

ANNA JAGODZIŃSKA–MASTEJ*

OKREŚLANIE CENY WE FRANCUSKIM PRAWIE
CYWILNYM W UMOWACH SPRZEDAŻY
I UMOWACH RAMOWYCH
— ANALIZA OBOWIĄZUJĄCYCH REGULACJI
I PROJEKTOWANYCH ZMIAN NA TLE PORÓWNAWCZYM

Określanie ceny we francuskim prawie cywilnym było przez dziesięciolecia tematem licznych prac doktryny i wielu orzeczeń sądowych, w tym także orzeczeń Sądu Kasacyjnego¹. Tak wielkie zainteresowanie tą materią prawników francuskich wynika przede wszystkim z faktu, że kodeks cywilny francuski (C.C. — Code civil)² poświęca jej jedynie kilka artykułów, między innymi art. 1709, dotyczący określania ceny w umowie najmu rzeczy, czy art. 1710, dotyczący określania ceny w umowie o dzieło. Ponadto jednoznaczna — i zdawałoby się niebudząca wątpliwości — regulacja dotycząca określania ceny w umowie sprzedaży znajduje się w art. 1591 C.C., który wyraźnie stanowi, że cena w umowie sprzedaży musi być nie tylko wyraźnie wskazana, ale również ściśle określona co do jej wysokości, a nie jedynie możliwa do określenia³. Z brzmienia tego właśnie przepisu można wyciągnąć dalej idący

* Autorka jest doktorantką prof. dr. hab. Fryderyka Zolla na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Jagiellońskiego. Przygotowuje rozprawę doktorską na temat: „Wykonanie i skutki niewykonania zobowiązań w projektach reform francuskiego kodeksu cywilnego na tle projektów europejskiego prawa umów”. Absolwentka Uniwersytetu w Orleanie na kierunkach prawo, specjalność prawo ekonomiczne oraz administracja publiczna i terytorialna, specjalność zarządzanie w administracji publicznej i lokalnej.

¹ Cour de Cassation — francuski Sąd Kasacyjny jest odpowiednikiem polskiego Sądu Najwyższego.

² Teksty francuskich aktów prawnych odnaleziono na stronie www.legifrance.gouv.fr; Code Dalloz Expert. Code Civil 2009, 6^e édition, Dalloz 2008.

³ Art. 1591 C.C.: „Le prix de la vente doit être déterminé et désigné par les parties”; w prawie cywilnym francuskim rozróżniane są dwa pojęcia: „prix déterminé” — „cena określona”, a więc taka, której wysokość podana jest liczbowo w umowie, oraz „prix déterminable” — „cena możliwa do określenia”; zakres drugiego z wyżej wymienionych pojęć jest najbardziej zbliżony do polskiego pojęcia „cena wynikowa”. Ponieważ jednak pomiędzy

wniosek, że nie tylko w umowie sprzedaży, ale także we wszystkich innych umowach odpłatnych cena jest niezbędnym elementem umowy oraz że w konsekwencji brak jej określenia oznacza brak kauzy dla jednej ze stron oraz brak przedmiotu umowy po stronie drugiego z kontrahentów, co z kolei prowadzi do nieważności samej czynności prawnej. Takie stanowisko doktryny francuskiej zdaje się jednoznacznie wyjaśniać sprawę, wskazując na bezwzględną konieczność istnienia ceny określonej już w chwili zawierania umów odpłatnych. Głębsza analiza wskazuje jednak na większą złożoność zagadnienia określania ceny w prawie francuskim.

1.

Tytułem wstępu należy wyjaśnić pojęcia ceny oraz określania jej wysokości.

Jeśli chodzi o pierwsze z nich, należy przede wszystkim stwierdzić, że pojawienie się pojęcia „cena” jest historycznie związane z przejściem od gospodarki naturalnej (opartej na samowystarczalności rodziny, w której podstawową rolę grała zamiana dóbr — *rem pro re*, a wartość pracy i koszty produkcji nie były brane pod uwagę przy określaniu wartości rzeczy) do gospodarki monetarnej, która pojawiła się wraz z zastąpieniem zamiany przez sprzedaż⁴ rozumianą jako alienacja rzeczy w zamian za jej cenę określaną w pieniądzu i stanowiącą jej ekwiwalent (*rem pro pretio*). Przejście to spowodowało w konsekwencji wzrost znaczenia samej ceny oraz rozwój sposobów jej określania, rozumianego jako wycenianie, szacowanie wartości danego dobra lub usługi w celu ich kupna lub sprzedaży.

Z punktu widzenia ekonomii w celu dokonania wyceny, oszacowania danego dobra — rzeczy lub usługi — należy odwołać się do czterech podstawowych wskaźników, a to: rzadkości danego dobra mierzonej jego dostępnością na rynku, kosztów jego wytworzenia, jego subiektywnie pojmowanej przydatności z punktu widzenia konkretnej osoby oraz niemierzalnej chęci posiadania danej rzeczy⁵. Cena jest zatem ilością pieniędzy „wymienianych” za dane dobro lub usługę podczas sprzedaży. Wycena dobra następuje w fazie negocjacji przed zawarciem definitywnej umowy sprzedaży, a jej rezultat — w postaci określenia jego ceny — jest wynikiem akceptacji złożonej oferty.

Pojęcie ceny nie może być jednak utożsamiane z pojęciem wartości danej rzeczy, choć w języku potocznym są to pojęcia bliskoznaczne.

Pojęcie wartości rzeczy może być rozpatrywane z dwóch punktów widzenia — stron umowy sprzedaży i rynku ekonomicznego. Wartość dobra jest zatem zawsze

zakresami tych pojęć w obu systemach prawnych zachodzą niewielkie różnice, autorka zdecydowała się na stosowanie w niniejszym artykule dosłownego tłumaczenia pojęcia.

⁴ D. Veaux: *Typologie des contrats*, Encyclopédie Juridique Juris — Classeur contrats — distribution, Fascicule 15, nr 47.

⁵ *Internetowy słownik ekonomiczny PWN* — Portal Edukacji Ekonomicznej NBP, www.nbportal.pl.

rezultatem połączenia czynników obiektywnych, mierzalnych, związanych z gospodarką (czy to centralnie planowaną, jak to miało miejsce w powojennej Francji po wprowadzeniu rozporządzenia z dnia 30 czerwca 1945 r. o reglamentacji cen⁶, czy też wolnorynkową wyraźnie przewidzianą w obecnie obowiązujących przepisach, między innymi w art. L113–1 kodeksu konsumentów⁷, który stanowi, że ceny dóbr mogą być jedynie wynikiem wolnej konkurencji pomiędzy uczestnikami życia gospodarczego) oraz czynników subiektywnych wynikających z potrzeb i pragnień danej osoby.

Z punktu widzenia ekonomii i finansów pojęcie ceny nie może być również utożsamiane z pojęciem kosztu wytworzenia danego dobra.

Pojęcie ceny jest nierozdzielnie związane z umową sprzedaży. Cena to zawsze wyrażona w pieniądzu suma, którą nabywca jest gotowy zapłacić za dane dobro lub usługę. Zatem to, co dla jednego z kontrahentów umowy sprzedaży jest ceną sprzedaży, dla drugiego jest kosztem kupna i choć wartość numeryczna ceny i kosztu wyrażona w pieniądzu jest z definicji identyczna, sposób ich wartościowania jest zupełnie odmienny. Koszt wytworzenia danego dobra może być zatem inny — wyższy lub niższy — od jego ceny.

2.

Jak już wspomniano, proces wyceny prowadzi do określenia sumy pieniężnej, jaka ma być zapłacona przez kupującego w zamian za dane dobro lub usługę. Z prawnego punktu widzenia cena jest zatem zawsze nierozdzielnie związana ze sprzedażą rozumianą jako umowa, na podstawie której jedna strona zobowiązuje się do dostarczenia rzeczy, a druga do zapłaty ceny (art. 1582 C.C.)⁸, stąd regulacje interesujące z punktu widzenia niniejszych rozważań dotyczące określania ceny w umowie sprzedaży można odnaleźć w księdze III tytule VI francuskiego kodeksu cywilnego poświęconym umowie sprzedaży. Z faktu ich umiejscowienia w tej części kodeksu — poza regulacjami dotyczącymi części ogólnej zobowiązań zawierającej unormowania odnoszące się do wszystkich rodzajów umów należy wyciągnąć wniosek, że prawo cywilne francuskie nie przewiduje wymogu ceny jako generalnego wymogu ważności umów, ale ogranicza go jedynie, jak już wspomniano, do umowy sprzedaży, wskazując w art. 1591 C.C., że cena sprzedaży musi być ściśle określona w umowie, a nie jedynie możliwa do określenia.

⁶ Ordonance 45–1483 z 30 czerwca 1945 r., opublikowany w JORF z 8 lipca 1945 r., uchylony 1 stycznia 1987 r.

⁷ *Code de la Consommation*, 13^e édition, Dalloz 2008.

⁸ Art. 1582 C.C.: „La vente est une convention par laquelle l’un s’oblige à livrer une chose, et l’autre à la payer. Elle peut être faite par acte authentique ou sous seing privé”.

Wymóg wyraźnego określenia ceny w umowie sprzedaży jest przede wszystkim związany z faktem, że ten typ umowy ma charakter umowy wzajemnej, a więc takiej, w której to, co strona otrzymuje, w wykonaniu umowy jest ekwiwalentem tego, co sama dała lub zrobiła⁹. W związku z tym, cena dobra lub usługi w umowie sprzedaży to nic innego jak ich wartość subiektywna wyrażona w pieniądzu, pod warunkiem jednak, że wartość ta jest „odpowiednia”, a więc sprawiedliwa, pozwalająca na spełnienie naczelných zasad systemowych prawa cywilnego, w tym przede wszystkim zasady równości stron i równowagi kontraktowej. Cena „odpowiednia” to zatem — zależnie od przyjętego kryterium — cena rynkowa, a więc cena potencjalna ustalona na podstawie obiektywnych kryteriów, tj. kosztu, przydatności czy rzadkości na rynku danego dobra albo — w przypadku braku zorganizowanego rynku — to substytut ceny rynkowej ustalony na podstawie analizy potencjalnego popytu i podaży. Cena „odpowiednia” może być także ceną „pożądaną”, której wysokość ustalana jest na podstawie kryteriów subiektywnych mających jednak przymiot etycznych¹⁰.

Łatwo zauważyć, że początkowo każda cena w umowie sprzedaży jest ceną „odpowiednią”, gdyż jej wysokość wynika ze zgodnego oświadczenia stron, ich porozumienia osiągniętego w wyniku negocjacji. Nie należy jednak zapominać, że ustalona w ten sposób przez strony w momencie zawierania umowy wartość danego dobra wyrażona pod postacią ceny może się zmienić wraz z czasem, jaki upłynie do chwili jej wykonania. Nawet w takim jednak przypadku, z uwagi na moc wiążącą umowy, cena pozostanie niezmienna i będzie uważana za odpowiednią aż do momentu wykonania zobowiązania przez każdą ze stron. Biorąc dodatkowo pod uwagę, że co do zasady w umowie sprzedaży wykonanie zobowiązania następuje równocześnie lub niedługo po zawarciu umowy, należy przyjąć, że ustalona w umowie cena pozostaje ceną „odpowiednią” przez cały jej czas trwania.

Sytuacja wygląda zgoła inaczej w przypadku tzw. umów ramowych.

3.

Umowy ramowe (fr. *contrat-cadre*) to w prawie francuskim umowy nienazwane, a więc takie, które nie są objęte regulacją kodeksową, co powoduje, że o ich kształcie decydują judykatura, doktryna i praktyka, a nie wola ustawodawcy. Pojawienie się umów ramowych historycznie związane było z rozwojem stosunków gospodarczych, w szczególności między profesjonalistami, który wymusza niejako powstawanie nowych typów umów odpowiadających zmieniającym się potrzebom praktyki gospodarczej. Powstanie umów ramowych możliwe było dzięki obowią-

⁹ V. Lasbordes: *Les contrats déséquilibrés*, Aix-en-Provence, Presses Universitaires d'Aix — Marseille z 2000 r., s. 90 i n.

¹⁰ *Ibidem*.

zywaniu zasady swobody umów. To dzięki tej zasadzie praktyka gospodarcza mogła wyjść poza ramy prawne tradycyjnej umowy sprzedaży i tym samym stworzyć warunki niezbędne do zaspokojenia jej potrzeb. Cechą charakterystyczną tego typu umów jest ich długoterminowość oraz zawieranie postanowień dotyczących organizacji współdziałania stron. Umowy ramowe określają zatem sposób wykonywania przyszłych umów realizacyjnych, pełniąc rolę umów przygotowawczych¹¹. Jeśli umowa ramowa obejmuje zobowiązanie do sprzedaży określonego dobra w określonym przedziale czasu, jego cena ustalana jest w ramach każdej z umów realizacyjnych, a zatem może w sposób znaczący zmieniać się w czasie obowiązywania umowy ramowej, co z kolei związane jest nieuniknionymi na nowoczesnym rynku gospodarczym wahaniami cen produktów. Z tej przyczyny nie jest możliwe definitywne określenie ceny dobra w chwili zawierania umowy ramowej. Z faktu, że są to umowy nienazwane, wynika, że kodeks cywilny francuski nie reguluje problematyki ustalania ceny dobra w tego typu umowach, tak jak robi to w przypadku umowy sprzedaży.

