

KODEKSOWE UMOWY HANDLOWE

redakcja naukowa **Andrzej Kidyba**

Paweł Daszczuk ■ Małgorzata Dumkiewicz
Zdzisław Gawlik ■ Agnieszka Goldiszewicz
Katarzyna Kopaczyńska-Pieczniak ■ Adrian Niewęłowski
Marcin Orlicki ■ Jacek Widło ■ Karolina Wyrwińska

BIBLIOTEKA PRAWA HANDLOWEGO

2. WYDANIE

W SERII
BIBLIOTEKA PRAWA HANDLOWEGO
POD REDAKCJĄ NAUKOWĄ ANDRZEJA KIDYBY
POLECAMY:

**UMOWY W OBROcie GOSPODARCZYM.
WZORY. KOMENTARZE. ORZECZNICTWO, WYD. 2**
P. Bryłowski, P. Daszczuk, M. Dumkiewicz, Z. Gawlik, A. Goldiszewicz,
K. Kopaczyńska-Pieczniak, G. Kozieł, A. Niewęglowski,
M. Orlicki, J. Szczotka, J. Wiak, J. Widło, K. Wyrwińska

POZAKODEKSOWE UMOWY HANDLOWE, WYD. 2
P. Bryłowski, M. Dumkiewicz, A. Goldiszewicz,
K. Kopaczyńska-Pieczniak, G. Kozieł, A. Niewęglowski, J. Wiak

SZCZEGÓLNE FORMY SPÓŁEK
J. Dąbrowska, A. Gawrysiak-Zabłocka, M. Michalski,
T. Siemiątkowski, E. Skibińska, M. Stanik, T. Szczurowski

SPÓŁKA KOMANDYTOWA
A. Kappes

SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ
K. Kopaczyńska-Pieczniak

SPÓŁKA AKCYJNA
M. Michalski

ORAZ

HANDLOWE SPÓŁKI OSOBOWE
A. Kidyba

KODEKSOWE UMOWY HANDLOWE

redakcja naukowa Andrzej Kidyba

Paweł Daszczuk ■ Małgorzata Dumkiewicz
Zdzisław Gawlik ■ Agnieszka Goldiszewicz
Katarzyna Kopaczyńska-Pieczniak ■ Adrian Niewęglowski
Marcin Orlicki ■ Jacek Widło ■ Karolina Wyrwińska

BIBLIOTEKA PRAWA HANDLOWEGO

2. WYDANIE

Stan prawny na 1 listopada 2017 r.

Wydawca
Magdalena Stojek-Siwińska

Redaktor prowadzący
Adam Choiński

Opracowanie redakcyjne
Agata Czuj

Łamanie
Andrzej Gudowski

Ta książka jest wspólnym dziełem twórcy i wydawcy. Prosimy, byś przestrzegał przysługujących im praw. Książkę możesz udostępnić osobom bliskim lub osobiście znanym, ale nie publikuj jej w internecie. Jeśli cytujesz fragmenty, nie zmieniaj ich treści i koniecznie zaznacz, czyje to dzieło. A jeśli musisz skopiować część, rób to jedynie na użytek osobisty.

prawolubni

SZANUJMY PRAWO I WŁASNOŚĆ
Więcej na www.legalnakultura.pl
POLSKA IZBA KSIĄŻKI

© Copyright by
Wolters Kluwer Polska SA, 2018

ISBN 978-83-8124-129-8
2. wydanie

Dział Praw Autorskich
01-208 Warszawa, ul. Przyokopowa 33
tel. 22 535 82 19
e-mail: ksiazki@wolterskluwer.pl
www.wolterskluwer.pl
księgarnia internetowa www.profinfo.pl

Spis treści

WYKAZ SKRÓTÓW.	9
WYKAZ NAJCZĘŚCIEJ POWOŁYWANEJ LITERATURY	13
WSTĘP	15
ROZDZIAŁ 1	
Umowa sprzedaży na raty (Zdzisław Gawlik).	17
I. Definicja umowy	17
II. Strony umowy	21
III. Przedmiot umowy	30
IV. Treść umowy – prawa i obowiązki stron.	33
V. Charakter prawny umowy	47
VI. Odpowiedzialność za niewykonanie i nienależyte wykonanie umowy.	50
ROZDZIAŁ 2	
Umowa dostawy (Małgorzata Dumkiewicz).	61
I. Definicja umowy	61
II. Strony umowy	65
III. Przedmiot umowy	67
IV. Treść umowy – prawa i obowiązki stron.	79
V. Charakter prawny umowy	107
VI. Odpowiedzialność za niewykonanie i nienależyte wykonanie umowy.	113

ROZDZIAŁ 3

Umowa kontraktacji (Adrian Niewęglowski)	123
I. Definicja umowy	123
II. Strony umowy	132
III. Przedmiot umowy	143
IV. Treść umowy – prawa i obowiązki stron.	153
V. Charakter prawny umowy	178
VI. Odpowiedzialność za niewykonanie i nienależyte wykonanie umowy.	184

ROZDZIAŁ 4

Umowa o roboty budowlane (Agnieszka Goldiszewicz)	214
I. Definicja umowy	214
II. Strony umowy	222
III. Przedmiot umowy	228
IV. Treść umowy – prawa i obowiązki stron.	234
V. Charakter prawny umowy	252
VI. Odpowiedzialność za niewykonanie i nienależyte wykonanie umowy.	261

ROZDZIAŁ 5

Umowa leasingu (Katarzyna Kopaczyńska-Pieczniak)	290
I. Definicja umowy	290
II. Strony umowy	299
III. Przedmiot umowy	305
IV. Treść umowy – prawa i obowiązki stron.	309
V. Charakter prawny umowy	353
VI. Odpowiedzialność za niewykonanie i nienależyte wykonanie umowy.	357

ROZDZIAŁ 6

Umowa rachunku bankowego (Paweł Daszczuk)	382
I. Definicja umowy	382
II. Strony umowy	399
III. Przedmiot umowy	410
IV. Treść umowy – prawa i obowiązki stron.	421

V. Charakter prawny umowy	446
VI. Odpowiedzialność za niewykonanie i nienależyte wykonanie umowy	451
ROZDZIAŁ 7	
Umowa agencji (Jacek Widło)	461
I. Definicja umowy	461
II. Strony umowy	463
III. Przedmiot umowy	464
IV. Treść umowy – prawa i obowiązki stron	474
V. Charakter prawny umowy	480
VI. Odpowiedzialność za niewykonanie i nienależyte wykonanie umowy	483
ROZDZIAŁ 8	
Umowa komisu (Jacek Widło)	491
I. Definicja umowy	491
II. Strony umowy	492
III. Przedmiot umowy	494
IV. Treść umowy – prawa i obowiązki stron	496
V. Charakter prawny umowy	500
VI. Odpowiedzialność za niewykonanie i nienależyte wykonanie umowy	505
ROZDZIAŁ 9	
Umowa przewozu (Karolina Wyrwińska)	514
I. Definicja umowy	514
II. Strony umowy	527
III. Przedmiot umowy	536
IV. Treść umowy – prawa i obowiązki stron	541
V. Charakter prawny umowy	571
VI. Odpowiedzialność za niewykonanie i nienależyte wykonanie umowy	589

