrej wiary i uczciwego obrotu, przy uwzględnieniu wszystkich okoliczności sprawy, w tym właściwości towarów, treści cyfrowych lub usługi powiązanej.
2. Do celów ust. 1 domniemywa się, że postanowienie umowne przewidujące datę lub okres płatności lub stopę odsetek mniej korzystne dla wierzyciela niż data, okres lub stopa określone w art. 167 lub 168, albo postanowienie przewidujące kwotę

rekompensaty kosztów dochodzenia należności niższą niż kwota określona w art. 169 jest nieuczciwe.

3. Do celów ust. 1 postanowienie umowne wykluczające odsetki z tytułu opóźnienia płatności lub rekompensatę kosztów dochodzenia należności jest zawsze nieuczciwe.

Artykuł 171

Normy bezwzględnie wiążące

Strony nie mogą wyłączyć stosowania przepisów niniejszego oddziału ani uchylić lub zmienić ich skutków.

Część VII Zwrot świadczeń

Rozdział 17 Zwrot

Artykuł 172

Zwrot w przypadku uchylenia się od skutków umowy lub jej rozwiązania

1. W przypadku uchylenia się od skutków umowy lub jej rozwiązania przez stronę, każda ze stron zobowiązana jest zwrócić drugiej stronie wszystko, co strona ta („odbiorca”) otrzymała od niej na mocy umowy.
2. Obowiązek zwrotu obejmuje wszelkie pożytki naturalne i prawne z otrzymanych świadczeń.
3. W przypadku rozwiązania umowy wykonywanej w ratach lub częściach, obowiązek zwrotu nie dotyczy tych rat lub części, w odniesieniu do których zobowiązania stron zostały w pełni wykonane, lub w przypadku których na mocy art. 8 ust. 2 pozostaje do zapłacenia cena za to, co zostało już wyświadczone chyba że ze względu na charakter umowy takie częściowe wykonanie nie ma wartości dla jednej ze stron.

Artykuł 173

Zapłata wartości pieniężnej

1. W przypadku gdy otrzymane świadczenia, w tym, w odpowiednich przypadkach, pożytki, nie mogą zostać zwrócone, odbiorca musi zapłacić ich wartość pieniężną; dotyczy to również treści cyfrowych, niezależnie od tego, czy zostały dostarczone na materialnym nośniku. Jeżeli zwrot jest możliwy, ale byłby związany z nierozsądnie dużymi trudnościami lub kosztami, odbiorca może zapłacić wartość pieniężną, chyba że naruszyłoby to prawo własności drugiej strony.
2. Wartością pieniężną towarów jest wartość, jaką miałyby one w momencie, w którym nastąpić ma zapłata wartości pieniężnej, gdyby odbiorca przechował je w taki sposób, by nie uległy do tego momentu zniszczeniu lub uszkodzeniu.
3. Jeżeli klient uchylił się od skutków umowy o świadczenie usług powiązanych lub rozwiązał ją po częściowym lub całkowitym wykonaniu usługi, wartością pieniężną otrzymanych świadczeń jest kwota, którą klient zaoszczędził dzięki otrzymaniu usługi powiązanej.
4. W przypadku treści cyfrowych wartością pieniężną otrzymanych świadczeń jest kwota zaoszczędzona przez konsumenta dzięki wykorzystaniu treści cyfrowych.
5. Jeżeli odbiorca uzyskał zastępcze świadczenie pieniężne lub rzeczowe za towary lub treści cyfrowe, wiedział zaś, lub powinien był wiedzieć o przyczynach uchylenia się od skutków umowy lub jej rozwiązania, druga strona może żądać tych świadczeń zastępczych lub ich wartości pieniężnej. Odbiorca, który uzyskał zastępcze świadczenie pieniężne lub rzeczowe za towary lub treści cyfrowe, i nie wiedział o

przyczynach uchylenia się od skutków umowy lub jej rozwiązania ani nie można było od niego oczekiwać takiej wiedzy, może zwrócić świadczenie zastępcze lub jego wartość pieniężną.