W związku z tym należy odpowiedzieć na dwa nasuwające się pytania, a mianowicie: czy z regulacji francuskiego kodeksu cywilnego wynikają jakieś wskazania co do określania ceny w tego typu umowach — przede wszystkim czy tak jak w przypadku umowy sprzedaży musi ona być określona i wskazana już w momencie zawierania umowy, czy też może ona być jedynie możliwa do określenia? Inaczej mówiąc, czy określenie ceny w umowie ramowej obejmującej umowę sprzedaży jest w obowiązującym prawie francuskim warunkiem jej ważności oraz czy wynik przeprowadzonej analizy ulegnie zmianie, jeżeli ocenie poddany zostanie projekt nowelizacji francuskiego kodeksu cywilnego będący obecnie w fazie przygotowań w komisji pod kierownictwem prof. Pierra Catala tzw. *avant-projet*?

4.

Punktem wyjścia dla dalszych rozważań będzie analiza regulacji zawartych w art. 1108, 1591, 1592 i 1129 francuskiego kodeksu cywilnego. W trakcie analizy należy zwrócić szczególną uwagę na możliwą sprzeczność pomiędzy dyspozycjami art. 1591 i 1129 C.C., jak również ustalić wpływ art. 1592 C.C. na zagadnienie określania ceny w prawie francuskim.

Artykuł 1108 C.C.¹² wymienia cztery wspólne warunki ważności wszystkich umów cywilnych w prawie francuskim, a mianowicie: zgodne oświadczenie stron, posiadanie przez nie zdolności do czynności prawnych, pewny (ściśle określony)

¹¹ *Encyklopedia prawa*, red. U. Kalina–Prasznic, Warszawa 2004, s. 852.

¹² Art. 1108 C.C.: „Quatre conditions sont essentielles pour la validité d’une convention: Le consentement de la partie qui s’oblige; Sa capacité de contracter; Un objet certain qui forme la matière de l’engagement; Une cause licite dans l’obligation”.

przedmiot oraz kauzę zgodną z prawem. Z punktu widzenia niniejszych rozważań na szczególną uwagę zasługuje trzeci z wyżej wymienionych warunków — pewność co do przedmiotu umowy.

W przypadku umowy sprzedaży przedmiotem zobowiązania sprzedającego jest dostarczenie rzeczy, natomiast po stronie kupującego jest nim obowiązek zapłaty ceny. Jego doprecyzowanie można odnaleźć w dyspozycji art. 1129 C.C.¹³, który stanowi, że przedmiotem zobowiązań cywilnych mogą być jedynie rzeczy oznaczone co najmniej co do gatunku, choć ich ilość może być niepewna pod warunkiem, że może być ustalona. Analiza art. 1129 C.C. prowadzi zatem do wniosku, że przedmiotem umowy mogą być rzeczy oznaczone co do gatunku, których ilość nie jest jeszcze definitywnie ustalona, ale jest możliwa do określenia.

Odnosząc te ustalenia do ceny, należy przede wszystkim wskazać na jej szczególny charakter. W szczególności należy podkreślić, że cena jest zawsze wyrażana w postaci pieniądza, który z definicji jest rzeczą oznaczoną co do gatunku i wymienianą. Odnosząc to ustalenie do brzmienia przepisu art. 1129 C.C., należy wyciągnąć wniosek, że w prawie francuskim również cena może nie być ściśle określona, pod warunkiem że jest możliwa do ustalenia. Nie należy jednak zapominać, że art. 1129 C.C. odnosi się do wszystkich umów regulowanych przez kodeks cywilny, na co wskazuje jego umiejscowienie w księdze III tytule III kodeksu cywilnego regulującym całość umów i zobowiązań umownych. Wynikająca zatem z jego brzmienia przedstawiona wyżej generalna zasada zostaje przełamana i zmieniona w przypadku umowy sprzedaży, zgodnie z zasadą *lex specialis derogat legi generali*.

Artykuł 1591 C.C. stanowi bowiem jednoznacznie, że w umowie sprzedaży cena musi być określona, a więc innymi słowy ściśle ustalona przez strony umowy co do jej wysokości już w momencie zawierania umowy, co jest warunkiem jej ważności. Ten przepis jako *lex specialis* znajduje jednak zastosowanie tylko w przypadku umowy sprzedaży, skąd należy wnosić, że w przypadku pozostałych umów cywilnych — a zatem także umów ramowych — cena nie musi być ostatecznie określona od momentu ich powstania.

Wiadomo już zatem, że cena w definitywnej umowie sprzedaży w prawie francuskim musi być ściśle określona przez strony umowy, ale czy wymóg ten obowiązuje również w przypadku przedwstępnej umowy sprzedaży?

Wydaje się, że nie, skoro art. 1592 C.C. wyraźnie stanowi, że ustalenie ceny w umowie przedwstępnej może być wynikiem arbitrażu osoby trzeciej¹⁴. To mogłoby wskazywać, że nawet w umowie sprzedaży cena może nie być ściśle określona i że istnieje sprzeczność pomiędzy dyspozycjami art. 1591 i 1592 C.C.

¹³ Art. 1129 C.C.: „Il faut que l’obligation ait pour objet une chose au moins déterminée quant à son espèce. La quotité de la chose peut être incertaine, pourvu qu’elle puisse être déterminée”.

¹⁴ Art. 1592 C.C.: „Il peut cependant être laissé à l’arbitrage d’un tiers; si le tiers ne veut ou ne peut faire l’estimation, il n’y a point de vente”.

Należy jednak podkreślić rozróżnienie pomiędzy definitywną umową sprzedaży a umową przedwstępną zawieraną na etapie negocjacji przedumownych i dojść do wniosku, że art. 1592 C.C. zezwalający na cenę „niedookreśloną” ma zastosowanie jedynie w tej fazie oraz że dopiero ostateczne ustalenie ceny otwiera drogę do zawarcia definitywnej umowy sprzedaży. Umowa przedwstępna zawiera zatem, zależnie od konkretnego przypadku, jedynie zobowiązanie stron do zawarcia definitywnej umowy sprzedaży z ceną określoną przez osobę trzecią, do wyznaczenia arbitra albo do akceptacji ceny ustalonej sądownie. Nie ma zatem sprzeczności pomiędzy dyspozycjami obu wyżej wymienionych artykułów.

Należy przypomnieć, że negocjacje polegają na wzajemnej wymianie ofert dotyczących istotnych elementów definitywnej umowy sprzedaży, a więc przedmiotu, który należy dostarczyć, i ceny, którą należy zapłacić w jej wykonaniu. Zadanie arbitra, o którym mowa w art. 1592 C.C. — czy to osoby fizycznej, osoby prawnej, czy też sądu — polega zatem na definitywnym i obligatoryjnym dla stron ustaleniu ceny dobra lub usługi objętych umową sprzedaży.

Wbrew przyjętemu w prawie francuskim znaczeniu słowa „arbiter”, rozumianego jako osoba prywatna, której zadanie polega na wykonaniu umowy o arbitraż poprzez rozstrzygnięcie sporu powstałego pomiędzy stronami umowy¹⁵, osoba trzecia, o której mowa w art. 1592 C.C., wobec braku sporu pomiędzy stronami nie jest arbitrem w wyżej wymienionym znaczeniu. Osoba trzecia, o której mowa, nie jest też ekspertem, skoro ekspert (biegły) to technik wyznaczony przez sąd, którego zadanie polega na wydaniu opinii o faktach, wymagającej specjalistycznej wiedzy i złożonych analiz¹⁶. Wszystko wskazuje zatem na to, że osoba trzecia, której powierzono zadanie określenia ceny, jest pełnomocnikiem stron działającym w ich imieniu i na ich rzecz. W takim przypadku należy dojść do wniosku, że możliwe jest postawienie znaku równości pomiędzy dwiema metodami ustalania ceny przewidzianymi w art. 1591 i 1592 C.C., gdyż z prawnego punktu widzenia w obu przypadkach ustalenia ceny dokonują same strony umowy.

Wracając do głównego nurtu rozważań, należy wskazać, że art. 1592 C.C. stanowi dodatkowo, że w przypadku gdy osoba trzecia nie chce lub nie może ustalić ceny, umowa sprzedaży nie może być ważnie zawarta. To z kolei prowadzi do konieczności znalezienia odpowiedzi na dwa kolejne pytania: czy w takim razie, w przypadku braku określenia ceny przez osobę trzecią mamy do czynienia z innym niż sprzedaż typem umowy oraz czy w prawie francuskim możliwe jest zawarcie warunkowej umowy sprzedaży?

Dalsze rozważania dotyczące drugiego z wyżej wymienionych pytań należy rozpocząć od wskazania, że interesować nas będą przede wszystkim dwa rodzaje warunków: warunek zawieszający rozumiany jako sytuacja, w której powstanie

¹⁵ R. Guillien, J. Vincent: *Lexique de termes juridiques*, wyd. 12, Paris, Dalloz 1999.

¹⁶ *Ibidem*.

zobowiązania — które *nota bene* spełnia wszystkie pozostałe warunki ważności — jest zależne od zdarzenia przyszłego i niepewnego¹⁷, oraz warunek rozwiązujący, w którym ustanie zobowiązania już powstałego i wymagalnego zależy od nastąpienia zdarzenia wskazanego w warunku¹⁸.

Należy przyjąć, że ustalenie ceny jest w rozważanej sytuacji zdarzeniem przyszłym i niepewnym, z czego z kolei wynika, że to powstanie zobowiązania do zapłaty ceny jest objęte warunkiem zawieszającym. Należy jednak pamiętać, że ustalenie ceny we francuskim prawie cywilnym jest koniecznym elementem umowy sprzedaży, który, jeśli nie istnieje lub jest niepewny, powoduje nieważność umowy sprzedaży, co z kolei wskazuje na brak możliwości powstania prawa warunkowego. Wobec tego, należy stwierdzić, że w braku określenia ceny przez osobę trzecią zawarta umowa nie jest właściwą umową sprzedaży, ale rodzajem umowy przedwstępnej. Definitywna umowa sprzedaży jest zatem niejako „zawieszona” do czasu ostatecznego ustalenia ceny, podobnie zresztą jak powstanie zobowiązania do jej zapłaty. Dopiero po jego dokonaniu, możliwe będzie zawarcie ważnej umowy sprzedaży, które jednak nigdy nie będzie miało charakteru retroaktywnego. Należy zatem stwierdzić, że art. 1592 C.C., wprowadzając arbitraż w zakresie ustalania ceny, dopuszcza istnienie ceny jedynie możliwej do określenia tylko w przedwstępnych umowach sprzedaży. Skoro bowiem zgodnie z brzmieniem art. 1591 C.C. cena, która jest dopiero ustalana, ale jeszcze nie ustalona, nie jest ceną sprzedaży, to klauzula, zgodnie z którą jej określenie jest powierzone osobie trzeciej, musi być klauzulą przedwstępnej, a nie definitywnej umowy sprzedaży, a wobec tego cena jedynie możliwa do określenia jest dopuszczalna w umowach przedwstępnych.

5.

Ten ostatni wniosek ma doniosłe znaczenie praktyczne, gdyż pozwala na dostosowanie przepisów francuskiego kodeksu cywilnego do wymogów współczesnego życia gospodarczego. Wobec braku dyspozycji przeciwnej, należy bowiem dojść do wniosku, że art. 1592 C.C. nie sprzeciwia się określaniu w jednej umowie przedwstępnej warunków ustalania ceny dla więcej niż jednej umowy sprzedaży. To z kolei otwiera drogę dla możliwości ważnego zawierania przedwstępnych umów sprzedaży, których realizacja rozciągnięta jest w czasie, w tym umów ramowych, zawierających jedynie cenę możliwą do określenia. Skoro bowiem umowa ramowa zawierająca zobowiązanie do sprzedaży jest umową przedwstępną, której wykonanie jest rozciągnięte w czasie, to każde zawarcie wynikającej z niej umowy realiza-

¹⁷ Y. Desdevises: *Vente — nature et forme — Modalités du contrat*, Encyclopédie Juridique Juris — Classeur civil, art. 1584, nr 26 i n.

¹⁸ A. Dorsner–Dolivet: *Structure du contrat*, Encyclopédie Juridique Juris — Classeur contrats — distribution, Fascicule 55, nr 67 i n.

cyjnej może być połączone z nowym oszacowaniem przedmiotu sprzedaży i ustaleniem jego ceny, dokonany przez strony umowy lub osobę trzecią.

Przechodząc do głębszej analizy zagadnienia określania ceny w umowach ramowych, wypada podkreślić, że we francuskim prawie cywilnym można rozróżnić umowy ramowe, które nie zawierają zobowiązań do zawarcia umowy realizacyjnej, oraz takie, które zawierają takie zobowiązanie połączone z klauzulą wyłączności.

Pierwsze z nich pozwalają na zachowanie wolności w wyborze kontrahenta przez obie strony umowy, a ich treść dotyczy na przykład ustalenia warunków dostawy towaru i zapłaty ceny. W takim przypadku należy przyjąć, że klauzula, zgodnie z którą cena sprzedaży zostanie ustalona w późniejszej umowie stron, jest ważna, a wobec tego, że cena sprzedaży nie musi być ostatecznie i ściśle określona, co jeszcze nie prowadzi do wniosku, że może nie być choćby możliwa do ustalenia. Odpowiedź na pytanie, czy cena w umowach ramowych może być jedynie możliwa do określenia, zależy z pewnością od rozumienia znaczenia tego pojęcia. Jeśli przyjąć, że należy je rozumieć jako proces prowadzący do ustalenia ceny, odpowiedź będzie pozytywna, natomiast jeśli uznać, że chodzi w tym przypadku o wskazanie co najmniej warunków i sposobu określenia ceny, odpowiedź będzie negatywna.