ROZDZIAŁ 10

Umowa spedycji (Karolina Wyrwińska)	621
I. Definicja umowy	621
II. Strony umowy	625
III. Przedmiot umowy	628
IV. Treść umowy – prawa i obowiązki stron.	633
V. Charakter prawny umowy	651
VI. Odpowiedzialność za niewykonanie i nienależyte wykonanie umowy.	657

ROZDZIAŁ 11

Umowa ubezpieczenia (Marcin Orlicki)	664
I. Definicja umowy	664
II. Strony umowy	667
III. Przedmiot umowy	678
IV. Treść umowy – prawa i obowiązki stron.	682
V. Charakter prawny umowy	704
VI. Odpowiedzialność za niewykonanie i nienależyte wykonanie umowy.	705

ROZDZIAŁ 12

Umowa składu (Karolina Wyrwińska)	708
I. Definicja umowy	708
II. Strony umowy	712
III. Przedmiot umowy	713
IV. Treść umowy – prawa i obowiązki stron.	714
V. Charakter prawny umowy	741
VI. Odpowiedzialność za niewykonanie i nienależyte wykonanie umowy.	747

Wykaz skrótów

AKTY PRAWNE

- | | |
|----------|--|
| k.c. | – ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny (tekst jedn.: Dz. U. z 2017 r. poz. 459 z późn. zm.) |
| k.m. | – ustawa z dnia 18 września 2001 r. – Kodeks morski (tekst jedn.: Dz. U. z 2016 r. poz. 66) |
| k.p.c. | – ustawa z dnia 17 listopada 1964 r. – Kodeks postępowania cywilnego (tekst jedn.: Dz. U. z 2016 r. poz. 1822 z późn. zm.) |
| k.r.o. | – ustawa z dnia 25 lutego 1964 r. – Kodeks rodzinny i opiekuńczy (tekst jedn.: Dz. U. z 2017 r. poz. 682) |
| k.z. | – rozporządzenie Prezydenta Rzeczypospolitej z dnia 27 października 1933 r. – Kodeks zobowiązań (Dz. U. Nr 82, poz. 598 z późn. zm.) |
| p.u. | – ustawa z dnia 28 lutego 2003 r. – Prawo upadłościowe (tekst jedn.: Dz. U. z 2016 r. poz. 2171 z późn. zm.) |
| p.w.p. | – ustawa z dnia 30 czerwca 2000 r. – Prawo własności przemysłowej (tekst jedn.: Dz. U. z 2017 r. poz. 776) |
| p.z.p. | – ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. – Prawo zamówień publicznych (tekst jedn.: Dz. U. z 2017 r. poz. 1579 z późn. zm.) |
| pr. aut. | – ustawa z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (tekst jedn.: Dz. U. z 2017 r. poz. 880 z późn. zm.) |

pr. bank.	– ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Prawo bankowe (tekst jedn.: Dz. U. z 2017 r. poz. 1876 z późn. zm.)
pr. bud.	– ustawa z dnia 7 lipca 1994 r. – Prawo budowlane (tekst jedn.: Dz. U. z 2017 r. poz. 1332 z późn. zm.)
pr. lot.	– ustawa z dnia 3 lipca 2002 r. – Prawo lotnicze (tekst jedn.: Dz. U. z 2017 r. poz. 959 z późn. zm.)
pr. poczt.	– ustawa z dnia 23 listopada 2012 r. – Prawo pocztowe (tekst jedn.: Dz. U. z 2017 r. poz. 1481)
pr. przew.	– ustawa z dnia 15 listopada 1984 r. – Prawo przewozowe (tekst jedn.: Dz. U. z 2017 r. poz. 1983)
rozporządzenie w sprawie kontraktacji cukru	– rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 10 marca 2011 r. sprawie warunków zakupu i dostawy buraków cukrowych przeznaczonych do produkcji cukru w ramach kwoty produkcyjnej cukru (Dz. U. Nr 57, poz. 292)
u.d.u.r.	– ustawa z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (tekst jedn.: Dz. U. z 2017 r. poz. 1170 z późn. zm.)
u.k.k.	– ustawa z dnia 12 maja 2011 r. o kredycie konsumenckim (tekst jedn.: Dz. U. z 2016 r. poz. 1528 z późn. zm.)
u.k.p.	– ustawa z dnia 30 sierpnia 1996 r. o komercjalizacji i niektórych uprawnieniach pracowników (tekst jedn.: Dz. U. z 2017 r. poz. 1055)
u.o.b.o.p.	– ustawa z dnia 25 marca 2011 r. o ograniczaniu barier administracyjnych dla obywateli i przedsiębiorców (Dz. U. Nr 106, poz. 622 z późn. zm.)
u.p.d.o.f.	– ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (tekst jedn.: Dz. U. z 2016 r. poz. 2032 z późn. zm.)
u.p.d.o.p.	– ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (tekst jedn.: Dz. U. z 2016 r. poz. 1888 z późn. zm.)
u.p.k.	– ustawa z dnia 30 maja 2014 r. o prawach konsumenta (tekst jedn.: Dz. U. z 2017 r. poz. 683)

u.p.n.	– ustawa z dnia 29 lipca 2005 r. o przeciwdziałaniu narkomanii (tekst jedn.: Dz. U. z 2017 r. poz. 783 z późn. zm.)
u.s.d.g.	– ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (tekst jedn.: Dz. U. z 2016 r. poz. 1829 z późn. zm.)
u.u.p.	– ustawa z dnia 19 sierpnia 2011 r. o usługach płatniczych (tekst jedn.: Dz. U. z 2017 r. poz. 2003 z późn. zm.)
ustawa o biopaliwach	– ustawa z dnia 25 sierpnia 2006 r. o biokomponentach i biopaliwach ciekłych (tekst jedn.: Dz. U. z 2017 r. poz. 285 z późn. zm.)
ustawa o grupach producentów rolnych	– ustawa z dnia 15 września 2000 r. o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw (Dz. U. Nr 88, poz. 983 z późn. zm.)