6. W przypadku treści cyfrowych, które nie są dostarczane w zamian za płatność ceny, nie dokonuje się zwrotu.

Artykuł 174

Zapłata za używanie i odsetki od otrzymanych pieniędzy

1. Odbiorca, który używał towarów musi zapłacić drugiej stronie wartość pieniężną używania w danym okresie jeżeli:
 - a) odbiorca spowodował przyczynę uchylenia się od skutków umowy lub jej rozwiązania;
 - b) odbiorca wiedział przed rozpoczęciem okresu używania o przyczynie uchylenia się od skutków umowy lub jej rozwiązania; lub
 - c) uwzględniając właściwości towarów, charakter i zakres użycia oraz dostępność innych środków ochrony prawnej niż rozwiązanie, niesprawiedliwe byłoby przyznanie odbiorcy prawa do bezpłatnego używania towarów przez ten okres.
2. Odbiorca zobowiązany do zwrotu pieniędzy musi zapłacić odsetki, według stopy określonej w art. 166, jeżeli:
 - a) druga strona zobowiązana jest do zapłaty za używanie; lub
 - b) odbiorca spowodował przyczynę uchylenia się od skutków umowy ze względu na podstęp, groźby lub wyzysk.
3. Do celów niniejszego rozdziału odbiorca nie jest zobowiązany do zapłaty za używanie otrzymanych rzeczy lub odsetek od otrzymanych pieniędzy w innych okolicznościach niż te określone w ust. 1 i 2.

Artykuł 175

Zwrot wydatków

1. Jeżeli odbiorca poniósł wydatki na towary lub treści cyfrowe, jest uprawniony do otrzymania ich zwrotu, o ile wydatki te przyniosły korzyści drugiej stronie i zostały poczynione gdy odbiorca nie wiedział o istnieniu powodu dla uchylenia się od skutków umowy lub jej rozwiązania ani nie można było od niego oczekiwać takiej wiedzy.
2. Odbiorca, który wiedział lub powinien był wiedzieć o istnieniu przyczyny uchylenia się od skutków umowy lub jej rozwiązania jest uprawniony do zwrotu wyłącznie tych wydatków, które były konieczne dla ochrony towarów lub treści cyfrowych przed utratą lub utratą wartości, a odbiorca nie miał możliwości zapytania drugiej strony o zdanie.

Artykuł 176
Zmiana ze względów słuszności

Wszelkie zobowiązania do zwrotu lub zapłaty wynikające z niniejszego rozdziału mogą być zmienione o ile ich wykonanie byłoby rażąco niesłuszne, uwzględniając w szczególności to, czy strona nie spowodowała przyczyny uchylenia się od skutków umowy lub jej rozwiązania lub wiedziała o tej przyczynie.

Artykuł 177
Normy bezwzględnie wiążące

W stosunkach między przedsiębiorcą i konsumentem strony nie mogą, na niekorzyść konsumenta, wyłączyć stosowania przepisów niniejszego rozdziału ani uchylić lub zmienić ich skutków.

Część VIII Przedawnienie

Rozdział 18 Przedawnienie

ODDZIAŁ 1 PRZEPISY OGÓLNE

Artykuł 178

Prawa podlegające przedawnieniu

Prawo do żądania wykonania zobowiązania, jak również wszelkie powiązane z nim prawa, ulegają przedawnieniu z upływem terminu określonego zgodnie z niniejszym rozdziałem.

ODDZIAŁ 2 TERMINY PRZEDAWNIENTA I ROZPOCZĘCIE ICH BIEGU

Artykuł 179

Terminy przedawnienia

1. Krótki termin przedawnienia wynosi dwa lata.
2. Długi termin przedawnienia wynosi dziesięć lat lub, w przypadku prawa do odszkodowania za uszkodzenie ciała, trzydzieści lat.

Artykuł 180

Rozpoczęcie biegu

1. Krótki termin przedawnienia biegnie od momentu, w którym wierzyciel dowiedział się, lub powinien był się dowiedzieć o faktach, w rezultacie których dane prawo może być wykonane.
2. Długi termin przedawnienia biegnie od momentu, w którym dłużnik musi wykonać zobowiązanie lub, w przypadku prawa do odszkodowania, od momentu dokonania czynności, która powoduje powstanie tego prawa.
3. Jeżeli dłużnik jest zobowiązany do stałego czynienia lub zaniechania czegoś, uznaje się, że wierzyciel ma odrębne prawo w stosunku do każdego niewykonania zobowiązania.

