KOMISJA EUROPEJSKA

Bruksela, dnia 11.10.2011
KOM(2011) 636 wersja ostateczna

KOMUNIKAT KOMISJI DO PARLAMENTU EUROPEJSKIEGO, RADY, EUROPEJSKIEGO KOMITETU EKONOMICZNO-SPOŁECZNEGO I KOMITETU REGIONÓW

WSPÓLNE EUROPEJSKIE PRZEPISY DOTYCZĄCE SPRZEDAŻY SŁUŻĄCE UPROSZCZENIU ZAWIERANIA TRANSAKCJI TRANSGRANICZNYCH NA JEDNOLITYM RYNKU

1. KONTEKST

Jednym z największych osiągnięć Unii Europejskich jest jednolity rynek dla 500 mln konsumentów. Swobody z nim związane umożliwiają przedsiębiorcom i obywatelom swobodne przemieszczanie się i kontakty na terytorium Unii bez granic wewnętrznych. Systematyczne zmniejszanie barier między państwami członkowskimi UE przyniosło liczne korzyści obywatelom, takie jak swoboda podróżowania, studiowania i pracy za granicą. Obywatele jako konsumenci odnoszą wiele korzyści ekonomicznych, takich jak tańsze bilety lotnicze oraz opłaty roamingowe w telefonii komórkowej, jak również dostęp do bogatszej oferty produktów. Przedsiębiorcom udało się rozszerzyć swoją działalność ponad granicami poprzez importowanie lub eksportowanie towarów, świadczenie usług lub otwieranie oddziałów lub siedzib zagranicą. Wykorzystują zatem efekt skali i większe szanse na rynku, jakie oferuje jednolity rynek.

Mimo tych imponujących sukcesów nadal istnieją bariery między państwami członkowskimi UE. Sprawiają one, że obywatele i przedsiębiorcy nie zawsze mogą w pełni korzystać z zalet jednolitego rynku, a w szczególności z handlu transgranicznego. Wiele z tych barier wynika z różnic między krajowymi systemami prawnymi. Do głównych przeszkód utrudniających handel transgraniczny należą różnice między systemami prawa umów 27 państw członkowskich UE.

Wszystkie transakcje ekonomiczne opierają się na umowach. Dlatego też zróżnicowane przepisy dotyczące zawierania lub rozwiązywania umowy, środków zaradczych na wypadek dostarczenia wadliwego produktu oraz odsetek płatnych w przypadku opóźnionej płatności są odczuwalne w życiu codziennym zarówno przez przedsiębiorców, jak i konsumentów. Dla przedsiębiorców, różnice te oznaczają dodatkowe komplikacje i koszty, zwłaszcza gdy chcą eksportować swoje produkty i usługi do kilku innych państw członkowskich UE. Z perspektywy konsumentów utrudniają one dokonywanie zakupów w innym państwie niż ich własne, co jest szczególnie odczuwalne w przypadku zakupów w Internecie.

- Trudności napotykane przez przedsiębiorców z powodu funkcjonowania różnych systemów prawa umów

Istnienie przeszkód związanych z prawem umów może mieć negatywny wpływ na przedsiębiorców, którzy rozważają transgraniczną wymianę handlową i może ich zniechęcać do wchodzenia na nowe rynki. Kiedy przedsiębiorcy decydują się sprzedawać produkty konsumentom lub przedsiębiorcom w innych państwach członkowskich, stają w obliczu złożonego środowiska prawnego charakteryzującego się istnieniem zróżnicowanych reżimów prawa umów w UE. Jednym z pierwszych kroków jest ustalenie, które prawo ma zastosowanie do umowy. Jeżeli jest to prawo zagraniczne, przedsiębiorca musi zapoznać się z jego wymogami, uzyskać poradę prawną i ewentualnie dostosować umowę do tego prawa. W przypadku handlu w Internecie przedsiębiorca może być także zmuszony do odpowiedniego dostosowania swojej strony internetowej, by spełniała bezwzględnie wiążące wymogi istniejące w państwie przeznaczenia. Przedsiębiorcy uznają trudności w ustaleniu przepisów obcego prawa umów za największą z przeszkód w transakcjach między przedsiębiorcami i konsumentami oraz trzecią w kolejności w transakcjach biznesowych[1].

---

[1] Badanie Eurobarometru 321 dotyczące europejskiego prawa umów w transakcjach konsumenckich, s. 23 oraz badanie Eurobarometru 320 dotyczące europejskiego prawa umów w transakcjach biznesowych, s. 15. Odmienna sytuacja panuje w

Przezwyciężenie tych trudności wymaga poniesienia kosztów transakcyjnych. Te ostatnie mają największy wpływ na małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP), a w szczególności na mikroprzedsiębiorstwa i małe przedsiębiorstwa, ponieważ koszty wejścia na wiele rynków zagranicznych są szczególnie wysokie w porównaniu z ich obrotami. Koszty transakcyjne eksportu do jednego państwa członkowskiego mogą wynieść nawet 7 % rocznych obrotów mikroprzedsiębiorstwa. Prowadzenie eksportu do czterech państw członkowskich może podnieść ten koszt do wysokości 26 % jego obrotu rocznego[2]. Przedsiębiorcy, którzy są zniechęceni do przeprowadzania transakcji transgranicznych ze względu na przeszkody prawne, tracą corocznie przynajmniej 26 mld EUR w handlu wewnątrzunijnym[3].

- Trudności napotykane przez konsumentów z powodu funkcjonowania różnych systemów prawa umów

44 % konsumentów twierdzi, że niepewność dotycząca ich praw zniechęca ich do kupowania w innych państwach UE[4]. Jedna trzecia konsumentów rozważyłaby zakup produktów w Internecie w innym państwie UE, gdyby stosowano jednolite europejskie zasady[5], tymczasem takich transakcji dokonuje obecnie tylko 7 % konsumentów[6]. Ich niepewność łączy się często z wątpliwościami co do działań, które mogliby podjąć, gdyby pojawiły się kłopoty oraz niepewnością dotyczącą charakteru przysługujących im praw w przypadku dokonywania zakupu w innym państwie. Z drugiej strony przedsiębiorcy często odmawiają sprzedaży lub dostawy konsumentom, którzy mają zaufanie i aktywnie szukają produktów w całej UE, w szczególności w Internecie. Co najmniej 3 mln konsumentów doświadczyło tego w przeciągu jednego roku. W praktyce próby zakupu produktów w Internecie w kontekście transgranicznym częściej zawodzą niż udają się[7] oraz często kończą się otrzymaniem rozczarowującej wiadomości, takiej jak „ten produkt nie jest dostępny w państwa kraju zamieszkania".