PERIODYKI

Biul. SN	– Biuletyn Sądu Najwyższego
EPS	– Europejski Przegląd Sądowy
GSP	– Gdańskie Studia Prawnicze
KPP	– Kwartalnik Prawa Prywatnego
Mon. Praw.	– Monitor Prawniczy
NP	– Nowe Prawo
NPN	– Nowy Przegląd Notarialny
ONSAiWSA	– Orzecznictwo Naczelnego Sądu Administracyjnego i Wojewódzkich Sądów Administracyjnych
OSA	– Orzecznictwo Sądu Apelacyjnego
OSNC	– Orzecznictwo Sądu Najwyższego. Izba Cywilna
OSNCP	– Orzecznictwo Sądu Najwyższego. Izba Cywilna i Pracy
OSNC-ZD	– Orzecznictwo Sądu Najwyższego. Izba Cywilna – Zbiór Dodatkowy
OSP	– Orzecznictwo Sądów Polskich
OSPiKA	– Orzecznictwo Sądów Polskich i Komisji Arbitrażowej

OTK-A	– Orzecznictwo Trybunału Konstytucyjnego (seria A)
PiP	– Państwo i Prawo
PPH	– Przegląd Prawa Handlowego
Pr. Bank.	– Prawo Bankowe
Pr. Gosp.	– Prawo Gospodarcze
Pr. Sp.	– Prawo Spółek
PS	– Przegląd Sądowy
PUG	– Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego
RPEiS	– Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny
SC	– Studia Cywilistyczne
SPP	– Studia Prawa Prywatnego
ST	– Samorząd Terytorialny
St. Praw.	– Studia Prawnicze
TPP	– Transformacje Prawa Prywatnego
ZNUJ	– Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Jagiellońskiego

INNE

ETS	– Europejski Trybunał Sprawiedliwości (obecnie Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej)
GKA	– Główna Komisja Arbitrażowa
SA	– sąd apelacyjny
SN	– Sąd Najwyższy
SO	– sąd okręgowy
SOKiK	– Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów

Wykaz najczęściej powoływanej literatury

- Kodeks cywilny...*, red. E. Gniewek – *Kodeks cywilny. Komentarz*, red. E. Gniewek, Warszawa 2006, 2008, 2011
- Kodeks cywilny...*, red. E. Gniewek, P. Machnikowski – *Kodeks cywilny. Komentarz*, red. E. Gniewek, P. Machnikowski, Warszawa 2013
- Kodeks cywilny*, t. I, *Część ogólna*, red. A. Kidyba – *Kodeks cywilny. Komentarz*, t. I, *Część ogólna*, red. A. Kidyba, Warszawa 2012
- Kodeks cywilny*, t. III, *Zobowiązania. Część ogólna*, red. A. Kidyba – *Kodeks cywilny. Komentarz*, t. III, *Zobowiązania. Część ogólna*, red. A. Kidyba, Warszawa 2010
- Kodeks cywilny*, t. III, *Zobowiązania. Część szczególna*, red. A. Kidyba – *Kodeks cywilny. Komentarz*, t. III, *Zobowiązania. Część szczególna*, red. A. Kidyba, Warszawa 2010
- Kodeks cywilny...*, t. II, red. K. Pietrzykowski – *Kodeks cywilny. Komentarz*, t. II, red. K. Pietrzykowski, Warszawa 2005, 2009, 2011
- System prawa cywilnego*, t. I – *System prawa cywilnego*, t. I, *Część ogólna*, red. S. Grzybowski, Ossolineum 1974, 1985
- System prawa cywilnego*, t. II – *System prawa cywilnego*, t. II, *Prawo własności i inne prawa rzeczowe*, red. J. Ignatowicz, Ossolineum 1977
- System prawa cywilnego*, t. III, cz. 1 – *System prawa cywilnego*, t. III, cz. 1, *Prawo zobowiązań – część ogólna*, red. Z. Radwański, Ossolineum 1981, 1985

- System prawa cywilnego*, t. III, cz. 2 – *System prawa cywilnego*, t. III, cz. 2, *Prawo zobowiązań – część szczegółowa*, red. S. Grzybowski, Ossolineum 1976
- System prawa handlowego*, t. 5 – *System prawa handlowego*, t. 5, *Prawo umów handlowych*, red. S. Włodyka, Warszawa 2006, 2011
- System prawa prywatnego*, t. 1 – *System prawa prywatnego*, t. 1, *Prawo cywilne – część ogólna*, red. M. Safjan, Warszawa 2007
- System prawa prywatnego*, t. 2 – *System prawa prywatnego*, t. 2, *Prawo cywilne – część ogólna*, red. Z. Radwański, Warszawa 2002
- System prawa prywatnego*, t. 3 – *System prawa prywatnego*, t. 3, *Prawo rzeczowe*, red. T. Dybowski, Warszawa 2003
- System prawa prywatnego*, t. 5 – *System prawa prywatnego*, t. 5, *Prawo zobowiązań – część ogólna*, red. E. Łętowska, Warszawa 2006, 2012
- System prawa prywatnego*, t. 6 – *System prawa prywatnego*, t. 6, *Prawo zobowiązań – część ogólna*, red. A. Olejniczak, Warszawa 2006
- System prawa prywatnego*, t. 7 – *System prawa prywatnego*, t. 7, *Prawo zobowiązań – część szczegółowa*, red. J. Rajski, Warszawa 2001, 2004, 2011
- System prawa prywatnego*, t. 8 – *System prawa prywatnego*, t. 8, *Prawo zobowiązań – część szczegółowa*, red. J. Pano-wicz-Lipska, Warszawa 2004, 2011
- System prawa prywatnego*, t. 9 – *System prawa prywatnego*, t. 9, *Prawo zobowiązań – umowy nienazwane*, red. W.J. Kat-ner, Warszawa 2010
- System prawa prywatnego*, t. 11 – *System prawa prywatnego*, t. 11, *Prawo rodzinne i opiekuńcze*, red. T. Smyczyński, Warszawa 2009
- System prawa prywatnego*, t. 14A – *System prawa prywatnego*, t. 14A, *Prawo własności przemysłowej*, red. R. Skubisz, Warszawa 2012
- System prawa prywatnego*, t. 18 – *System prawa prywatnego*, t. 18, *Prawo papierów wartościowych*, red. A. Szumański, Warszawa 2010

Wstęp

Logika przyjęta w serii Biblioteka Prawa Handlowego opiera się na kryteriach podmiotowym i przedmiotowym. Zgodnie z tym pierwszym omówiona została problematyka najważniejszych z punktu widzenia obrotu podmiotów: spółek osobowych i kapitałowych. Zgodnie z drugim kryterium wyjaśnić należało instrumenty prawne, którymi przedsiębiorcy się posługują, czyli umowy. Te ostatnie, określone mianem umów handlowych, mają swoje źródło zarówno w przepisach kodeksu cywilnego, jak i uregulowaniach poza jego obszarem. W przypadku umów kodeksowych omówione zostały tylko te z nich, które zostały wyodrębnione normatywnie, w odróżnieniu od umów pozakodeksowych, które opierają się nie tylko na szczególnych regulacjach, ale ich stosowanie wynika też ze zwyczajów faktycznego ich dokonywania. W serii Biblioteka Prawa Handlowego dotyczącej umów znajdują się także poza niniejszym tytułem *Pozakodeksowe umowy handlowe* oraz *Umowy w obrocie gospodarczym. Wzory. Komentarze. Orzecznictwo*. Opracowania te są uzupełnieniem *Kodeksowych umów handlowych* i jak się wydaje, wyczerpująco wyjaśniają najważniejsze problemy.

