

ANNA ZARĘBA\*

## PROCEDURA ZAWIERANIA UMÓW W TRYBIE OFERTOWYM NA TLE *MAILBOX RULE*

### 1. PROBLEMATYKA OFERTOWEGO TRYBU ZAWIERANIA UMÓW. ZAGADNIENIA WSTĘPNE

Punktem wyjścia do rozważań dotyczących ofertowego trybu zawierania umów, z naciskiem na zasadę wysłania lub doręczenia, będą takie dokumenty, jak UNIDROIT<sup>1</sup>, Draft Common Frame of Reference czy konwencja wiedeńska o międzynarodowej sprzedaży towarów (dalej CISG lub konwencja)<sup>2</sup>. Ta ostatnia reguluje instytucje zawarcia umowy sprzedaży oraz prawa i obowiązki stron, poza jej zakresem znalazły się jednak takie kwestie, jak na przykład wybór właściwego prawa dla umów sprzedaży na podstawie norm kolizyjnych międzynarodowego prawa prywatnego<sup>3</sup>. Należy podkreślić, że z aktów powyżej wymienionych tylko CISG posiada charakter normatywny<sup>4</sup>. Celem uchwalenia konwencji nie było jednak zbliżanie ustawodawstw poszczególnych państw, ale poddanie umowy międzynarodowej sprzedaży towarów jednolitemu prawu<sup>5</sup>. Ważnym projektem jest również Principles of the

---

\* Absolwentka prawa w Akademii Leona Koźmińskiego, aplikantka pierwszego roku w Okręgowej Izbie Radców Prawnych w Warszawie, doktorantka prawniczego seminarium doktoranckiego w Akademii Leona Koźmińskiego.

<sup>1</sup> Principles of International Commercial Contracts, Rome, 1994.

<sup>2</sup> United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, 1980.

<sup>3</sup> M. Pazdan: *Konwencja Narodów Zjednoczonych o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów, wprowadzenie*, Kraków 1998, s. 11.

<sup>4</sup> Do interpretacji konwencji nie stosuje się metod wykładni przewidzianych dla systemów prawa krajowego, wynika to z charakteru międzynarodowego omawianego aktu; zob. J. Rajski: *Jednolite zasady wykładni przepisów konwencji wiedeńskiej o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów*, *Kwartalnik Prawa Prywatnego* 1999, z. 3, s. 416.

<sup>5</sup> J. Kocot: *Międzynarodowy charakter umowy sprzedaży towarów oraz procedura jej zawarcia w ujęciu Konwencji wiedeńskiej*, *Monitor Prawniczy* 1997, z. 8, s. 310.

Existing EC Contract Law (Zasady *Acquis*)<sup>6</sup>, które zostały sformułowane na podstawie obowiązującego prawa Wspólnoty Europejskiej w zakresie prawa umów. Warto zwrócić uwagę na rozbieżności w rozwiązaniach legislacyjnych poszczególnych krajów<sup>7</sup>, przez które unifikacja prawa Unii Europejskiej w omawianej dziedzinie jest utrudniona — wiele systemów krajowych charakteryzuje się bowiem swoistością w tym zakresie. Uciążliwość dotyczy przede wszystkim definicji oferty, momentu jej złożenia oblatowi oraz chwili, w której akceptacja staje się wiążącą umową. Każdy akt międzynarodowy wypracowywany wspólnie przez państwa zawiera kompromis w wielu kwestiach, niejednokrotnie łącząc kilka rozwiązań pochodzących z różnych systemów prawnych.

Warto zastanowić się nad różnicami wynikającymi z przyjęcia zasady wysłania lub doręczenia oraz dalszymi konsekwencjami dla oferenta i oblata<sup>8</sup>. Istotne jest przy tym, by ciężar ryzyka był rozłożony odpowiednio między stronami. Należy zwrócić uwagę na ewentualne skutki zaginięcia lub niedostarczenia na czas akceptacji, jak również konsekwencje odwołania oferty, a także możliwość późniejszych roszczeń stron. Obecna regulacja polska na tle prawa poszczególnych krajów nie jest typowa, chodzi tu przede wszystkim o rozdzielenie przepisów dotyczących odwołania oferty na regulację odnoszącą się do obrotu profesjonalnego i nieprofesjonalnego<sup>9</sup>. Pojawia się wątpliwość, czy rozwiązanie to jest zadowalające dla pewności obrotu i czy przyjęta regulacja nie jest w pewnych sytuacjach krzywdząca dla konsumenta. Artykuł ma wyjaśnić, które z przyjętych rozwiązań jest najbardziej korzystne dla spójności systemu prawnego oraz jak przedstawia się sytuacja stron w zależności od przyjęcia jednej z dwóch omawianych zasad.

Na wstępie warto zaznaczyć, że w Polsce przyjęto wzór germański, w którym ustalenie momentu złożenia oświadczenia woli (w tym wypadku złożenia lub przyjęcia oferty) jest o tyle istotne, że składający ofertę jest nią od tego momentu związany<sup>10</sup>, a tylko od adresata zależy, czy przekształci ofertę w umowę<sup>11</sup>. Zasadniczo

---

<sup>6</sup> Principles of the Existing EC Contract Law (Zasady *Acquis*), tłum. M. Pecyna za stroną internetową: [http://acquis.jura.uni-bielefeld.de/dms/ag/dms.php?UID=47abe2208f2f8d114f5f13b7d7ef871d&p=home&s=Draft%20of%20the%20Acquis%20Principles%20\(Polish%2C%20Chapters%201-8\)](http://acquis.jura.uni-bielefeld.de/dms/ag/dms.php?UID=47abe2208f2f8d114f5f13b7d7ef871d&p=home&s=Draft%20of%20the%20Acquis%20Principles%20(Polish%2C%20Chapters%201-8)).

<sup>7</sup> Omówione zostaną regulacje: francuska, włoska, niemiecka, austriacka, holenderska, szwajcarska, USA oraz angielska; ze szczególnym naciskiem na tę ostatnią.

<sup>8</sup> W systemie *common law* występuje zasada wysłania, natomiast dla systemów germańskich charakterystyczne jest przyjęcie teorii doręczenia. Konsekwencją tego jest przyjęcie w Polsce zasady doręczenia, jako zasady ogólnej wprowadzonej przez art. 61 § 1 k.c. Od tej reguły jednak polskie prawo wprowadza liczne wyjątki, o czym będzie mowa w niniejszym artykule. Praktycznie więc w Polsce istnieją dwa reżimy i problematyczne jest, czy takie rozwiązanie jest zasadne.

<sup>9</sup> F. Zoll: *Odwołalność oferty w procesie harmonizacji prawa umów (w:) Prawo, władza, społeczeństwo, polityka. Księga jubileuszowa Profesora Krzysztofa Paleckiego*, pod red. M. Boruckiej-Arctowej, Toruń-Kraków 2006, s. 239–240.

<sup>10</sup> A. Wolter, J. Ignatowicz, K. Stefaniuk: *Prawo cywilne — zarys części ogólnej*, Warszawa 2001, s. 291.

<sup>11</sup> Inaczej jest w prawie anglosaskim i romańskim; Z. Radwański: *Prawo cywilne — część ogólna*, Warszawa 2005, s. 222.

od tej chwili to oblat ma kompetencję do zawarcia umowy<sup>12</sup>. Polski kodeks cywilny<sup>13</sup> w księdze I zawiera przepisy dotyczące czynności prawnych, w tym ofertowego trybu zawierania umów, co świadczy o budowie opartej na systemie pandektowym<sup>14</sup>. Na gruncie przepisów kodeksu cywilnego należy rozróżnić możliwość odwołania oferty od możliwości jej wycofania (art. 61 § 1 zd. 2 k.c. — „odwołanie”)<sup>15</sup>, co dokładniej będzie omówione poniżej. Dalszą konsekwencją oznaczenia momentu złożenia oświadczenia woli jest rozstrzygnięcie, czy dana czynność została dokonana w przewidzianym dla niej terminie. Chwila, w której złożenie oświadczenia woli zostało dokonane, ma też znaczenie dla uznania ważności czynności prawnej<sup>16</sup>.

## 2. PROBLEM OFERTY NA TLE RÓŻNYCH REGULACJI

Istnieje kilka dokumentów, które regulują bądź też kreują kwestie związane z ofertowym trybem zawierania umów. Są to przede wszystkim: CISG, UNIDROIT, DCFR czy też *Zasady Acquis*. Wszystkie one w sposób podobny odnoszą się do kwestii związanej z ofertą; warto jednak szczegółowo porównać zakres ich regulacji. Pamiętać należy, że CISG jako jedyna z powyżej wymienionych dokumentów jest umową międzynarodową<sup>17</sup>, jednocześnie reguluje ona kwestię oferty i jej przyjęcia w sposób najbardziej wyczerpujący.

Przyglądając się sposobom definiowania oferty w różnych aktach, należy zwrócić uwagę na przesłanki pojawiające się najczęściej; są to:

- stanowczy zamiar zawarcia umowy;
- istotne postanowienia umowy<sup>18</sup>;
- adresowanie oferty do oznaczonej osoby lub grupy osób<sup>19</sup>.

<sup>12</sup> K. Sono: *Formation of International Contracts Under the Vienna Convention: A Shift Above the Comparative Law* (w:) *International Sale of Goods: Dubrovnik Lectures*, eds. P. Sarcevic, P. Volken, Oceana 1986, s. 112–118.

<sup>13</sup> Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. — Kodeks cywilny, Dz.U. Nr 16, poz. 93 ze zm.

<sup>14</sup> Z. Radwański: *Teoria umów*, Warszawa 1977, s. 37.

<sup>15</sup> M.A. Zachariasiewicz: *Procedura zawierania umowy według znowelizowanych przepisów kodeksu cywilnego*, *Kwartalnik Prawa Prywatnego* 2004, z. 4, s. 938.

<sup>16</sup> Z. Radwański: *Prawo cywilne...*, *op. cit.*, s. 223.

<sup>17</sup> Strony mogą jednak w ramach swobody umów wyłączyć stosowanie konwencji do konkretnej umowy, przy czym wyłączenie może być wyraźne lub dorozumiane. W czasie obrad konferencji haskiej opowiedziano się przeciwko ograniczaniu tej zasady w taki sposób, że strony musiałyby wskazać inny system prawny, pod który umowa by podlegała; por. R. Herber, H. Dolle: *Kommentar zum Einheitlichen Recht*, München 1976, s. 19–20.

<sup>18</sup> Jest to pogląd wykształcony w systemach romańsko-germańskich, odmiennie jest natomiast w systemie *common law*, gdzie wymagana jest stanowcza wola zawarcia umowy. W Polsce przyjmuje się, że konieczne jest określenie minimalnej treści przyszłej umowy, jednak nie jest to stanowisko jednolite; por. A. Klein: *Pojęcie umowy i stosunku zobowiązaniowego kontraktacji według kodeksu cywilnego*, *Studia Cywilistyczne* 1972, t. XIX, s. 138–140. W prawie austriackim i szwajcarskim ważne jest określenie obiektywnie istotnych postanowień umowy. Również określenie *essentialia negotii*, które często jest błędnie stosowane przy ofercie, zostało zarezerwowane do oceny istniejącej już umowy, a nie oferty, która jest stadium poprzedzającym jej zawarcie. Takie stanowisko wyraził SN w uchwale z dnia 28 września 1990 r., III CZP 33/90, OSN 1991, nr 1, poz. 3.

<sup>19</sup> W Polsce przyjętą należy zgodnie z uchwałą SN z dnia 28 września 1990 r., III CZP 33/90, OSN 1991, nr 1, poz. 3, że ofertą jest każde oświadczenie woli, które posiada konstytutywne cechy oferty. Krytycznie należy się

Najskromniejszą definicję oferty podaje UNIDROIT, uznając za niezbędne dwie przesłanki — intencję zawarcia umowy, jeżeli oferta zostanie przyjęta, oraz określenie istotnych postanowień umowy. Amerykański Uniform Commercial Code stanowi, że samo istnienie zamiaru zawarcia umowy jest podstawą oferty<sup>20</sup>. Konwencja wiedeńska rozszerza definicję o wymóg kierowania oferty do określonego adresata będącego osobą fizyczną lub grupy takich osób (oznaczonej grupy). Zgodnie z art. 11 konwencji umowa sprzedaży międzynarodowej towarów nie musi być zawarta ani potwierdzona w formie pisemnej, nie ma również innych wymogów formalnych<sup>21</sup>. CISG jednocześnie w art. 14(1) określa pojęcie oferty dostatecznie sprecyzowanej, tj. takiej, w której określony został przedmiot umowy sprzedaży, a cena i ilość towaru są wskazane wyraźnie lub dorozumianie. Dodatkowo CISG w art. 8(1) mówi o stanowczym zamiarze zawarcia umowy przez oferenta, mianowicie zachowanie oferenta należy interpretować zgodnie z jego wolą, która ma być rzeczywista. Została tutaj wyrażona subiektywna teoria woli, ponieważ warunkiem w tym przypadku jest to, że wola oferenta musiała być znana oblatowi, lub też oblat nie mógł jej nie znać. W innym wypadku oświadczenie oferenta interpretuje się zgodnie z obiektywną teorią<sup>22</sup>.