Ambicją Komisji jest usunięcie pozostałych barier w handlu transgranicznym, wspomożenie przedsiębiorców w ich transakcjach oraz ułatwienie konsumentom transgranicznych zakupów. Wykazano, że handel dwustronny między państwami, których system prawny opiera się na wspólnej podstawie, takiej jak *common law* lub nordycka tradycja prawna, jest o ponad 40 % wyższy niż między dwoma państwami bez tego elementu wspólnego[8]. Biorąc to pod uwagę, Komisja Europejska włączyła instrument prawny dotyczący europejskiego prawa umów do

---

Stanach Zjednoczonych Ameryki. Mimo funkcjonowania różnych systemów prawa umów w 50 stanach, przedsiębiorca mający siedzibę w stanie Maryland może, na przykład, łatwo sprzedawać swoje produkty konsumentowi mającemu miejsce zamieszkania na Alasce, ponieważ zgodnie z prawem amerykańskim w takiej sytuacji przedsiębiorca musi uwzględnić wyłącznie przepisy prawa umów obowiązujące w stanie Maryland i nie musi brać pod uwagę prawa umów obowiązującego na Alasce. Dodatkowo jednolity kodeks handlowy Stanów Zjednoczonych (US Uniform Commercial Code) przyczynił się do zbliżenia systemów prawa umów w różnych stanach. Dla przedsiębiorców amerykańskich obszar gospodarczy składający się z 50 stanów jest zatem dużo bardziej jednolitym rynkiem w kontekście prawa umów niż 27 państw członkowskich Unii Europejskiej dla przedsiębiorców z UE.

2 Szacunki oparte na odpowiedziach przedsiębiorców udzielonych w badaniu MŚP na temat wpływu europejskiego prawa umów (SME Panel Survey on the Impacts of European contract law), dostępnym na stronie: http://ec.europa.eu/justice/contract/files/report_sme_panel_survey_en.pdf and Eurostat structural business statistics.

3 Badanie Eurobarometru 320 „Europejskie prawo umów w transakcjach biznesowych", s. 24 i 25.

4 Badanie Eurobarometru 299a „Postawy w odniesieniu do handlu i ochrony praw konsumenta ponad granicami", s. 10.

5 Badanie Eurobarometru 299a, s. 14.

6 Badanie Eurobarometru 299, „Opinie konsumentów na temat handlu transgranicznego i ochrony konsumentów", s. 13.

7 SEC(2010)385, Trzecia edycja tablicy wyników dla rynków konsumenckich, s. 9. Analiza, w której tzw. tajemniczy klient próbował wykonać blisko 11 000 transakcji testowych wykazała, że 61 % prób dokonania zakupu produktów zagranicą byłoby nieudanych. W 50 % przypadków przedsiębiorcy odmówili sprzedaży do państwa konsumenta.

8 A.Turrini i T. Van Ypersele, Traders, courts and the border effect puzzle, Regional Science and Urban Economics, 40, 2010, s. 82.

swojego programu prac na rok 2011[9], co zostało w szczególności podkreślone w piśmie skierowanym przez przewodniczącego Josego Manuela Barroso do przewodniczącego Parlamentu Europejskiego, Jerzego Buzka[10]. Potrzeba przezwyciężenia barier spowodowanych przez różnice w prawie umów jest w szczególności uwzględniona w *strategii „Europa 2020”* [11] oraz w licznych dokumentach strategicznych UE. Należą do nich: *plan działania służący realizacji planu sztokholmskiego*[12]; *Europejska agenda cyfrowa*[13], która przewiduje fakultatywny instrument prawa umów jako jedno z kluczowych działań promujących gospodarkę cyfrową; *przegląd programu „Small Business Act”*[14], mający na celu likwidację przeszkód, w tym powiązanych z prawem umów, które zmniejszają potencjał wzrostu MŚP; oraz *Akt o jednolitym rynku*[15], w którym przedstawiono koncepcję instrumentu prawnego mającego ułatwić transakcje transgraniczne. Dodatkowo w *rocznej wizji wzrostu gospodarczego*, która otworzyła pierwszy europejski semestr, podkreślono potencjał instrumentu prawnego dotyczącego europejskiego prawa umów w zakresie pobudzenia wzrostu i handlu na jednolitym rynku[16]. Polska prezydencja Rady Ministrów wskazała dalsze prace nad europejskim prawem umów jako jeden z priorytetów na drugą połowę 2011 r.[17].

1.1. Obecne ramy prawne

Cechą charakterystyczną obecnych unijnych ram prawnych są różnice w prawie umów poszczególnych państw członkowskich. Prawodawstwo UE zawiera szereg wspólnych przepisów, które często umożliwiają rozwiązywanie szczególnych problemów, lecz jak wynika z załącznika 1, te zharmonizowane przepisy nie obejmują większości dziedzin prawa umów, a jeśli mają zastosowanie, często pozostawiają państwom członkowskim znaczną dowolność w stosowaniu różnych przepisów. Na europejskim jednolitym rynku nie ma jednolitych i spójnych przepisów prawa umów, z których mogliby korzystać konsumenci i przedsiębiorcy w handlu transgranicznym.

- Normy kolizyjne

Aby zwiększyć pewność prawną w transakcjach transgranicznych, UE wprowadziła *jednolite normy kolizyjne*. Rozporządzenie w sprawie prawa właściwego dla zobowiązań umownych (Rzym I) pozwala stronom wybrać, jakie prawo stosuje się do ich umowy, a także jakie prawo

---

9 COM (2010) 623 wersja ostateczna z 31.3.2010 r., s. 7.

10 Zob. http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=MEMO/10/393&format=HTML&aged=0&language=PL&guiLanguage=pl

11 Komunikat Komisji Europa 2020, Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu, COM(2010) 2020 wersja ostateczna z 3.3.2010 r., s. 21. Zob. także załącznik 1 do Rocznej wizji wzrostu gospodarczego – Sprawozdanie z postępu prac dotyczących strategii „Europa 2020” COM(2011) 11 - A1/2, s. 5.

12 Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów – Przestrzeń wolności, bezpieczeństwa i sprawiedliwości dla europejskich obywateli, Plan działań służący realizacji programu sztokholmskiego, COM(2010) 171 wersja ostateczna z 20.4.2010 r., s. 5 i 24.

13 Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów – Europejska agenda cyfrowa – COM(2010) 245 wersja ostateczna z 26.8.2010 r., s. 13 i 37.

14 Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów - Przegląd programu „Small Business Act” dla Europy, COM(2011) 78 wersja ostateczna z 23.2.2011 r., s. 11 i 13.

15 Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów, Akt o jednolitym rynku, Dwanaście dźwigni na rzecz pobudzenia wzrostu gospodarczego i wzmocnienia zaufania „Wspólnie na rzecz nowego wzrostu gospodarczego”, COM(2011) 206 wersja ostateczna z 13.4.2011 r., s. 14 i 19.