Podział umów na handlowe i niehandlowe to oczywiście kwestia pewnej konwencji. Termin „umowy handlowe” nie jest pojęciem normatywnym. Założyłem w związku z tym, że umowy handlowe – nawiązujące do systematyki kodeksu handlowego – to umowy, w których co najmniej po jednej stronie musi (a nie może) wystąpić profesjonalista obrotu gospodarczego, czyli przedsiębiorca. Wśród tych umów możemy wyróżnić umowy dwustronnie handlowe (obróć profesjonalny) i jednostronnie handlowe (obróć konsumencki).

Zasadniczo więc w przypadku umów kodeksowych nie powinno być problemu z wyróżnieniem klasycznych umów handlowych. Jednakże

przyjąłem w tym przypadku określoną konwencję polegającą na wybo-
rze takich, a nie innych, kodeksowych umów handlowych. Odniesć to
należy w szczególności do umowy kontraktacji, której definicja nie od-
wołuje się wszakże bezpośrednio do przedsiębiorców, ale jej istota ka-
że ją wiązać z obrotem handlowym. Również umowa dostawy w swej de-
finicji nie odwołuje się do przedsiębiorców. Jednakże umowa ta poprzez
dodany art. 605¹ k.c. ma zastosowanie do obrotu konsumenckiego, stąd
można ją zaliczyć do umów handlowych. W rozumieniu art. 605¹ k.c.
umowa dostawy jest zawierana w zakresie działalności przedsiębior-
stwa dostawcy, czyli musi on być profesjonalistą.

W niniejszym wydaniu zaktualizowano nie tylko jego treść meryto-
ryczną, lecz także orzecznictwo.

Autorami opracowania są pracownicy kilku ośrodków naukowych:
Lublina (przede wszystkim UMCS – Katedra Prawa Gospodarczego
i Handlowego, oraz KUL), Krakowa (UJ) i Poznania (UAM).

Zaprezentowana praca jest przeznaczona zarówno dla praktyków:
przedsiębiorców, adwokatów, radców prawnych, sędziów, notariuszy,
komorników, jak i teoretyków prawa (do których zaliczam również stu-
dentów).

Publikacja jest pracą zbiorową, a nie wspólną, stąd każdy z Autorów
odpowiada za swoje poglądy.

Lublin, 30 listopada 2017 r.

Prof. zw. dr hab. Andrzej Kidyba

ZDZISŁAW GAWLIK

I. DEFINICJA UMOWY

Szczególnym rodzajem umowy handlowej jest sprzedaż na raty; jest to równocześnie jeden ze szczególnych rodzajów umowy sprzedaży¹. Ten typ umowy został wyróżniony w art. 583–588 k.c., obok sprzedaży z zastrzeżeniem własności sprzedanej rzeczy, sprzedaży na próbę, sprzedaży z zastrzeżeniem zbadania rzeczy przez kupującego, sprzedaży z zastrzeżeniem prawa odkupu czy sprzedaży z zastrzeżeniem prawa pierwokupu. Obok innych wymienionych wyżej typów umowy sprzedaży, jedynie sprzedaż na raty jest typową czynnością handlową zasługującą na takie miano, z uwagi na ograniczenia podmiotowe, w sposób istotny ograniczające krąg podmiotów, jakie mogą być stroną przedmiotowego typu umowy. W odniesieniu do samej umowy sprzedaży, jak i innych wyróżnionych, obok sprzedaży na raty, szczególnych rodzajów sprzedaży ustawa podmiotowo nie ogranicza możliwości kreowania stosunków obligacyjnych w tej dziedzinie, chociaż nie można wykluczyć, że z uwagi na uczestnictwo określonego typu podmiotów umowa taka zostanie zakwalifikowana do umów handlowych.

Istota sprzedaży na raty polega na tym, że sprzedawca w zakresie działalności swojego przedsiębiorstwa wydaje rzecz ruchomą kupującemu, jakim jest osoba fizyczna, przed całkowitym zapłaceniem ceny kupna, którą to cenę kupujący zobowiązuje się stopniowo płacić w umówionych w umowie ratach. Umowa ta wywołuje zatem

¹ Na temat postrzegania umowy sprzedaży na raty zob. A. Kidyba, *Prawo handlowe*, Warszawa 2012, s. 891 i zaprezentowaną tam konwencję, która uzasadnia nadanie umowie określonego typu przymiotu „handlowej”. Omawiany typ umowy sprzedaży pod rządem kodeksu handlowego był wprost określany mianem sprzedaży handlowej; tak J. Górski (w:) A. Ohanowicz, J. Górski, *Zobowiązania. Część szczegółowa*, Poznań 1956, s. 28. Potwierdzeniem takiej kwalifikacji umowy sprzedaży na raty jest również fakt, że ta szczególna postać sprzedaży została uregulowana nie w kodeksie zobowiązań, ale w kodeksie handlowym.

skutki prawne określone w art. 583 § 1 k.c., chyba że zastrzeżono, iż własność przejdzie na nabywcę dopiero z chwilą zapłacenia umówionej ceny. W konsekwencji do umowy tej stosuje się przepisy o sprzedaży (art. 535 i n.) z modyfikacjami wynikającymi ze wspomnianych na wstępie przepisów. Umowa sprzedaży na raty nie zmienia swojego charakteru w razie wystawienia przez kupującego weksla celem pokrycia lub zabezpieczenia umówionej ceny kupna.