Kwestia zaproszenia do zawarcia umowy uregulowana została w konwencji wiedeńskiej w sposób wyraźny, mianowicie kiedy oferta jest kierowana do kręgu osób nieoznaczonych, jest właśnie zaproszeniem do zawarcia umowy<sup>23</sup>. Kodeks cywilny odnosi się do tego zagadnienia podobnie, choć tutaj problem jest bardziej złożony<sup>24</sup>. Oferty kierowane *ad incertas personas* powodują związanie od momentu ich ogłoszenia. Jednocześnie nie ma obowiązku stworzenia stanu, w którym oblat mógł się z ofertą zapoznać, tak jak to jest w art. 61 § 1 k.c. Oferta taka może być również każdorazowo cofnięta, chyba że został oznaczony termin związania. Warto wspomnieć, że zmiana treści oferty lub jej odwołanie nie są skuteczne w stosunku do osób, które ofertę już przyjęły<sup>25</sup>. Nieco inną konstrukcję przyjęto w Zasadach *Acquis* oraz Draft Common Frame of Reference. W aktach tych zasadą jest, że jeżeli z okoliczności nie wynika nic innego, propozycja dostarczenia dóbr

---

odnieść do orzeczenia SA w Gdańsku z dnia 18 stycznia 1991 r., ACr 163/90, Przegląd Orzecznictwa SA w Gdańsku 1991, nr 1, poz. 4, gdzie zostało wyrażone stanowisko, że brak określenia wynagrodzenia przy umowie o dzieło nie stanowi oferty.

<sup>20</sup> W. Kocot: *Zawieranie umów według Konwencji Wiedeńskiej: poradnik prawniczy*, Warszawa 1998, s. 67.

<sup>21</sup> J. Rajski: *Swoboda umów w ujęciu przepisów Konwencji Wiedeńskiej o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów (w:) Studia z prawa prywatnego. Księga pamiątkowa ku czci Profesor Biruty Lewaszkiewicz-Petrykowskiej*, pod red. A. Szpunara, Łódź 1997, s. 265.

<sup>22</sup> W. Kocot: *Zawieranie umów...*, *op. cit.*, s. 62–63.

<sup>23</sup> B. Gawlik: *Procedura zawierania umowy na tle ogólnych przepisów prawa cywilnego (art. 66–72 K.C.)*, Kraków 1977, s. 9.

<sup>24</sup> Omawianą kwestię reguluje art. 71 k.c., stanowiąc, że ogłoszenia, reklamy, cenniki i inne informacje skierowane do ogółu lub poszczególnych osób w razie wątpliwości uważa się nie za ofertę, ale za zaproszenie do zawarcia umowy. Wyjątkiem od tej reguły jest art. 543 k.c., który dotyczy wystawienia rzeczy w miejscu sprzedaży na widok publiczny z oznaczeniem ceny, wtedy bowiem takie zachowanie uznaje się za ofertę sprzedaży.

<sup>25</sup> Z. Radwański: *Prawo cywilne...*, *op. cit.*, s. 299 i 302.

lub świadczenia usług za określoną cenę, złożona przez przedsiębiorcę w reklamie publicznej, katalogu lub przez wystawienie dóbr, jest uważana za ofertę dostarczenia dóbr lub świadczenia usług za podaną cenę, dopóki zapasy dóbr lub zdolność przedsiębiorcy do świadczenia nie zostaną wyczerpane. Systemy USA czy angielski propozycje kierowane do nieoznaczonej grupy osób (takie jak cenniki, reklamy, afisze itp.) traktują jako zaproszenie do składania ofert. Uregulowanie takie zasadniczo chroni oferenta. Inaczej natomiast sytuacja została ukształtowana w regulacjach włoskiej, francuskiej lub holenderskiej, w których przyjęty jest wiążący charakter takich propozycji<sup>26</sup>.

Skuteczność złożenia oferty należy rozpatrywać pod kątem tego, od kiedy oferent nie może zapobiec jej przyjęciu, a od obłata zależy, czy umowa zostanie zawarta<sup>27</sup>. Różne regulacje prawne stosują różne systemy w zależności od przyjęcia zasady wysłania lub doręczenia. Zgodnie z przepisami BGB i ABGB oraz polskiego kodeksu cywilnego oferta wiąże składającego od chwili, kiedy doszła do adresata w taki sposób, że mógł się z nią zapoznać<sup>28</sup>. Takie samo stanowisko przyjęte zostało w konwencji wiedeńskiej w art. 15(1). W kodeksie cywilnym ryzyko niedojścia w odpowiedni sposób oświadczenia woli do adresata spoczywa na oferencie (art. 61 § 1 k.c.). W Szwajcarii występuje inne rozwiązanie, będące systemem mieszanym (doręczenia i wysłania), gdzie oferta staje się wiążąca z momentem wysłania akceptu, ale ze wsteczną mocą<sup>29</sup>. Jeżeli chodzi o definicję doręczenia, czyli momentu dojścia oferty do adresata, wyraża ją art. 24 konwencji. Stanowi on, że oświadczenie woli uważa się za doręczone: w przypadku czynności *inter praesentes*, w chwili ustnego zakomunikowania lub odnośnie do czynności *inter absentes*, kiedy zostało doręczone adresatowi osobiście w jakikolwiek sposób, na adres jego miejsca pracy, adres zamieszkania lub w przypadku ich braku — adres miejsca pobytu.

Kolejnymi wymagającymi wyjaśnienia na tle omawianych dokumentów zagadnieniami są odwołalność i wycofanie oferty oraz wycofanie przyjęcia oferty. Omawiane przepisy innych regulacji są o tyle istotne, że mają częściowo zastosowanie w prawie polskim w art. 61 § 1 oraz art. 66<sup>2</sup> § 2 k.c., a kwestia wycofania i odwołania oferty jest często mylnie utożsamiana<sup>30</sup>. Konwencja wiedeńska rozróżnia wycofanie oferty od jej odwołania. Zgodnie z art. 15(2) oferta, nawet jeżeli jest nieodwołalna, może być wycofana pod warunkiem, że oświadczenie o jej wycofaniu dotrze do obłata w tym samym czasie co oferta lub jeszcze przed nią. Takie rozwiązanie sprawy w konwencji jest niedosłownym nawiązaniem do systemów amerykańskiego, francuskiego i włoskiego, gdzie możliwe jest odwoływanie wiążących już ofert. Z tradycji systemów prawnych przyjętych w Austrii, Niemczech i Polsce

<sup>26</sup> L. Zalewski: *Sposoby zawierania umów w handlu międzynarodowym*, Warszawa–Poznań 1992, s. 46–47.

<sup>27</sup> M. Jasiakiewicz: *Ofertowy system zawierania umów w polskim prawie cywilnym*, Toruń 1993, s. 47.

<sup>28</sup> Kwestia ta w sposób bardziej szczegółowy została omówiona poniżej.

<sup>29</sup> W. Kocot: *Zawieranie umów...*, *op. cit.*, s. 88–89.

<sup>30</sup> M.A. Zachariasiewicz: *Procedura...*, *op. cit.*, s. 938–939.

wynika nieodwołalność oferty<sup>31</sup>. Istnieją też takie uregulowania prawne, które nie rozróżniają cofnięcia oferty od jej odwołania<sup>32</sup>. Wycofanie oferty zostało uregulowane także w Draft Common Frame of Reference, gdzie uważa się je za skuteczne, gdy dotarło do oblata<sup>33</sup>. Konwencja wiedeńska wyróżnia natomiast jeszcze wycofanie przyjęcia oferty, które polega na tym, że musi ono dojść do oferenta przed lub w tym samym czasie co akcept. W prawie polskim omawiana instytucja podlega ogólnej regulacji art. 61 § 1 k.c.<sup>34</sup> Należy uznać, że „odwołanie” w art. 61 § 1 zd. 1 k.c. jest tak naprawdę „wycofaniem”. Samo odwołanie w rozumieniu art. 66<sup>2</sup> k.c. stosuje się tylko do ofert skutecznie złożonych, czyli dostarczonych obladowi. Wycofanie jest zasadniczo dopuszczalne co do oferty odwołalnej i nieodwołalnej, pod warunkiem, że nie dotarły jeszcze do oblata<sup>35</sup>.

Inną rzeczą jest odwołanie oferty (ang. *revocation*, franc. *la révocation*, niem. der *Widerruf*, włos. *la revoca*). Zgodnie z Draft Common Frame of Reference odwołanie oferty jest możliwe, jeżeli dotrze do oblata, zanim ten wyśle oświadczenie o jej przyjęciu (art. II-4:202). Artykuł 16(1) CISG stanowi, iż może to nastąpić do momentu wysłania akceptacji przez oblata, jednak zanim umowa zostanie zawarta. Oferent może zastrzec sobie prawo do odwołania oferty do późniejszej chwili, a nawet do czasu otrzymania akceptu<sup>36</sup>. Zauważyć można tutaj dwie koncepcje, pierwszą będzie teoria doręczenia — „zanim umowa zostanie zawarta”, drugą zaś teoria wysłania — „do momentu wysłania akceptacji przez oblata”. Należy pamiętać, iż odwołanie oferty jest czynnością prawokształtującą o charakterze negatywnym<sup>37</sup>. Konwencja w art. 16(2) mówi o dwóch sytuacjach, w których odwołanie oferty nie jest możliwe<sup>38</sup>. Pierwsza to taka, kiedy oznaczony został termin związania ofertą. Druga natomiast, gdy oblat, działając w zaufaniu do oferty, rozsądnie uznał, że jest ona nieodwołalna. Polski kodeks zobowiązań, a co za tym idzie, kodeks cywilny początkowo przyjęły zasadę nieodwołalności oferty<sup>39</sup>, co w uzasadnieniu do projektu kodeksu zobowiązań zostało wyjaśnione przez R. Longchamps de Bériera<sup>40</sup>. Argumenty przytoczone na niekorzyść systemu umożliwiającego odwołanie oferty, a więc francusko-włoskiego, odnoszą się do pewnej niespójności lo-

<sup>31</sup> W. Kocot: *Zawieranie umów...*, *op. cit.*, s. 93.

<sup>32</sup> Por. szwajcarski kodeks zobowiązań, włoski kodeks cywilny.

<sup>33</sup> Odwołanie oferty zostało uregulowane w DCFR w art. II-4:202, natomiast wycofanie znajduje się w art. II-3:202, gdzie w przypadku gdy przedsiębiorca niezwłocznie nie potwierdzi otrzymania oferty lub akceptu od drugiej strony, ta druga strona może odwołać ofertę lub „wycofać się z umowy”.

<sup>34</sup> J. Hermanowski, J.D. Jastrzębski: *Konwencja Narodów Zjednoczonych o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów (konwencja wiedeńska). Komentarz*, Warszawa 1997, s. 101–102.

<sup>35</sup> M.A. Zachariasiewicz: *Procedura...*, *op. cit.*, s. 938.

<sup>36</sup> L. Zalewski: *Sposoby...*, *op. cit.*, s. 55.

<sup>37</sup> K. Piasecki: *Kodeks cywilny. Księga pierwsza. Część ogólna*, Kraków 2003, s. 353.

<sup>38</sup> Podczas prac nad CISG przepis ten był dyskutowany w oparciu o art. 5 konwencji haskiej z 1964 r. o zawieraniu umów międzynarodowej sprzedaży towarów (ULF), który wskazywał na inne jeszcze sytuacje, kiedy oferta jest nieodwołalna.

<sup>39</sup> Obecnie możliwe jest odwołanie oferty w przypadku obrotu obustronnie profesjonalnego.

<sup>40</sup> Regulacja ta została w pewnym stopniu zmieniona art. 66<sup>2</sup> § 1 k.c.



gicznej. Mianowicie, jeżeli oferta wiąże przez czas nieograniczony i można ją odwołać w każdej chwili, to niepraktyczność tego systemu polega na tym, że oblat, akceptując ofertę, nie wie, czy nie została ona odwołana, ani oferent, odwołując, czy oblat jej już nie przyjął. Odwołalność jest więc dopuszczalna zawsze, o ile coś przeciwnego nie wynika z treści oferty; jednocześnie system ten wprowadza wymóg, aby przyjęcie oferty nadeszło w czasie wskazanym okolicznościami. Wniosek z takiego rozumowania jest więc taki, że ponieważ pierwszy system przedstawia założenie, że oferta może być przyjęta w dowolnym czasie, a żeby ją anulować trzeba ją odwołać, to lepszy jest system, gdzie nie potrzebna jest odwołalność, skoro oferta wiąże jedynie przez krótki czas (system austriacko-niemiecki). Jest to uproszczenie zagadnienia, należy jednak zgodzić się z F. Zollem, że krótki okres związania ofertą w dużej części przypadków rozwiązuje problem<sup>41</sup>. BGB kwestię związania ofertą reguluje jeszcze w inny sposób, stanowiąc, że oferent jest związany ofertą do momentu, kiedy nie zostanie zwolniony od tego stanu. Oferta natomiast wygasa, gdy minie termin związania lub nie zostanie ona przyjęta we właściwym czasie. Nie ma natomiast w BGB takiej konstrukcji, jaka występuje w art. 67 k.c., przyjęto jednak, że opóźniona odpowiedź na ofertę uznana jest za nową. System niemiecki obciąża ryzykiem zachodzących zmian oferenta. Celem takiego unormowania miała być ochrona oblata. Nieodwołalność oferty (z założenia słuszna) jest w praktyce w prawie niemieckim obchodzona przez zaproszenie do rokowań. Dopuszczalne jest jednak milczące przyjęcie oferty, co w rezultacie prowadzi do zbliżenia koncepcji oferty do zaproszenia do rokowań<sup>42</sup>. Odwołalność oferty w prawie francuskim początkowo nie budziła wątpliwości, nie była nawet uregulowana. Uważano bowiem, że wynika ona z samego porządku prawnego. Podejście sądów było przy tym bardziej elastyczne, co z czasem uległo zmianie, a zasada odwołalności została w orzecznictwie odwrócona<sup>43</sup>.

Ważną kwestią jest skuteczność przyjęcia oferty. Istotą tego zagadnienia jest określenie chwili, kiedy umowę uważa się za zawartą. W przypadku czynności między obecnymi problem określenia momentu zawarcia umowy nie stanowi za-zwyczaj problemu, inaczej jest w przypadku kontraktowania między nieobecnymi. Tutaj można wyróżnić znowu albo teorię wysłania, albo doręczenia. Teoria wysłania (*dispatch theory*) jest silnie związana z *mailbox rule* i pochodzi z *common law*, ale występuje również we Francji. Prawo francuskie nie określa wprost momentu zawarcia umowy, czy jest nim chwila wysłania, czy dotarcia akceptacji do oferenta. Orzecznictwo skłania się w kierunku teorii wysłania, czego wyrazem jest orzeczenie izby handlowej Sądu Kasacyjnego z 1981 r., w którym przyjęto, że wysłany w terminie akcept, zagubiony na poczcie, wystarcza, aby dochodzić wykonania umowy, co może wskazywać właśnie na przyjęcie zasady wysłania. Teoria doręczenia jest

<sup>41</sup> F. Zoll: *Odwołalność oferty...*, *op. cit.*, s. 254–255.