16 Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów, Roczna wizja wzrostu gospodarczego: wsparcie całościowej odpowiedzi UE na kryzys, COM(2011)11 wersja ostateczna z 12.1.2010 r.

17 Zob. http://pl2011.eu/sites/default/files/users/shared/o_prezydencja/programme_of_the_polish_presidency_of_the_council_of_the_eu.pdf.

stosuje się w przypadku braku dokonania takiego wyboru[18]. Jednak normy kolizyjne, ze względu na swój charakter, nie mogą usuwać różnic między przepisami materialnymi prawa umów. Prowadzą one jedynie do ustalenia materialnego prawa krajowego mającego zastosowanie do transakcji transgranicznej w sytuacjach, w których potencjalnie zastosowanie mogłyby mieć przepisy kilku różnych państw.

Ponadto w transakcjach transgranicznych między przedsiębiorcami i konsumentami art. 6 ust. 2 rozporządzenia Rzym I nakłada na przedsiębiorców, którzy kierują swoją działalność na państwo zamieszkania konsumenta – może mieć to miejsce przykładowo poprzez utworzenie strony internetowej w języku tego państwa, poprzez sprzedaż w walucie konsumenta lub w ramach międzynarodowej domeny najwyższego poziomu innej niż w państwie przedsiębiorcy – wymóg wypełnienia bezwzględnie wiążących przepisów o ochronie konsumenta stosowanych w państwie konsumenta. Przedsiębiorca może bądź to stosować w całości prawo krajowe konsumenta, bądź też wybrać inne prawo – w praktyce najczęściej będzie to jego własne prawo. Jednakże w tym drugim przypadku przedsiębiorca musi w dalszym ciągu zapewnić zgodność z bezwzględnie wiążącymi przepisami o ochronie konsumenta wynikającymi z prawa krajowego konsumenta, gdy tylko przewidują one wyższy poziom ochrony. Może to prowadzić do konieczności zmiany przez przedsiębiorcę stosowanych wzorców umownych, by dostosować je do wymogów obowiązujących w różnych państwach.

- Przepisy prawa materialnego

UE podjęła istotne kroki na rzecz zmniejszenia różnic między przepisami prawa materialnego, w szczególności w odniesieniu do prawa konsumenckiego, przyjmując akty harmonizujące. Akty te nie obejmują jednak pełnego cyklu istnienia umowy, przez co przedsiębiorca musi nadal uwzględniać reżimy prawa umów w państwie przeznaczenia. Poza tym akty te ograniczają się głównie do transakcji między przedsiębiorcami i konsumentami.

W przypadku umów między przedsiębiorcami a konsumentami ramy prawne UE doprowadziły do znaczącego podniesienia ochrony z korzyścią dla konsumentów. Jednakże mimo postępów w zakresie uzgodnienia przepisów krajowych poczynionych w niedawno przyjętej dyrektywie w sprawie praw konsumentów, jasne jest, że w dziedzinie prawa konsumenckiego i prawa umów względy polityczne wyznaczają granice stosowania podejścia zakładającego „pełną harmonizację". Dowodzi tego fakt, że dyrektywy dotyczące nieuczciwych postanowień umownych oraz środków ochrony prawnej w przypadku sprzedaży[19], umożliwiające państwom członkowskim oparcie się w zróżnicowanym stopniu na zasadniczych, zharmonizowanych prawach, utknęły w Parlamencie Europejskim i Radzie.

W przypadku transakcji między przedsiębiorcami, materialne przepisy przyjęte przez UE są jeszcze bardziej ograniczone niż te dotyczące transakcji między przedsiębiorcami i konsumentami, regulując kilka konkretnych kwestii w dziedzinie prawa umów. Przykładowo dyrektywa w sprawie zwalczania opóźnień w płatnościach [20] harmonizuje przepisy dotyczące odsetek ustawowych w przypadku opóźnionych płatności, jednak zezwala państwom członkowskim na stosowanie bardziej rygorystycznych norm. Na szczeblu międzynarodowym

---

18 Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 593/2008 z dnia 17 czerwca 2008 r. w sprawie prawa właściwego dla zobowiązań umownych (Rzym I), Dz.U. L 177 z 4.7.2008, s. 6.

19 Dyrektywa 1999/44/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 25 maja 1999 r. w sprawie niektórych aspektów sprzedaży towarów konsumpcyjnych i związanych z tym gwarancji, Dz.U. L z 7.7.1999, s.12.

20 Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2011/7/UE z dnia 16 lutego 2011 r. w sprawie zwalczania opóźnień w płatnościach w transakcjach handlowych (przekształcenie), Dz.U. L 48 z 23.2.2011, s. 1.

zestaw norm o szerszym zakresie zastosowania w odniesieniu do transakcji biznesowych został wprowadzony Konwencją Narodów Zjednoczonych o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów z 1980 r. (konwencja wiedeńska). Konwencja ta nie została jednak ratyfikowana przez wszystkie państwa członkowskie i nie ma zastosowania w Zjednoczonym Królestwie, Irlandii, Portugalii ani na Malcie. Nie obejmuje ona w sposób kompleksowy całego cyklu trwania umowy i (wobec braku obligatoryjnej jurysdykcji w systemie ONZ porównywalnej z tą zapewnianą przez Europejski Trybunał Sprawiedliwości na jednolitym rynku UE), nie zawiera żadnego mechanizmu gwarantującego jej jednolite stosowanie, jako że poszczególne sądy krajowe mogą różnie interpretować konwencję. Jedynie niewielka liczba przedsiębiorców korzysta z konwencji wiedeńskiej[21].

1.2. Potrzeba działań na szczeblu Unii Europejskiej

UE prowadzi prace nad europejskim prawem umów już od dekady. Wydając w 2001 r. komunikat w sprawie europejskiego prawa umów[22], Komisja Europejska uruchomiła proces szeroko zakrojonych konsultacji publicznych na temat problemów wynikających z różnic między prawem umów państw członkowskich. W następstwie tych konsultacji, w 2003 r. Komisja przedstawiła plan działania[23], w którym zaproponowała podwyższenie jakości i zwiększenie spójności europejskiego prawa umów poprzez ustanowienie wspólnych ram odniesienia, które określałyby wspólne zasady, terminologię i wzory przepisów, z jakich unijny prawodawca powinien korzystać, tworząc lub zmieniając przepisy.

Komisja sfinansowała następnie prace sieci akademickiej, która przeprowadziła przygotowawcze badania prawne. Prace badawcze zostały zakończone pod koniec 2008 r. i doprowadziły do opublikowania projektu wspólnych ram odniesienia[24] w formie tekstu akademickiego[25]. Równocześnie stowarzyszenie Association Henri Capitant des Amis de la Culture Juridique Française oraz Société de Legislation Comparée prowadziły prace analityczne, których wynikiem były *Wspólne zasady dotyczące umów (Principes Contractuels Communs)*[26].