ODDZIAŁ 3 WYDŁUŻENIE TERMINÓW PRZEDAWNIENTA

Artykuł 181

Zawieszenie biegu przedawnienia w przypadku postępowania sądowego lub innego postępowania

1. Bieg obu terminów przedawnienia ulega zawieszeniu od momentu wszczęcia postępowania sądowego w celu dochodzenia prawa.
2. Zawieszenie trwa do czasu wydania prawomocnego orzeczenia, lub do czasu innego rozstrzygnięcia sprawy. Jeżeli postępowanie zakończy się w okresie ostatnich sześciu miesięcy przed upływem terminu przedawnienia bez wydania orzeczenia co do istoty sprawy, termin przedawnienia nie kończy się przed upływem sześciu miesięcy od daty zakończenia postępowania.
3. Ustępy 1 i 2 stosuje się odpowiednio do postępowania polubownego, do postępowania mediacyjnego, do postępowania, w którym spór między stronami przedstawiany jest osobie trzeciej do wiążącego rozstrzygnięcia oraz do wszelkich innych postępowań wszczętych w celu uzyskania decyzji dotyczącej danego prawa lub w celu uniknięcia niewypłacalności.
4. Mediacja oznacza zorganizowane postępowanie o dobrowolnym charakterze, niezależnie od tego, jak jest nazywane lub wskazywane, w którym przynajmniej dwie strony sporu próbują same osiągnąć porozumienie w celu rozwiązania ich sporu, korzystając z pomocy mediatora. Postępowanie takie może zostać zainicjowane przez strony, zalecone lub zarządzone przez sąd lub nakazane przepisami prawa krajowego. Mediacja kończy się osiągnięciem porozumienia przez strony lub wydaniem oświadczenia przez mediatora lub jedną ze stron.

Artykuł 182

Wstrzymanie zakończenia biegu przedawnienia w przypadku negocjacji

Jeżeli strony prowadzą negocjacje dotyczące prawa lub okoliczności, które mogą spowodować powstanie roszczenia dotyczącego prawa, żaden z terminów przedawnienia nie kończy się przed upływem jednego roku od czasu ostatniego kontaktu w ramach negocjacji lub od momentu, w którym jedna ze stron zawiadomiła drugą stronę, że nie zamierza kontynuować negocjacji.

Artykuł 183

Wstrzymanie zakończenia biegu przedawnienia w przypadku braku zdolności do czynności prawnych

Jeżeli osoba niemająca zdolności do czynności prawnych nie ma przedstawiciela, żaden z obu terminów przedawnienia prawa przysługującego tej osobie nie kończy się przed upływem jednego roku od uzyskania zdolności do czynności prawnych lub wyznaczenia przedstawiciela.

ODDZIAŁ 4 ODNOWIENIE TERMINÓW PRZEDAWNNIENIA

Artykuł 184

Odnowienie przez uznanie

Jeżeli dłużnik uznaje określone prawo przysługujące właścicielowi poprzez częściową płatność, zapłatę odsetek, udzielenie zabezpieczenia, potrącenie lub w inny sposób, krótki termin przedawnienia rozpoczyna bieg na nowo.

ODDZIAŁ 5 SKUTKI PRZEDAWNNIENIA

Artykuł 185

Skutki przedawnienia

1. Po upływie właściwego terminu przedawnienia dłużnik może uchylić się od wykonania zobowiązania, a wierzyciel traci wszelkie środki ochrony prawnej na wypadek niewykonania, z wyjątkiem prawa do powstrzymania się z wykonaniem własnego zobowiązania.
2. Dłużnik nie może żądać zwrotu tego, co zapłacił lub przekazał w wykonaniu zobowiązania tylko dlatego, że zobowiązanie zostało wykonane po upływie terminu przedawnienia.
3. Termin przedawnienia prawa do zapłaty odsetek oraz innych praw powiązanych upływa nie później niż termin przedawnienia prawa podstawowego.

ODDZIAŁ 6 ZMIANA POPRZEZ POROZUMIENIE

Artykuł 186

Porozumienia dotyczące przedawnienia

1. Strony mogą zmienić normy wynikające z niniejszego rozdziału w drodze porozumienia, w szczególności poprzez skrócenie lub przedłużenie terminów przedawnienia.
2. Krótki termin przedawnienia nie może zostać skrócony do mniej niż jednego roku ani przedłużony do więcej niż dziesięciu lat.
3. Długi termin przedawnienia nie może zostać skrócony do mniej niż jednego roku ani przedłużony do więcej niż trzydziestu lat.
4. Strony nie mogą wyłączyć stosowania niniejszego artykułu ani uchylić lub zmienić jego skutków.
5. W umowie pomiędzy przedsiębiorcą a konsumentem niniejszego artykułu nie można stosować na niekorzyść konsumenta.