<sup>42</sup> *Ibidem*, s. 248.

<sup>43</sup> *Ibidem*, s. 244–245.

zakorzeniona w systemach austriackim, niemieckim i polskim, gdzie akceptacja staje się skuteczna z chwilą dojścia do oferenta<sup>44</sup>. Również Draft Common Frame of Reference oraz Zasady *Acquis* stanowią, że momentem zawarcia umowy jest dostarczenie akceptacji do oferenta. Jednak tylko Zasady *Acquis* określają, w jaki sposób doręczenie ma nastąpić; rozwiązanie okrojone, ale podobne znajduje się w kodeksie cywilnym. Konwencja wiedeńska o przyjęciu oferty traktuje w art. 18, który jest przepisem dyspozytywnym. Przyjęcie oferty może być dokonane przez oświadczenie lub każde inne zachowanie. Zgoda musi być bezwarunkowa i staje się skuteczna w chwili dojścia do adresata<sup>45</sup>. Z trzech możliwych sposobów, czyli teorii wysłania, dojścia i zapoznania, wybrano tę drugą, czyli dojścia<sup>46</sup>. Przepis art. 18 ust. 2 CISG wyraża zasadę „obowiązkowego powiadomienia oferenta o zachowaniu adresata oferty” i nakłada na oblata obowiązek powiadomienia oferenta o swojej decyzji<sup>47</sup>.

### 3. OFERTA I JEJ PRZYJĘCIE W ŚWIETLE *COMMON LAW* NA PRZYKŁADZIE PRAWA ANGIELSKIEGO

Prawo angielskie charakteryzuje się pewnymi wymaganiami, które muszą być spełnione, aby umowa mogła być uznana za ważnie zawartą. Są to mianowicie:

- wola stworzenia prawnego stosunku (*intention*);
- oferta i akceptacja, które w rezultacie tworzą umowę;
- jest odpowiednia forma (wymagana w niektórych przypadkach);
- wystąpienie *consideration*, chyba że umowa jest w formie aktu notarialnego;
- zdolność stron do czynności prawnych;
- zaistnienie zgody stron na warunki umowy;
- brak sprzeczności umowy z przepisami prawa<sup>48</sup>.

Rozwinać warto zagadnienie *consideration*, które jest swego rodzaju odpowiednikiem kauzy w Polsce. W prawie angielskim wyróżnić można dwa rodzaje umów, są to umowy formalne (*contracts under seal*) oraz nieformalne (*simple contracts*). Umowa nieformalna, aby mogła być uznana za ważną, musi być oparta na tzw. *valuable consideration*, które jest ekwiwalentem danym przez wierzyciela dłużnikowi za zaciągnięte zobowiązanie<sup>49</sup>. Nie wystarczy więc tylko oznaczyć w umowie „co ma być zrobione”, musi wystąpić ekwiwalent materialny<sup>50</sup>. Zasad-

---

<sup>44</sup> W. Kocot: *Zawieranie umów...*, *op. cit.*, s. 130.

<sup>45</sup> L. Zalewski: *Sposoby...*, *op. cit.*, s. 58.

<sup>46</sup> J. Hermanowski, J.D. Jastrzębski: *Konwencja...*, *op. cit.*, s. 86.

<sup>47</sup> W. Kocot: *Międzynarodowy charakter umowy...*, *op. cit.*, s. 315.

<sup>48</sup> D. Keenan: *English Law*, Longman 2001, s. 225.

<sup>49</sup> A. Ohanowicz: *Wybór prac*, Warszawa 2009, s. 589.

<sup>50</sup> L. Mulcahy, J. Tillotson: *Contract Law in Perspective*, Cavendish Publishing 2004, s. 7–8.



nicho, aby spełnić wymóg *consideration*, wystarczy stworzyć jakąkolwiek relację przypominającą zobowiązanie, może to być na przykład obietnica poufności. *Consideration* służy w *common law* do stwierdzenia, czy uprawnienia z danej umowy będą zaskarżalne, i w gruncie rzeczy, czy jest ona celowa. Zazwyczaj większość umów przechodzi pozytywnie taki test, ponieważ zakłada się, że wszystkie mają jakiś cel gospodarczy. Wadą teorii dotyczącej *consideration* jest założenie, że każda istniejąca między stronami umowa jest zawierana w sferze publicznej, jednak praktycznie nie zawsze się tak dzieje. Przykładem takiego wadliwego podejścia może być sprawa *Bolton v. Madden*<sup>51</sup>. Stan faktyczny dotyczył nieformalnej umowy dwóch kandydatów, którzy obiecali sobie, że jeden poprze drugiego w głosowaniu i na odwrót. W orzeczeniu tym sąd uznał, że gdy strony nieoficjalnie umawiają się między sobą — nawet w takim wypadku jak poparcie w wyborach — to należy uznać, że występuje tu sfera publiczna zgodnie z tym, co zostało wcześniej powiedziane o *consideration*, skutkiem czego jest zaskarżalność umowy. Zostało to szeroko skrytykowane w doktrynie, ponieważ umowa była zawarta między dwoma przyjaciółmi i obowiązywała w sposób honorowy, a nie na gruncie prawnym. Późniejsze orzecznictwo poszło w drugą stronę, uznano bowiem, że umowy zawierane na stopie przyjacielskiej nie mogą być prawnie egzekwowane, ponieważ nie posiadają elementu zamiaru stworzenia stosunku prawnego<sup>52</sup>. Instytucja *consideration* jest obecnie często krytykowana, jako historyczna naleciałość bez wyraźnie zarysowanych granic<sup>53</sup>.

Oferta w świetle *common law* to wyrażenie woli mające na celu zawarcie umowy na określonych warunkach. Oferta taka powinna być składana z założeniem, że jak tylko zostanie zaakceptowana, stanie się umową wiążącą<sup>54</sup>. Kwestia ta jest istotna, ponieważ odnosi się do każdej formy złożenia oferty i jej akceptacji, również do *mailbox rule*. Badając, jaka była intencja oferenta, stosuje się tzw. test obiektywny, gdzie już sam oczywisty zamiar bycia związanym własną ofertą może wystarczyć, aby test spełnić. Przykładowo, jeżeli A chce sprzedać telewizor B za 100 dolarów i B zaakceptuje tę ofertę, to A nie może uniknąć odpowiedzialności za niewywiązanie się z umowy, wykazując jedynie, iż jego obecną wolą była sprzedaż telewizora za 200 dolarów, lub że tak naprawdę miał na myśli inny telewizor niż ten, który zaoferował.

To, czy A jest związany akceptem swojej oferty, zależy od stanu wiedzy i świadomości B<sup>55</sup>, w tym przypadku test nie jest czysto obiektywny. Stan świadomości

<sup>51</sup> *Bolton v. Madden* (1873) L.R. 9 Q.B. 55.

<sup>52</sup> H. Collins: *The Law of Contract*, LexisNexis 2003, s. 59.

<sup>53</sup> C. Fried wyraża taki pogląd; zob. C. Fried: *Contract as Promise*, Cambridge, Mass 1981, s. 40–56.

<sup>54</sup> *Storer v. Manchester C.C.* (1947) 1 W.L.R. 1403; w przeciwieństwie do *Andre & Cie v. Cook Industries Inc.* (1987) 2 Lloyd's Rep. 463.

<sup>55</sup> Jest to subiektywne, co zresztą sprawia trudność dowodową, trudno jest bowiem wykazać, jaki jest stan świadomości czy wiedzy jakiejś osoby o zamiarze innej, a nawet gdyby już ustalić, co i kto faktycznie wiedział czy myślał to itd., kwestia może być różnie osądzona przez różne osoby. Chcąc jednak chronić interesy oblata, należałoby ciężar ryzyka związanego z udowodnieniem, co faktycznie oblat wiedział, przesunąć w części na oferenta.

ści B może kształtować się na trzy różne sposoby. Pierwsza ewentualność to kiedy B może wierzyć w to, że A faktycznie posiada wymaganą wolę, aby zawrzeć umowę. W tym przypadku test jest obiektywny, ponieważ B może żądać wykonania umowy nawet wtedy, gdy A nie miał subiektywnej woli jej zawarcia. Nie ma bowiem wymagania, żeby A był świadomy stanu wiedzy B.

Druga sytuacja jest następująca: B wie, że A, mimo zastosowania testu obiektywnego, nie ma oczywistej woli zawarcia umowy. W takim przypadku A nie jest związany swoją ofertą, a test obiektywny nie znajduje zastosowania.

W trzeciej sytuacji B nie kierował swojego akceptu do oferty A, przez co A nie wie, czy B chciał zawrzeć umowę. Z tego wyniknął spór, a jego konsekwencją jest to, że część doktryny opowiada się za stanowiskiem, iż A nie jest związany ofertą, a obiektywny test jest spełniony tylko wtedy, gdy A zachowuje się w taki sposób, że rozsądna osoba uwierzyłaby, że chce faktycznie zawrzeć umowę. Inne stanowisko prezentowane przez doktrynę wyraża się w tym, że A jest związany swoją ofertą, ponieważ obiektywny test jest spełniony. Dzieje się tak, jeżeli A przez swoje zachowanie lub wypowiedź stwarza taką sytuację, że normalny człowiek byłby przekonany, iż A miał wolę, aby umowę zawrzeć<sup>56</sup>. Stan powyżej opisany trwa dopóty, dopóki B nie będzie miał świadomości, że A faktycznie nie miał takiej woli. Należy jednak uznać, że w omawianej sytuacji trudno uznać, iż B powinien być chroniony prawem, skoro nie działa w zaufaniu do intencji oferenta A. W konsekwencji uważa się więc, iż test obiektywny nie powinien mieć zastosowania do powyższej sytuacji<sup>57</sup>.

To, czy oblat mógł w konkretnym przypadku działać w zaufaniu do oferty, zostaje często następczo rozstrzygnięte przez sądy. Warto zwrócić uwagę na dwa orzeczenia sądów angielskich, które mają bardzo podobny stan faktyczny, jednak zostały różnie rozstrzygnięte. Pierwsza sprawa to *Gibson v. Manchester City Council*<sup>58</sup>, gdzie powód wynajmował mieszkanie od pozwanego. Pozwany postanowił odsprzedać mieszkanie powodowi, wysyłając do niego pismo, w którym określił cenę nieruchomości oraz zawarł stwierdzenie, że jeśli powód zgadza się na warunki, powinien wypełnić dokument i odesłać go. Tak też się stało. W międzyczasie zmieniła się jednak opcja polityczna, która odmówiła sprzedaży nieruchomości. Sąd pierwszej instancji uznał, że umowa została ważnie zawarta. Stwierdzono bowiem, że na umowę należy patrzeć jako na całość oraz ocenić, czy strony doszły do porozumienia we wszystkich ważnych kwestiach. Izba Lordów wydała w tej sprawie odmienny wyrok, uznając, że dokument wysłany do powoda był zaproszeniem do składania ofert. W wyroku *Storer v. Manchester City Council*<sup>59</sup>, który był analogiczny do wyżej omówionego, sąd orzekł jednak, że umowa została zawarta. Należy

---

<sup>56</sup> Taka sytuacja jest najprostszą do oceny, wiadomo bowiem, że oferent sformułował na tyle jasno swoje stanowisko, że można to odczytać jako ofertę, choć i tu w zasadzie każdorazowo w zależności od rodzaju umowy, jaka ma być zawarta, należałoby doprecyzować, kiedy oświadczenie woli może już być uznane za ofertę, a kiedy nie.

<sup>57</sup> G.H. Treitel: *The Law of Contract*, London 1991, s. 8–9.

<sup>58</sup> *Gibson v. Manchester City Council* (1978) All ER 583.

<sup>59</sup> *Storer v. Manchester City Council* (1974) 1 WLR 1403.

zwrócić uwagę, że pierwsza sprawa miała kontekst polityczny, tym też można tłumaczyć rozbieżność orzeczeń<sup>60</sup>. Oprócz kwestii zaproszenia do składania ofert, wyraźnie widać tu problem braku precyzyjnego określenia dla stron obiektywnych przesłanek, kiedy czynność jest ważnie złożoną ofertą, a kiedy tylko zaproszeniem do składania ofert.

#### 4. UWAGI PRAWNOPORÓWNAWCZE DOTYCZĄCE *MAILBOX RULE*

W obecnie istniejących regulacjach prawnych występują dwa sposoby unormowania chwili zawarcia umowy w trybie ofertowym. Pierwszym jest system pochodzący z *common law*<sup>61</sup>, który charakteryzuje się występowaniem zasady *mailbox rule* (też *postal rule*). Uznaje on umowę za zawartą z chwilą wysłania akceptacji dotyczącej przyjęcia oferty. Drugim jest system kontynentalny, dla którego w przeważającej większości państw<sup>62</sup> wiążące jest dojście akceptacji do oferenta (tzw. kwalifikowana teoria doręczenia)<sup>63</sup>.