W dniu 1 lipca 2010 r. Komisja zainicjowała, na okres sześciu miesięcy, konsultacje społeczne (zieloną księgę) w sprawie różnych metod zapewnienia większej spójności prawa umów w UE. W zielonej księdze zaproponowano szeroki wachlarz wariantów politycznych. Obejmowały one „zestaw narzędzi" określający spójne definicje, zasady i modelowe normy w kwestiach związanych z prawem umów, rozporządzenie zastępujące wszystkie krajowe przepisy prawa umów jednym prawem europejskim, jak również koncepcję fakultatywnego aktu w UE dostępnego jako alternatywa dla obowiązujących przepisów krajowych, w zależności od decyzji stron. W ramach tych konsultacji do Komisji wpłynęło 320 odpowiedzi[27]. Szereg zainteresowanych podmiotów uznało za wartościowy wariant „zestaw

---

21 Badanie Eurobarometru 320 dotyczące europejskiego prawa umów w transakcjach biznesowych, s. 57: jedynie 9 % respondentów stwierdziło, że często korzysta z instrumentów międzynarodowych, w tym z konwencji wiedeńskiej i zasad UNIDROIT.

22 Komunikat Komisji do Rady i Parlamentu Europejskiego w sprawie europejskiego prawa umów, COM(2001) 398 z 11.7.2001 r.

23 Komunikat Komisji do Parlamentu i Rady, Spójniejsze europejskie prawo umów – plan działania, COM(2003) 68 z 12.2.2003 r.

24 Von Bar, C., Clive, E. i Schulte Nölke, H. (red.), Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law. Draft Common Frame of Reference, Monachium, Sellier, 2009.

25 Prace badawcze były finansowane w ramach komisyjnego 6. ramowego programu badań, ale ich wyniki nie stanowią oficjalnego dokumentu Komisji.

26 Bénédicte Fauvarque-Cosson i Denis Mazeaud (red.), European Contract Law, Materials for a Common Frame of Reference: Terminology, Guiding Principles, Model Rules, Monachium, Sellier, 2008.

27 Odpowiedzi udzieliła większość państw członkowskich, duża liczba organizacji zrzeszających przedsiębiorców, kilka organizacji konsumentów, wiele stowarzyszeń/korporacji osób wykonujących zawody prawnicze oraz znaczna liczba osób zajmujących się badaniami naukowymi.

narzędzi", natomiast wariant czwarty (fakultatywny instrument europejskiego prawa umów) spotkał się z poparciem bądź niezależnie, bądź też w połączeniu z „zestawem narzędzi", o ile spełnione zostaną określone warunki, tzn. zapewniony zostanie wysoki poziom ochrony konsumenta a jego postanowienia będą jasne i łatwe w stosowaniu.

Jeszcze wcześniej, decyzją z dnia 26 kwietnia 2010 r.[28] Komisja ustanowiła grupę ekspertów ds. europejskiego prawa umów złożoną z byłych sędziów, osób wykonujących zawody prawnicze i przedstawicieli środowiska akademickiego z całej Europy. Na podstawie dotychczas przeprowadzonych badań grupie tej powierzono zadanie opracowania studium wykonalności w zakresie ewentualnego przyszłego instrumentu europejskiego prawa umów obejmującego główne aspekty, które pojawiają się w praktyce zawierania transakcji transgranicznych. Aby zagwarantować dokładne uwzględnienie w pracach grupy ekspertów potrzeb wskazanych przez konsumentów, przedsiębiorców (zwłaszcza MŚP) oraz przedstawicieli zawodów prawniczych, Komisja ustanowiła grupę najważniejszych zainteresowanych podmiotów (nazywaną „Sounding Board"), która służyła grupie ekspertów praktycznymi radami w kwestii dostosowania norm opracowanych na potrzeby studium wykonalności do potrzeb użytkowników. Studium wykonalności zostało opublikowane w dniu 3 maja 2011 r. jako „zestaw narzędzi" mający stanowić podstawę dalszych prac instytucji UE, i doprowadziło do przekazania dalszych opinii przez zainteresowane podmioty i ekspertów prawnych. Większość ze 120 komentarzy przekazanych przez zainteresowane podmioty koncentrowała się zasadniczo wokół trzech głównych kwestii dotyczących wniosku: łatwości korzystania z tego instrumentu, równowagi między interesami przedsiębiorców a konsumentów oraz pewności prawnej. Komisja uwzględniła wiele z sugestii, które jeszcze bardziej poprawiły wniosek i przyczyniły się do jego udoskonalenia. Ponadto Komisja zadała pytanie zainteresowanym podmiotom, czy wnioskiem należy objąć treści cyfrowe – większość respondentów udzieliła pozytywnej odpowiedzi.

Parlament Europejski od wielu lat bardzo wspiera prace nad europejskim prawem umów[29]. W czerwcu 2011 r. w odpowiedzi na zieloną księgę Komisji, Parlament poparł większością czterech piątych fakultatywne przepisy dotyczące umów na szczeblu UE, które ułatwiłyby transakcje transgraniczne (wariant czwarty z zielonej księgi)[30]. Europejski Komitet Ekonomiczno-Społeczny również przyjął opinię popierającą fakultatywny zaawansowany nowy reżim prawa umów[31].

2. FAKULTATYWNE WSPÓLNE EUROPEJSKIE PRZEPISY DOTYCZĄCE SPRZEDAŻY

2.1. Obowiązywanie wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży

Po szeroko zakrojonych konsultacjach z zainteresowanymi podmiotami i na podstawie oceny skutków Komisja zdecydowała się przedłożyć wniosek dotyczący rozporządzenia Parlamentu

---

28 Dz.U. L 105 z 27.4.2010 r., s. 109.

29 Rezolucja z dnia 26 maja 1989 r. w sprawie ujednolicenia prawa prywatnego państw członkowskich, Dz.U. C 158 z 26.6.1989, s. 400; rezolucja z dnia 6 maja 1994 r. w sprawie harmonizacji niektórych dziedzin prawa cywilnego państw członkowskich, Dz.U. C 205 z 25.7.1994, s. 518; rezolucja z dnia 15 listopada 2001 r. w sprawie zbliżenia prawa cywilnego i handlowego państw członkowskich, Dz.U. C 140 E z 13.6.2002, s. 538; rezolucja z dnia 2 września 2003 r. w sprawie komunikatu Komisji do Parlamentu Europejskiego i Rady – Spójniejsze europejskie prawo umów: plan działania, Dz.U. C 76 E z 25.3.2004, s. 95; rezolucja z dnia 23 marca 2006 r. w sprawie europejskiego prawa umów i rewizji dorobku prawnego: kierunek, Dz.U. C 292 E z 1.12.2006, s. 109-112; rezolucja z dnia 7 września 2006 r. w sprawie europejskiego prawa umów, Dz.U. C 305 E z 14.12.2006, s. 247-248; rezolucja z dnia 12 grudnia 2007 r. w sprawie europejskiego prawa umów, Dz.U. C 323 E z 18.12.2008, s. 364-365 oraz rezolucja z dnia 3 września 2008 r. w sprawie wspólnych ram odniesienia w zakresie europejskiego prawa umów, Dz.U. C 295 E z 4.12.2009, s. 31-32.