Uzasadnieniem podmiotowego wyodrębnienia w omawianym typie umowy jest dostrzeżenie ryzyk, na jakie narażone są strony umowy sprzedaży na raty, i wzgląd na potrzebę ochrony słabszego uczestnika obrotu, jakim na styku ze stroną prowadzącą przedsiębiorstwo jest osoba fizyczna. Ryzyko sprzedawcy polega na tym, że przedmiot umowy przed pełną zapłatą ceny za niego jest przekazywany kupującemu, który tym samym otrzymuje od niego swoisty kredyt. Najczęściej jest to osoba nieznana sprzedawcy w momencie dokonywania transakcji, w stosunku do której podejmuje on – wedle własnego uznania – próbę ustalenia, na ile prawdopodobne jest spełnienie przyrzeczonych świadczeń w ratach w przyszłości. Ryzyko kupującego sprowadza się do niebezpieczeństwa zastosowania przez sprzedawcę określonych rygorów, sprowadzających się do utraty przedmiotu umowy, w razie gdy dopuści się on jakichkolwiek uchybień w realizacji przyrzonego świadczenia pieniężnego. W razie braku stosownych zabezpieczeń ustawowych, porównując kwalifikację i przewagi, jakie tkwią w podmiocie, który zawodowo trudni się prowadzeniem działalności gospodarczej, można sobie wyobrazić sytuację, że całe ryzyko wdania się w umowę sprzedaży na raty będzie materializowało się na osobie kupującego². Osoba fizyczna podejmuje zazwyczaj decyzje o zakupie na raty w sytuacji braku odpowiednich środków finansowych na sfinansowanie transakcji kupna. Jest ona przy tym najczęściej zdeterminowana w dążeniu do posiadania określonej rzeczy, a w momencie dokonywania transakcji kupna niekoniecznie rozsądnie przewiduje przyszłość i ocenia skutki zawiązanej umowy. Potrzeba posiadania rzeczy jest w tym momencie niejednokrotnie silniejsza niż chłodna kalkulacja co do przewidywanych następstw czynności prawnej, będącej podstawą jej nabycia, a zwłaszcza kosztów

² Rozbieżność interesów, jaka towarzyszy kupującemu i sprzedawcy, podkreśla K. Gandor, *Sprzedaż na raty*, Warszawa 1966, s. 20 i n., zwracając przy tym uwagę na wpływ interesów sprzedawcy, współpracującego często z kredytodawcą, na kształt przepisów regulujących przedmiotowy typ sprzedaży w poszczególnych krajach.

będących konsekwencją dokonanej transakcji. Logika wskazuje przy tym, że w tego typu transakcje nie wdają się osoby, które efekt wejścia w posiadanie oczekiwanej rzeczy mogą osiągnąć poprzez zawarcie umowy sprzedaży, uiszczając cenę kupna niezwłocznie po jej zawarciu. Względ na upływ czasu, który powoduje deprecjację pieniądza, sprawia, że sprzedawca, kredytując kupującego, nie czyni tego z pobudek altruistycznych, tylko traktując takie działania jak każdą czynność gospodarczą, zechce z tego tytułu osiągnąć określone korzyści majątkowe kosztem kupującego. **Na tle sprzedaży na raty dostrzegalne są zatem przeciwstawne interesy sprzedawcy i kupującego.** W interesie sprzedawcy leży potrzeba przerzucenia ryzyka wdania się w umowę na kupującego i oczekiwanie, że jakakolwiek trudność finansowa kupującego nie zagrozi jego interesom. Warto przy tym zauważyć, że sprzedawcy z uwagi na swój charakter korzystają z wielu przewag, również co do możliwości wpływania na kształt prawa, zwłaszcza kontraktowego, dla zabezpieczenia swoich interesów. Słabszy uczestnik obrotu jest zainteresowany w utrzymaniu się przy przedmiocie sprzedaży i eliminowaniu elementów jakiegokolwiek zaskakiwania przez sprzedawcę. Wskazane okoliczności w obrębie ukształtowania praw i obowiązków stron umowy wskazują, że nie ma potrzeby wykorzystywania omawianego typu umowy w innych przypadkach niż z udziałem osoby fizycznej będącej kupującym. Fakt ten wyraźnie potwierdza ustawodawca, wyłączając na mocy art. 587 k.c. stosowanie przepisów o sprzedaży na raty w sytuacji, gdy kupujący nabywa rzecz w zakresie działalności swego przedsiębiorstwa. Nic nie stoi na przeszkodzie, aby w innych relacjach kontraktowych, w tym również w stosunkach wyłącznie z udziałem przedsiębiorców, strony uzgodniły, że cena zostanie zapłacona w ratach. W odniesieniu jednak do takich przypadków będziemy mieli do czynienia ze świadczeniami dokonywanymi częściami, a nie ze sprzedażą na raty w rozumieniu kodeksu cywilnego³.

Sytuacja występowania po jednej stronie tych, którzy zajmują się profesjonalnie sprzedażą różnego rodzaju rzeczy, będącej dla nich rodzajem działalności gospodarczej, a po drugiej tych, którzy są zainteresowani w posiadaniu rzeczy dla zaspokajania swoich potrzeb, również wtedy, gdy nie posiadają oni wystarczających środków finansowych dla

³ J. Skąpski (w:) *System prawa cywilnego*, t. III, cz. 2, *Prawo zobowiązań – część szczegółowa*, red. S. Grzybowski, Ossolineum 1976, s. 160.

sfinansowania transakcji kupna, występuje od momentu pojawienia się gospodarki towarowej. Nie jest do końca jasny rodowód sprzedaży na raty, czy taki pomysł na prowadzenie handlu pojawił się po raz pierwszy w Ameryce, czy w Europie; pojawiają się również spory co do tego, które przedsiębiorstwa jako pierwsze dokonały transakcji, które mogłyby być potraktowane jako sprzedaż na raty⁴. Nie ulega jednak wątpliwości, że było to stosunkowo dawno. Skoro jednak instytucja ta, co nie budzi wątpliwości, przetrwała wieki i okazała się przydatnym narzędziem w organizacji społeczeństwa, bez względu na ustrój czy przyjęty system wartości, to uznać trzeba, że jest to narzędzie bardzo akceptowane i pożądane. Jego znaczenie wzrasta w okresie niedoboru pieniądza na rynku i sprawia, że z pewnych dóbr konsumpcyjnych mogą korzystać nie tylko dobrze usytuowani finansowo, lecz także i szersze rzesze potrzebujących, ale niezasobnych w środki finansowe. Poprzez rozłożenie ceny kupna na raty sprzedawca umożliwia słabszym finansowo uczestnikom obrotu nabycie na własność pożądanych przedmiotów, których nabycie nie byłoby za gotówkę możliwe, bo przerażałoby ich możliwości finansowe, bez zastosowania opisywanego mechanizmu wsparcia. Tak pomyślany system znakomicie rozszerza krąg odbiorców, a przez to wpływa na możliwość zintensyfikowania produkcji. **Z ekonomicznego punktu widzenia na płaszczyźnie umowy sprzedaży zbiegają się interesy przedsiębiorcy-sprzedawcy i kupującego-konsumenta.** Tak postrzegana umowa sprzedaży dowodzi, że jest ona nie tylko instrumentem prawnym, pomyślanym dla ochrony interesów jednego z uczestników obrotu, ale również jest ważnym narzędziem dla intensyfikowania rozwoju gospodarczego. Współczesna atrakcyjność sprzedaży na raty będzie oceniana przez pryzmat korzyści finansowych, jakie zapewni ona zainteresowanym, w porównaniu z innymi sposobami pozyskiwania określonych przedmiotów na podstawie innych dostępnych narzędzi, albo wprost, albo pośrednio poprzez na przykład leasing czy kredyt konsumpcyjny. Czynniki ekonomiczne przesądzą zatem o skali powodzenia, powszechności i akceptowalności oraz powszechności sprzedaży na raty.