Problem momentu, w którym umowę uznaje się za zawartą, czyli chwili wysłania lub doręczenia, rozstrzygnięto w Anglii po raz pierwszy w 1818 r., kiedy to sąd angielski w swoim precedensowym orzeczeniu uznał, że oferta wiąże oferenta przez cały okres podróży akceptacji wysłanej przez adresata. Gdyby bowiem przyjmując założenie odmienne, oferent nie byłby związany swoją ofertą aż do czasu otrzymania akceptacji od oblaty, a oblat nie byłby związany swoim akceptem aż do momentu otrzymania potwierdzenia o dotarciu tego akceptu do oferenta; sytuacja taka mogłaby zataczać koło w nieskończoność. Sąd stwierdził, że w takim wypadku zawarcie umowy drogą listowną byłoby niemożliwe<sup>64</sup>. Następne wyroki doprecyzowały omawianą zasadę, nadając jej kształt obowiązujący do dzisiaj. Należy tutaj wymienić takie wyroki, jak *Dunlop v. Higgins*<sup>65</sup>, który jest ugruntowaniem wyroku w sprawie *Adams v. Lindsell*, a także późniejsze już orzeczenie *Entores Ltd v. Miles Far East Corporation*<sup>66</sup>. Ostatni z wymienionych wyroków jest o tyle istotny, że sąd wykluczył z zakresu działania *mailbox rule* akceptację przez teleks, uznając ją za środek bezpośredniego porozumiewania się. Natomiast wyrokiem z 1900 r. wdro-

<sup>60</sup> R. Stone: *The Modern Law of Contract*, Cavendish Publishing 2002, s. 34–35.

<sup>61</sup> System francuski części instytucji dotyczących ofertowego trybu zawierania umów reguluje w sposób podobny do *common law*.

<sup>62</sup> Inaczej jest we Francji, o czym była już wcześniej mowa; zasada doręczenia jest charakterystyczna dla systemów germańskich.

<sup>63</sup> M. Wojewoda (w:) *Kodeks cywilny. Komentarz. Część ogólna*, pod red. M. Pyziak–Szafnickiej, Warszawa 2009, s. 643.

<sup>64</sup> Zob. *Adams v. Lindsell* (1818) 1 B & B Ald 681, EWHC KB J59.

<sup>65</sup> Zob. *Dunlop v. Higgins* (1848) 1 HL Cas 381.

<sup>66</sup> Zob. *Entores Ltd v. Miles Far East Corporation* (1955) 2 QB 327.

żona została zasada zastosowania *mailbox rule* tylko w stosunku do akceptacji wysłanych przez pocztę, a nie przez prywatnego posłańca<sup>67</sup>.

Należy jednocześnie zaznaczyć, że *mailbox rule* osłabia istniejące w prawie angielskim teoretyczne założenie, że wola zawarcia umowy musi istnieć w chwili zakończenia procedury prowadzącej do zawarcia umowy<sup>68</sup>. Sytuacja taka charakteryzuje się przesunięciem czasu zawarcia umowy w odniesieniu do polskiego systemu, z momentu otrzymania przez oferenta oświadczenia o przyjęciu oferty na czas wcześniejszy — mianowicie chwilę złożenia (lub nadania) takiego oświadczenia przez oblata<sup>69</sup>. Pociąga to za sobą dalsze skutki w postaci przesunięcia ryzyka braku dojścia, zagubienia lub opóźnienia oświadczenia na oblata.

Generalna zasada *common law* stanowi, że umowa jest zawarta w miejscu i w czasie, w którym oferent otrzymał akcept — jest to tzw. *rule of reception*. Problem pojawia się, kiedy w grę wchodzi *mailbox rule*, która jest wyjątkiem od powyższej zasady. Zgodnie z *mailbox rule* akceptacja jest wiążąca, kiedy tylko zostanie wysłana przez oblata, przez co staje się ważną zawartą przez strony umową. Odmienne sytuacja może się kształtować, jeżeli inaczej zostało zastrzeżone w ofercie lub gdy użycie poczty w celu przyjęcia oferty jest nieuzasadnione<sup>70</sup>. To, kiedy umowa dochodzi do skutku, zależy od sposobu, jaki został użyty do jej zawarcia. Zrodziło to pewne kontrowersje, które warto wyjaśnić<sup>71</sup>. Zgodnie z *mailbox rule* list zostaje wysłany w momencie, w którym znalazł się pod kontrolą (w posiadaniu) urzędu pocztowego lub pracownika, który jest upoważniony przez pocztę do odbierania listów. Jednak wręczenie listu listonoszowi, aby ten doręczył go, nie jest tożsame z jego wysłaniem<sup>72</sup>. Akceptację wysłaną przez telegram uważa się za doręczoną w momencie, gdy telegram został zakomunikowany osobie odpowiedniej do jego otrzymania, aby ta dalej przekazała go adresatowi<sup>73</sup>. Rozwiązanie to wymaga od osoby, która wiadomość otrzymała, dużej odpowiedzialności, jeżeli bowiem nie przekaże jej dalej, to oferent może uznać, że jego oferta została odrzucona. W związku z tym powstaje problem, w jaki sposób i kto powinien odpowiadać za ewentualną szkodę poniesioną przez strony w omawianym przypadku.

Powody, dla których *mailbox rule* została przyjęta w *common law*, są bardzo różne. Jednym z nich jest to, że oferent musi być uznany za osobę, która przedstawia swoją ofertę i jest nią związana przez cały czas, gdy jest ona w drodze, w związku z czym umowa jest zawarta, jak tylko akceptacja zostanie wysłana. To jednak nie wyjaśnia, dlaczego samo w sobie wysłanie ma taką wagę; przez każdy bowiem inny

---

<sup>67</sup> Zob. *Re London & Northern Bank* (1900) 1 Ch 220.

<sup>68</sup> Zob. R. Zimmermann: *The Law of Obligations: Roman Foundations of the Civilian Tradition*, Clarendon Press 1996, s. 560.

<sup>69</sup> F. Zoll: *Odwołalność oferty...*, *op. cit.*, s. 242.

<sup>70</sup> Por. *Adams v. Lindsell* (1818) 1 B & B Ald 681, EWHC KB J59.

<sup>71</sup> S.A. Smith: *Contract Theory*, Oxford 2004, s. 188–189.

<sup>72</sup> *Brinkibon Ltd. v. Stahag Stahl und Stahlwarenhandels-gesellschaft mbH* (1983) 2 A.C. 34, 41.

<sup>73</sup> *London v. Northern Bank* (1900) 1 Ch. 200.

dowód można wykazać, że strony zawarły umowę. Innym uzasadnieniem dla przyjęcia tej zasady, jak już wcześniej było powiedziane, jest to, że gdyby nie *postal rule*, żadna umowa nie zostałaby zawarta drogą pocztową. Sugerowane uzasadnienie jest takie, że urząd pocztowy działa jako pośrednik lub też przedstawiciel dla obu stron, a samo zakomunikowanie oferty pocztą powoduje związanie nią<sup>74</sup>. Omawiana koncepcja tłumaczona była nawet jako sama umowa między oferentem a pocztą, która powodowała stan związania. Powyższe uzasadnienie ma jednak głównie historyczne korzenie i obecnie jest fikcją. Nie można bowiem uznać poczty za przedstawiciela stron; sama poczta nie była również zainteresowana pośredniczeniem w tej roli<sup>75</sup>. Innym wyjaśnieniem przyjęcia *mailbox rule* jest zasada, która nosi nazwę *the implied consent explanation*. Stanowi ona, iż oferent przez samo wysłanie oferty był świadomy, że może ona zostać przyjęta. W związku z tym należy uznać, że sam chciał być nią związany aż do momentu uzyskania odpowiedzi. Wyróżnić tutaj można trzy sytuacje, kiedy oferent przestaje być związany ofertą. Pierwsza — w momencie wysłania akceptacji i związania umową; druga to otrzymanie odpowiedzi odmownej i uwolnienie się od stanu związania; oraz trzecia — kiedy zwolnienie następuje z upływem odpowiedniego czasu, w którym w normalnym toku czynności oferent mógł spodziewać się odpowiedzi na ofertę, ale jej nie otrzymał. Oferent, wychodząc z ofertą, powinien zdawać sobie sprawę z tego, jak długo oferta go wiąże, w związku z czym uznać należy, że w takim wypadku idea *mailbox rule* jest uzasadniona.

List z akceptacją może zostać zgubiony lub jego dojście do oferenta opóźnione z powodu złego adresu albo złego nazwiska umieszczonego na kopercie. W takim przypadku obciążony zostanie oblat w związku ze swoim zaniedbaniem. W omawianej sytuacji uważa się, że *postal rule* nie ma zasadniczo zastosowania. Nawet jeżeli oferent jest obciążony z góry ryzykiem kontraktowania w tej formie, to nie może on ponosić odpowiedzialności za niedbałość oblata. Bywa tak, że sam oferent popełni błąd, na przykład źle podając swój adres etc. Przyjmuje się zatem, że bardziej adekwatna będzie zasada, iż w przypadku opóźnienia lub zagubienia momentem powstania umowy będzie moment najmniej korzystny dla strony, która zawiniła w danej sytuacji.

Aby skutecznie odwołać ofertę, należy list wysłać tak, aby dotarł do adresata przed wysłaniem akceptu. Pamiętać trzeba, że odwołanie jest nieskuteczne, zanim nie zostało zakomunikowane oblatowi; takiego rozstrzygnięcia sąd dokonał w wyroku *Byrne v. van Tienhoven*<sup>76</sup>. Sąd uznał, że wysłanie listu lub fakt, że znajduje się on w drodze, jest bezprzedmiotowe dla sprawy. Odwołanie może być dokonane w sposób pośredni i bezpośredni. Bezpośredni sposób odwołania polega na tym, że dokonane jest ono osobiście przez oferenta, natomiast pośredni, gdy działa osoba

<sup>74</sup> G.H. Treitel: *The Law...*, *op. cit.*, s. 24.

<sup>75</sup> S.A. Smith: *Contract Theory*, *op. cit.*, s. 189.

<sup>76</sup> *Byrne v. van Tienhoven* (1880) 5 CPD 344.

trzecia. *Common law* stoi bowiem na stanowisku, że oferta może być odwołana także przez osobę trzecią, czego wyrazem jest wyrok w sprawie *Dickinson v. Dodds*<sup>77</sup>. W sprawie tej oferent obiecał oblatowi, że jego oferta będzie ważna do oznaczonej daty i godziny, jednak przed upływem tego czasu sprzedał nieruchomości innej osobie. Oblat w międzyczasie dowiedział się od osoby trzeciej, że oferent sprzedał dom komuś innemu. Sąd orzekł, że oblat wiedział, iż oferta jest odwołana, za bezprzedmiotowe uznał więc powoływanie się oblata na nieważność odwołania oferty<sup>78</sup>. W wyroku tym sąd stwierdził także, że przyrzeczenie związania ofertą przez jakiś oznaczony czas jest nieważne, ponieważ nie ma w nim *consideration*<sup>79</sup>.

Odwołanie akceptacji może nastąpić w ten sposób, że oblat zakomunikuje to oferentowi w momencie dojścia do niego akceptu lub przed tą chwilą. W prawie angielskim nie ma jednak żadnego wyroku ani przepisu, który by gwarantował, że odwołanie takie jest skuteczne. Uzasadnione może się wydawać stwierdzenie, że skoro w prawie angielskim wysłanie akceptacji powoduje zawarcie umowy, to przez wysłanie odwołania nie można jej rozwiązać. Pogląd ten jest jednak odrzucający. W kwestii odwołania akceptacji należy zwrócić uwagę na dwie rzeczy. Z jednej strony nie można uznać, że w wypadku odwołania akceptu oferent ponosi szkodę, ponieważ wysyłając ofertę nigdy nie wie, czy zostanie ona przyjęta. Wynika z tego, że nie może on ponieść szkody, zanim dowie się o akceptacji (niekoniecznie musi to być tożsame z dowiedzeniem się o wysłaniu akceptacji). Z drugiej strony raz wysłana akceptacja tworzy umowę, której nie można już rozwiązać tylko przez wysłanie odwołania i nie ponieść żadnych dalszych konsekwencji związanych z odstąpieniem od umowy. Jeżeli jednak oblat będzie mógł odwołać swoją akceptację, to w konsekwencji będzie mógł czasami działać na niekorzyść oferenta, na przykład gdy po wysłaniu akceptacji zmieniły się ceny towarów na niższe; w takim wypadku oblat może zadzwonić do oferenta i odwołać swój akcept, o ile nie dotarł on jeszcze do adresata. Można sugerować, że oferent powinien być obciążony tym ryzykiem tak samo jak w przypadku opóźnienia lub zagubienia. Niemniej tak jak w przypadku opóźnienia lub zagubienia wynikłego z zaniedbania oblata, tak i tutaj oferent nie może być obciążony nieuczciwym zachowaniem oblata<sup>80</sup>.

Podsumowując, *mailbox rule* jest zasadą z natury arbitralną. Jest tak przede wszystkim dlatego, że gdy przesyłka zaginie lub zostanie opóźniona, strona może ponieść szkodę. Oblat może myśleć, że umowa została zawarta, a oferent z kolei może uznać, że akcept nie został wysłany, przez co umowa tak naprawdę nie doszła do skutku. Omawiana reguła jest zasadniczo korzystna dla oblata, przede wszystkim dlatego, że oferent przez samą inicjatywę zawarcia umowy w formie listownej bierze

---

<sup>77</sup> *Dickinson v. Dodds* (1876) 2 Ch.D. 463.

<sup>78</sup> D. Barker, C. Padfield: *Law Made Simple*, Made Simple Books 2002, s. 103.

<sup>79</sup> S. Salzedo, P. Brunner, M. Ottley: *Briefcase on Contract Law*, Cavendish Publishing 2004, s. 23.

<sup>80</sup> G.H. Treitel: *The Law...*, *op. cit.*, s. 26–29.



na siebie odpowiedzialność ewentualnego zaginięcia lub opóźnienia przesyłki<sup>81</sup>. Oferent może jednak bronić się tym, iż w danej chwili nie otrzymał jeszcze akceptacji<sup>82</sup>.