30 Rezolucja z czerwca 2011 r. w sprawie możliwości politycznych w zakresie postępów w kierunku ustanowienia europejskiego prawa umów dla konsumentów i przedsiębiorstw, procedura 2011/2013(INI).

31 Dz.U. C 84 z 17.3.2011, s.1.

Europejskiego i Rady w sprawie wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży. Wniosek ten ma stanowić wkład w zwiększenie wzrostu gospodarczego i handlu na rynku wewnętrznym w oparciu o swobodę umów i wysoki poziom ochrony konsumentów i zgodnie z zasadami pomocniczości i proporcjonalności. Wniosek obejmuje „zestaw narzędzi" opracowany przez grupę ekspertów ds. europejskiego prawa umów oraz grupę zainteresowanych podmiotów, przy uwzględnieniu opinii na jego temat nadesłanych przez zainteresowane podmioty i ekspertów.

Wniosek Komisji w sprawie wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży przewiduje spójny zestaw jednolitych norm prawa umów obejmujących cały cykl trwania umowy, który stanowiłby element prawa krajowego każdego państwa członkowskiego jako „drugi reżim" prawa umów. Ten „drugi reżim" został starannie ukierunkowany na potrzeby tych umów, które mają największe znaczenie w handlu transgranicznym, w i przypadku których potrzeba likwidacji stwierdzonych barier jest najbardziej oczywista. Charakteryzują go następujące cechy:

Reżim prawa umów wspólny dla wszystkich państw członkowskich: wspólne europejskie przepisy prawa dotyczące sprzedaży staną się „drugim reżimem" prawa umów, który będzie identyczny w każdym państwie członkowskim. Będzie on wspólny dla całej UE.

Reżim fakultatywny: wybór wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży będzie dobrowolny. Zgodnie z zasadą swobody umów przedsiębiorca może swobodnie wybrać między umową opartą na tym reżimie (system *opt-in*) lub pozostać przy obowiązującym krajowym prawie umów. Ani przedsiębiorcy, ani konsumenci nie są zobowiązani do zawierania umów na podstawie wspólnych europejskich przepisów dotyczących prawa sprzedaży.

Koncentracja na umowach „sprzedaży": wspólne europejskie przepisy dotyczące sprzedaży wprowadzą samodzielny oraz pełny zestaw norm dotyczących transakcji sprzedaży. Będzie on szczególnie użyteczny, choć nie tylko w przypadku oferowania towarów w Internecie. Mógłby on również być wykorzystywany przez przedsiębiorców sprzedających towary i bezpośrednio powiązane usługi oferowane przez przedsiębiorcę, np. instalację sprzętu kuchennego. Ponieważ towary są głównym przedmiotem wewnątrzunijnego handlu[32], likwidacja przeszkód w transakcjach sprzedaży będzie mieć pozytywny wpływ na handel wewnątrzunijny w ogólności. Aby uwzględnić wzrastające znaczenie gospodarki cyfrowej, jak również zagwarantować, by nowy reżim był „odporny na przyszłe zmiany", zakres nowych norm obejmie również umowy dotyczące treści cyfrowych. Oznacza to, że wspólne europejskie przepisy dotyczące sprzedaży mogłyby również być wykorzystywane na przykład na potrzeby nabywania muzyki, filmów, oprogramowania i aplikacji pobieranych z Internetu. Produkty te byłyby objęte zakresem tych norm niezależnie od tego, czy są przechowywane na materialnym nośniku, takim jak płyta CD czy DVD.

Ograniczenie do umów transgranicznych: zakres wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży koncentruje się na sytuacjach transgranicznych, w których problemem są dodatkowe koszty transakcyjne i komplikacje prawne. Są one zatem skierowane tam, gdzie są potrzebne i nie są dostępne jako ogólny substytut obowiązującego krajowego prawa umów. Państwom członkowskim pozostawiono swobodę decydowania o tym, czy reżim powinien

---

[32] Zgodnie z publikacją Eurostatu „Statistics in Focus" 37/2010 oraz sprawozdaniem Eurostatu na temat handlu zewnętrznego i wewnątrzunijnego z roku 2009 r. wartość wewnątrzunijnego obrotu towarami czterokrotnie przewyższyła wartość handlu usługami w 2008 r.

mieć szersze zastosowanie. Mogą one zatem udostępnić wspólne europejskie przepisy dotyczące sprzedaży także na potrzeby umów krajowych – co mogłoby dalej ograniczyć koszty transakcyjne przedsiębiorców działających na jednolitym rynku. *Koncentracja na transakcjach między przedsiębiorcami i konsumentami oraz między przedsiębiorcami, w których przynajmniej jedna strona jest MŚP:* zakres wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży obejmuje kwestie, które stwarzają rzeczywiste problemy w transakcjach transgranicznych, tj. w stosunkach między przedsiębiorcami a konsumentami oraz między przedsiębiorcami, w przypadku gdy przynajmniej jedna strona jest MŚP. Umowy zawarte między osobami fizycznymi oraz umowy zawarte między przedsiębiorcami, z których żaden nie jest MŚP, nie zostały uwzględnione, ponieważ nie wykazano obecnie potrzeby działania na szczeblu UE w zakresie tych rodzajów umów transgranicznych. Wspólne europejskie przepisy dotyczące sprzedaży pozostawiają państwom członkowskim wybór, czy udostępnić wspólne europejskie przepisy dotyczące sprzedaży także w przypadku umów zawieranych między przedsiębiorcami, z których żaden nie jest MŚP. Komisja będzie śledzić tę kwestię w nadchodzących latach, aby sprawdzić, czy nie ma konieczności wprowadzenia dodatkowych rozwiązań prawnych w odniesieniu do umów między konsumentami lub między przedsiębiorcami.

Identyczny zestaw norm ochrony konsumentów: rozporządzenie ustanowi we wszystkich dziedzinach prawa umów ten sam wspólny poziom ochrony konsumentów. Ze względu na polityczny i prawny imperatyw prowadzona harmonizacja uwzględnia wysoki poziom ochrony konsumentów. Doprowadzi ona do powstania zharmonizowanego reżimu, który zapewni ochronę i bezpieczeństwo konsumenta niezależnie od tego, gdzie wspólne europejskie przepisy dotyczące sprzedaży będą stosowane.