Wśród drugiego z wyżej wskazanych typu umów ramowych, a więc takich, które zawierają zobowiązanie do zawarcia umowy realizacyjnej połączone z klauzulą wyłączności, można wyróżnić kilka podtypów.

Pierwsze to umowy ramowe z klauzulą wyłączności dostawy, gdzie sprzedawca zobowiązuje się do niezawierania definitywnych umów sprzedaży z innymi kupującymi niż beneficjent klauzuli, a więc do sprzedaży produktów jedynie danemu kupującemu, z czego jednak nie wynika obowiązek kupującego do zaopatrywania się u danego sprzedawcy. W takim przypadku umowa ramowa zawiera zgodę sprzedawcy na zawarcie umów realizacyjnych, a więc musi zawierać również wszystkie niezbędne elementy definitywnej umowy sprzedaży, która ma charakter zdarzenia pewnego, a zatem także klauzulę ceny. Cena nie musi być jednak ceną ściśle określoną i może być jedynie możliwa do określenia, z tym zastrzeżeniem, że dla ważnego zawarcia umowy sprzedaży konieczne jest, aby również rozmiar zobowiązania drugiej strony — kupującego miał charakter zdarzenia pewnego. Dlatego należy uznać, że ustalenie ceny przez osobę trzecią lub nawet przez strony umowy w późniejszym czasie nie jest wystarczające, inaczej niż jednostronne ustalenie ceny przez dostawcę, kiedy to zdarzenie niezbędne dla ważności umowy — ustalenie ceny — będzie miało charakter zdarzenia przyszłego i pewnego.

Drugie to umowy ramowe z klauzulą wyłączności zaopatrzenia — gdzie kupujący zobowiązany jest do zaopatrywania się jedynie u danego sprzedawcy. Konsekwencje co do ustalania ceny będą takie same jak te przedstawione powyżej, z tą różnicą, że w tym przypadku umowa ramowa zawiera już zgodę kupującego na zawarcie umów realizacyjnych i jego zobowiązanie do zapłaty ceny. Wobec tego należy przyjąć, że istniejąca już klauzula ceny musi dotyczyć ceny przynajmniej

możliwej do określenia, ponieważ nie może być obarczona terminem, oraz że ustalenie ceny nie może zależeć od woli samego kupującego, gdyż wtedy jego zobowiązanie obciążone byłoby warunkiem, uzależniając wykonanie umowy od zdarzenia, którego spełnienie lub niespełnienie zależy od woli strony umowy¹⁹. Prowadziłoby to do nieważności samej umowy sprzedaży.

Trzecie to umowy ramowe z klauzulą „podwójnej wyłączności”, która jest kumulatywną kompilacją dwóch pozostałych klauzul, pozbawiając zarówno sprzedawcę, jak i kupującego możliwości wyboru partnerów gospodarczych na czas trwania umowy. Tutaj warunki co do ustalenia ceny są takie jak w dwóch typach przedstawionych powyżej, z tym zastrzeżeniem, że metoda przyjęta do jej ustalenia musi gwarantować terminowość wykonania zobowiązania do zapłaty ceny.

Ta część analizy prowadzi do wniosku, że kodeks cywilny francuski pozwala na zawieranie umów ramowych sprzedaży z ceną jedynie możliwą do określenia, choć same umowy realizacyjne muszą mieć cenę ściśle określoną.

6.

Do takiej samej konkluzji prowadzi analiza najnowszych wyroków francuskiego Sądu Kasacyjnego, który do niedawna opowiadał się zdecydowanie przeciwko możliwości ważnego zawierania tego typu umów. Stanowisko judykatury francuskiej w tej kwestii podlegało znaczącej ewolucji, dlatego warto je bliżej przeanalizować na podstawie najbardziej znaczących wyroków i decyzji. Dla możliwie pełnej prezentacji poruszonego tematu należy rozpocząć od wyroków dotyczących umowy sprzedaży.

Wbrew dyspozycji art. 1591 C.C., który stanowi, że cena w umowie sprzedaży musi być ściśle określona, judykatura francuska początkowo uznała, że nawet w tym typie umów cena może być jedynie możliwa do określenia, choć oczywiście to twierdzenie oparte było na restryktywnym rozumieniu tego pojęcia w celu możliwie najpełniejszego jego zbliżenia do postanowień kodeksu. Takie działanie judykatury było podyktowane nie tylko chęcią zbliżenia uregulowań kodeksu do zmieniających się potrzeb praktyki gospodarczej, ale również, a może przede wszystkim, wynikiem ewolucji w prawnej analizie tematu.

Jak już wspomniano, we wszystkich umowach długoterminowych, w tym w umowach ramowych, przewidzenie ostatecznej ceny sprzedaży w momencie ich zawierania nie jest możliwe, jednak zawieranie tego typu umów było nieodzowne z punktu widzenia potrzeb praktyki gospodarczej. W ten sposób praktyka odchodziła od kodeksowej ceny ściśle określonej w stronę ceny możliwej do określenia. Ta tendencja została podchwycona przez doktrynę, która jednak musiała znaleźć praw-

¹⁹ Por. art. 1170 C.C.

ne podstawy uzasadniające takie działanie. Z początku posługiwano się w tym celu treścią art. 1592 C.C., który przewiduje możliwość ustalenia ceny przez arbitra. Jak już wcześniej wyjaśniono, umowa sprzedaży zgodnie z kodeksem nie powstaje aż do momentu definitywnego ustalenia ceny przez osobę trzecią, niemniej doktryna cofała efekt zawartej umowy sprzedaży aż do dnia zawarcia umowy o arbitraż, uznając, że zgoda stron na ustalenie ceny przez arbitra jest w rzeczywistości warunkiem ustalonym przez strony w umowie sprzedaży, który działa wstecz zgodnie z ogólnymi zasadami²⁰. Problem polega jednak na tym, że, jak wykazano powyżej, żaden z istotnych elementów umowy cywilnej, w przypadku umowy sprzedaży cena, nie może być obarczony warunkiem, a cena możliwa do określenia dopuszczalna jest jedynie w przedwstępnej, a nie w definitywnej umowie sprzedaży. Ponadto nawet jeżeli uznamy, że zobowiązanie kupującego do zapłaty ceny może mieć charakter warunkowy, to nie jest możliwe wyciągnięcie z takiego twierdzenia ogólnego wniosku, że cena może być jedynie możliwa do określenia. Ponadto nie należy zapominać, że to art. 1591 C.C., a nie art. 1592 C.C., jest miarodajny dla ustalania reguł określania ceny w umowie sprzedaży.

Powyższe przeszkody natury prawnej zostały dość szybko dostrzeżone przez judykaturę, która²¹ zaczęła opierać dopuszczenie ceny możliwej do określenia w umowie sprzedaży na brzmieniu innego przepisu, a mianowicie art. 1585 C.C.²², który stanowi, że przy sprzedaży towarów, których ilość określana jest ich wagą, miarą lub liczbą, cena definitywna transakcji może nie być znana aż do czasu ich zważenia, zmierzenia lub policzenia. Treść tego artykułu interpretowano w związku z art. 1129 C.C., który dopuszcza możliwość późniejszego niż w momencie zawarcia umowy określenia ilości rzeczy stanowiących jej przedmiot. Z faktu, że w takim przypadku w momencie zawierania umowy znana jest jedynie ilość rzeczy, judykatura francuska wyciągnęła wniosek, że cena również może być jedynie możliwa do określenia, gdyż cena definitywna jest w tym przypadku wynikiem prostego działania matematycznego²³. To z kolei pozwoliło na sformułowanie wniosku, że umowa sprzedaży będzie ważnie zawarta, jeżeli ustalenie definitywnej ceny sprzedaży może być dokonane przez jednostronne działanie strony umowy na podstawie kryteriów obiektywnych niezależnych od woli którejkolwiek z nich²⁴. Nawet jeżeli pierwszy krok w stronę dopuszczenia ceny jedynie możliwej do określenia został uczyniony, judykatura francuska podtrzymywała swoje negatywne stanowisko

²⁰ Por. m.in. M. Planiol, G. Ripert: *Traité de droit civil — Contrats civils, Principaux contrats*, LGDJ, t. III par Jean Boulanger, Paris 1958, s. 456.

²¹ Por. m.in. wyrok Cour de Cassation z 4 lipca 1848 r., Recueil Dalloz 1848, nr 5, s. 364.

²² Art. 1585 C.C.: „Lorsque des marchandises ne sont pas vendues en bloc, mais au poids, au compte ou à la mesure, la vente n'est point parfaite, en ce sens que les choses vendues sont aux risques du vendeur jusqu'à ce qu'elles soient pesées, comptées ou mesurées; mais l'acheteur peut en demander ou la délivrance ou des dommages-intérêts, s'il y a lieu, en cas d'inexécution de l'engagement”.

²³ M. Planiol, G. Ripert (red.): *Traité de droit civil — Contrats civils; Vente*, LGDJ, wyd. 2, t. X, Paris 1956, s. 36; wyrok Cour de Cassation z 4 lipca 1848 r., Recueil Dalloz z 1848 r., nr 5, s. 364.

²⁴ E. Bergoin: *La détermination du prix par référence du marché*, Gazette du Palais 1997, s. 3 i n.

w sprawie dopuszczenia ważności umowy sprzedaży z klauzulą o określaniu ceny w oparciu o taryfę jednej ze stron umowy, uznając ją za metodę subiektywną, i negowała istnienie umów ramowych w praktyce. Umowy ramowe były uważane nie za odrębny typ umów nienazwanych rządzący się swoimi regułami, ale za umowy sprzedaży ze wszystkimi tego konsekwencjami w zakresie ustalania ceny, co powodowało ich nieważność w przypadku braku ceny ściśle określonej²⁵.

Dopiero dwie decyzje Izby Cywilnej Sądu Kasacyjnego z dnia 11 października 1978 r.²⁶ pozwoliły na zmianę stanowiska poprzez przyznanie istnienia i dopuszczalności zawierania umów ramowych jako odrębnego od umowy sprzedaży typu umów oraz zastąpienia art. 1591 C.C. przez art. 1129 C.C. jako podstawy prawnej ustalania ceny w umowie sprzedaży.

Zgodnie z brzmieniem art. 1129 C.C. przedmiotem zobowiązania mogą być tylko rzeczy określone przynajmniej co do gatunku, a ilość rzeczy może nie być ściśle określona, pod warunkiem że jest możliwa do ustalenia. Z tego wnioskowano, że również cena rozumiana jako suma należna w zamian za dobro lub usługę może być jedynie możliwa do określenia. Judykatura francuska zdawała się nie dostrzegać jednak faktu, że określanie ceny w umowie sprzedaży regulowane jest przez art. 1591 C.C., który wyraźnie stanowi, że cena musi być ściśle określona. Pomimo tego, że jak już wcześniej wykazano, art. 1591 C.C. ma charakter *lex specialis* i tym samym deroguje zastosowanie art. 1129 C.C., stawiano znak równości między tymi dwoma artykułami, a ściślej między zakresami ich stosowania. Tym samym restrykcyjna regulacja dotycząca ustalania ceny wynikająca z art. 1591 C.C. była stosowana w interpretacji dyspozycji art. 1129 C.C., który w wyniku tego jako jedyny znajdował zastosowanie, nie tylko w przypadku umów ramowych, ale także wszystkich innych umów cywilnoprawnych zawierających cenę. Takie stanowisko reprezentowane przez judykaturę²⁷ francuską nasuwa dwa pytania: po pierwsze, dlaczego oba artykuły nie zawierają tej samej regulacji, po drugie, jaki jest sens istnienia art. 1591 C.C., skoro według judykatury francuskiej nigdy nie znajdował on zastosowania? Powyższe zostało zauważone również przez judykaturę, co spowodowało powrót do literalnej interpretacji dyspozycji kodeksowych. Nastąpiło to w dwóch etapach: po pierwsze, powrócono do szerokiej interpretacji pojęcia ceny w art. 1129 C.C., a po drugie, uznano dopuszczalność ceny niedookreślonej w umowach ramowych sprzedaży.

²⁵ D. Veaux: *Contrats et obligations — Nullité ou rescision des conventions — Effets de la nullité*, Encyclopédie Juridique Juris — Classeur civil, art. 1304–1314, Fascicule 50, nr 4 i n.

²⁶ Wyroki Cour de Cassation Chambre de Commerce z 11 października 1978 r., Recueil Dalloz 1979, s. 135.

²⁷ Por. m.in. wyroki Cour de Cassation Chambre de Commerce z 17 listopada 1980 r., Bulletin Civil IV, s. 305, z 1 grudnia 1980 r., Bulletin Civil IV, s. 337.

7.

Dopuszczenie ceny niedookreślonej w umowach ramowych sprzedaży było wynikiem dwudziestoczteroletniego procesu, sporów i dyskusji. Jego początek wyznacza 19 decyzji Izby Handlowej Sądu Kasacyjnego z dnia 27 kwietnia 1971 r. oraz decyzja z dnia 5 listopada 1971 r.²⁸ opartych na analizie umów łączących spółki paliwowe z dystrybutorami paliw. Sąd Kasacyjny uznał, że w przypadku umów ramowych wszystkie zasady dotyczące ustalania ceny w umowie sprzedaży znajdują zastosowanie oraz że nie jest możliwe ważne zawarcie tego typu umów bez ceny ściśle określonej lub przynajmniej możliwej do określenia. Problem polegał jednak na tym, że żadna z tych umów nie zawierała klauzuli ceny. Wobec tego sąd uznał, że ważność tego typu umów mogłaby wynikać ze zwyczaju praktyki i zastosowania obowiązujących w tym czasie przepisów, które stanowiły, że w relacjach pomiędzy dystrybutorem i spółką paliwową cena sprzedaży jest ceną maksymalną, ustalaną przez administrację, i że w takim przypadku cena sprzedaży jest ceną możliwą do określenia ustalaną w relacji do wyżej wymienionej ceny maksymalnej²⁹. W ten sposób, zdaniem sądu, w braku porozumienia stron w tym zakresie ustalenie ceny następowałoby na podstawie obiektywnych kryteriów, tj. wskaźników ustalanych przez podmiot niezależny od stron umowy.