Dodatek 1

Wzór wskazówek dotyczących odstąpienia

Prawo odstąpienia od umowy

Przysługuje Państwu prawo odstąpienia od niniejszej umowy bez podania przyczyny w terminie czternastu dni.

Termin odstąpienia upływa po czternastu dniach od dnia 1.

Aby skorzystać z tego prawa, należy poinformować nas ^[2] o decyzji o odstąpieniu od niniejszej umowy w wyraźnym oświadczeniu (np. w piśmie przesłanym pocztą, faksem lub pocztą elektroniczną). Mogą Państwo też skorzystać z dołączonego wzoru formularza odstąpienia, jednak nie jest to obowiązkowe. ^[3]

Aby dotrzymać terminu odstąpienia, wystarczy przesłać zawiadomienie o skorzystaniu z prawa odstąpienia od umowy przed upływem tego terminu.

Skutki odstąpienia

W przypadku odstąpienia od niniejszej umowy zwrócimy Państwu wszelkie otrzymane płatności, w tym koszty dostawy (z wyjątkiem kosztów dodatkowych wynikających z rodzaju dostawy innego niż najtańszy rodzaj dostawy przez nas oferowany), bez nieuzasadnionej zwłoki, a w każdym razie nie później niż czternaście dni od dnia, w którym poinformowali nas Państwo o decyzji o odstąpieniu od umowy. Zwrot zostanie dokonany za pośrednictwem tych samych metod płatności co te, które wykorzystali Państwo do pierwotnej transakcji, chyba że wyraźnie zgodzą się Państwo na inną metodę zwrotu. W każdym razie nie poniosą Państwo żadnych opłat z tytułu takiego zwrotu. ^[4]

^[5]

^[6]

Instrukcje wypełniania:

^[1] Należy wstawić jedną z poniższych formuł znajdujących się w cudzysłowie:

- a) w przypadku umowy o świadczenie usług powiązanych lub umowy o dostawę wody, gazu lub energii elektrycznej, które nie są wystawiane na sprzedaż w ograniczonej objętości lub ustalonej ilości, o dostawy w ramach systemu lokalnego ogrzewania lub dostarczenie treści cyfrowych, które nie zostały dostarczone na materialnym nośniku: „zawarcia umowy.”;
- b) w przypadku umowy sprzedaży: „, w którym obejmuje Państwo lub osoba trzecia, inna niż przewoźnik i wskazana przez Państwa, towary w fizyczne posiadanie”;

- c) w przypadku umowy dotyczącej wielu towarów zamówionych przez konsumenta w jednym zamówieniu i dostarczanych osobno: „, w którym obejmujecie Państwo lub osoba trzecia, inna niż przewoźnik i wskazana przez Państwa, w fizyczne posiadanie ostatni towar.”;
- d) w przypadku umowy dotyczącej dostarczenia towarów składających się z wielu partii lub części: „, w którym obejmujecie Państwo lub osoba trzecia, inna niż przewoźnik i wskazana przez Państwa, w fizyczne posiadanie ostatnią partię lub część.”;
- e) w przypadku umowy o regularne dostarczanie towarów przez określony czas: „,w którym obejmujecie Państwo lub osoba trzecia, inna niż przewoźnik i wskazana przez Państwa, w fizyczne posiadanie pierwszy towar.”;

☐ Należy tutaj podać swoje imię i nazwisko/nazwę, adres geograficzny oraz, w miarę dostępności, numer telefonu, numer faksu oraz adres poczty elektronicznej.

☐ Jeżeli dajecie Państwo konsumentowi możliwość wypełnienia i przesłania informacji na temat jego odstąpienia od umowy w trybie elektronicznym za pośrednictwem Państwa strony internetowej, należy tutaj wprowadzić następującą informację: „Możecie Państwo również elektronicznie wypełnić i przesłać wzór formularza odstąpienia lub złożyć inne wyraźne oświadczenie za pośrednictwem naszej strony internetowej [adres strony]. Jeżeli skorzystają Państwo z tej opcji, prześlemy Państwu niezwłocznie potwierdzenie otrzymania decyzji o odstąpieniu od umowy na trwałym nośniku (np. za pośrednictwem wiadomości elektronicznej)”.

☐ W przypadku umów sprzedaży, w których nie zaoferowali się Państwo odebrać towarów w przypadku odstąpienia od umowy, należy tutaj zamieścić następującą informację: „Przysługuje nam prawo wstrzymania zwrotu do czasu otrzymania z powrotem towarów lub dostarczenia dowodu ich odesłania, zależnie od tego, co nastąpi wcześniej.”