Kompleksowy zestaw norm prawa umów: wspólne europejskie przepisy dotyczące sprzedaży zawierają normy obejmujące swym zakresem te kwestie prawa umów, które mają praktyczne znaczenie w cyklu trwania umowy transgranicznej. Kwestie te dotyczą aspektów związanych z prawami i zobowiązaniami stron oraz środkami ochrony prawnej przysługującymi w przypadku niewykonania umowy, obowiązkami w zakresie informacji przedkontraktowych, zawarciem umowy (w tym z wymogami formalnymi), prawem do odstąpienia od umowy i jego konsekwencjami, unieważnieniem wynikającym z błędu, podstępu lub wyzysku, wykładnią, treścią i skutkami umowy, oceną i konsekwencjami nieuczciwych postanowień umownych, zwrotem świadczeń w wyniku unieważnienia lub rozwiązania umowy, jak również z przedawnieniem roszczeń. Określają one sankcje dostępne w przypadku naruszenia zobowiązań oraz obowiązki powstające w okresie ich stosowania. Z drugiej strony niektóre zagadnienia, które są bardzo istotne w prawie krajowym lub mają mniejsze znaczenie w umowach transgranicznych – takie jak normy dotyczące zdolności do czynności prawnych, sprzeczności z prawem/dobrymi obyczajami lub reprezentacji albo wielości dłużników i wierzycieli – nie zostaną ujęte we wspólnych europejskich przepisach dotyczących sprzedaży. Zagadnienia te będą nadal regulowane normami prawa krajowego mającymi zastosowanie na mocy rozporządzenia Rzym I.

Wymiar międzynarodowy: wniosek ma również wymiar międzynarodowy, ponieważ do jego zastosowania wystarczy, by tylko jedna ze stron miała miejsce zamieszkania/siedzibę w państwie członkowskim UE. Przedsiębiorcy mogliby korzystać z tego samego zestawu postanowień umownych, przeprowadzając transakcje z innymi przedsiębiorcami z UE i spoza niej. Europejscy konsumenci mogliby korzystać z większego wyboru produktów, przy jednoczesnym wysokim poziomie ochrony zagwarantowanym przez wspólne europejskie przepisy dotyczące sprzedaży, w przypadku gdy przedsiębiorcy z państw trzecich są gotowi sprzedawać swoje produkty na jednolitym rynku na podstawie tych przepisów. Ten wymiar

międzynarodowy może sprawić, że wspólne europejskie przepisy dotyczące sprzedaży wyznaczą standardy międzynarodowych transakcji w dziedzinie umów sprzedaży.

2.2. Skuteczność wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży

Podejście Komisji rozwiązuje problemy, jakie różnice w prawie umów stwarzają konsumentom i przedsiębiorcom w sposób jak najbardziej zgodny z zasadami proporcjonalności i pomocniczości w porównaniu z innymi analizowanymi rozwiązaniami. Fakultatywne wspólne europejskie przepisy dotyczące sprzedaży będą bardziej skuteczne niż rozwiązania z obszaru „prawa miękkiego", takie jak zwykły „zestaw narzędzi" (który, jako instrument niewiążący, nie zdołałby zagwarantować przedsiębiorcom i konsumentom pewności prawnej w ich transakcjach), skoro stworzą one jeden, jednolity zestaw norm prawa umów bezpośrednio dostępny dla obywateli i konsumentów. Równocześnie połączenie cech opisanych powyżej, w szczególności faktu, że wspólne europejskie przepisy dotyczące sprzedaży stanowią fakultatywny, lecz identyczny zestaw norm mających zastosowanie w sprawach transgranicznych, oznacza, że może on doprowadzić do zmniejszenia barier w handlu transgranicznym bez ingerowania w głęboko zakorzenione krajowe metody i tradycje. Na przykład umożliwi on państwom członkowskim utrzymanie zróżnicowanego poziomu ochrony konsumenta w obowiązującym krajowym prawie umów, zgodnie z dorobkiem prawnym UE. Wspólne europejskie przepisy dotyczące sprzedaży będą fakultatywnym dodatkiem do istniejących przepisów prawa umów, bez ich zastępowania. Zatem środki legislacyjne będą regulować to, co jest konieczne, aby stworzyć więcej szans dla przedsiębiorców i konsumentów na jednolitym rynku. Dodatkowo, właśnie ze względu na dobrowolny charakter reżimu, łatwiej jest uzgodnić zestaw identycznych norm opartych na wysokim poziomie ochrony, taki jak ten zawarty we wspólnych europejskich przepisach dotyczących sprzedaży, właśnie ze względu na dobrowolny charakter tego reżimu. Przedsiębiorca może wybrać ten system, ponieważ chce być kojarzony z wysokim poziomem ochrony, jaki on zapewnia, nie ma jednak obowiązku tego zrobić.

- Korzyści dla przedsiębiorców

W przypadku gdy przedsiębiorca zdecyduje się skorzystać ze wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży będzie to jedyne prawo mające zastosowanie w dziedzinie objętej ich zakresem. Dlatego też przedsiębiorca musiałby uwzględniać jedynie jeden zestaw norm – ten zawarty we wspólnych europejskich przepisach dotyczących sprzedaży. Nie byłoby już potrzeby uwzględniania innych krajowych bezwzględnie wiążących przepisów, które trzeba by normalnie wziąć pod uwagę przy zawieraniu umowy z konsumentem z innego państwa członkowskiego. W praktyce to sprzedawcy występowaliby z inicjatywą skorzystania ze wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży. Najpierw jednak kupujący musieliby wyraźnie się na to zgodzić.

Wspólne europejskie przepisy dotyczące sprzedaży umożliwią przedsiębiorcom znaczne ograniczenie. W praktyce przedsiębiorca dążący do ekspansji na nowe rynki musiałby zaznajomić się jedynie z jednym systemem prawa umów, oprócz tego, który już jest mu znany. W przypadku przyjęcia tego wariantu uzyskuje się oszczędność w porównaniu z 26 krajowymi przepisami prawa umów, które w innym przypadku przedsiębiorcy musieliby analizować, by prowadzić wymianę handlową w całej UE. Przedsiębiorcy mogą zatem skorzystać z tego prostszego wspólnego środowiska prawnego i z większą ufnością ruszać na podbój nowych rynków. Sprzedając towary konsumentom z innych państw, przedsiębiorcy mogą powoływać się na korzystanie ze wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży jako na znak jakości.