W rzeczywistości jednak sytuacja przedstawiała się zgoła inaczej, ponieważ za ustalenie ceny maksymalnej zgodnie z rozporządzeniem odpowiedzialny był Komitet Paliwowy³⁰ — jednostka powołana w celu obrony interesów spółek paliwowych i ściśle od nich zależna. Nie dziwi zatem, że Sąd Kasacyjny ostatecznie uznał, że nawet w takim przypadku ustalenie ceny jest uzależnione od woli jednej ze stron umowy, a więc traci przymiot obiektywności i wobec tego taka umowa jest dotknięta „wadliwością następczą”. Ten rodzaj wadliwości, specyficzny dla prawa francuskiego, ma szczególny charakter. Wadliwość następcza polega na tym, że umowa ważnie zawarta w wyniku późniejszego zdarzenia traci swoją skuteczność od chwili jego nastąpienia. Taka wadliwość nie ma zatem charakteru retroaktywnego i odnosi skutek tylko na przyszłość³¹. Odnosząc tę definicję do umów ramowych, należy stwierdzić, że ważnie zawarta umowa ramowa staje się wadliwa następczo w momencie „x”, który następuje dopiero po jej zawarciu, co powoduje, że wszystkie umowy realizacyjne pozostają ważne. To stwierdzenie odnosi się także do umów

²⁸ Decyzje Cour de Cassation Chambre de Commerce, z 27 kwietnia 1971 i z 5 listopada 1971 r., Recueil Dalloz 1972, s. 353.

²⁹ „(...) que cette convention a d’abord été exécutée sous le régime d’un arrêté du 28 octobre 1952, qui fixait les marges respectives maximum de bénéficiaires de la compagnie distributrice et du pompiste détaillant, au prix du tarif de la société Total lequel correspondait à la marge bénéficiaire maximum de cette société (...)” — wyrok Cour de Cassation, Chambre commerciale, z 27 kwietnia 1971 r., Bulletin des arrêts Cour de Cassation Chambre commerciale nr 106, s. 98.

³⁰ Comité du pétrole.

³¹ B. Starck, H. Roland, L. Boyer: *Droit civil. Les obligations. Contrat*, wyd. 6, Litec, Paris 1998, s. 353.

realizacyjnych zawartych po zdarzeniu powodującym wadliwość następczą umowy ramowej, gdyż nie zostały one zawarte w jej wykonaniu.

Takie stanowisko judykatury zaspokoiło potrzeby praktyki gospodarczej, gdyż to, co było dla niej najważniejsze — a więc zachowanie ważności umów realizacyjnych, nawet po stwierdzeniu wadliwości umowy ramowej, zostało usankcjonowane. Z czasem sądy francuskie niższego szczebla zaczęły przez analogię stosować to rozwiązanie do innych niż umowy ramowe sprzedaży typów umów ramowych, w tym między innymi tzw. umów „piwnych” czy umów o transport³².

Izba Handlowa Sądu Kasacyjnego opowiedziała się po raz kolejny za rozszerzeniem zakresu zastosowania reguły wynikającej z wyżej przedstawionego orzecznictwa w wyroku z dnia 12 lutego 1974 r.³³ W tym wyroku sąd potwierdził, że umowy ramowe sprzedaży muszą zawierać cenę co najmniej możliwą do określenia przy użyciu kryteriów obiektywnych i niezależnych od woli którejkolwiek ze stron umowy. Zmieniło się jednak zapatrywanie sądu na kwestię skutków prawnych braku określenia ceny. Sąd uznał bowiem, że w takim przypadku nie następuje wadliwość następcza umowy, ale jej nieważność, której skutki mają charakter retroaktywny. W konsekwencji uznano, że zobowiązania stron wygasają od momentu zawarcia umowy ramowej, tak jakby nigdy nie została ona zawarta. To z kolei powoduje, że również wszystkie umowy realizacyjne są nieważne i nieskuteczne. Takie stanowisko Sądu Kasacyjnego było oczywiście katastrofalne, jeśli chodzi o jego skutki w sferze ekonomicznej, gospodarczej i finansowej, dlatego jego zmiana była nieunikniona, choć trzeba było na nią czekać ponad 10 lat.

Dopiero bowiem w wyroku Izby Handlowej Sądu Kasacyjnego z dnia 9 listopada 1987 r. sąd stwierdził, że w sytuacji gdy umowa została zawarta pomiędzy dwiema spółkami, z których jedna zobowiązała się do przyznania wyłączności na dystrybucję materiałów, a druga do promocji i sprzedaży tych materiałów na terytorium określonej liczby państw, sąd apelacyjny miał prawo uznać, że nie chodzi tutaj o umowę sprzedaży, ale o inną umowę zawierającą zobowiązanie do czynienia, która z tego powodu nie może zostać uznana za nieważną z powodu nieokreślenia ceny w umowie³⁴. Takie stanowisko sądu oznaczało uznanie i wprowadzenie rozróżnienia pomiędzy umowami ramowymi zawierającymi zobowiązanie „do dania” od tych z zobowiązaniem „do czynienia”. Wynika z niego, że jedynie umowy ra-

³² Por. Cour de Cassation, Chambre Commerciale, z 1 lutego 1974 r., Recueil Dalloz 1974, s. 414; Cour d'appel d'Amiens z 21 grudnia 1976 r., Gazette du Palais 1977, nr 1, s. 219.

³³ Cour de Cassation, Chambre commerciale z 12 lutego 1974 r., Recueil Dalloz 1974, s. 414.

³⁴ Cour de Cassation, Chambre commerciale z 9 listopada 1987 r., Bulletin des arrêts des chambres civiles de la Cour de cassation IV, s. 177 nr 237, Recueil Dalloz 1989, s. 35 — „(...) ayant constaté que la convention conclue entre deux sociétés comportaient, pour la première, l'obligation d'accorder l'exclusivité de la distribution du matériel dans un certain nombre des pays et, pour la seconde, l'obligation d'assurer la promotion et la vente de ce matériel dans les mêmes pays, une Cour d'appel peut considérer que cette convention ne s'analyse pas comme une vente, mais comme une obligation de faire, échappant ainsi à la nullité pour indétermination du prix. (...)”.

mowe zawierające zobowiązanie „do dania” podlegają restrykcyjnym wymogom dotyczącym ścisłego i niezależnego od woli stron określenia ceny w umowie.

Sąd Kasacyjny zaprzestał również kwalifikowania umów ramowych jako umów sprzedaży i w konsekwencji odrzucił zastosowanie art. 1591 C.C. w tego typu umowach, a tym samym stwierdził, że zobowiązanie do sprzedaży ma w nich charakter drugoplanowy. Tak więc w umowach ramowych zawierających zobowiązanie „do czynienia” cena mogła być jedynie możliwa do określenia, a nawet mogła być ustalana jednostronnie przez jedną ze stron umowy na podstawie kryteriów subiektywnych.

Nasuwa się zatem pytanie, czy wyrok ten pozwala na przyjęcie, że cena w umowie ramowej zawierającej zobowiązanie „do czynienia” może nie być w ogóle określona. Odpowiedź wydaje się pozytywna, ponieważ określenie ceny w umowach realizacyjnych następuje w wyniku następczego w stosunku do zawarcia umowy ramowej i oddzielnego od niej porozumienia stron. Ten wyrok otworzył zatem drogę dla umów ramowych we francuskim systemie prawnym, a przynajmniej dla większości z nich, ponieważ tego typu umowy co do zasady nie zawierają zobowiązania „do dania”. Jak już wcześniej wyjaśniono, polegają one bowiem przede wszystkim na ustaleniu reguł, wedle których w przyszłości będą wykonywane umowy realizacyjne — obejmują one zatem w większości jedynie zobowiązanie „do czynienia”, a nie „do dania” i „czynienia” jak to jest w przypadku umowy sprzedaży, w której zobowiązanie do przeniesienia własności rzeczy i sumy pieniężnej pociąga niejako za sobą zobowiązanie do jej dostarczenia i zapłaty ceny. Ich rola jest zatem czysto przygotowawcza. W przypadku umów ramowych zobowiązanie do kupna i do zapłaty ceny pociąga za sobą zobowiązanie do przeniesienia własności pieniędzy w wyniku zawarcia umowy realizacyjnej. Wobec tego należy dojść do wniosku, że w tej sytuacji zobowiązania „do dania” i „do czynienia” pozostają odrębne.

Na marginesie trzeba zaznaczyć, że nawet umowa sprzedaży może nie pociągać za sobą natychmiastowego powstania zobowiązania „do dania”, a więc do przeniesienia własności rzeczy sprzedanej. Dzieje się tak na przykład w przypadku sprzedaży rzeczy oznaczonej co do gatunku, która nie została jeszcze zindywidualizowana³⁵.

8.

Ta przychylna dla umów ramowych tendencja w judykaturze francuskiej została utrzymana w latach późniejszych. Warto wskazać przede wszystkim na orzeczenia z 1994 i 1995 r.

Pierwsze z nich to dwa wyroki Pierwszej Izby Cywilnej Sądu Kasacyjnego z dnia 29 listopada 1994 r., tzw. wyroki „Alcatel”³⁶, które wskazują na powrót do szerokiej interpretacji pojęcia ceny możliwej do określenia w art. 1129 C.C.

³⁵ B. Starck, H. Roland, L. Boyer: *Droit civil. Les obligations. Contrat, op. cit.*, s. 407.

³⁶ Cour de Cassation, Premier Chambre Civil, z 29 listopada 1994 r., Recueil Dalloz 1995, s. 122.

W wyrokach Gilles v. Sté GST — Alcatel Est i Sté GST — Alcatel v. Kobloth Sąd Kasacyjny uznał, że cena określona w odniesieniu do taryfy operatora telekomunikacyjnego jest wystarczająca dla ważności umowy ramowej.

Przed wszystkim należy wskazać, że to stanowisko sądu dotyczy wszystkich typów umów ramowych bez rozróżnienia na umowy z zobowiązaniem „do dania” i „do czynienia”. Ponadto należy podkreślić, że oba wyroki zostały oparte na dyspozycjach art. 1129 C.C., a więc uznano, że umowy ramowe podlegają jednak regulacjom dotyczącym ustalania ceny w umowie sprzedaży. Ich znaczenia należy zatem poszukiwać gdzie indziej, a mianowicie w rozumieniu pojęcia ceny możliwej do określenia, jakie z nich wynika.

Umowy ramowe zgodnie ze stanowiskiem sądu, jakie zostało zaprezentowane w tych wyrokach, pozostają ważne, nawet jeżeli zobowiązanie do zapłaty ceny obarczone jest terminem, pod warunkiem jednak, że jej ustalenie nie jest pozostawione wyłącznej decyzji dłużnika.

Drugie to cztery wyroki Pełnego Składu Sądu Kasacyjnego z dnia 1 grudnia 1995 r.³⁷, które należy interpretować jako powrót do koncepcji określania ceny bardziej zbliżonej do literalnego brzmienia przepisów kodeksowych.

I tak na podstawie analizy przepisów art. 1709, 1710, 1134 i 1135 C.C. Sąd Kasacyjny w wyrokach Sté Cie française de téléphone Cofratel v. Sté Bechtel France oraz SA Cie Atlantique de téléphone v. SA SUMACO uznał, że jeżeli konkretna umowa przewiduje zawieranie w przyszłości dalszych umów, nieokreślenie w niej ceny, poza odmiennymi szczególnymi wskazaniem przepisów prawa, nie wpływa na jej ważność, a nadużycie pozycji dominującej przy ustalaniu ceny może prowadzić jedynie do rozwiązania umowy na przyszłość³⁸ lub ustalenia odszkodowania. Następnie w wyroku SNC Le Montparnasse v. Sté GST — Alcatel Bretagne Sąd Kasacyjny stwierdził, że art. 1129 C.C. nie znajduje zastosowania do określania ceny, dodając w wyroku Vassali v. Gagnaire, że klauzula umowna, zgodnie z którą określenie ceny ma nastąpić na podstawie taryfy jednej ze stron obowiązującej w dniu składania zamówienia na dostawę, nie może powodować nieważności umowy³⁹.

Analiza wyżej wymienionych wyroków prowadzi do następujących wniosków.

Po pierwsze, w przypadku umów ramowych zawierających klauzulę ceny ta ostatnia może nie być określona.

³⁷ Cour de Cassation, Assemblée Plénière, z 1 grudnia 1995 r., Recueil Dalloz 1996, s. 13.

³⁸ W prawie francuskim rozróżnia się rozwiązanie umowy z mocą wsteczną (*résolution*) oraz rozwiązanie umowy na przyszłość (*résiliation*).