☐ Jeżeli konsument otrzymał towary w związku z umową, należy tutaj wprowadzić następującą informację:

☐ wprowadź:

- „Zobowiązujemy się odebrać towary” lub
- „Zobowiązują się Państwo odesłać lub przekazać towary nam lub ____ [w odpowiednich przypadkach, imię i nazwisko oraz adres osoby upoważnionej do odbioru towarów] bez nieuzasadnionej zwłoki, a w każdym razie nie później niż 14 dni od dnia, w którym zawiadomili nas Państwo o odstąpieniu od umowy. Termin zostanie dotrzymany, jeżeli odesłają Państwo towary przed upływem terminu czternastu dni”.

☐ wprowadź jedną z dwóch opcji:

- „Poniesiemy koszty zwrotu towarów.”; lub

- „Będą Państwo musieli ponieść bezpośrednie koszty zwrotu towarów.”; lub
- Jeżeli, w przypadku umowy zawieranej na odległość, nie oferują Państwo pokrycia kosztów zwrotu towarów, a towarów, ze względu na ich właściwości, nie da się normalnie zwrócić pocztą: „Będą Państwo musieli ponieść bezpośrednie koszty zwrotu towarów w kwocie ____ EUR [kwota].”; lub, jeżeli kosztów zwrotu towarów nie można rozsądnie z góry obliczyć: „Będą Państwo musieli ponieść bezpośrednie koszty zwrotu towarów. Szacuje się je na około ____ EUR [kwota].”; lub
- Jeżeli, w przypadku umowy zawieranej poza lokalem przedsiębiorstwa, towarów, ze względu na ich właściwości, nie można normalnie zwrócić pocztą i zostały one dostarczone do domu konsumenta w momencie zawierania umowy: „Zobowiązujemy się odebrać towary na własny koszt”.

c „Odpowiadają Państwo tylko za zmniejszenie wartości towarów wynikające z obchodzenia się z nimi w inny sposób niż jest to konieczne do oceny właściwości, cech i sposobu działania towarów.”

6 W przypadku umowy o świadczenie usług powiązanych, należy wprowadzić następujący tekst: „Jeżeli wystąpili Państwo o rozpoczęcie świadczenia usług powiązanych w okresie odstąpienia od umowy, zobowiązani są Państwo zapłacić nam kwotę proporcjonalną do tego, co zostało dostarczone do czasu zawiadomienia nas o odstąpieniu od niniejszej umowy, w porównaniu z pełnym okresem jej obowiązywania”.

Dodatek 2

Wzór formularza odstąpienia

(Proszę wypełnić ten formularz i odesłać go, tylko jeżeli chcecie Państwo odstąpić od umowy)

- Do [imię i nazwisko/nazwa przedsiębiorcy, adres geograficzny oraz, w miarę dostępności, jego numer faksu i adres poczty elektronicznej, które mają być wprowadzone przez przedsiębiorcę]:
- Ja/My* niniejszym informuję/informujemy* o moim/naszym* odstąpieniu od umowy sprzedaży następujących towarów*/umowy o dostarczenie następujących treści cyfrowych*/umowy o świadczenie następującej usługi powiązanej*
- Data zamówienia*/odbioru*
- Imię i nazwisko konsumenta(-ów)
- Adres konsumenta(-ów)
- Podpis konsumenta(-ów) (wyłącznie gdy formularz jest przesyłany na piśmie)
- Data

* Niepotrzebne skreślić.

ZAŁĄCZNIK II

STANDARDOWA ULOTKA INFORMACYJNA

Umowa, którą zamierzają Państwo zawrzeć, będzie regulowana wspólnymi europejskimi przepisami dotyczącymi sprzedaży, będącymi systemem alternatywnym w stosunku do krajowego prawa umów, dostępnymi dla konsumentów w sytuacjach transgranicznych. Te wspólne przepisy są identyczne w całej Unii Europejskiej i zostały opracowane w celu zagwarantowania konsumentom wysokiego poziomu ochrony.

Obowiązują one wyłącznie wtedy, gdy wyrażą Państwo zgodę na to, by umowa podlegała wspólnym europejskim przepisom dotyczącym sprzedaży.

Istnieje również możliwość, że wyrazili Państwo zgodę na zawarcie umowy telefonicznie lub w inny sposób (np. przez SMS), przez co nie mogli Państwo wcześniej zapoznać się z niniejszą ulotką. W takim razie umowa dojdzie do skutku jedynie wtedy, po otrzymaniu tej ulotki, potwierdzą Państwo swoją zgodę.