*Mailbox rule* doznaje trzech zasadniczych ograniczeń. Po pierwsze, dotyczy tylko akceptacji wysłanej przez oblata. Wszelkie inne oświadczenia, takie jak oferty, odwołanie czy kontroferata, muszą być adresatowi zakomunikowane, nawet jeśli wysłane są przez pocztę lub faks (*Byrne v. van Tienhoven*). Po drugie, zasada ta ma zastosowanie w przypadkach, gdy odpowiedź na ofertę przez pocztę jest dostatecznie uzasadniona. Oznacza to tyle, że jeżeli oferta jest w postaci listu, to uzasadniona będzie odpowiedź na nią w tej samej postaci. Co więcej, jeżeli oferta nie była listowna, to należy przyjąć, że akcept może przybrać taką postać, jeżeli jest to dostatecznie uzasadnione. Taki właśnie wniosek został wyprowadzony ze sprawy *Henthorn v. Fraser*<sup>83</sup>. Po trzecie, oferent zawsze może określić w ofercie sposób, w jaki może być ona przyjęta; może też wykluczyć *explicite postal rule*<sup>84</sup>. Jak już było powiedziane, omawiana zasada nie odnosi się do środków bezpośredniego porozumiewania się.

## 5. PRZYJĘCIE OFERTY W POLSKIM KODEKSIE CYWILNYM, ASPEKTY ZASADY WYSŁANIA I DORECZENIA

Oświadczenie woli może być złożone w sposób wyraźny lub dorozumiany, może także być dla niego wymagana forma szczególna, od której będzie zależeć ważność oświadczenia. Wyróżnić można czynność dokonaną *per facta concludentia*, która jest zalegalizowaniem stosunku, który powstał *via facti*. Zobowiązania często bowiem dochodzą do skutku przez zawarcie umowy, która nie wymaga do swojej ważności jakiejś szczególnej formy. Nie ma tutaj ostro zarysowanej oferty ani jej akceptacji, co nie zmienia faktu, że dochodzi do niemal pełnego uzgodnienia stanu prawnego i faktycznego<sup>85</sup>. Zawarcie umowy może być także dokonane w sposób pisemny, ustny, przez środki porozumiewania się na odległość lub w formie elektronicznej. Nie należy utożsamiać dwóch pojęć — czynności prawnej i oświadczenia woli<sup>86</sup>. Uznać trzeba, iż ze względu na złożony stan faktyczny umowy niezbęd-

<sup>81</sup> Taka zasada jest również przyjęta w polskim kodeksie cywilnym, w którym oferent jest obciążony ryzykiem; jednak z innych przyczyn. Założono bowiem, że oferentem w znacznej części wypadków (lub wyłącznie) będzie profesjonalista, a konsument, jeśli wystąpi w procedurze zawierania umowy w trybie ofertowym, to jako oblat, stąd na przykład możliwość odwołania oferty występuje w obrocie obustronnie profesjonalnym, aby rzekomo chronić konsumenta, co należy uznać za nie do końca udane rozwiązanie ze względów praktycznych.

<sup>82</sup> *Insurance Co. Ltd. v. Grant* (1879) 4 Ex. D. 216, CA.

<sup>83</sup> *Henthorn v. Fraser* (1892) 2 Ch. 27.

<sup>84</sup> R. Stone: *The Modern Law...*, *op. cit.*, s. 49–50.

<sup>85</sup> A. Stelmachowski: *Wstęp do teorii prawa cywilnego*, Warszawa 1984, s. 378–379.

<sup>86</sup> Przeciwnie A. Szpunar: *Uwagi o pojęciu czynności prawnej*, Państwo i Prawo 1974, z. 12, s. 9 i n., który uważa, iż należałoby sprowadzić pojęcie czynności prawnej do oświadczenia woli, ponieważ jest najważniejszym jej elementem.

nym jej elementem jest oświadczenie woli, które nie wyczerpuje jednak całego zakresu pojęcia czynności prawnej<sup>87</sup>. W definicji oświadczenia woli w art. 60 k.c. zwrócono szczególną uwagę na wyraźny charakter zachowania się składającego oświadczenie, a także na to, aby z zachowania tego dało się wywnioskować, jaka jest wola danej osoby<sup>88</sup>. Można zatem przyjąć, iż ustawodawca, redagując omawiany przepis, położył nacisk na treść oświadczenia woli<sup>89</sup>.

Oferta jest zaliczana do „inicjujących” stadiów prowadzących do zawarcia umowy<sup>90</sup>. W Polsce ustawodawca kwestię złożenia oświadczenia woli unormował w art. 61 § 1 k.c. Z istoty powołanego przepisu nasuwa się wniosek, iż to składający oświadczenie woli powinien zadbać o stworzenie sytuacji, w której adresat będzie mógł zapoznać się z treścią tego oświadczenia<sup>91</sup>. W chwili gdy omawiana sytuacja zaistnieje, przyjmuje się, że oświadczenie takie zostało skutecznie złożone<sup>92</sup>. W prawie polskim nie ma konieczności, aby adresat zapoznał się faktycznie z wysłanym do niego oświadczeniem woli, wystarczy jedynie, że została mu stworzona taka możliwość<sup>93</sup>. Zasadniczo wystarczające jest, kiedy oświadczenie woli jest „poznawalne” przez inne osoby<sup>94</sup>. Autor oświadczenia woli tak naprawdę nie musi nawet udowodniać, że ten, do kogo wysłane zostało oświadczenie (prawidłowo nadane), zapoznał się z nim<sup>95</sup>. Na adresacie oświadczenia woli spoczywa ewentualny ciężar dowodu. Omawiany przepis jest o tyle specyficzny, że nie precyzuje jasno, jaki moment jest uznawany za chwilę złożenia oświadczenia woli, ale w jaki sposób należy to robić<sup>96</sup>.

Dokładne ustalenie momentu, kiedy oświadczenie woli doszło do adresata, ma doniosłość prawną z trzech względów. Po pierwsze, składający oświadczenie woli jest nim związany, po drugie, chwila złożenia oświadczenia woli przesądza o tym, czy zostało ono złożone w terminie określonym przez przepisy prawa, i w końcu ma znaczenie przy ustalaniu, czy oświadczenie jest ważne ze względu na zmianę sytuacji prawnej po stronie składającego oświadczenie woli, na przykład śmierć<sup>97</sup>.

<sup>87</sup> J. Preussner-Zamorska: *Nieważność czynności prawnej w prawie cywilnym*, Warszawa 1983, s. 41.

<sup>88</sup> J. Gwiadomorski: *Próba korektury pojęcia czynności prawnej*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Jagiellońskiego 1974, z. 1, s. 66.

<sup>89</sup> L. Moskwa: *Oświadczenie dorozumiane a swoboda formy czynności prawnych*, Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny 1983, z. 1, s. 70.

<sup>90</sup> B. Gawlik: *Procedura...*, *op. cit.*, s. 43.

<sup>91</sup> S. Dmowski, S. Rudnicki: *Komentarz do kodeksu cywilnego. Księga pierwsza. Część ogólna*, Warszawa 2006, s. 259.

<sup>92</sup> Zgodnie z wyrokiem SN z dnia 11 grudnia 1996 r., I PKN 36/96, OSNC 1997, nr 14, poz. 251, jeżeli pracownik nie zapoznał się z treścią oświadczenia o rozwiązaniu umowy o pracę bez wypowiedzenia, ponieważ nie odebrał przesyłki, a miał ku temu sposobność, to przyjmuje się, że została stworzona sytuacja, kiedy mógł zapoznać się z treścią tego oświadczenia i jest ono wobec niego skuteczne. Jest to stanowisko zrozumiałe; gdyby było odmiennie, ktoś mógłby bez konsekwencji, trwale odmawiać przyjęcia czyjś oświadczenia woli.

<sup>93</sup> Z. Radwański: *Prawo cywilne...*, *op. cit.*, s. 222.

<sup>94</sup> Z. Radwański (w): *System prawa cywilnego — część ogólna*, pod red. S. Grzybowskiego, t. I, Wrocław 1985, s. 573.

<sup>95</sup> M. Wojewoda (w): *Kodeks...*, *op. cit.*, s. 643.

<sup>96</sup> P. Machnikowski (w): *Kodeks cywilny — komentarz*, pod red. E. Gniewka, Warszawa 2006, s. 143.

<sup>97</sup> S. Grzybowski: *Prawo cywilne — zarys części ogólnej*, Warszawa 1985, s. 241.

Oświadczenie woli złożone między obecnymi nie wydaje się nasuwać problemów w interpretacji, natomiast złożone między nieobecnymi może powodować trudności w określeniu momentu, od kiedy można uznać je za skuteczne. Doktryna wyróżnia cztery różne rozwiązania, które mają pomóc w określeniu, kiedy dokładnie oświadczenie woli jest skuteczne. Pierwsze to teoria zapoznania się, w której rozstrzygającym momentem — jak sama nazwa wskazuje — jest chwila zapoznania się adresata z oświadczeniem woli, kolejne to teoria wysłania, czyli *mailbox rule*. Pozostałe dwa to teoria doręczenia i uzewnętrznienia<sup>98</sup>.

Problem zasady doręczenia jest o tyle istotny, że zgodnie z art. 67 k.c., jeżeli oświadczenie o przyjęciu oferty nadeszło z opóźnieniem, lecz z jego okoliczności (tutaj stempla pocztowego) wynika, że zostało wysłane w czasie właściwym, umowa dochodzi do skutku. Reprezentowane jest stanowisko, że omawiany przepis jest jedynie milczącym przedłużeniem przez oferenta okresu związania ofertą<sup>99</sup>. Faktycznie jednak jest to nic innego jak odwzorowanie *mailbox rule*, wyinterpretowane przez sąd w wyroku *Adams v. Lindsell*. Należy przyjąć, że regułą jest zasada doręczenia oferentowi akceptacji, a odstępstwem od niej w wypadku opóźnienia dojścia oświadczenia woli obłata przy spełnieniu warunku wysłania w czasie właściwym (bez zbędnej zwłoki, czyli w zwykłym toku czynności) jest zasada wysłania. Konsekwencją tego zabiegu jest stworzenie dla obłata dogodnej sytuacji, w której samo wysłanie akceptacji oznacza w zasadzie zawarcie umowy. Jednocześnie oblat nie ponosi odpowiedzialności za zagubienie przesyłki, jeżeli nie było ono jego winą. Rozwiązanie to jednak budzi niepewność dla oferenta, ponieważ to on nie wie, czy umowa jest już zawarta czy też nie, a kwestia terminowego doręczenia akceptacji zależna jest tylko od podmiotu zobowiązanego do dostarczenia przesyłki. Oferent jednak nie jest zupełnie bezradny w powyższej sytuacji, ponieważ art. 67 zd. 2 k.c. daje mu możliwość niezwłocznego zawiadomienia obłata, iż na skutek opóźnienia odpowiedzi poczytuje umowę za niezawartą<sup>100</sup>. Należy więc przyjąć, że związanie oferenta jego oświadczeniem woli jest ograniczone w czasie terminem<sup>101</sup>. *Ratio legis* omawianego przepisu jest takie, że gdyby nie możliwość zawiadomienia o uznaniu umowy za niezawartą, stan niepewności dla oferenta każdorazowo trwałby w nieskończoność. Jest to związane z faktem, że nigdy nie wiadomo, czy oblat akceptacji po prostu nie wysłał, czy też może wysłał, lecz nastąpiło opóźnienie.

Kolejnym przepisem, z którego pośrednio wynika częściowe przyjęcie *mailbox rule*, jest art. 66<sup>2</sup> § 1 k.c., który ma zastosowanie jedynie w obrocie obustronnie profesjonalnym. Analizowany artykuł stanowi, iż oferta może być odwołana przed

<sup>98</sup> Por. S. Grzybowski: *Prawo cywilne...*, *op. cit.*, s. 242.

<sup>99</sup> Tak P. Machnikowski (w:) *Kodeks...*, *op. cit.*, s. 172.

<sup>100</sup> S. Dmowski, S. Rudnicki: *Komentarz...*, *op. cit.*, s. 308.

<sup>101</sup> Z. Radwański (w:) *System prawa prywatnego. Prawo cywilne — część ogólna*, pod red. Z. Radwańskiego, t. II, Warszawa 2002, s. 333.

zawarciem umowy, jeżeli oświadczenie o odwołaniu zostało złożone drugiej stronie przed wysłaniem przez nią oświadczenia o przyjęciu oferty. Trzeba więc zauważyć, że kompetencja do odwołania oferty wygaśnie wraz z wysłaniem akceptacji przez oblata<sup>102</sup>. W takim wypadku samo już wysłanie uniemożliwia odwołanie oferty, przez co w zasadzie umowa zostaje zawarta w tym właśnie momencie. Oferent bowiem może już tylko czekać na doręczenie mu akceptacji, co wydaje się tylko formalnością, nie ma on już faktycznego wpływu na proces zawierania umowy, ponieważ, jak się wydaje, jest ona zawarta.

Na uwagę zasługuje wcześniejsze sformułowanie art. 66 § 1 k.c.<sup>103</sup>, który stanowił, że: „Kto oświadczy drugiej stronie wolę zawarcia umowy, określając w oświadczeniu jej istotne postanowienia (oferta) i oznaczy termin, w ciągu którego oczekiwać będzie odpowiedzi, ten jest ofertą związany aż do upływu oznaczonego terminu”. Ustawodawca w przepisie wskazał, że można określić czas związania ofertą, przez co w tym okresie jest ona nieodwołalna. Gdyby oferent takiego terminu nie oznaczył, to oferta przestaje wiązać z upływem czasu, jaki jest potrzebny na zapoznanie się z ofertą i wysłanie akceptu, bez nieuzasadnionej zwłoki<sup>104</sup>. Obecna redakcja art. 66 k.c. jest inna, ale jeżeli chodzi o termin związania, w zasadzie nic się nie zmieniło. Natomiast to, co zostało z § 1 omawianego przepisu, jest szeroko skomentowane przez doktrynę i sprowadza się zasadniczo do uprzedniego brzmienia art. 66 § 1 k.c. w dawnej wersji. Termin początkowy związania oferty może być uzależniony od wyraźnego oświadczenia i w tym wypadku nie musi pokrywać się z terminem jej złożenia, jeśli natomiast nie został określony, jest równoznaczny z terminem złożenia oferty<sup>105</sup>. Jeżeli chodzi o termin końcowy związania ofertą, to oferent może oznaczyć datę, do której będzie nią związany. Jeśli tego nie uczyni, to zgodnie z art. 66 § 2 k.c. oferta przestanie wiązać po czasie, w którym składający ofertę mógł w zwykłym toku czynności otrzymać odpowiedź wysłaną bez nieuzasadnionego opóźnienia. Problem pojawia się natomiast w sytuacji, gdy oferent określił, że odpowiedź na ofertę może być złożona w każdym czasie. B. Gawlik i Z. Radwański stoją na stanowisku, że w tym wypadku trzeba uznać, iż brak jest terminu związania i zastosować należy art. 66 § 2 k.c.<sup>106</sup>

Warto zwrócić uwagę na ustawę z dnia 2 marca 2000 r. o ochronie niektórych praw konsumentów oraz odpowiedzialności za szkodę wyrządzoną przez produkt niebezpieczny<sup>107</sup> (dalej u. ochr.kons.). Omawiana ustawa w zakresie umów zawiera-

---

<sup>102</sup> P. Machnikowski (w:) *Kodeks...*, *op. cit.*, s. 171.