³⁹ „(...) lorsqu’une convention prévoit la conclusion de contrats ultérieurs, l’indétermination du prix de ces contrats dans la convention initiale n’affecte pas, sauf dispositions légales particulières, la validité de celle-ci, l’abus dans la fixation du prix ne donne lieu qu’à résiliation ou indemnisation (...)” (wyroki Sté Cie française de téléphone Cofratel v. Sté Bechtel France i SA Cie Atlantique de téléphone v. SA SUMACO), „(...) vu les articles 1134 et 1135 du Code civil, (...) la clause d’un contrat de franchisage faisant référence au tarif en vigueur au jour des commandes d’approvisionnement à intervenir n’affecte pas la validité du contrat (...)” (wyrok Vassali v. Gagnaire) — Cour de Cassation, Assemblée Plénière, z 1 grudnia 1995 r., Bulletin Civil 1995, nr 7 i 8, s. 290, Bulletin Inf. de la Cour de Cassation z 15 stycznia 1996 r., s. 10.

Po drugie, umowa ramowa pozostaje ważna w przypadku jednostronnego ustalenia ceny i to nawet ceny obiektywnie zbyt wysokiej. W tym ostatnim przypadku, druga strona umowy może żądać jedynie rozwiązania umowy na przyszłość lub odszkodowania.

W ten sposób potrzeby praktyki zwyciężyły nad rozwiązaniami kodeksu cywilnego, który w prawie niezmienionej formie obowiązuje we Francji od czasów Napoleona.

Podsumowując tę część rozważań, można pokusić się o próbę przedstawienia ogólnych tendencji w judykaturze w dziedzinie określania ceny od lat siedemdziesiątych XX w. do chwili obecnej.

Sąd Kasacyjny w latach siedemdziesiątych ubiegłego wieku opowiadał się za nieważnością umów ramowych spowodowaną brakiem określenia ceny, opierając swoje twierdzenia na brzmieniu art. 1591 C.C., który przewiduje obowiązek ustalenia ceny w przypadku umowy sprzedaży, a ponadto wskazywał, że ustalenie ceny na podstawie odesłania do taryfy jednej ze stron, jako subiektywne, nie jest wystarczające dla spełnienia przewidzianego w kodeksie cywilnym wymogu określenia ceny.

Następnie Sąd Kasacyjny w kolejnych wyrokach złagodził swoje stanowisko, ograniczając wymóg ceny ściśle określonej jedynie do umów ramowych zawierających zobowiązanie „do dania” — należy ocenić to jako wielki, choć niewystarczający krok naprzód.

Dopiero orzecznictwo lat dziewięćdziesiątych XX w. przyniosło przełom w analizowanej dziedzinie i to tak wielki, że porzucono dotychczasowe rozumienie przepisów, zwracając się w kierunku, jeśli można tak powiedzieć, dokładnie przeciwnym. Sąd Kasacyjny uznał bowiem, wbrew swoim wcześniejszym twierdzeniom, że cena w umowach ramowych może być nie tylko następczo, ale także jednostronnie określona przez stronę umowy, nawet poprzez odwołanie się do jej taryfy obowiązującej w chwili zawierania umów realizacyjnych, ograniczając tę możliwość początkowo do sytuacji braku złej wiary po stronie ustalającego cenę kontrahenta, a później zezwalając nawet na określenie ceny noszące znamiona nadużycia, które nie powodowało jej nieważności umowy, dając jedynie drugiej stronie umowy możliwość jej rozwiązania na przyszłość lub żądania odszkodowania.

Tak więc obecnie określenie ceny w umowie ramowej, przeciwnie niż w umowie sprzedaży, nie jest już warunkiem jej ważności. Ponadto można pokusić się o dalej idący wniosek, że określenie ceny nie jest już co do zasady warunkiem ważności wszelkich umów zawierających cenę.

9.

Przedstawiona powyżej ewolucja stanowiska judykatury francuskiej w zakresie określania ceny prowadzi nieuchronnie do konieczności rozważenia, czy zosta-

ło ono zaakceptowane i wzięte pod uwagę przez autorów wielkiej nowelizacji, jaka jest w trakcie przygotowywania, czy też wręcz przeciwnie, autorzy projektu opowiadają się za rozwiązaniami z lat ubiegłych. Należy zatem zastanowić się nad zagadnieniem, czy i jakie zmiany w zakresie określania ceny wprowadzi wejście w życie „*avant-projet Catala*”⁴⁰?

Tytułem wstępu kilka słów o samym projekcie reformy francuskiego prawa cywilnego, a ściślej książki trzeciej zatytułowanej „O umowach i zobowiązaniach umownych w ogólności”⁴¹.

Projekt został przygotowany przez komisję pod przewodnictwem prof. Pierre Catala (stąd jego robocza nazwa), złożoną z najwybitniejszych przedstawicieli doktryny francuskiej działających pod egidą Stowarzyszenia Henri Capitant. Owocem wieloletnich prac i dyskusji jest właśnie tzw. przed-projekt (*avant-projet*) obejmujący swoim zakresem propozycje nowych regulacji dotyczących prawa zobowiązań (art. 1101–1386 C.C.) oraz przedawnienia (art. 2234–2281 C.C.), który został zaprezentowany podczas seminarium organizowanego w związku z dwustu-letnią rocznicą uchwalenia obowiązującego obecnie kodeksu cywilnego dnia 22 września 2005 r.

Potrzeba reformy francuskiego prawa cywilnego została dostrzeżona jednak znacznie wcześniej, bo już w 1985 r., i była związana nie tylko z postępującym procesem „starzenia” się kodeksu cywilnego, którego dziewiętnastowieczne uregulowania przestały odpowiadać potrzebom współczesności, ale także z faktem coraz głębszej europeizacji życia gospodarczego i rozwojem prawa wspólnotowego. To spowodowało konieczność podjęcia decyzji, w jakim zakresie francuskie prawo wewnętrzne, w tym prawo cywilne, będzie wzorować się na europejskich rozwiązaniach, a w jakim pozostanie wierne tradycjom narodowym. Jednak oprócz zewnętrznych istniały także wewnętrzne przesłanki podjęcia trudu reformy.

Przede wszystkim, jak już wspomniano, kodeks cywilny przetrwał w prawie niezmienionej formie od 1804 r., a wysiłki judykatury francuskiej w celu przystosowania jego przepisów do zmieniającej się rzeczywistości, nie tylko ekonomicznej, ale i społecznej, z czasem stały się coraz bardziej niewystarczające, otwierając tym samym drogę dla propozycji reformy wysuwanych przez doktrynę i praktykę.

Proponowana nowelizacja, choć w dziedzinie niektórych zagadnień głęboka, nie polega jednak bynajmniej na naruszaniu struktury czy formy kodeksu, ale bardziej na wprowadzeniu poprawek tam, gdzie jest to konieczne. I tak niektóre artykuły zostały poddane tylko niewielkiemu „retuszowi”, inne zostały stworzone od podstaw, ale większość z nich oraz duch kodeksu pozostały niezmiennie. Komisja stała podczas prowadzonych prac na stanowisku, że reforma powinna być oparta na poszanowaniu podstawowych dla francuskiego prawa cywilnego zasad równowagi i równości stron

⁴⁰ Pełny tekst projektu można odnaleźć na stronie: www.henricapitant.org.

⁴¹ „Des contrats et des obligations contractuelles en général”.

umowy, tak by regulacje prawne pozwalały na osiągnięcie „złotego środka” i uniknięcie dyskryminacji pomiędzy nimi. W pracach zajęto się przede wszystkim uregulowaniami odnoszącymi się do fazy negocjacji, starając się, by zarówno dorobek judykatury, jak i stanowisko doktryny znalazły swoje odzwierciedlenie, mimo że niejednokrotnie projekt proponuje rozwiązania odmienne.

Jeśli chodzi o wpływy prawa wspólnotowego, to generalnie można uznać, że propozycje projektu są zbliżone do rozwiązań zaproponowanych przez Komisję Lando, choć z drugiej strony widać, że są bardziej nastawione na ochronę strony słabszej i współdziałanie stron umowy.

Wracając do interesującej z punktu widzenia niniejszych rozważań reformy tytułu III księgi III francuskiego kodeksu cywilnego, należy jeszcze raz podkreślić, że mamy tutaj do czynienia bardziej z jego adaptacją i rekodyfikacją niż reformą.

W zakresie regulacji dotyczących przedmiotu umowy (w przeciwieństwie do obecnych tendencji, zgodnie z którymi regulacje dotyczące tej materii zajmują coraz mniej miejsca we współczesnych kodeksach cywilnych, a pojęcie „przedmiotu umowy” jest zastępowane przez pojęcie „zawartość umowy”⁴²) Komisja poświęca mu znacznie dużo miejsca i uwagi.

Jej zdaniem zachowanie pojęcia przedmiotu umowy jest nieodzowne wobec faktu, że związane są z nim liczne konsekwencje prawne, w tym te dotyczące ustalania ceny w umowach, a pojęcie zawartości umowy nie jest wystarczająco precyzyjne dla zapewnienia pewności obrotu. Zgodnie z założeniami projektu przedmiot umowy musi być możliwy, zgodny z prawem i musi istnieć w chwili zawierania umowy, co jednak nie sprzeciwia się zawieraniu umów mających za przedmiot rzeczy przyszłe (art. 1121–2)⁴³. Umowa musi mieć także za przedmiot rzecz określoną lub możliwą do określenia, pod warunkiem że w tym ostatnim przypadku ustalenie ostatecznego rozmiaru zobowiązania nie zostanie pozostawione wyłącznej decyzji jednej ze stron umowy (art. 1121–3)⁴⁴. Od tej generalnej reguły przewidziane są jednak daleko idące wyjątki.

Pierwszy z nich dotyczy umów długoterminowych, których wykonanie rozciągnięte jest w czasie, a więc także umów ramowych.

W takich umowach, zgodnie z projektem, strony będą mogły przewidzieć, że cena będzie ustalana przez wierzyciela przy każdej dostawie poprzez odwołanie do jego taryfy, pod warunkiem jednak, że uzasadni jej wysokość na pierwsze pisemne żądanie dłużnika przesłane listem z potwierdzeniem odbioru. Widać tutaj niewąt-

⁴² Por. regulacje zawarte w kodeksie cywilnym Québec — Code civil du Québec et Code de la procédure civile 2008–2009 — ensemble de deux volumes, Yvon Blais 2008 lub w Zasadach Europejskiego Prawa Umów, których tekst można odnaleźć na stronie Komisji Europejskiego Prawa Umów (*Commission on european contract law*): [www.frontpage.cbs.dk/law/commission on european contract law](http://www.frontpage.cbs.dk/law/commission%20on%20european%20contract%20law).

⁴³ Art. 1121–2: „La chose qui forme la matière de l’engagement doit être licite. Elle doit être possible et exister au moment de la formation du contrat. Néanmoins, les choses futures peuvent être l’objet d’une obligation”.

⁴⁴ Art. 1121–3: „L’obligation doit avoir pour objet une chose déterminée ou déterminable, à la condition que, dans ce dernier cas, l’étendue de l’engagement ne soit pas laissée à la seule volonté de l’une des parties”.

pliwy wpływ przedstawionych powyżej wyroków Sądu Kasacyjnego z dnia 1 grudnia 1995 r.

Drugi wyjątek dotyczy zobowiązań „do czynienia”, których rozmiar nie jest znany w momencie zawarcia umowy na przykład pełnomocnictwa.

Projekt rozstrzyga także kwestię, co zrobić w sytuacji, gdy rozmiar zobowiązania nie został definitywnie ustalony, a więc także w sytuacji braku ustalenia ceny w umowie.

I tak, jeżeli rozmiar zobowiązania „do czynienia”, na przykład do zapłaty ceny, nie został określony w momencie zawarcia umowy ani nie jest możliwy do ustalenia później, na podstawie kryteriów niezależnych od woli stron, cena może zostać ustalona przez wierzyciela, pod warunkiem jednak, że uzasadni jej wysokość na pierwsze pisemne żądanie dłużnika przesłane listem z potwierdzeniem odbioru.

Z powyższego wynika, że w projekcie, w przeciwieństwie do obecnie obowiązującej regulacji kodeksowej, cena w umowie sprzedaży może być nie tylko ściśle określona, ale także jedynie możliwa do określenia. Ponadto projekt sankcjonuje dopuszczoną przez judykaturę możliwość jednostronnego określenia ceny przez wierzyciela. Jego autorzy nie zapomnieli jednak o nieodzownej ochronie dłużnika w takiej sytuacji, przewidując, że w przypadku braku uzasadnienia wysokości ceny jednostronnie ustalonej przez wierzyciela w rozsądnym odstępie czasu od pisemnego wezwania, dłużnik może się zwolnić z zobowiązania poprzez zapłatę ceny zwyczajowo przyjętej w danych okolicznościach (art. 1121–6)⁴⁵.

Należy dojść zatem do wniosku, że w projekcie Catala cena może być zarówno określona, jak i tylko możliwa do określenia oraz że jest ona w dalszym ciągu traktowana jako jeden z istotnych elementów umowy sprzedaży. Podkreślenia wymaga jednak, że cena nie może być nieokreślona. Jest to związane z brzmieniem art. 1122 projektu, który stanowi, że konsekwencją braku przedmiotu umowy jest jej względna nieważność⁴⁶, a więc taka, która związana jest z naruszeniem przepisu prawa, którego celem jest ochrona interesu konkretnego podmiotu i tylko ten podmiot może żądać unieważnienia umowy z powodu jego naruszenia⁴⁷. Wobec tego należy przyjąć, że w rozpatrywanej sytuacji jedynie dłużnik, a nie na przykład osoba trzecia, może żądać unieważnienia umowy z powodu braku określenia ceny.

Projekt zawiera także wskazania co do ostatecznego zakończenia sporów co do charakteru i dopuszczalności umów ramowych.