Uwzględniając motywy, które skłoniły ustawodawcę do uregulowania umowy sprzedaży na raty, przepisom w tym zakresie nadano za-

⁴ Por. K. Gandor, *Sprzedaż na raty*, s. 15; S. Janczewski, *Prawo handlowe, wekslowe i czekowe*, Warszawa 1946, s. 322.

sadniczo charakter bezwzględnie obowiązujący. Przyjęte wielostronne ograniczenia, podmiotowe i przedmiotowe, a także co do konstrukcji prawnej, zwłaszcza w zakresie ceny kupna i wydania rzeczy, w pełni uzasadniają taki sposób ukształtowania przepisów. **Zakwalifikowanie określonego stosunku prawnego do kategorii umów sprzedaży na raty jest uzależnione od łącznego spełnienia przesłanek wskazanych w treści art. 583 k.c.** Zaliczamy do nich: 1) sprzedającym musi być profesjonalny uczestnik obrotu dokonujący sprzedaży w ramach prowadzonego przedsiębiorstwa; 2) nabywcą musi być osoba fizyczna niedokonująca tej czynności w ramach prowadzonego przez siebie przedsiębiorstwa, stosownie do treści art. 22¹ k.c. pretendująca do miana konsumenta; 3) przedmiotem umowy powinna być tylko rzecz ruchoma, nieprzeznaczona do dalszego rozporządzania; 4) cena kupna powinna być rozłożona na raty; 5) wydanie przedmiotu umowy przez sprzedającego powinno nastąpić przed całkowitym spełnieniem świadczenia przez kupującego⁵. Żadna ze wskazanych przesłanek nie może być uchylona i jest jednakowo istotna z punktu widzenia możliwości uznania danego typu czynności za umowę sprzedaży na raty. W odniesieniu do pozostałych elementów umowy sprzedaży na raty przyjąć trzeba, że jeżeli czynność ta jest podtypem umowy sprzedaży, to ocenę jej ważności determinują wymagania (*essentialia negotii*), jakie są stawiane wobec treści umowy sprzedaży dotyczące określenia stron i ich roli w stosunku prawnym oraz przedmiotu ich wzajemnych świadczeń⁶. Zauważyć zatem trzeba, że wskazane wyżej przesłanki konsumują niezbędne wymagania stawiane wobec umowy sprzedaży.

II. STRONY UMOWY

Podmiotami umowy sprzedaży ratalnej – jak wspomniano – są po stronie kupującego osoby fizyczne, a po stronie sprzedawcy prowa-

⁵ Z. Gawlik (w:) *Kodeks cywilny. Komentarz*, t. III, *Zobowiązania. Część szczególna*, red. A. Kidyba, Warszawa 2010, s. 158; Cz. Żuławska (w:) *Komentarz do kodeksu cywilnego. Księga trzecia. Zobowiązania*, t. 2, red. G. Bieniek, Warszawa 2011, s. 130.

⁶ J. Jezioro (w:) *Kodeks cywilny. Komentarz*, red. E. Gniewek, P. Machnikowski, Warszawa 2013, s. 1085; M. Safjan (w:) *Kodeks cywilny*, t. II, *Komentarz do artykułów 450–1088*, red. K. Pietrzykowski, Warszawa 2009, s. 298.

dzający przedsiębiorstwo i dokonujący tej czynności prawnej w zakresie działalności tego przedsiębiorstwa. Uwzględniając motywy i cele, które skłoniły ustawodawcę do takiego ukształtowania przedmiotowego typu umowy, nie wydaje się zasadne rozszerzanie kręgu podmiotów, których udział w stosunku prawnym uzasadniały zastosowanie do tak wykreowanej konfiguracji podmiotowej czynności przepisów o umowie sprzedaży. Należy zatem skłaniać się do tezy, że **sprzedaż na raty dotyczy tylko osób fizycznych i jest w konsekwencji związana z obrotem konsumenckim**⁷. Przyjęcie w dowolnej umowie rozwiązań charakterystycznych dla kształtowania praw i obowiązków dla umowy sprzedaży na raty, zarówno co do zakresu podmiotowego, jak i przedmiotowego, w żadnym razie nie przesądzi o tym, że strony uzyskują analogiczne uprawnienia, jakie przysługują stronom umowy na raty⁸. Wydaje się jednak zasadne uczynienie w umowie możliwości nadania prawom i obowiązkom stron umowy tożsamego kształtu, z jakim mamy do czynienia w umowie sprzedaży na raty, bez względu na to, w jaki sposób podmiotowo te strony zostały ukształtowane. Za możliwe uznać trzeba przeniesienie w tym zakresie rozwiązań ustawowych na grunt indywidualnie kształtowanego stosunku prawnego. Nie wydaje się bowiem zasadne nadawanie tak daleko idącego znaczenia art. 587 k.c., który miałby ograniczać swobodę kontraktowania w taki sposób, że za sprzeczne z prawem uznalibyśmy postanowienia umowy, na mocy których kupujący, bez ograniczeń podmiotowych, nabywając rzecz w zakresie działalności swego przedsiębiorstwa, nabywałby analogiczne uprawnienia jak kupujący na raty⁹. Podobnie nieuzasadnione byłoby ograniczanie kontraktowej konstrukcji, na mocy której interes sprzedawcy byłby chroniony analogicznie do interesu sprzedawcy na raty. Sama terminologia kontraktu w tej sytuacji nie wpływa na ocenę jego ważności.

Podkreślić należy walor rozwiązania przyjętego w art. 587 k.c. Z jednej strony potwierdza ono, że w charakterze kupującego na raty może wystąpić nie tylko osoba fizyczna posiadająca status konsumenta w ro-

⁷ W.J. Katner (w.): *System prawa prywatnego*, t. 7, *Prawo zobowiązań – część szczegółowa*, red. J. Rajski, Warszawa 2001, s. 16; *idem*, *Prawo umów w obrocie gospodarczym*, red. S. Włodyka, Kraków 1995, s. 176.