<sup>103</sup> Brzmienie tego przepisu zostało zmienione ustawą z dnia 14 lutego 2003 r. (Dz.U. Nr 49, poz. 408) i weszło w życie z dniem 25 września 2003 r.

<sup>104</sup> M. Piekarski (w:) *Kodeks cywilny — komentarz*, pod red. J. Ignatowicza, t. I, Warszawa 1972, s. 190.

<sup>105</sup> M. Jasiakiewicz: *Ofertowy system...*, *op. cit.*, s. 22.

<sup>106</sup> Por. B. Gawlik: *Procedura...*, *op. cit.*, s. 53; Z. Radwański (w:) *System prawa cywilnego...*, *op. cit.*, s. 600; inaczej M. Jasiakiewicz: *Ofertowy system...*, *op. cit.*, s. 22.

<sup>107</sup> Ustawa z dnia 2 marca 2000 r. o ochronie niektórych praw konsumentów oraz odpowiedzialności za szkodę wyrządzoną przez produkt niebezpieczny (Dz.U. Nr 22, poz. 271 ze zm.).

nych poza lokalem przedsiębiorstwa w art. 2 daje konsumentowi prawo odstąpienia od umowy przez złożenie stosownego oświadczenia na piśmie w terminie 10 dni od zawarcia umowy. W przypadku umowy zawieranej na odległość termin ten jest taki sam, ale liczony inaczej, mianowicie nie od daty informacji mówiącej o istnieniu tego prawa, ale od daty wydania rzeczy (w przypadku usługi) lub zawarcia umowy<sup>108</sup>. Do zachowania terminu wystarczy wysłanie oświadczenia przed jego upływem, widać tu więc klasyczną teorię wysłania. Analogiczne uregulowanie występuje w art. 7 u.ochr.kons. Jako wytlumaczenie takiego unormowania, które zresztą jest wdrożeniem dyrektyw unijnych<sup>109</sup>, należy uznać, że teoretycznie dzięki przyjęciu teorii wysłania konsument nie musi się martwić o to, kiedy i ewentualnie czy oświadczenie dojdzie do przedsiębiorcy. Praktycznie jednak jest to pewnego rodzaju trudność dowodowa, ponieważ w razie ewentualnego pozwu to konsument będzie musiał wykazać, że wysłał w terminie oświadczenie o odstąpieniu od umowy, co jest zresztą zgodne z zasadą *ei incumbit probatio qui dicit, non qui negat*. Odpowiednie wydaje się więc wysyłanie korespondencji listownej w taki sposób, aby uzyskać dowód nadania przesyłki. Inną kwestią jest ustalenie, jaka była treść oświadczenia, z którym adresat nigdy się nie zapoznał. Należy to ocenić w kontekście całokształtu okoliczności oraz doświadczenia życiowego<sup>110</sup>.

Innym uzasadnieniem dla powyższego ukształtowania odstąpienia od umowy jest fakt, iż sposób zawierania umowy poza lokalem przedsiębiorstwa jest powszechnie uznawany za obciążający dla konsumenta. Agresywność oferty uwidacznia się na skutek przedstawiania jej w miejscach niespodziewanych dla konsumenta, co w konsekwencji może prowadzić do dezorientacji oraz braku rozsądnej oceny sytuacji<sup>111</sup>. Najistotniejsze jest to, że konsument, idąc do sklepu, sam zamierza daną rzecz kupić, a dodatkowo ma szeroką gamę produktów, z których może wybierać. Przy sprzedaży poza lokalem przedsiębiorstwa nie może on szybko porównać danej oferty z innymi konkurencyjnymi, a poza tym zazwyczaj to przedsiębiorca, znajdując konsumenta, oferuje mu produkt, którego konsument może wcale nie potrzebować. Jeżeli chodzi o umowy zawierane na odległość, dobrym uzasadnieniem przyjętej regulacji wydaje się możliwość naruszenia prywatności konsumenta<sup>112</sup>.

Omówienia wymaga jeszcze rozłożenie ciężaru dowodu w odniesieniu do zasady doręczenia. W polskim kodeksie cywilnym zasada dotycząca *onus probandi* jest wyrażona w art. 6, który stanowi, że ciężar udowodnienia jakiegoś faktu spoczywa na osobie, która z tego faktu wywodzi prawne skutki. Ciężar dowodu jest

<sup>108</sup> E. Łętowska: *Europejskie prawo umów konsumenckich*, Warszawa 2004, s. 233.

<sup>109</sup> Dyrektywa 85/577/EWG z dnia 20 grudnia 1985 r. w sprawie ochrony konsumentów w odniesieniu do umów zawartych poza lokalem przedsiębiorstwa (Dz.Urz. WE L 372 z dnia 31 grudnia 1985 r.) oraz dyrektywa 97/7/WE z dnia 20 maja 1997 r. w sprawie ochrony konsumentów w przypadku umów zawieranych na odległość (Dz.Urz. WE L 144 z dnia 4 czerwca 1997 r.).

<sup>110</sup> M. Wojewoda (w:) *Kodeks...*, *op. cit.*, s. 645.

<sup>111</sup> E. Łętowska, *Europejskie prawo...*, *op. cit.*, s. 209.

<sup>112</sup> *Ibidem*, s. 231.

zatem „[...] prawną koniecznością przedsiębrania przez strony wszelkich czynności dopuszczalnych przez ustawę procesową, a zmierzających do przekonania sądu o prawdziwości określonych twierdzeń o tych faktach, które są istotne w sprawie cywilnej i wymagają dowodu”<sup>113</sup>. Samo wysłanie listu do osoby, wobec której ma zostać złożone oświadczenie woli, nie wystarcza do skuteczności takiego oświadczenia<sup>114</sup>. Nie ma jednak konieczności, jak to już zostało powiedziane, aby adresat faktycznie z oświadczeniem się zapoznał, wystarczy, że została mu stworzona taka możliwość. Jeżeli adresat nie przyjął przesyłki, mimo zawiadomienia go o niej i złożenia jej w urzędzie pocztowym, to zasadniczo nie ma to znaczenia dla skuteczności złożenia oświadczenia woli<sup>115</sup>. Należy więc uznać, że w przypadku zasady doręczenia ciężar udowodnienia tego właśnie „stworzenia adresatowi możliwości zapoznania się z oświadczeniem” będzie spoczywał na wysyłającym oświadczenie woli, co zresztą jest w zgodzie z zasadą wyrażoną w art. 6 k.c. W przypadku *mailbox rule* wysyłający będzie musiał tylko wykazać, że oświadczenie nadał. Dodatkowo niekiedy będzie zobowiązany udowodnić, czy nastąpiło to w odpowiednim terminie. Przy teorii doręczenia trudnością dowodową będzie zatem czasami wykazanie, że oświadczenie zostało dostarczone<sup>116</sup>. Zasadniczo będzie to skuteczne z chwilą osobistego wręczenia, wrzucenia do skrzynki pocztowej lub złożenia w skrytce pocztowej listu, a także doręczenia domownikowi lub pracownikowi upoważnionemu do przyjmowania korespondencji. Wyklucza się możliwość doręczenia domownikowi, jeśli jest on przeciwnikiem procesowym adresata.

## 6. ZWIĄZANIE OFERTĄ ELEKTRONICZNĄ NA GRUNCIE POLSKIEGO KODEKSU CYWILNEGO

Sposobem zawierania umów, który w ostatnich latach nabrał niezwykłego tempa, jest zawieranie ich w drodze komunikacji elektronicznej. Szybki rozwój tej metody tłumaczyć można tak, iż jest ona znacznie prostsza i szybsza niż wysyłanie korespondencji w tradycyjny sposób. Ogranicza to koszty zarówno te dotyczące opłat związanych z wysyłaniem listów, jak i zatrudnianiem pracowników, ponieważ dzięki komputeryzacji mniej osób potrzebnych jest do obsługi korespondencji. Zmieniają się także ograniczenia czasowe, a dzięki formie elektronicznej można odbierać e-maile nie tylko w miejscu pracy<sup>117</sup>.

---

<sup>113</sup> A. Stefaniak: *Onus probandi w procesie cywilnym*, Lublin 1972, s. 27.

<sup>114</sup> Wyrok SN z dnia 31 grudnia 1946 r., C III 842/46, OSN 1947, poz. 77.

<sup>115</sup> M. Piekarski (w:) *Kodeks...*, *op. cit.*, s. 177.

<sup>116</sup> W rozumieniu stworzenia właśnie odpowiednich okoliczności adresatowi do zapoznania się z oświadczeniem.

<sup>117</sup> Z. Radwański (w:) *System prawa prywatnego...*, *op. cit.*, s. 162.



Ustawodawca polski, dostosowując prawo polskie do unijnego, implementował dyrektywę UE nr 2000/31/WE<sup>118</sup> ustawą z dnia 14 lutego 2003 r., wprowadzając jednocześnie do kodeksu cywilnego między innymi art. 61 oraz 66<sup>1</sup>. Wcześniej jeszcze została zmieniona treść art. 60 k.c.<sup>119</sup>, do którego wyraźnie dodano zwrot „w tym również przez ujawnienie tej woli w postaci elektronicznej”<sup>120</sup>.

Artykuł 61 § 2 k.c. jest w stosunku do § 1 tego przepisu *lex specialis* i stanowi, że oświadczenie woli w postaci elektronicznej jest złożone, gdy wprowadzono je do środka komunikacji elektronicznej w taki sposób, żeby dana osoba mogła się zapoznać z jego treścią. Mówiąc o oświadczeniach wyrażonych w postaci elektronicznej, należy mieć na uwadze oświadczenia, które zostały zakodowane do takiej postaci, która umożliwi ich przechowywanie, przetwarzanie i przesyłanie na nośnikach elektronicznych. Przepis dotyczy jedynie oświadczeń przesyłanych na odległość, a nie sytuacji, gdy dokument zostaje zapisany w postaci tekstowej i wręczony adresatowi<sup>121</sup>. Jeżeli chodzi o moment, w którym oświadczenie woli uważa się za skutecznie złożone, to w zasadzie nie ma tu żadnego odstępstwa od zasady wyrażonej w art. 61 § 1 k.c. Problemem może być jednak zwrot „wprowadzenie do środka komunikacji elektronicznej”. Sąd Najwyższy w sentencji jednego z wyroków stwierdził, iż: „Złożenie oświadczenia woli wyrażonego w postaci elektronicznej — w rozumieniu art. 61 § 2 k.c. — polega na tym, że oświadczenie jest prawidłowo wprowadzone do urządzenia elektronicznego (komputera) nadawcy i przekazane przez internet za pomocą narzędzi programowych umożliwiających indywidualne wysyłanie i odbieranie danych na odległość, trafia do operatora usług telekomunikacyjnych (serwera dostawy usług internetowych) i od razu jest dostępne dla adresata oświadczenia — posiadacza tzw. elektronicznej skrzynki pocztowej”<sup>122</sup>. W zasadzie Sąd Najwyższy uznał, że moment dojścia do operatora usług telekomunikacyjnych jest jednoznaczny z udostępnieniem oświadczenia dla adresata. Jest to założenie, które niewątpliwie przypomina *mailbox rule*.

Kwestią niewyjaśnioną jest natomiast, co by się stało, gdyby moment ten nie był tożsamy w czasie, kto powinien ponosić ryzyko opóźnienia lub niedojścia oświadczenia woli do adresata na czas. Rozważając tę kwestię, należy zauważyć, że umowa może zostać zawarta w relacji przedsiębiorca–konsument, przedsiębiorca–przedsiębiorca i konsument–konsument. Po pierwsze, odnosząc się do relacji między przedsiębiorcą a konsumentem, trzeba na problem spojrzeć z aksjologicz-

<sup>118</sup> Dyrektywa 2000/31/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 8 czerwca 2000 r. w sprawie niektórych aspektów prawnych usług społeczeństwa informacyjnego. Przekład polski D. Kot, *Kwartalnik Prawa Prywatnego* 2001, z. 1, s. 165–188.

<sup>119</sup> Artykuł 60 k.c. zmieniony został przez art. 54 pkt 1 ustawy z dnia 15 listopada 2001 r. o podpisie elektronicznym, dostosowując prawo polskie do dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 1999/93/WE.

<sup>120</sup> Chodziło o to, aby zapobiec utrwaleniu przekonania, że oświadczenie woli może być złożone w formie elektronicznej, ale tylko przy użyciu podpisu elektronicznego. Ustawodawca, unikając nieporozumień, dodał *explicite* do art. 60 k.c. omawiany zwrot.

<sup>121</sup> P. Machnikowski (w:) *Kodeks...*, *op. cit.*, s. 144–145.