Po pierwsze, projekt zamyka etap niepewności co do rozumienia pojęcia umów ramowych we francuskim prawie cywilnym, podając ich definicję w art. 1102–6⁴⁸,

⁴⁵ Art. 1121–6: „Dans les cas prévus aux deux articles qui précèdent, le débiteur qui n’a pas obtenu de justification dans un délai raisonnable pourra se libérer en consignnant le prix habituellement pratiqué”.

⁴⁶ Art. 1122: „L’illicéité de l’objet entache la convention de nullité absolue. L’absence d’objet est sanctionnée par une nullité relative”.

⁴⁷ B. Starck, H. Roland, L. Boyer: *Droit civil. Les obligations. Contrat, op. cit.*, s. 355 i n.

⁴⁸ Art. 1102–6: „Le contrat cadre est un accord de base par lequel les parties conviennent de négocier, nouer ou entretenir des relations contractuelles dont elles déterminent les caractéristiques essentielles. Des conventions

zgodnie z którą umowa ramowa to umowa bazowa, na podstawie której strony uzgadniają negocjowanie, zawiązanie albo utrzymanie relacji umownych o określonych przez nie podstawowych cechach. Projekt wskazuje również, czego powinny dotyczyć umowy wykonawcze, poprzez sprecyzowanie, że mają one zawierać regulacje dotyczące sposobu i terminu egzekucji zobowiązań, ich rozmiaru, a także, gdy to konieczne, ich ceny.

Rozwiązania proponowane przez projekt w zakresie ustalania ceny, choć wydają się odpowiadać na od dawna postulowane przez przedstawicieli praktyki gospodarczej zmiany, nie oparły się ich krytyce.

W szczególności można to zaobserwować na podstawie lektury raportu Paryskiej Izby Handlu i Przemysłu⁴⁹ z dnia 19 października 2006 r. przygotowanego przez Didier Kling⁵⁰.

Przede wszystkim w raporcie podkreśla się, że konsekwencją zakwestionowania wysokości ceny określonej jednostronnie nie powinna być możliwość zwolnienia się dłużnika poprzez zapłatę ceny zwyczajowo przyjętej w stosunkach danego rodzaju. W miejsce tej regulacji CCIP proponuje dwa alternatywne rozwiązania oparte na interwencji sądowej, a mianowicie: możliwość ogłoszenia rozwiązania umowy ze skutkiem na przyszłość wraz ze zwrotem utraconych korzyści lub oddanie sporu do mediacji sądowej w celu wynegocjowania porozumienia stron co do ceny.

Łatwo zauważyć, że zaproponowane przez CCIP rozwiązania są bardziej przychylne dla istniejącej już umowy w tym znaczeniu, że pozwalają utrzymać stosunek prawny łączący strony w przypadku braku obopólnej zgody na ustaloną przez wierzyciela cenę albo na jego zakończenie, lecz jedynie na przyszłość bez efektu retroaktywnego. Takie rozwiązanie należy z całą pewnością ocenić jako bardziej praktyczne z punktu widzenia współczesnych stosunków gospodarczych, gdyż zawierane dzisiaj umowy gospodarcze są coraz częściej wynikiem długotrwałych i pracochłonnych negocjacji między stronami i z założenia mają charakter długoterminowy. Pozwoliłoby to również na wzmocnienie pewności i bezpieczeństwa stosunków ekonomicznych.

Na zakończenie tej części rozważań można sformułować następujące wnioski ogólne.

Po pierwsze, reforma francuskiego prawa umów jest nieunikniona. Obecnie obowiązujący kodeks zawiera wiele przestarzałych, nieprzystających do potrzeb współczesnej praktyki gospodarczej rozwiązań, a działania judykatury mające na celu jego „uaktualnienie” powodują, że prawo cywilne straciło przymiot pewności — żeby ustalić obowiązujące normy, nie wystarczy już sięgnąć do tekstu przepisów,

d'application en précisent les modalités d'exécution, notamment la date et le volume des prestations, ainsi que, le cas échéant, le prix de celles-ci”.

⁴⁹ Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris (CCIP).

⁵⁰ Raport został opublikowany na stronie: www.ccip.fr.

trzeba jeszcze odwołać się do wyroków sądów w celu ustalenia zakresu jego regulacji. Jego reforma, poprowadzona w dobrym, biorącym pod uwagę potrzeby praktyki, osiągnięcia doktryny i stanowisko judykatury kierunku, pozwoli mu na nowo stać się produktem „eksportowym” oraz stanowić źródło inspiracji dla legislatorów europejskich. Nie można jednak oprzeć się wrażeniu, że projekt ma wady.

Przede wszystkim zasadniczo opowiada się za utrzymaniem starych uregulowań, takich, które niekoniecznie odpowiadają wymogom współczesności. Tę niepożądaną tendencję można zaobserwować także w dziedzinie określania ceny, choć na pierwszy rzut oka projekt wprowadza oczekiwane przez praktykę i wypracowane przez judykaturę uregulowania zezwalające na jednostronne i następcze w stosunku do zawarcia umowy określenie ceny, otwierając tym samym drogę dla umów ramowych i innych umów długoterminowych, to głębsza analiza uwidacznia, że w rzeczywistości zasada bilateralizmu w ustalaniu ceny została utrzymana, a możliwość jednostronnego ustalenia ceny jest marginalna i ma charakter czysto wyjątkowy. Jest to z pewnością podyktowane chęcią wzmocnienia ochrony słabszej strony umowy. Trzeba stwierdzić, że takie rozwiązanie, jeśli zostanie przyjęte, nie tylko będzie miało negatywne skutki dla życia gospodarczego Francji w przyszłości, o czym była mowa wyżej, ale przede wszystkim oddziela ją od drogi wybranej przez resztę państw Unii Europejskiej, co z kolei nasuwa obawy co do możliwości i powodzenia przyszłej harmonizacji.

Ostatnie twierdzenie obliguje do przedstawienia rozwiązań przyjętych w niektórych innych ustawodawstwach, zarówno światowych, jak i europejskich, tak by możliwe było zweryfikowanie jego słuszności.

10.

Jak zauważył Portalis, nasze czasy nie przypominają w niczym czasów starożytnych, kiedy to narody były bardziej odizolowane jedne od drugich, co pozwalało im rządzić się swoimi własnymi, specyficznymi dla nich normami prawnymi. Dziś państwa nie mogą pozwolić już sobie na taką izolację, gdyż doprowadziłaby ona do osłabienia ich znaczenia politycznego i wpłynęła negatywnie na wewnętrzną sytuację ekonomiczną⁵¹. Ta niemożność izolacji, odseparowania jednego wewnętrznego, narodowego porządku prawnego od porządków prawnych innych państw, o której mówił Portalis, jest jeszcze bardziej widoczna obecnie, w związku

⁵¹ J.-E.-M. Portalis: *Discours, rapports et travaux inédits sur le Code civil*, Caen, Centre de philosophie, politique et juridique: textes et documents, 1989: „(...) les temps anciens ne rassemblent point à nos temps modernes. Dans l’antiquité, les nations étaient plus isolées, et conséquemment plus susceptibles d’être régies par des institutions exclusives. Dans nos temps modernes (...) une nation qui voudrait s’isoler de toutes les autres par ses maximes, se jetterait dans une situation forcée qui générerait sa politique, et compromettrait sa puissance, en obligeant de renoncer à toutes ses relations, ou qui ne pourrait subsister, si ses relations étaient conservées”.

z rozwojem wspólnego rynku światowego, a być może jeszcze bardziej w Europie, w związku z funkcjonowaniem na większości jej terytorium Unii Ekonomicznej i Monetarnej. Zbliżenie państw na płaszczyźnie ekonomicznej powoduje w sposób nieunikniony konsekwencje na płaszczyźnie prawnej. Można wręcz powiedzieć, że zbliżenie rynków ekonomicznych poszczególnych państw wymaga i warunkuje zbliżenie ich porządków prawnych, co jest konieczne nie tylko dla umożliwienia, ale przede wszystkim przyspieszenia i uproszczenia wymiany gospodarczej między tymi państwami. Oczywiście jest, że umową najczęściej zawieraną w ramach rynku globalnego jest umowa sprzedaży, więc dla pełnej prezentacji rozważanego zagadnienia określania ceny niezbędna jest analiza również regulacji międzynarodowych dotyczących tej materii.

Na wstępie dalszych rozważań należy przypomnieć, że wewnętrzny i międzynarodowy porządek prawny to oddzielne systemy prawne, które jednak wchodzą ze sobą w interakcje.

Pierwszy z nich normuje całość wewnętrznych relacji prawnych danego państwa, drugi wchodzi najczęściej w grę w sytuacji, gdy dany stosunek prawny przekracza jego granice. Rola prawa międzynarodowego prywatnego polega zatem przede wszystkim na znalezieniu kompromisu pomiędzy systemami prawnymi obowiązującymi w państwach stron danej umowy, co z kolei wskazuje na podstawową rolę wszystkich regulacji międzynarodowych zawierających regulacje autonomiczne, która polega na dążeniu do harmonizacji⁵². To właśnie potrzeba harmonizacji niezbędnej dla prawidłowego przebiegu relacji ekonomicznych ponadnarodowych skutkuje koniecznością stworzenia wspólnego i specyficznego systemu norm międzynarodowych.

Należy zauważyć, że regulacja zawarta w art. 1591 C.C., nakładająca obowiązek ścisłego określania ceny w umowie sprzedaży, jest znanym i akceptowanym modelem w ustawodawstwach dużej liczby państw europejskich i pozaeuropejskich. Ten fakt można tłumaczyć uwarunkowaniami historycznymi, a więc niewątpliwym wpływem, jakie prawo francuskie miało na ustawodawstwa tych państw między innymi podczas podbojów kolonialnych i wojen napoleońskich, oraz znaczącą rolę, jaką Francja odegrała w tworzeniu historii świata i Europy w XVIII i XIX w.⁵³ Można zaryzykować stwierdzenie, że prawo francuskie odegrało ważną rolę w procesie harmonizacji prawnej, jeśli nie obecnie, to na pewno w wiekach ubiegłych. Nie można jednak zapominać, że system prawny każdego z tych państw podlegał również własnej ewolucji podyktowanej warunkami wewnętrznymi.

Różnice w podejściu do zagadnienia określania ceny w ustawodawstwach różnych państw najlepiej zobrazować na przykładzie tych z nich, z którymi Francja

⁵² *Encyklopedia prawa*, red. U. Kalina–Prasznic, *op. cit.*, s. 371.

⁵³ H. Mazeaud et L. Mazeaud, J. Mazeaud: *Introduction à l'étude du droit*, wyd. 12, Montchrestien, Collection: *Leçons du droit civil*, Paris 2000, t. I.

utrzymuje najściślejsze więzi handlowe, a więc między innymi Belgii, Włoch, Niemiec, Wielkiej Brytanii i Stanów Zjednoczonych.

Rozpoczynając dalszą część rozważań od przedstawienia uregulowań dotyczących ceny obowiązujących w prawie belgijskim, należy zauważyć, że zgodnie z jego postanowieniami cena w umowie sprzedaży może być zarówno określona, jak i jedynie możliwa do określenia, pod warunkiem że wskaźniki pozwalające na jej ostateczne określenie mają charakter obiektywny. Z tego wynika, że określenie ceny nie może zostać pozostawione do wyłącznej decyzji jednej strony umowy. W celu ochrony zawartej umowy prawo belgijskie przewiduje duży zakres możliwości sądowego ustalenia ceny, tak by zapewnić przetrwanie w razie braku określenia ceny przez strony; między innymi sędzia belgijski może odwołać się do milczącej woli stron wydedukowanej z treści umowy w celu określenia ceny⁵⁴.

Również we Włoszech cena w umowie sprzedaży musi zostać określona w konkretnej wysokości lub na podstawie konkretnych wskaźników, które można skalkulować — cena musi być zatem określona lub co najmniej możliwa do określenia za pomocą obiektywnych wskaźników. Określenie ceny może być dokonane przez strony umowy, osobą trzecią, sąd lub inną władzę publiczną. W razie braku jej ustalenia przyjmuje się, że jest to cena zwyczajowo praktykowana przez sprzedającego, cena rynkowa lub cena słuszna⁵⁵.

W przeciwieństwie do sądów włoskich, sądy angielskie nie dysponują możliwością ustalania treści umowy zamiast stron, które w związku z tym są zobowiązane do precyzyjnego ustalenia jej postanowień, niemniej w zakresie ustalania ceny dysponują one znacznymi możliwościami. I tak, cena w umowie sprzedaży może zostać ustalona przez same strony w umowie na podstawie precyzyjnie sformułowanych kryteriów jej ustalenia lub też w poprzedzających ją negocjacjach. Jeśli powyższe metody nie doprowadzą do jej ustalenia, zastosowana będzie cena słuszna, określona na podstawie okoliczności towarzyszących zawarciu konkretnej umowy. Cena w prawie angielskim może także zostać ustalona przez osobę trzecią. Jeżeli do takiego ustalenia nie dojdzie, umowa może zostać sądowo unieważniona, jednak od powyższej zasady przewidziane zostały wyjątki. Między innymi nie może dojść do unieważnienia umowy w sytuacji, kiedy nastąpiła już dostawa rzeczy, gdyż w takim również przypadku cena umowy jest ustalana jako cena słuszna. Jeżeli natomiast ustalenie ceny przez osobę trzecią zostało uniemożliwione przez działanie którejkolwiek ze stron umowy, druga strona może żądać zwrotu utraconych korzyści⁵⁶.