⁸ A. Oleszko, *Znaczenie oraz określenie ceny nieruchomości w umowie sprzedaży zawartej w trybie ustawy o gospodarce nieruchomościami*, Rejent 1998, nr 12, s. 151.

⁹ Zob. szerzej M. Safjan (w.): *Kodeks cywilny...*, t. II, red. K. Pietrzykowski, s. 299.

zumieniu kodeksu cywilnego, ale każda osoba fizyczna, która wdaje się w umowę sprzedaży w charakterze nieprofesjonalisty. Z drugiej strony wspomniany przepis potwierdza zasadę o formułowaniu ochrony dla podmiotu prawa cywilnego w niezbędnym zakresie, ograniczając tę ochronę tylko do sytuacji koniecznych. Ta konieczność nie występuje w sytuacji, jeżeli po obu stronach czynności występują osoby fizyczne prowadzące przedsiębiorstwo, a czynność kupującego następuje w zakresie prowadzonego przez niego przedsiębiorstwa.

Kupującym na raty może być osoba fizyczna, nabywająca przedmiot umowy nie w zakresie swojego przedsiębiorstwa. Pojawia się przy tym pytanie, czy każda osoba fizyczna spełniająca wskazaną kwalifikację może w obrocie wystąpić we wspomnianej roli, bez względu na jej kwalifikacje osobiste, które reglamentują uczestnictwo osób fizycznych w dokonywaniu czynności prawnych. Ograniczenia nie występują w odniesieniu do osób mających pełną zdolność do czynności prawnych. Teza wymaga jednak modyfikacji w odniesieniu do potencjalnego kupującego pozostającego w związku małżeńskim, z uwagi na fakt, że przepisy o małżeńskich ustrojach majątkowych wprowadzają dodatkowe przesłanki, od których uzależniona jest skuteczność czynności dokonywanych przez małżonków. Ponadto należy brać również pod uwagę przedmiot umowy i uwzględnić cel, dla którego czynność prawna jest dokonywana.

Przyjąć bowiem należy, że każdy z małżonków może bez ograniczeń kupować przedmioty na raty, o ile przedmiot umowy miałby służyć zaspokajaniu zwykłych potrzeb i jego nabycie byłoby ukierunkowane na zaspokajanie potrzeb rodziny (art. 30 k.r.o.). Stopień rozwoju społeczeństwa, którego konsekwencją jest określony poziom materialny, będą wyznaczać linię demarkacyjną, po przekroczeniu której określony obiekt nie będzie zasługiwał na klasyfikację przedmiotu służącego do zaspokajania zwykłych potrzeb. W tym zakresie zaprezentowano przeciwstawne zapatrywanie. Wedle jednego z nich, obiektywnego, oceny uzasadniającej stosowną klasyfikację należy dokonywać przez pryzmat przeciętnego poziomu życia rodziny w kraju, w oderwaniu od standardu życia i „zwykłości” spersonifikowanej rodziny¹⁰. Drugie zapatrywanie kładzie nacisk na określenie charakteru indywidualnych potrzeb

¹⁰ A. Dyoniak, *Odpowiedzialność majątkowa małżonków wobec osób trzecich*, Warszawa-Poznań 1980, s. 48; E. Skowrońska-Bocian, *Rozliczenia majątkowe małżonków w stosunkach wzajemnych i wobec osób trzecich*, Warszawa 2006, s. 87.

konkretnej rodziny z uwzględnieniem jej warunków materialnych i stopy życiowej¹¹. Zarówno jeden, jak i drugi punkt widzenia budzą wątpliwości i wydaje się, że najbardziej adekwatne określenie zwykłych potrzeb może być nakreślone przez przyjęcie koncepcji pośredniej, łączącej w sobie elementy powołanych zapatrywań. Stosownie do tej koncepcji generalnym wskazaniem dla oceny przedmiotów mieszczących się w grupie służących do zaspokajania zwykłych potrzeb będzie kryterium obiektywne, każdorazowo konfrontowane z sytuacją konkretnej rodziny i układem warunków w niej panujących¹². Taki sposób postrzegania zwykłych potrzeb umożliwia uwzględnienie warunków materialnych panujących w konkretnej rodzinie, zainteresowanej zawarciem umowy sprzedaży na raty. Pojęcie zwykłych potrzeb obejmuje potrzeby usprawiedliwione, normalne, powszechne i powtarzające się, które służą rodzinie do mieszkania, wyżywienia, ubrania i zapewnienia podstawowych warunków życia, ochrony zdrowia i wychowania dzieci¹³. Rozstrzygając o uznaniu przedmiotu za służący do zaspokajania zwykłych potrzeb rodziny przez pryzmat art. 30 k.r.o., uwzględnić trzeba sposób jego nabycia, co jak się wydaje, przesądza o podwyższeniu miary wymagań i bardziej rygorystycznej ocenie w kwalifikacji. Biorąc pod uwagę wspomniane zastrzeżenie, przyjąć trzeba, że do kategorii przedmiotów służących zaspokajaniu zwykłych potrzeb w każdej polskiej rodzinie zaliczyć trzeba radio, lodówkę, pralkę czy przedmioty, które byłyby wykorzystywane jako niezbytckowe ubranie, czy przedmioty służące wychowaniu dzieci (np. instrument muzyczny dla utalentowanego muzycznie dziecka, uczęszczającego do szkoły muzycznej) i zaspokajaniu ich potrzeb (np. rower)¹⁴. Wydaje się generalnie, abstrahując od sytuacji indywidualnej rodziny, że na taką kwalifikację nie zasługują: zaawansowany sprzęt rtv, pralka automatyczna czy samochód. Przyczyną trudności w ustaleniu uniwersalnego kryterium są nie tylko zmieniające się warunki cywilizacyjnego społeczeństwa, ale przede wszystkim konieczność uwzględnienia potrzeb i sytuacji konkretnej

¹¹ J. Ciszewski, *Obowiązek małżonków zaspokajania zwykłych potrzeb rodziny (art. 30 k.r.o.)*, NP 1977, nr 3, s. 350.

¹² J. Gajda, *Separacja faktyczna a odpowiedzialność małżonków*, Mon. Praw. 1994, nr 11, s. 331.

¹³ J.St. Piątkowski (w:) *System prawa rodzinnego i opiekuńczego*, Ossolineum 1985, s. 274.