<sup>122</sup> Wyrok SN z dnia 16 maja 2003 r., I CKN 384/2001, *Gazeta Prawna* 2007, nr 93, s. A6.

nego punktu widzenia, dlatego należałoby uznać, że ryzyko nie powinno obciążać konsumenta, ponieważ to jego ustawodawca z założenia ma chronić jako stronę słabszą. W sytuacji kiedy umowa zawierana jest między przedsiębiorcami, stwierdzić trzeba, że ryzyko związane z błędnym zaprogramowaniem lub złym użyciem urządzeń powinno spoczywać na tym, kto zdecydował się nimi posługiwać. Oceniając omawianą kwestię z praktycznego punktu widzenia, należy uznać, że z ofertą zawarcia umowy wychodzi zazwyczaj przedsiębiorca, w stosunku do innego przedsiębiorcy lub konsumenta, więc tak czy inaczej to on będzie ponosił ryzyko błędu w systemie. Wystąpi ono zarówno w chwili składania oferty, jak również w momencie jej przyjęcia lub odrzucenia. Ryzyka nie należy przerzucać na osobę działającą w zaufaniu do otrzymanego oświadczenia<sup>123</sup>. Wydaje się, że tę zasadę należy zastosować także do relacji między konsumentami. Problemem jest również to, iż kontrahent nie zawsze zdaje sobie sprawę z tego, czy druga strona jest konsumentem czy przedsiębiorcą.

Artykuł 66<sup>1</sup> k.c. dotyczy ofertowego trybu zawierania umów. Stanowi on, że oferta złożona w postaci elektronicznej wiąże składającego, jeżeli druga strona niezwłocznie potwierdzi jej otrzymanie. Regulacja ta jest dość nieprecyzyjna, właśnie ze względu na użycie zwrotu „oferta [...] wiąże”. Pomijając jego podstawowe znaczenie wynikające z art. 61 § 1 i art. 66<sup>2</sup> k.c., w tym konkretnym wypadku powinien oznaczać skuteczne doręczenie oferty. Wniosek taki należy wyprowadzić z ustawy modelowej UNCITRAL o jednolitym prawie elektronicznego przesyłania danych z 1996 r. oraz dyrektywy UE nr 2000/31/WE. Znaczenie powyższego zagadnienia jest takie, że aby uznać, że dana oferta została skutecznie złożona, nie wystarczy jej doręczenie adresatowi w taki sposób, aby mógł się zapoznać z treścią oświadczenia, potrzebne jest jeszcze potwierdzenie przez oblata tego, że ofertę otrzymał. Jest to logiczne ze względu na wykładnię celowościową omawianego przepisu. Tak więc dla skuteczności oferty w art. 66<sup>1</sup> k.c. wprowadzony został dodatkowy wymóg związany z koniecznością niezwłocznego potwierdzenia jej otrzymania<sup>124</sup>. Wątpliwe jest jednak, czy potwierdzenie to spełnia swoją zamierzoną rolę, mianowicie czy chroni drugą stronę przed zbyt szybkim podjęciem decyzji oraz czy prowadzi do lepszej orientacji w treści umowy. Uzasadniona jest wątpliwość, że omawiany wymóg w niektórych przypadkach doprowadzi jedynie do wydłużenia samej procedury zawierania umowy. Należy w tym miejscu wyróżnić dwie sytuacje. Po pierwsze taką, w której adresat potwierdza otrzymanie oferty i zaraz ją akceptuje, oraz po drugie, kiedy między tymi czynnościami następuje przerwa — taka sytuacja jednak możliwa jest jedynie w obrocie obustronnie profesjonalnym. Konsument w praktyce nie ma możliwości, aby zapobiec akceptacji jego oferty. W sytuacji jednak, gdy potwierdzenie nie zostanie dokonane, oferta nie będzie uznana za

---

<sup>123</sup> M. Wojewoda (w:) *Kodeks...*, *op. cit.*, s. 639–640.

<sup>124</sup> M.A. Zachariasiewicz: *Procedura...*, *op. cit.*, s. 936 i 938.

ważnie złożoną. W przypadku zawierania umowy w sposób tradycyjny oferta, która nie została przyjęta, po prostu wygaśnie. Należy także dodać, że wymóg potwierdzenia otrzymania oferty, a potem dokonania jej akceptacji przez jedną i tę samą stronę jest złamaniem zasady, która występuje w normalnym toku rzeczy, gdzie strony dokonują czynności przemiennie<sup>125</sup>. Z powodów wyżej wymienionych uznać należy, że omawiana instytucja potwierdzenia w rzeczywistości stwarza problem zamiast dawać stronie lepszą ochronę. Należałoby się więc zastanowić nad zmianą regulacji dotyczącej potwierdzenia lub nadać jej inny charakter, pamiętając o tym, że sztywne unormowania dotyczące elektroniki nie są wskazane ze względu na szybki rozwój tej dziedziny oraz ilość kombinacji i możliwych stanów faktycznych.

Wszelkie ustawowe trudności związane z posługiwaniem się środkami komunikacji elektronicznej wzbogacone są o problem oceny, czy dana procedura prowadzona jest w sposób indywidualny, względnie przez e-mail — co raczej nie budzi wątpliwości. Artykułu 66<sup>1</sup> k.c. nie stosuje się do poczty elektronicznej i innych sposobów indywidualnego porozumiewania się na odległość. *De facto* oznacza to, że art. 61 § 2 k.c. ma zastosowanie do całej reszty sytuacji zawierania umów przy użyciu omawianej techniki. Interpretując znaczenie słów „środki indywidualnego porozumiewania się na odległość”, należy mieć na względzie podobieństwo do poczty elektronicznej. Najważniejsza więc w danej sytuacji jest swego rodzaju świadomość oferenta, do kogo określona oferta jest wysyłana, lub też chociaż znajomość treści oferty<sup>126</sup>.

W kontekście omawianej tematyki wypada zwrócić uwagę na art. 543 k.c., który stanowi, że wystawienie rzeczy w miejscu sprzedaży na widok publiczny z oznaczeniem ceny uważane jest za ofertę sprzedaży. Należy zadać jednak pytanie, czy te same warunki spełnione przez przedsiębiorcę w internecie, czyli wystawienie obrazu elektronicznego (odpowiadającemu w rzeczywistości wystawieniu rzeczy) w miejscu sprzedaży (strona www) z ceną, można uznać za ofertę. W omawianej sytuacji doktryna, odwołując się do źródeł zagranicznych, sugeruje, iż nie należy tu mówić o ofercie, a raczej o reklamach lub ogłoszeniach. Należy także zwrócić uwagę na fakt, że to użytkownik internetu jest oferentem, a nie osoba wystawiająca rzecz na stronie www. Użytkownik znajduje najpierw towar na stronie internetowej, a następnie składa ofertę będącą tak naprawdę zamówieniem tego, co jest na stronie www wystawione<sup>127</sup>. Firma lub osoba, która wystawia rzecz na takiej stronie, ofertę może przyjąć, odrzucić lub nie odpowiedzieć na nią.

Warto wspomnieć także, że w sytuacji składania oświadczenia woli w postaci elektronicznej, czy nawet w przypadku zautomatyzowanej wymiany komunikatów, za działaniami tymi stoi człowiek — programista. To on bowiem — nawet gdy wymiana komunikatów następuje automatycznie — stoi za przesylem wszelkich

<sup>125</sup> *Ibidem*, s. 936–937.

<sup>126</sup> P. Machnikowski (w:) *Kodeks...*, *op. cit.*, s. 167.

<sup>127</sup> J. Barta, R. Markiewicz: *Internet a prawo*, Kraków 1998, s. 58–59.

informacji, ponieważ zaprogramował maszynę. Można zatem przyjąć, że programista działa na rachunek podmiotu, który decyduje się na tę formę zawierania umowy<sup>128</sup>.

Podsumowując regulację dotyczącą procedury zawierania umowy drogą elektroniczną, należy uznać, iż ustawodawca wykazał się pewną nieprecyzyjnością i niecelowością wprowadzonych przepisów.

## 7. MIĘDZYNARODOWE REGULACJE DOTYCZĄCE OFERTY ELEKTRONICZNEJ

Regulacje dotyczące umów zawieranych w postaci elektronicznej stały się bardzo ważnym elementem praktyki przedsiębiorców, dlatego też zainteresowała się nimi Unia Europejska, która dnia 13 grudnia 1999 r. wydała dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady nr 1999/93/WE (zob. wyżej). Dokument ten dotyczy głównie podpisu elektronicznego i ma charakter ramowy<sup>129</sup>.

Regulacja unijna to jedna kwestia; należy jednak zwrócić uwagę na tekst modelowej ustawy sporządzony przez UNCITRAL, który ma charakter międzynarodowy. Modelowa ustawa Jednolite prawo elektronicznego przesyłania danych (dalej: EDI) przyjęta została na 29. Sesji Zgromadzenia Ogólnego ONZ w 1996 r.<sup>130</sup> Ustawa ta jest wzorcem do naśladowania dla państw członkowskich ONZ, nie są one jednak zobligowane do jej implementacji<sup>131</sup>. UNCITRAL nie poprzestał jednak na tym i między rokiem 2002 a 2005 opracował dokument *The United Nations Convention on the Use of Electronic Communications In International Contracts*<sup>132</sup>, co po polsku tłumaczy się jako Konwencja ONZ o wykorzystywaniu komunikacji elektronicznej w kontraktach międzynarodowych (dalej: konwencja ONZ), którą Zgromadzenie Ogólne przyjęło 23 listopada 2005 r. Celem konwencji ONZ jest oferowanie praktycznych rozwiązań związanych z handlem elektronicznym w odniesieniu do międzynarodowej relacji między podmiotami. Konwencja ONZ została rozszerzona w stosunku do ustawy modelowej o różne definicje i inne elementy, które obecnie są bardziej aktualne i dają lepszy obraz całej regulacji.

Konwencja ONZ w art. 1 stanowi, że stosuje się ją do sytuacji, gdy strony za pomocą elektronicznej wymiany informacji zawierają umowę lub wykonują ją w obrocie międzynarodowym, dokładniej mówiąc — podmioty te prowadzą swoje

---

<sup>128</sup> M. Wojewoda (w:) *Kodeks...*, *op. cit.*, s. 639.

<sup>129</sup> Z. Radwański (w:) *System prawa prywatnego...*, *op. cit.*, s. 163.

<sup>130</sup> Tekst modelowej ustawy znajduje się w rezolucji Zgromadzenia Ogólnego nr 51/162 z dnia 16 grudnia 1996 r., w aneksie. Tekst został również opublikowany w dokumentach oficjalnych Zgromadzenia Ogólnego ONZ, Supplement 17 (A/51/17) oraz w UNCITRAL Yearbook t. XXVII: 1996, cz. 3, aneks I; dokument jest również dostępny na stronie internetowej UNCITRAL: [http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral\\_texts/electronic\\_commerce/1996Model.html](http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/electronic_commerce/1996Model.html).

<sup>131</sup> Z. Radwański (w:) *System prawa prywatnego...*, *op. cit.*, s. 163.

<sup>132</sup> Tekst dokumentu dostępny za stronę: [http://www.uncitral.org/pdf/english/texts/electcom/06-57452\\_Ebook.pdf](http://www.uncitral.org/pdf/english/texts/electcom/06-57452_Ebook.pdf).

interesy w różnych państwach. Konwencja ONZ zawiera także przedmiotowe i podmiotowe wyłączenia, ma ona bowiem odnosić się głównie do obrotu handlowego.

Istotny jest art. 8 konwencji (w modelowej ustawie art. 5), który stanowi, że nie można odmówić informacji jej ważności, wyłącznie dlatego, że jest ona sporządzona w postaci nośnika elektronicznego. Zasada ta jest szczególnie ważna dla sądów i organów publicznych<sup>133</sup>. Oczywiście wewnętrzne regulacje poszczególnych państw nakładają na rozmaite czynności wymóg zachowania formy szczególnej, na przykład przy sprzedaży nieruchomości, co oczywiście konwencja ONZ w pełni respektuje. Chodzi tu bowiem o stworzenie takiej sytuacji, kiedy będzie można postawić znak równości między zwykłą formą pisemną a informacją w postaci elektronicznej. Istnieją pewne wymogi, które musi taka informacja spełniać — na przykład musi być możliwa do ponownego odtworzenia<sup>134</sup>. Stwierdzić należy, że podpis nie zawsze jest elementem niezbędnym do uznania, iż mamy do czynienia z dokumentem. Nasuwa się również wniosek, że nie ma powodu, by nie uznać ważności dokumentu tylko dlatego, że istnieje w postaci zdematerializowanej. Problematyczna może okazać się jednak sytuacja, kiedy podpis jest niezbędny do uznania ważności dokumentu. Pojawia się pytanie, czy możliwe jest, aby zastąpić podpis własnoręczny jakimś zamiennikiem stworzonym przez elektroniczny system kodowania<sup>135</sup>. Doktryna szwajcarska stoi na stanowisku, że jest to niemożliwe z powodu osobistego charakteru podpisu własnoręcznego<sup>136</sup>. W Polsce w wyniku implementacji dyrektywy 1999/93/WE możemy mówić o zrównaniu oświadczenia woli złożonego w formie pisemnej z oświadczeniem woli wyrażonym w postaci elektronicznej pod warunkiem opatrzenia go bezpiecznym podpisem elektronicznym.

Dokument w postaci elektronicznej nie może jednak w zupełności zastąpić dokumentu tradycyjnego przede wszystkim ze względu na wymagania techniczne i instytucjonalne<sup>137</sup>. Pogląd związany z utożsamieniem formy pisemnej z elektroniczną jest kwestionowany w doktrynie<sup>138</sup>, przede wszystkim dlatego, że art. 78 k.c. mówi o podpisie własnoręcznym, który w przypadku formy elektronicznej wystąpić nie może<sup>139</sup>.