Prawo niemieckie zdaje się iść w odmiennym kierunku niż przedstawione powyżej ustawodawstwa, będąc dużo bardziej liberalne w dziedzinie ustalania ceny

⁵⁴ L. Corbisier: *La détermination du prix dans les contrats commerciaux portant vente des marchandises. Réflexions comparatives*, Revue international du droit comparé 1988, nr 4, s. 788.

⁵⁵ D. Tallon [sous la direction de]: *La détermination du prix dans les contrats: étude du droit comparé*, A. Pedone, collection Harmonisation du droit des affaires, Paris 1989, s. 26.

⁵⁶ I. Corbisier: *La détermination du prix dans les contrats commerciaux portant vente des marchandises. Réflexions comparatives*, op. cit., s. 794.

w umowie sprzedaży poprzez dopuszczenie jej zawarcia nawet bez określania ceny. Strony mogą skorzystać z tej możliwości pod warunkiem, że ich zgodna wola w tym zakresie nie budzi wątpliwości. W razie jakichkolwiek wątpliwości co do wspólnego zamiaru stron ustalenie ceny należy do wierzyciela — sprzedawcy⁵⁷. Jest to zatem odwrócenie zasady obowiązującej w prawie francuskim.

Jeśli chodzi o ustawodawstwa pozaeuropejskie, to w prawie amerykańskim cena w umowie sprzedaży może być zarówno ściśle określona, jak i jedynie możliwa do określenia. Strony umowy, podobnie jak w prawie angielskim, są zobowiązane do określenia jej istotnych elementów, ale mogą również pozostawić określenie ceny do ustalenia w przyszłych negocjacjach. Umowa pozostaje w tym przypadku ważna tak długo, jak długo istnieje niebudząca wątpliwości i pewna możliwość uzupełnienia jej postanowień ceną ściśle określoną. Dopuszczalnych jest kilka metod jej określenia, między innymi cena może być ceną rozsądną w dniu dostawy, albo może być przedmiotem późniejszego porozumienia stron, które jeśli nie przyniesie oczekiwanego rezultatu — powoduje określenie ceny na podstawie wskaźników wynikających z uwarunkowań rynkowych albo z wyceny dokonanej przez osobę trzecią lub wyspecjalizowaną jednostkę zajmującą się wyceną. Jeśli i te działania nie doprowadzą do ustalenia ceny, może być ona ceną rozsądną. Dopiero w razie braku zgody stron na tak ustaloną cenę, umowa upada i staje się nieważna. W takim wypadku kupujący jest zobowiązany do zwrotu otrzymanej w wyniku wykonania umowy rzeczy, lub jej równowartości, gdyby taki zwrot nie był możliwy z jakiegokolwiek powodu, określanej na dzień dostawy, a sprzedawca do zwrotu części ceny, jaka została zapłacona *a conto* przyszłej umowy⁵⁸.

To krótkie przedstawienie regulacji niektórych systemów prawnych w zakresie określania ceny w umowie sprzedaży jest jednak wystarczające dla próby sformułowania pewnych wniosków ogólnych.

Łatwo zauważyć, że w przeciwieństwie do prawa francuskiego ustawodawstwa wyżej wymienionych państw dopuszczają zawarcie umowy sprzedaży nie tylko z ceną ściśle określoną, ale także z ceną jedynie możliwą do określenia⁵⁹, a więc co do zasady prezentują znacznie bardziej liberalne, a co za tym idzie, przydatne w praktyce gospodarczej, podejście do ustalania ceny.

Ponadto zakres możliwości, z jakich mogą skorzystać strony przy ustalaniu umowy, jest przynajmniej w niektórych z nich znacznie szerszy, co prowadzi do wniosku, że ustawodawstwa tych państw opowiadają się raczej za utrzymaniem umowy i próbą jej konwalidacji, tak by zagwarantować pewność obrotu gospodarczego.

⁵⁷ Paragraf 154 du „BGB”.

⁵⁸ D. Tallon [sous la direction de]: *La détermination du prix dans les contrats: étude du droit comparé*, op. cit., s. 40 i n.

⁵⁹ B. Gross, Ph. Bihl: *Contrats: Ventes civiles et commerciales, baux d'habitation, baux commerciaux*, Press Universitaire de France, collection Thémis, seria droit privé, t. I, wyd. 2, Paris 2002, s. 215.

Powstaje pytanie, czy taką samą tendencję można odnaleźć w regulacjach prawa międzynarodowego odnoszących się do ustalania ceny w międzynarodowych umowach sprzedaży?

11.

Wydaje się, że na tak postawione pytanie należy udzielić odpowiedzi twierdzącej.

Potwierdzenie tej tezy można odnaleźć między innymi w przepisach Konwencji Narodów Zjednoczonych o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów z dnia 11 kwietnia 1980 r.⁶⁰, która została ratyfikowana przez Francję w dniu 6 sierpnia 1982 r. i opublikowana w dekrete nr 87–1034 z dnia 22 grudnia 1987 r., stanowi zatem część francuskiego porządku prawnego.

Zgodnie z brzmieniem art. 1 konwencji ma ona zastosowanie do umów sprzedaży towarów między stronami mającymi siedziby handlowe w różnych państwach, jeżeli państwa te są umawiającymi się państwami lub jeżeli normy międzynarodowego prawa prywatnego wskazują na ustawodawstwo umawiającego się państwa, jako prawo właściwe, ale znajduje ona także zastosowanie w przypadku innych umów zbliżonych do umowy sprzedaży, takich jak na przykład umowa dostawy towarów do produkcji czy dostawy usług.

Z drugiej strony niektóre typy umów sprzedaży z uwagi na ich specyfikę są wyłączone spod jej regulacji (m.in. sprzedaż towarów zakupionych do użytku osobistego, rodzinnego lub do użytku w gospodarstwie domowym, jeśli sprzedający, w jakimkolwiek czasie przed zawarciem umowy lub w chwili jej zawarcia, nie wiedział i nie powinien był wiedzieć, że towary zostały zakupione do użytku w jakimkolwiek z tych celów, sprzedaż na licytacji czy sprzedaż okrętów, statków, poduszkowców i statków powietrznych)⁶¹. Nie należy jednak zapominać, że ostateczna decyzja co do zastosowania postanowień konwencji została pozostawiona stronom umowy, które zależnie od swojej woli mogą decydować o wyłączeniu lub zastosowaniu jej postanowień do zawieranej między nimi umowy. Ta możliwość oznacza zatem, że postanowienia konwencji mogą wola stron znaleźć zastosowanie do wszystkich rodzajów międzynarodowych umów sprzedaży.

Jeśli chodzi o najbardziej interesujące, z punktu widzenia rozważanego zagadnienia określenia ceny, regulacje, to mogą one zostać odnalezione w art. 14 i 55 konwencji.

Artykuł 14 konwencji stanowi, że propozycja zawarcia umowy skierowana do jednej lub wielu określonych osób stanowi ofertę, jeżeli jest wystarczająco precy-

⁶⁰ www.legifrance.gouv.fr, Dz.U. z 1997 r. Nr 45, poz. 286.

⁶¹ Por. art. 2 konwencji.

zyjna, i wskazuje, że oferent umowy, w razie jej przyjęcia, ma zamiar być nią związany. Propozycja jest wystarczająco precyzyjna, jeżeli wskazuje towary oraz w sposób wyraźny lub dorozumiany określa lub pozwala ustalić ich ilość i cenę.

Z literalnego brzmienia tego przepisu wynika zatem jasno, że w ofercie sprzedaży, a więc na etapie negocjacji, cena może być nie tylko ściśle określona, ale także jedynie możliwa do określenia. Czy z tego można jednak wyciągnąć wniosek, że również definitywna umowa sprzedaży może zawierać cenę jedynie możliwą do określenia?

Na pierwszy rzut oka wydaje się, że nie, gdyż definitywna umowa sprzedaży jest czymś odmiennym od oferty sprzedaży, która stanowi jedynie wyrażenie woli oferenta bycia związanym ofertą w przypadku jej akceptacji przez drugą stronę umowy. Z drugiej jednak strony należy zauważyć, że postanowienia zawarte w ofercie, znane już zatem w momencie zawierania umowy, są postanowieniami umowy definitywnej. Skoro tak, to należy dojść do wniosku, że zgodnie z brzmieniem art. 14 konwencji cena w międzynarodowej umowie sprzedaży w momencie jej zawierania może być zarówno ściśle określona, jak i jedynie możliwa do określenia. Analiza dalszych uregulowań konwencji podaje jednak przedstawioną powyżej tezę w wątpliwość.

Artykuł 55 konwencji stanowi bowiem, że jeżeli umowa jest ważnie zawarta, lecz cena sprzedanych towarów nie jest w umowie w sposób jednoznaczny lub dorozumiany określona lub też umowa nie zawiera postanowień pozwalających na ustalenie ceny, uważa się, że strony — w braku postanowień wskazujących inaczej — w sposób milczący odwołały się do ceny zwyczajowo przyjmowanej w chwili zawarcia umowy dla takich towarów sprzedawanych w podobnych okolicznościach, w danej dziedzinie handlu.

Artykuł 55 konwencji zawiera zatem domniemanie, że w razie braku ustalenia ceny w umowie, ceną sprzedaży jest cena rynkowa towaru ustalana na chwilę zawarcia umowy. To z kolei prowadzi do wniosku, że międzynarodowa umowa sprzedaży może zostać ważnie zawarta nawet bez określenia ceny oraz że jej późniejsze określenie jest możliwe.

Wynika z tego, że art. 14 i 55 konwencji zawierają sprzeczne ze sobą uregulowania. Problem ustalenia wzajemnej relacji dyspozycji art. 14 i 55 konwencji nie został ostatecznie rozstrzygnięty przez doktrynę, która prezentuje różne stanowiska w tej kwestii.

Według jednych autorów art. 55 konwencji znajduje zastosowanie tylko w sytuacji, w której jedna ze stron umowy ma swoje miejsce zamieszkania lub siedzibę na terytorium państwa, które ratyfikowało tylko trzecią część konwencji pod dodatkowym warunkiem, że zgodnie z wewnętrznym prawem tego państwa możliwe jest ważne zawarcie umowy sprzedaży bez wyraźnego określenia ceny wprost lub przez wskazanie kryteriów jej określenia w sposób wyraźny lub dorozumiany⁶².

⁶² D. Tallon (red.): *La détermination du prix dans les contrats: étude du droit comparé*, op. cit., s. 33; tak byłoby między innymi w przypadku Danii, Finlandii, Norwegii i Szwecji.

Takie rozwiązanie nie może jednak oprzeć się krytyce, gdyż nie znalazłoby ono zastosowania w przypadku państw, które, tak jak Francja, ratyfikowały całość konwencji. Ponadto z faktu częściowej ratyfikacji konwencji przez niektóre państwa nie można wyprowadzić ogólnej reguły interpretacyjnej o braku obowiązywania zasady zawartej w art. 14 w stosunku do tych państw, które ratyfikowały konwencję w całości.

Drugie z proponowanych przez doktrynę rozwiązań oparte jest na dyspozycji art. 4(a) konwencji, który stanowi, że konwencja reguluje jedynie zawarcie umowy sprzedaży oraz prawa i obowiązki sprzedającego i kupującego, wynikające z takiej umowy. W szczególności, jeśli w sposób wyraźny nie przewiduje inaczej, nie dotyczy ona ważności umowy ani żadnego z jej postanowień lub jakichkolwiek zwyczajów.

Z tego należy wyciągnąć wniosek, że ważność umowy oceniana powinna być przez pryzmat wewnętrznych regulacji prawnych państwa, którego ustawodawstwu poddana jest dana umowa. W związku z tym, jeśli w konkretnej sytuacji umowa podlegałaby prawu państwa, które dopuszcza zarówno cenę ściśle określoną, jak i jedynie możliwą do określenia w umowie sprzedaży, jedynie art. 14 konwencji znajdowałby zastosowanie. Jego postanowienia byłyby także respektowane w sytuacji, w której prawo wewnętrzne danego państwa stanowiłoby, że umowa sprzedaży może być ważnie zawarta tylko w razie ścisłego określenia ceny w umowie. Tak byłoby również w sytuacji, w której prawo wewnętrzne nie uzależniałoby ważności umowy sprzedaży od określenia ceny, w tym znaczeniu, że cena jedynie możliwa do określenia jest wystarczająca do zawarcia umowy, co jest związane z faktem, że i taka cena byłaby w końcu ceną ściśle określoną. Zatem jedynie w sytuacji, gdyby prawo wewnętrzne danego państwa nie zawierało regulacji co do obowiązku określania ceny w umowie sprzedaży, art. 55 konwencji znajdowałby swoje zastosowanie, pozwalając na jej ustalenie zgodnie z jego wskazaniem⁶³.

Takie rozwiązanie również można poddać krytyce. Skoro, jak już wykazano powyżej na przykładach, prawa wewnętrzne poszczególnych państw znacznie różnią się w zakresie postanowień dotyczących określania ceny w umowie sprzedaży, to wyżej zaproponowane rozwiązanie prowadziłoby do pogłębiania, a nie niwelowania różnic pomiędzy systemami prawnymi, co z kolei stawiałoby pod znakiem zapytania sens istnienia konwencji, której głównym celem jest przecież harmonizacja. Ponadto byłoby ono sprzeczne z innymi postanowieniami konwencji, w tym w szczególności z jej art. 7, który stanowi, że przy jej interpretacji należy uwzględniać jej międzynarodowy charakter oraz potrzebę dążenia do jej jednolitego stosowania i poszanowania dobrej wiary w handlu międzynarodowym, a kwestie dotyczące spraw regulowanych przez konwencję, które nie są w niej wyraźnie rozstrzygnięte, powinny być rozstrzygane według ogólnych zasad konwencji, a w sytuacji

⁶³ B. Audit: *La vente internationale des marchandises, Convention des Nations Unies du 11 avril 1980*, LGDJ, Paris 1990; V. Heuzé: *Traité des contrats: La vente internationale des marchandises: Droit uniforme*, LGDJ, Paris 2000, s. 96 i n.

ich braku, zgodnie z prawem właściwym, na mocy norm międzynarodowego prawa prywatnego.