W przypadku umów między przedsiębiorcami wartość dodana wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży polegałaby na ułatwieniu MŚP negocjacji w sprawie wyboru prawa właściwego. Łatwiej byłoby uzgodnić neutralne prawo dostępne w równym stopniu obu stronom w ich własnym języku. Po tym jak zapoznaliby się ze wspólnymi europejskimi przepisami dotyczącymi sprzedaży, przedsiębiorcy nie musieliby już ponosić dalszych kosztów, niezależnie od tego, gdzie byłyby one stosowane. Ponieważ problem kosztów jest dotkliwy zwłaszcza dla MŚP, wspólne europejskie przepisy dotyczące sprzedaży zostały ukierunkowane na te umowy biznesowe, gdzie przynajmniej jedna ze stron jest właśnie MŚP. Aby zapewnić uzyskanie jak największych korzyści przez MŚ, Komisja zachęciłaby państwa członkowskie, za pośrednictwem odpowiednich kanałów, do poinformowania przedsiębiorców o wspólnych europejskich przepisach dotyczących sprzedaży i ich zaletach. Dodatkowo każdemu państwu członkowskiemu pozostawiono możliwość swobodnego wyboru stosowania wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży w przypadku umów między przedsiębiorcami, gdy żadna ze stron nie jest MŚP, jeżeli państwo członkowskie uzna to za stosowne.

- Korzyści dla konsumentów

Wspólne europejskie przepisy dotyczące sprzedaży zaprojektowano tak, aby zapewnić konsumentom wysoki poziom ochrony, taki sam we wszystkich państwach członkowskich, by przepisy te mogły być postrzegane jako znak jakości, któremu mogą ufać konsumenci dokonujący zakupów zagranicą. Jednym z najlepszych przykładów jest fakt, że wspólne europejskie przepisy dotyczące sprzedaży zapewnią konsumentom swobodny wybór środków ochrony prawnej na wypadek otrzymania wadliwego produktu, dzięki czemu konsumenci będą mogli niezwłocznie rozwiązać umowę. Obecnie takiego swobodnego wyboru nie ma znaczna większość konsumentów na terytorium UE[33]. Wysoki poziom ochrony konsumentów daje tym ostatnim ufność i zachętę do nabywania produktów w innych państwach UE.

W imię przejrzystości wniosek zagwarantuje, że konsument zawsze otrzymuje stosowne informacje i wyraża zgodę na zawarcie umowy na podstawie wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży. Informacje te muszą być przedstawione konsumentowi przez przedsiębiorcę za pomocą standardowej ulotki informacyjnej obok streszczenia chronionych praw podstawowych. Ulotka ta pomoże konsumentom zrozumieć ich prawa podstawowe a tym samym zapobiec niepewności, która zniechęca wielu konsumentów do zakupów zagranicą. Ponieważ ulotka informacyjne będzie prezentowana w jasnym i zwięzłym formacie, a także będzie dostępna we wszystkich językach urzędowych UE, pomoże ona konsumentom, którzy nie czytają postanowień zawieranych umów, ponieważ są one długie i skomplikowane.

Większa dostępność ofert transgranicznych przyniesie korzyści konsumentom na rynkach, które są obecnie pomijane przez przedsiębiorców z powodu zawiłości prawa umów lub dlatego, że w opinii przedsiębiorców mały rozmiar rynku nie uzasadnia ponoszenia wysokich kosztów transakcyjnych związanych z wejściem na ten rynek. Konsumenci ci odniosą korzyści, ponieważ większa konkurencja na rynku wewnętrznym oznacza bogatszy wybór produktów i daje nadzieję na niższe ceny.

---

33 Swobodnego wyboru środków ochrony prawnej, jaki zapewniają wspólne przepisy dotyczące sprzedaży, nie ma w następujących państwach członkowskich: Austrii, Belgii, Bułgarii, na Cyprze, w Republice Czeskiej, Danii, Estonii, Finlandii, Niemczech, na Węgrzech, we Włoszech, na Malcie, w Niderlandach, Polsce, Rumunii, na Słowacji, w Hiszpanii i Szwecji. W zasadzie jedynie w pięciu państwach członkowskich przewidziano te same rozwiązania jak we wspólnych europejskich przepisach dotyczących sprzedaży (Francja, Grecja, Litwa, Luksemburg, Portugalia), podczas gdy kilka innych państw przyjęło podejście pośrednie (Irlandia, Łotwa, Słowenia, Zjednoczone Królestwo).

2.3. Stosunek do dorobku prawnego

Wniosek stanowi podejście uzupełniające w stosunku do tego zawartego w obowiązującym dorobku prawnym w dziedzinie ochrony konsumentów. Po pierwsze włącza on te środki i pozostaje z nimi w zgodności, choć nie jest ograniczony ustalonymi w nich minimalnymi poziomami ochrony. Po drugie, ze względu na ograniczenie do umów transgranicznych, nie zastępuje on ogólnie obowiązującego dorobku prawnego. Dlatego też nadal istnieć będzie potrzeba rozwijania norm ochrony konsumentów z wykorzystaniem tradycyjnego podejścia opartego na harmonizacji, które wykorzystuje się w tej dziedzinie. Pod tym względem można oczekiwać, że w miarę upływu czasu te dwa podejścia rozwiną się równocześnie oraz będą stanowiły dla siebie wzajemną inspirację.

Wniosek jest zgodny z innymi politykami UE. Na przykład przewidziano w nim, że przedsiębiorcy rozważają możliwość skorzystania z alternatywnych metod rozstrzygania sporów, jako taniego, skutecznego i szybkiego sposobu rozstrzygania sporów bez konieczności zwracania się do sądu. Ponadto ci, którzy chcą uniknąć postępowania sądowego w sprawach dotyczących kwot nieprzekraczających 2000 EUR, mogą skorzystać z europejskiego postępowania w sprawie drobnych roszczeń, które zostało ustanowione w celu ułatwienia transgranicznego dochodzenia wierzytelności.

Wniosek zapewnia również wsparcie przyszłych inicjatyw zmierzających do ograniczenia barier handlowych na jednolitym rynku, czy to poprzez dyrektywy harmonizacyjne czy też przez inne, odpowiednie środki. Wniosek zawiera pewne szczególne przepisy dotyczące sprzedaży odnoszące się do umów o dostarczanie treści cyfrowych, które mogłyby w przyszłości stanowić podstawę sformułowania bardziej kompleksowej polityki oraz stworzenia bardziej kompleksowych środków w dziedzinie ochrony konsumentów na rynku cyfrowym. Do 2018 r. zostanie przeprowadzony przegląd przepisów samego rozporządzenia, uwzględniający między innymi konieczność dalszego rozszerzania zakresu dotyczącego umów między przedsiębiorcami, rynku, zmian technologicznych w odniesieniu do treści cyfrowych i dalszego rozwoju dorobku prawnego Unii.