Państwa zasadnicze prawa opisano poniżej.

WSPÓLNE EUROPEJSKIE PRZEPISY DOTYCZĄCE SPRZEDAŻY: STRESZCZENIE ZASADNICZYCH PRAW KONSUMENTA

Prawa przed podpisaniem umowy

Przedsiębiorca musi udzielić Państwu istotnych **informacji o umowie**, np. dotyczących produktu oraz jego ceny, włączając wszystkie podatki i opłaty, jak również przekazać swoje dane kontaktowe. Informacje te muszą być bardziej szczegółowe, gdy nabywacie Państwo coś poza lokalem handlowym przedsiębiorcy lub jeżeli w ogóle nie spotykacie się Państwo z nim osobiście, czyli np. robicie zakupy w Internecie lub za pośrednictwem telefonu. Przysługuje Państwu prawo do odszkodowania, jeśli informacje te są niekompletne lub błędne.

Prawa po podpisaniu umowy

W większości przypadków macie Państwo czternaście dni na **wycofanie się z transakcji zakupu, jeżeli nabyliście Państwo dane towary** poza lokalem handlowym przedsiębiorcy lub też, jeżeli nie spotkaliście się Państwo z nim do czasu dokonania zakupu (np. zakup odbył się w Internecie lub za pośrednictwem telefonu). Przedsiębiorca musi przekazać Państwu tę informację oraz standardowy **formularz** odstąpienia²³. Jeżeli tego nie uczynił, możecie Państwo odstąpić od umowy w terminie jednego roku.

Co możecie Państwo zrobić, gdy produkty są wadliwe lub nie zostały dostarczone zgodnie z umową? W takiej sytuacji możecie Państwo wybrać jedną z następujących opcji: 1) domagać się dostarczenia, 2) wymiany lub 3) naprawy produktu; 4) żądać obniżenia ceny; 5) możecie Państwo odstąpić od umowy, zwrócić produkt i otrzymać zwrot pieniędzy, chyba że wada jest bardzo niewielka; 6) możecie Państwo domagać się odszkodowania za poniesione szkody. Nie musicie Państwo płacić ceny do czasu otrzymania produktu bez wad.

²³ [Link](#).

Podobne prawa przysługują Państwu, jeżeli przedsiębiorca nie wykonał *usługi* powiązanej w sposób, do jakiego zobowiązał się w umowie. Jednak w tym przypadku, po Państwa reklamacji, przedsiębiorca ma zazwyczaj prawo podjąć najpierw próbę prawidłowego wykonania usługi. Dopiero gdy ponownie mu się to nie uda, macie Państwo wybór pomiędzy 1) ponownym domaganiem się od przedsiębiorcy wykonania usługi powiązanej, 2) wstrzymaniem się z zapłatą ceny do czasu prawidłowego wykonania usługi, 3) żądaniem obniżenia ceny lub 4) domaganiem się odszkodowania. 5) Możecie Państwo również odstąpić od umowy i otrzymać zwrot pieniędzy, chyba że usługa powiązana została wykonana wadliwie tylko w bardzo nieznacznym stopniu. **Termin na dochodzenie praw, gdy produkty okażą się wadliwe lub nie zostały dostarczone tak jak uzgodniono:** macie Państwo dwa lata na dochodzenie swoich praw. Termin ten biegnie od momentu, w którym zdaliście sobie Państwo sprawę, że przedsiębiorca w jakiejś części nie wywiązał się z umowy. Gdy takie problemy wyjdą na jaw bardzo późno, ostatecznym terminem na dochodzenie roszczeń jest dzień, w którym upłynie dziesięć lat od momentu, w którym przedsiębiorca miał wydać towary lub dostarczyć treści cyfrowe albo wyświadczyć usługę powiązaną.

Ochrona przed nieuczciwymi postanowieniami umownymi: Wzorce umowy przedsiębiorcy zawierające nieuczciwe postanowienia nie są dla Państwa prawnie wiążące.

Powyższy wykaz praw jest jedynie streszczeniem i dlatego nie jest wyczerpujący ani nie zawiera wszystkich szczegółowych informacji. Z pełnym tekstem wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży możecie się Państwo zapoznać się tutaj. Proszę uważnie przeczytać umowę przed jej podpisaniem.

W razie sporu korzystne może okazać się zasięgnięcie porady prawnej.