Konwencja ONZ w kwestii oferty i jej akceptacji w postaci elektronicznej uznaje, że moment wysłania oświadczenia woli przypada na chwilę, gdy wprowadzone zostało ono do systemu informatycznego będącego poza kontrolą inicjatora. Istnieje też druga możliwość, mianowicie gdy za chwilę doręczenia przyjmuje się

<sup>133</sup> W. Kocot: *Zawarcie umowy w drodze elektronicznej wymiany informacji*, Przegląd Prawa Handlowego 1998, nr 4, s. 8.

<sup>134</sup> Por. W. Kocot: *Elektroniczna forma oświadczeń woli*, Przegląd Prawa Handlowego 2001, nr 3, s. 1; także J. Barta, R. Markiewicz: *Internet...*, *op. cit.*, s. 65.

<sup>135</sup> F. Zoll: *Klauzule dokumentowe*, Kraków 2004, s. 28.

<sup>136</sup> A. Meier-Hayoz, H.C. von der Crone: *Wertpapierrecht*, Bern 2000, s. 4–5.

<sup>137</sup> F. Zoll: *Klauzule...*, *op. cit.*, s. 29.

<sup>138</sup> Zob. Z. Radwański (w.): *System prawa prywatnego...*, *op. cit.*, s. 165–167.

<sup>139</sup> Jeżeli chodzi o istotę dokumentu, to tak naprawdę nie ma znaczenia, na jakim materiale zostało oświadczenie woli sporządzone, ważne jest, aby można było takie oświadczenie utrwalić.

moment odnalezienia oświadczenia przez adresata w innym systemie informatycznym, będącym pod jego kontrolą. Sytuacja taka będzie mieć miejsce, gdy wiadomość nie zostanie wprowadzona do oznaczonego przez adresata systemu informatycznego<sup>140</sup>. Trudno w tym przypadku mówić konkretnie o zasadzie doręczenia lub wysłania, ale z łatwością można w powyżej omówionej sytuacji zauważyć analogię co do tych instytucji. Co więcej, nasuwający się wniosek jest taki, że w zależności od technicznych kwestii zastosowanie będzie mieć jedna lub druga zasada, co z kolei daje do myślenia, czy nie wprowadza to zamieszania dla osoby nieznającej się na specjalistycznej obsłudze systemu informatycznego.

## 8. OCENA REGULACJI POLSKIEJ

Zmiany wprowadzone ustawą z dnia 14 lutego 2003 r. do kodeksu cywilnego miały na celu dostosowanie polskiego prawa do współczesnego, międzynarodowego obrotu gospodarczego<sup>141</sup>. Realizacja tego celu wymagała uelastycznienia przepisów dotyczących oferty. Ze względu na to, że tematyka oferty została unormowana w kodeksie cywilnym, należy pamiętać, żeby nie ingerować w tego rodzaju regulacje zbyt często<sup>142</sup>.

Oceniając wprowadzone zmiany, można uznać, że część z nich jest celowa i potrzebna, część natomiast nie znajduje wystarczającego uzasadnienia. Wypada dojść do wniosku, że wyraźne stwierdzenie w art. 60 k.c., iż ujawnienie woli w postaci elektronicznej stanowi oświadczenie woli, nie jest dobrym rozwiązaniem. Głównie ze względu na to, że omawiany artykuł stanowi definicję, która powinna pozostać w miarę możliwości ogólna<sup>143</sup>. Druga krytyczna uwaga dotyczy faktu, że dodany fragment o oświadczeniu wyrażonym w postaci elektronicznej nie wyczerpuje kwestii dotyczącej informacji elektronicznej. Wprowadzenie omawianej frazy dodatkowo wymaga podania w tej ustawie definicji elektronicznych nośników informacji<sup>144</sup>. Zagadnienie dotyczące zmian art. 66 § 1 k.c., a mianowicie wyeliminowania postanowienia o związaniu ofertą nie jest dobrym rozwiązaniem. Można co prawda czynić starania, aby wyprowadzić tę normę z § 2 omawianego artykułu, jednak uważa się, że bardziej celowe jest, aby tak ważne kwestie redagować wprost w przepisie<sup>145</sup>. Natomiast usunięcie fragmentu dotyczącego oznaczenia terminu

---

<sup>140</sup> W. Kocot: *Zawarcie umowy...*, *op. cit.*, s. 13.

<sup>141</sup> W. Kocot: *Ofertowy i negocjacyjny tryb zawarcia umowy w ujęciu znowelizowanych przepisów kodeksu cywilnego*, *Przegląd Prawa Handlowego* 2003, nr 5, s. 10.

<sup>142</sup> E. Gniewek, A. Łusznak-Zajac, P. Machnikowski: *Uwagi do projektowanych zmian przepisów kodeksu cywilnego dotyczących zawierania umów*, *Kwartalnik Prawa Prywatnego* 2001, z. 1, s. 99.

<sup>143</sup> *Ibidem*, s. 100.

<sup>144</sup> R. Stefanicki: *Propozycje zmian Kodeksu cywilnego w zakresie regulacji oferty*, *Kwartalnik Prawa Prywatnego* 2001, z. 1, s. 135.

<sup>145</sup> E. Gniewek, A. Łusznak-Zajac, P. Machnikowski: *Uwagi...*, *op. cit.*, s. 128.



związania można uznać za uzasadnione — nie jest on bowiem konieczny dla uznania, że oświadczenie jest ofertą.

Kwestią kolejną jest art. 66<sup>1</sup> k.c. Jego wprowadzenie było konieczne z powyżej wskazanych względów. Kwestia obowiązku potwierdzenia dojścia oferty do obłata miała zapewnić mu szczególną ochronę, jako użytkownikowi sieci<sup>146</sup>. Zakładano jednak, że oblatem zawsze będzie konsument, co nie jest koniecznie poprawnym rozumowaniem. Problematyczne jest również to, czy przez automatyczne kliknięcie konsument jest faktycznie chroniony. Omawiane rozwiązanie nie prowadzi tak naprawdę do zapoznania się z treścią ewentualnej oferty ani nie powoduje bliższego zapoznania się przez partnerów ze sobą. Dlatego postulować należy, aby potwierdzenie otrzymania oferty traktować jako zaproszenie do składania ofert<sup>147</sup>. Oceniając powyższy przepis, należy uznać, że założenie było słuszne, natomiast samo rozwiązanie nie jest do końca trafne. Można argumentować oczywiście, że potwierdzenie dokonane przez obłata pozwala uznać, iż wyraził on zgodę na ewentualne zawarcie umowy w formie elektronicznej. Należałoby się jednak zastanowić nad zmianą obecnej regulacji na taką, która bardziej adekwatnie rozwiązywałaby kwestie dotyczące zawierania umów między stronami w elektronicznej formie i która określałaby wszelkie niedopowiedzenia tej technicznej tematyki w sposób poprawniejszy, biorąc jednocześnie pod uwagę tempo rozwoju techniki. Rola nauki jest w tym wypadku również bardzo istotna.

Ustawodawca, zmieniając regulację kodeksu cywilnego, wprowadził mnóstwo instytucji zaczerpniętych z innych systemów prawnych; między innymi nieodwołalność oferty z systemu niemieckiego z odstępstwem jednak dla obrotu obustronnie profesjonalnego, co z kolei częściowo jest odwołaniem do konwencji wiedeńskiej. Wyjątek od zasady nieodwołalności oferty w art. 66<sup>2</sup> k.c. jest najbliższy Europejskim zasadom prawa umów. Wprowadzenie reguły odwołalności oferty w obrocie obustronnie profesjonalnym spowodowało, że system polski nawiązuje do bardzo wielu tradycji legislacyjnych, co niekoniecznie jest dobre dla spójności unormowania<sup>148</sup>.

Obecna regulacja dotycząca oferty i jej odwołalności, przyjętych zasad dotyczących teorii wysłania lub doręczenia w zależności od stanu faktycznego, rozdział na kwestie związane z konsumentami i przedsiębiorcami, osobne regulacje dotyczące sprzedaży na odległość oraz poza lokalem przedsiębiorstwa, do tego jeszcze kwestie dotyczące kontraktowania w formie elektronicznej oraz osobne określenie w tym wypadku momentu wysłania i doręczenia — wprowadzają niepotrzebne zamieszanie. Dla osoby niezwiązanej z prawem samo odnalezienie i zrozumienie wszystkich niuansów jest bardzo utrudnione. Warto zwrócić uwagę na to, że nawet profesjonalista może mieć tu problem, nigdzie nie jest bowiem powiedziane, że ma on obowiązek korzystania z usług prawnika, istnieje natomiast postulat, aby prawo

---

<sup>146</sup> W. Kocot: *Ofertowy i negocjacyjny...*, *op. cit.*, s. 13.

<sup>147</sup> M.A. Zachariasiewicz: *Procedury...*, *op. cit.*, s. 936.

<sup>148</sup> F. Zoll: *Odwołalność oferty...*, *op. cit.*, s. 240.

było zrozumiałe dla wszystkich. W Polsce korzystanie z usług prawniczych należy do rzadkości, tym bardziej powinno się położyć nacisk na jasność regulacji w takiej dziedzinie jak zawieranie umów, które jest podstawą prowadzenia działalności gospodarczej.

Ustawodawca, wprowadzając wyłom od zasady nieodwołalności oferty, nie brał pod uwagę sytuacji, że to konsument może być oferentem. Lepszym więc rozwiązaniem byłoby wprowadzenie odwołalności zarówno dla profesjonalistów, jak i konsumentów znajdujących się w roli oferentów. Obecna regulacja przeczy zasadom logiki (*a maiori ad minus*), jak również pokazuje, że przy jej tworzeniu nie wzięto pod uwagę wszystkich relacji występujących w obrocie. Uzasadniony zatem jest postulat, że jeżeli już wprowadzać możliwość odwołania oferty, to w odniesieniu do wszystkich stosunków. Stanowiłoby to bowiem krok w kierunku uelastycznienia obrotu. W kwestii rozkładu ryzyka między stronami należy dążyć do odciążenia konsumenta w stosunku do przedsiębiorcy. Jest to oczywiste ze względu na słabszą pozycję konsumenta w obrocie.

## 9. PODSUMOWANIE

Ofertowy tryb zawierania umów jest zagadnieniem złożonym, jego regulacja praktycznie w każdym z porównywanych dokumentów jest zbliżona, choć nie identyczna. W związku z ujednocnieniem prawa Unii Europejskiej należy dążyć do wypracowania pewnych standardów, które zapewnią jednolitość i jasność regulacji. Główna rola przypada tutaj przedstawicielom nauki i stworzonym przez nich dokumentom, takim jak *Zasady Acquis*. Z założenia mają one bowiem służyć głównie jako narzędzie dla ustawodawcy wspólnotowego, mogą jednak stanowić podstawę do zmian wprowadzanych do przepisów krajowych w duchu regulacji wspólnotowych.

Polskie uregulowanie jest wyjątkowe ze względu na rozróżnienie przepisów na dotyczące przedsiębiorców i konsumentów. Jak już wcześniej zostało powiedziane, nie wydaje się, aby takie rozwiązanie było poprawne, ze względu na spójność systemu. Należałoby ten stan ujednocnić, idąc jednak w kierunku odwołalności oferty. Niesie to jednak ryzyko obciążenia konsumenta w przypadku, kiedy występuje on w roli oblata. Kiedy przedsiębiorca złoży konsumentowi ofertę i będzie ona odwołalna, to konsument może wysłać oświadczenie o jej przyjęciu w sytuacji, kiedy przedsiębiorca wcześniej wysłał już odwołanie oferty. Takie rozwiązanie spowoduje, że konsument znajdzie się w mniej korzystnym położeniu w stosunku do obecnie istniejącego uregulowania. Jednak gdyby do takiego założenia powszechnej odwołalności ofert dodać zasadę wysłania na kształt *mailbox rule*, to konsument miałby w ten sposób stworzoną bardziej komfortową sytuację. Gdyby wysłał on akceptację na przykład 2 lutego 2010 r., a przedsiębiorca odwołał listownie ofertę 1 lutego 2010 r., to należałoby zauważyć, że ponieważ oferenta obowiązuje teoria

doręczenia, a konsumenta wysłania, akceptacja tego ostatniego będzie wiążąca i spowoduje zawarcie umowy. Jest tak przede wszystkim z powodów praktycznych związanych z czasem wymaganym dla dojścia przesyłki do adresata (w tym przypadku odwołania oferty do oblata). Przyjmując zasadę wysłania, konsument byłby również w lepszej sytuacji, jeśli oferent chciałby odwołać ofertę przez wybrany środek bezpośredniego porozumiewania się na odległość lub też nawet osobiście. W sytuacji gdy oblat (tutaj konsument) wysłał akceptację, umowa jest zawarta i nie można jej już odwołać w żaden sposób. Pożądanym stanem oczywiście jest, aby chęć zawarcia umowy istniała przez cały czas od momentu pojawienia się oferty do czasu jej przyjęcia. Powyższy przykład wydaje się jednak uzasadniony ze względu na ochronę konsumenta.

Należy także zwrócić uwagę na to, że konsument może wystąpić w roli oferenta i wtedy obecna regulacja jest wyraźnie niesprawiedliwa. Dlaczego bowiem podmiot silniejszy, za jaki uważany jest przedsiębiorca, ma uprawnienia, których nie daje się podmiotowi słabszemu? W tym przypadku, gdyby przyjąć odwołalność oferty i zasadę wysłania, oferent mimo tego, że jest konsumentem, musiałby ponieść ryzyko związane z lepszym położeniem oblata. Uzasadnić to można w ten sposób, że oblat działa w zaufaniu do oferty.

ANNA ZARĘBA

## CONTRACTING PROCEDURE IN OFFER MODE IN A VIEW OF THE MAILBOX RULE

### S u m m a r y

This article deals with the contracting procedure. Due to the variety of regulations and solutions adopted in different countries and international documents contracting procedure constitutes a complex and diversified subject matter. Particular emphasis was placed on the mailbox rule, the theory of sending and the receipt, as well as on the electronic offer. Analysis of individual components and original solutions provide a better understanding of the complexity of this subject in Polish law.