Komisja będzie również nadal badać szersze aspekty prawa konsumenckiego, takie jak kwestia ewentualnej aktualizacji lub rozszerzenia zakresu przepisów dotyczących konsumentów, np. przy rewizji dyrektywy o nieuczciwych praktykach handlowych oraz dyrektywy o reklamie wprowadzającej w błąd. Dodatkowo Komisja będzie kontynuować analizę praktyk handlowych między przedsiębiorcami, w tym ich wymiaru odnoszącego się do umów.

2.4. Środki pomocnicze

W celu zagwarantowania skutecznego stosowania i jednolitej wykładni wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży wniosek przewiduje przyszłe środki wspierające.

Zgodnie z sugestiami ze strony Parlamentu Europejskiego, przedsiębiorców, praktykujących prawników oraz organizacji konsumenckich, Komisja będzie ściśle współpracować z wszystkimi zainteresowanymi podmiotami, by wspólnie opracować „europejski wzorzec umowny” na potrzeby specjalistycznych obszarów handlu lub sektorów działalności. Wzorzec umowny zawierający standardowe postanowienia i warunki oraz dostępny we wszystkich językach urzędowych Unii Europejskiej mógłby okazać się pomocny dla przedsiębiorców pragnących zawierać umowy transgraniczne, dla których zostały wybrane wspólne

europejskie przepisy dotyczące sprzedaży. W terminie trzech miesięcy od daty wejścia w życie wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży Komisja rozpocznie ten proces poprzez ustanowienie grupy ekspertów reprezentujących w szczególności interesy użytkowników wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży. Zainteresowane podmioty mogłyby wnieść do tego procesu swoją wiedzę i doświadczenie w dziedzinie praktyk handlowych oraz opracować wzorce umowne w swoim sektorze, uwzględniając wnioski wynikające z ich bezpośrednich praktycznych doświadczeń w korzystaniu ze wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży.

Aby zagwarantować jednolitą interpretację i stosowanie wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży, wniosek przewiduje również ustanowienie publicznie dostępnej bazy danych zawierającej europejskie i krajowe orzecznictwo mające znaczenie dla wykładni przepisów tego instrumentu. Państwa członkowskie zostaną wezwane do niezwłocznego zawiadamiania Komisji o takich orzeczeniach.

Aby uprościć jednolite rozumienie wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży, Komisja zorganizuje sesje szkoleniowe dla osób wykonujących zawody prawnicze, korzystających ze wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży[34].

3. PODSUMOWANIE

Wspólne europejskie przepisy dotyczące sprzedaży stanowią konkretne rozwiązanie realnego problemu, z którym borykają się przedsiębiorcy i konsumenci, czyli kosztów i niepewności prawnej przy transgranicznych zakupach lub transgranicznej sprzedaży na europejskim rynku wewnętrznym. Jest to również podejście innowacyjne, ponieważ, zgodnie z zasadą proporcjonalności, nie narusza ono tradycji i kultury prawnej państw członkowskich, równocześnie dając przedsiębiorcom możliwość skorzystania ze wspólnych przepisów. Konsumenci odnoszą korzyści, nie tylko ze względu na zaufanie jakie zyskują dzięki wysokiemu poziomowi ochrony przewidzianemu w przepisach, lecz także dlatego, że korzystanie z nich doprowadzi do obniżenia cen i zwiększenia oferty produktów. Jeśli chodzi o przedsiębiorców, przepisy te ograniczają biurokrację i koszty transakcyjne, przyczyniając się tym samym do intensyfikacji transgranicznego handlu i rozwoju europejskiej gospodarki.

Komisja będzie ściśle współpracować z Parlamentem Europejskim i Radą oraz z parlamentami krajowymi w celu zagwarantowania szybkiego osiągnięcia porozumienia w sprawie wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży w Unii Europejskiej, by zdążyć z tym na dwudziestą rocznicę jednolitego rynku. Komisja będzie kontynuować bliską współpracę z zainteresowanymi podmiotami, zwłaszcza z użytkownikami wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży (w szczególności z MŚP i konsumentami), jak również z przedstawicielami zawodów prawniczych, aby osiągnąć powszechną aprobatę wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży w całej Unii Europejskiej ponieważ, mając na uwadze ich fakultatywny charakter, sukces wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży zależy od tego, czy będą one wybierane oraz w jakim zakresie będą stosowane do umów na rynku wewnętrznym.

---

[34] Komunikat Komisji w sprawie budowania zaufania do europejskiego wymiaru sprawiedliwości – nowy wymiar europejskiego szkolenia dla pracowników wymiaru sprawiedliwości, COM(2011) 551 wersja ostateczna.

ZAŁĄCZNIK I

Unijne ramy prawne w dziedzinie wniosku w sprawie wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży

Umowy między przedsiębiorcą a konsumentem				**Umowy między przedsiębiorcami**		
Dziedzina prawa umów	**Dyrektywa w sprawie praw konsumentów**	**Inne właściwe unijne przepisy konsumenckie**	**Dyrektywa o handlu elektronicznym**	**Dyrektywa o handlu elektronicznym**	**Dyrektywa w sprawie zwalczania opóźnień w płatnościach**	**Konwencja wiedeńska o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów**
Informacje i negocjacje przedkontraktowe	TAK	TAK	TAK	TAK	NIE	NIE, z kilkoma wyjątkami
Zawarcie umowy	NIE	NIE	TAK, częściowo	NIE	NIE	TAK
Prawo do odstąpienia od umowy	TAK	TAK	NIE	NIE	NIE	NIE
Wady oświadczenia woli	NIE	NIE	NIE	NIE	NIE	NIE
Wykładnia	NIE	NIE (z jednym wyjątkiem)	NIE	NIE	NIE	TAK
Treść i skutki umowy	NIE	NIE	NIE	NIE	NIE	NIE, z kilkoma wyjątkami
Nieuczciwe postanowienia umowne	NIE	TAK	NIE	NIE	TAK częściowo	NIE
Zobowiązania i środki ochrony prawnej stron umowy sprzedaży	NIE	TAK	NIE	NIE	NIE	TAK
Wydanie i przejście ryzyka	TAK	NIE	NIE	NIE	NIE	TAK
Zobowiązania i środki ochrony prawnej stron umowy o świadczenie usług powiązanych	NIE	NIE	NIE	NIE	NIE	NIE
Odszkodowanie, kary umowne z tytułu niewykonania umowy oraz odsetki	NIE	NIE	NIE	NIE	TAK	TAK

Zwrot świadczeń	NIE	NIE	NIE	NIE	NIE	TAK
Przedawnienie	NIE	NIE	NIE	NIE	NIE	NIE