Jest zatem ewidentne, że interpretacja konwencji powinna być dokonywana całościowo z przyznaniem mocy wiążącej wszystkim jej postanowieniom. Wobec tego należy szukać takiego rozwiązania, które pozwoliłoby na poszanowanie ducha i celu konwencji w zakresie harmonizacji prawa z jednoczesnym uznaniem mocy wiążącej wszystkich jej postanowień. Jak wspomniano na wstępie, współistnienie regulacji art. 14 i 55 konwencji jest możliwe i można przedstawić taką ich interpretację, która wyłącza ich sprzeczność poprzez połączenie obu przepisów.

W tym celu należy odwołać się do postanowień art. 92 konwencji. Zgodnie z tym przepisem każde umawiające się państwo może w chwili podpisania, ratyfikacji, przyjęcia zatwierdzenia lub przystąpienia oświadczyć, że nie będzie związane częścią II lub częścią III konwencji. Umawiające się państwo, które składa zgodnie z ustępem poprzednim oświadczenie dotyczące części II lub części III konwencji, nie jest uważane za umawiające się państwo, w odniesieniu do spraw regulowanych przez tę część konwencji, do której ma zastosowanie to oświadczenie.

Pozostaje rozważyć możliwe warianty.

I tak w sytuacji, w której dane państwo, tak jak między innymi Francja i Stany Zjednoczone, ratyfikowało obie części konwencji — drugą zawierającą art. 14 i trzecią zawierającą art. 55 — należy przyjąć, że od momentu zawarcia umowy sprzedaży zastosowanie znajdzie art. 55 konwencji, gdyż samo zawarcie umowy wskazuje, że oferta była wystarczająco precyzyjna, nawet gdy nie obejmowała postanowień dotyczących określenia ceny w umowie. W rzeczywistości bowiem koniec negocjacji między stronami wyznaczany jest odpowiednio przez podpisanie umowy lub rozpoczęcie jej wykonywania. Artykuł 55 konwencji znajdzie również zastosowanie w sytuacji, w której strona umowy ma swoją siedzibę lub miejsce zamieszkania w państwie, które ratyfikowało trzecią, ale nie ratyfikowało drugiej części konwencji⁶⁴. Ostatecznie zatem należy dojść do wniosku, że co do zasady w momencie zawarcia międzynarodowej umowy sprzedaży, zgodnie z postanowieniami art. 14 konwencji, cena musi być ściśle określona lub co najmniej możliwa do określenia.

Nie należy jednak zapominać, że od powyższej zasady konwencja przewiduje jeden wyjątek, dotyczący sytuacji, w której strony zawarły umowę sprzedaży bez określenia ceny, a ich zamiar co do takiego rozwiązania jest jednoznaczny i nie budzi wątpliwości. W takim przypadku umowa jest również ważnie zawarta, ponieważ konwencja przewiduje środki prowadzące do definitywnego ustalenia ceny.

Ostatecznie można przyjąć, że międzynarodowa umowa sprzedaży może być ważnie zawarta bez określania ceny, ale jeżeli strony chcą mieć pewność co do jej

⁶⁴ I. Corbisier: *La détermination du prix dans les contrats commerciaux portant vente de marchandises. Réflexions comparatives*, op. cit., s. 828–829.

wysokości, powinny ją określić lub przynajmniej przewidzieć w umowie sposób jej określenia, oraz że cena jest zawsze co najmniej możliwa do określenia, gdyż w braku jej określenia przyjmuje się domniemanie, że jest to cena rynkowa w momencie zawarcia umowy. Tak więc ostatecznie cena może być ściśle określona lub jedynie możliwa do określenia, co jest rozwiązaniem przyjętym także w innych regulacjach ponadnarodowych, w tym w UNIDROIT⁶⁵ i w Zasadach Europejskiego Prawa Umów⁶⁶.

Jeśli chodzi o regulacje zawarte w UNIDROIT, należy przede wszystkim podkreślić, że nie jest to umowa międzynarodowa, ale system reguł o międzynarodowym charakterze, które dotyczą międzynarodowych umów handlowych i które mogą zostać użyte przez strony, sędziów i arbitrów, którzy nie chcą lub nie mogą odwołać się do regulacji zawartych w konwencji wiedeńskiej lub prawie wewnętrznym⁶⁷. System UNIDROIT znajduje zatem zastosowanie zawsze, gdy o jego wykorzystaniu zdecydują strony umowy, gdy nie można ustalić właściwego prawa wewnętrznego lub gdy legislatorzy wykorzystają go jako model regulacji.

Z punktu widzenia rozważanego zagadnienia szczególne znaczenie ma art. 5 (7) UNIDROIT.

Zgodnie z jego dyspozycją, jeżeli umowa nie przewiduje ceny ani kryteriów pozwalających na jej ustalenie, w braku odmiennych postanowień uważa się, że strony odwołały się do ceny zwyczajowo przyjętej w danej branży handlowej, w podobnych warunkach i za takie same towary, określanej na chwilę zawarcia umowy, a w braku takiej ceny, cenę sprzedaży ustala się jako cenę rozsądną. W sytuacji, w której ustalenie ceny zostało pozostawione jednej ze stron umowy i ustalona w ten sposób cena jest oczywiście nierozsądna, zamiast niej stosuje się cenę rozsądną, *nota bene* tak samo jest w sytuacji, gdy ustalenie ceny zostało pozostawione do decyzji osoby trzeciej, która nie może lub nie chce jej ustalić. Jeżeli natomiast ustalenie ceny miało nastąpić na podstawie wskaźnika, który nie istniał, przestał istnieć lub przestał być dostępny, cenę ustala się, opierając się na innym wskaźniku, najbardziej do niego zbliżonym⁶⁸.

W takim razie należy wyciągnąć wniosek, że w regulacjach proponowanych przez UNIDROIT cena w umowie sprzedaży może być ściśle określona lub jedynie możliwa do określenia, ale nigdy nie może być nieokreślona, ponieważ w braku jej określenia wchodzi w rachubę domniemanie, zgodnie z którym cena będzie ceną rynkową.

⁶⁵ UNIDROIT, Institut International pour l'unification du droit prix, *Principes relatifs aux contrats du commerce international*, Unidroit, 1994; J. Huet: *Les contrats commerciaux internationaux et les nouveaux principes d'Unidroit, une nouvelle lex mercatoria?*, Petites affiches 1995, nr 135, s. 8 i n.

⁶⁶ O. Lando: *Principes du droit européen des contrats, Une première étape vers un Code civil européen*, Revue du droit des affaires international 1997, s. 189 i n.; D. Tallon: *Vers un droit européen des contrats (w:) Mélanges offerts à André Colomer*, Litec, Paris 1993, s. 485 i n.

⁶⁷ A. Giardina: *Les principes UNIDROIT sur les contrats internationaux*, JDI 1995, nr 3, s. 547.

⁶⁸ *Ibidem*, s. 572.

Podobną regulację można odnaleźć w Zasadach Europejskiego Prawa Umów, które mają mieć charakter reguł generalnych stosowanych w Unii Europejskiej, a więc w sytuacjach, gdy zawierane są umowy międzynarodowe pomiędzy kontrahentami pochodzącymi z państw członkowskich. Mogą być traktowane jako fundament przyszłej wspólnej regulacji cywilnej lub jako model dla legislatorów krajowych.

Jeśli chodzi o określanie ceny w umowie sprzedaży, regulacje dotyczące tego zagadnienia zawarte są w rozdziale drugim zatytułowanym „Zawartość i wykonywanie umowy”, a w szczególności w art. 2.101–2.104 Zasad.

Zgodnie z jego postanowieniami, jeżeli umowa nie przewiduje ceny ani kryteriów pozwalających na jej ustalenie, w braku odmiennych postanowień uważa się, że strony odwołały się do ceny zwyczajowo przyjętej w danej branży handlowej, w podobnych warunkach i za takie same towary, określanej na chwilę zawarcia umowy, a w braku takiej ceny, cenę sprzedaży ustala się jako cenę rozsądną. W sytuacji, w której ustalenie ceny zostało pozostawione jednej ze stron umowy i ustalona w ten sposób cena jest oczywiście nierozsądna, zamiast niej stosuje się cenę rozsądną, *nota bene* tak samo jest w sytuacji, gdy ustalenie ceny zostało pozostawione do decyzji osoby trzeciej, która nie może lub nie chce jej ustalić. Jeżeli natomiast ustalenie ceny miało nastąpić na podstawie wskaźnika, który nie istniał, przestał istnieć lub przestał być dostępny, cenę ustala się na podstawie innego wskaźnika, najbardziej do niego zbliżonego.

Tak więc i tutaj cena musi być ściśle określona lub przynajmniej możliwa do określenia, ale nigdy nie może być nieokreślona, gdyż w braku jej określenia stosuje się domniemanie, zgodnie z którym ceną umowy jest cena rozsądna.

Na zakończenie rozważań należy zauważyć, że oba przedstawione systemy przewidują w zakresie określania ceny w umowie sprzedaży identyczne regulacje. Uogólniając, można zatem stwierdzić, że obecnie w prawie międzynarodowym istnieje tendencja do uznawania, że umowa sprzedaży może zawierać cenę ściśle określoną lub jedynie możliwą do określenia, ale nie może nie zawierać w ogóle określenia ceny, gdyż w takim przypadku przepisy prawa nakazują zastosowanie domniemania, zgodnie z którym ceną sprzedaży jest cena rozsądna.

Dokonana całościowa analiza tematu pozwala na przystąpienie do sformułowania ogólnych wniosków dotyczących oceny francuskich regulacji w zakresie określania ceny w umowie sprzedaży i umowach ramowych.

Po pierwsze, prawo cywilne francuskie, dopuszczające jedynie cenę ściśle określoną w umowie sprzedaży, należy ocenić jako przestarzałe, które w widoczny sposób odbiega od współczesnych rozwiązań ustawodawczych nie tylko europejskich, ale i światowych.

Takie uregulowanie jest niewystarczające z punktu widzenia potrzeb współczesnej praktyki gospodarczej, która z uwagi na dynamikę stosunków gospodarczych potrzebuje elastycznych rozwiązań prawnych opartych na zasadzie swobody umów.

Nadziei na zmianę nie daje nawet stanowisko judykatury, która wbrew pozorom pozostaje wierna literalnemu brzmieniu przepisów francuskiego kodeksu cywilnego. Liberalizacja w tym zakresie, polegająca na dopuszczeniu możliwości ważnego zawarcia umowy ramowej z ceną jedynie możliwą do określenia — będąca wynikiem długoletniej analizy i sporów — nie wynika bowiem ze zmiany rozumienia przepisów kodeksu dotyczących określania ceny w umowie sprzedaży, ale z uznania odrębności i samodzielności tych dwóch typów umów — umowy sprzedaży i umów ramowych.

Po drugie, przewidziany w prawie francuskim skutek prawny braku określenia ceny w umowie sprzedaży w postaci konieczności stwierdzenia jej nieważności należy ocenić jako zbyt daleko idący i katastrofalny z punktu widzenia praktyki.

W obecnej rzeczywistości gospodarczej, o czym była już mowa, zawierane umowy to w przeważającej części umowy długoterminowe będące wynikiem wieloetapowych negocjacji, co z kolei prowadzi do wniosku, że dla zachowania pewności obrotu należy wybierać rozwiązania prawne pozwalające na utrzymanie ich mocy wiążącej za każdym razem, gdy możliwa jest ich konwalidacja na przykład poprzez wprowadzenie domniemań prawnych, tak jak to ma miejsce w regulacjach międzynarodowych i niektórych innych systemach prawnych.

Po trzecie, na negatywną ocenę francuska regulacja zasługuje także z powodu sposobów, w jakich może dojść do ustalenia ceny w umowie sprzedaży.

Podczas gdy regulacje międzynarodowe oraz systemy innych państw przewidują szeroki zakres możliwości — od ustalenia przez osobę trzecią poprzez ustalenia sądowe i administracyjne, aż do dopuszczenia mediacji w tym zakresie, francuski kodeks cywilny ogranicza się jedynie do uznania dopuszczalności udziału arbitra w ustalaniu ceny sprzedaży, co należy ocenić jako niewystarczające z punktu widzenia praktyki gospodarczej, a przecież przepisy prawa powinny zawierać regulacje ułatwiające, a nie utrudniające działania podmiotów gospodarczych.

Po czwarte i najważniejsze, należy ocenić, że przyszłość nie przyniesie znaczącej zmiany na lepsze. Jak bowiem wykazano, propozycje nowelizacji zawarte w *avant-projet* Catala, choć na pierwszy rzut oka wydają się nowatorskie i dostosowane do potrzeb współczesnych realiów ekonomicznych, socjalnych i finansowych, utrzymują dotychczasowy *status quo* w zakresie określania ceny w umowie sprzedaży i są tylko powierzchownymi zmianami. Francja pozostanie zatem, nawet po wejściu w życie nowelizacji kodeksu cywilnego, odseparowana od powszechnej tendencji widocznej w regulacjach międzynarodowych, w tym europejskich, co z kolei budzi znaczne obawy co do możliwości przyszłej harmonizacji.