¹⁴ T. Smoczyński (w:) *System prawa prywatnego*, t. 11, *Prawo rodzinne i opiekuńcze*, red. T. Smoczyński, Warszawa 2009, s. 226.

rodziny. Ponadto przedmiot umowy ma być przeznaczony do zaspokajania potrzeb rodziny. Brak zdefiniowania rodziny w polskim systemie prawa może skłaniać do różnych propozycji co do jej kształtu. Wydaje się, że na potrzeby wyznaczenia celu nabycia przedmiotu sprzedaży na raty uzasadnione jest zapatrywanie, iż pojęcie rodziny należy w tej sytuacji rozciągnąć na wszystkie dzieci wychowywane przez małżonków, również te, które nie są ich dziećmi wspólnymi¹⁵. Za nieuzasadnione należy natomiast uznać obejmowanie tym pojęciem osób żyjących w związkach faktycznych. W odniesieniu do przedmiotów, które bądź nie są przedmiotami do zaspokajania zwykłych potrzeb, bądź nie służą do zaspokajania potrzeb rodziny, należy uznać, że skuteczność ich nabycia przez jednego z małżonków może być uzależniona od zgody współmałżonka (art. 63 k.c.). Zgoda, o jakiej mowa, w odróżnieniu od zgody w trybie art. 37 k.r.o., jest zgodą o charakterze fakultatywnym¹⁶. Zgoda na zawarcie umowy sprzedaży na raty we wskazanym zakresie uprawnia sprzedawcę do kierowania roszczeń o zaspokojenie zobowiązania ze sprzedaży na raty na majątek wspólny małżonków. Ewentualna egzekucja do wszystkich przedmiotów objętych wspólnością ustawową w razie niewykonania umowy jest zatem uzależniona od uzyskania zgody małżonka na dokonanie czynności prawnej określonego typu¹⁷. W przeciwnym razie sprzedawca będzie mógł żądać zaspokojenia zobowiązania tylko z majątku osobistego małżonka zaciągającego zobowiązanie. Brak zgody współmałżonka na zawarcie umowy sprzedaży na raty nie powoduje zatem jej nieważności, ale jedynie ogranicza możliwości egzekucyjne wierzyciela w wypadku niewykonania lub nienależytego wykonania umowy¹⁸. Sama zgoda małżonka na zawarcie umowy sprzedaży na raty może być udzielona przed dokonaniem czynności prawnej, równocześnie z jej dokonaniem albo nawet po zawarciu umowy. Wspomniane rozwiązania w istocie ograniczające autonomię małżonków zostały pomyślane przede wszystkim dla zabezpieczenia

¹⁵ *Ibidem*.

¹⁶ E. Skowrońska-Bocian, *Małżeńskie ustroje majątkowe*, Warszawa 2008, s. 60.

¹⁷ T. Mróz, *Zgoda małżonka na dokonanie czynności prawnej w ustroju wspólności majątkowej*, Warszawa 2011, s. 109.

¹⁸ W literaturze zwraca się uwagę, że zgoda tzw. fakultatywna małżonka to nie tyle zgoda na zaciągnięcie zobowiązania przez drugiego małżonka, ile przede wszystkim zgoda na egzekucję z majątku wspólnego małżonków; zob. M. Nazar (w:) M. Nazar, J. Ignatowicz, *Prawo rodzinne*, Warszawa 2010, s. 161; M. Nazar (w:) *System prawa prywatnego*, t. 11, s. 338.

interesów wierzycieli małżonków, ale co do realizowanego przez nie celu podnoszone są pewne zastrzeżenia¹⁹.

Podobnie jednoznaczną tezę co do możliwości bycia stroną sprzedaży na raty jak w odniesieniu do osób posiadających zdolność do czynności prawnych należy sformułować w odniesieniu do osób, które nie mają zdolności do czynności prawnych, z przeciwnym jednak zapatrywaniem, o niemożności bycia kupującym na raty. Przesądza o tym zwłaszcza art. 14 k.c. Jedną z okoliczności, od której ustawodawca uzależnia możliwość konwalidacji czynności prawnej dokonanej przez osobę nieposiadającą zdolności do czynności prawnych, jest jej wykonanie²⁰. Jeżeli zawartej umowie nie towarzyszy pełne wykonanie przewidzianych w umowie świadczeń przez obie strony umowy, to jest ona stosownie do art. 14 § 2 k.c. nieważna. O ile w odniesieniu do przedmiotowej umowy możemy mówić o pełnym wykonaniu świadczenia przez sprzedawcę, to konstrukcja sprzedaży na raty zakłada natomiast rozłożenie w czasie świadczenia, do którego spełnienia zobowiązany jest kupujący.

Nieco bardziej złożony jest problem bycia kupującym na raty przez osoby o ograniczonej zdolności do czynności prawnych i samodzielnego uczestnictwa przez nich w sprzedaży na raty. W każdym przypadku taka umowa może być skutecznie dokonana za zgodą przedstawiciela ustawowego osoby, która nie posiada pełnej zdolności do czynności prawnych. Samodzielne zawarcie umowy sprzedaży na raty przez osobę o ograniczonej zdolności do czynności prawnych może mieć miejsce w sytuacji, gdy porozumienie się z przedstawicielem co do zasadności zawarcia umowy wymaga sporo czasu, a w ocenie zainteresowanego samo zawarcie umowy jest okazją na zrobienie interesu. Ważność takiej umowy będzie uzależniona od jej potwierdzenia przez przedstawicieli ustawowych dokonującego czynności lub samego kupującego, po uzyskaniu przez niego pełnej zdolności do czynności prawnych. W razie potwierdzenia takiej umowy staje się ona ważna od chwili jej

¹⁹ Tytułem przykładu z bogatej literatury K. Gołębiowski, *Uwagi o wpływie niektórych przepisów o małżeńskim ustroju majątkowym na zasady występowania małżonków w obrocie cywilnoprawnym* (w:) *Współczesne problemy prawa prywatnego. Księga pamiątkowa ku czci Profesora Edwarda Gniewka*, red. J. Gołaczyński, P. Machnikowski, Warszawa 2010, s. 181.

²⁰ M. Pazdan (w:) *System prawa prywatnego*, t. 1, *Prawo cywilne – część ogólna*, red. M. Safjan, Warszawa 2007, s. 983.

zawarcia (*ex tunc*). Jeżeli nie doszło do potwierdzenia umowy, umowa pozostaje czynnością prawną niezupełną. Kontrahent osoby o ograniczonej zdolności do czynności prawnych pozostaje związany umową aż do rozstrzygnięcia kwestii jej potwierdzenia. Dla wyeliminowania niepewności co do trwałości umowy jest on uprawniony do wyznaczenia terminu dla potwierdzenia umowy. Przepisy nie wskazują żadnego terminu, w którym wspomniane potwierdzenie miałooby nastąpić. Przyjąć należy, że decyzja w tym zakresie zależy od uznania sprzedawcy na raty, a teoretycznie może ten czas być tak długi, jaki pozostaje do uzyskania przez kupującego pełnoletności i pełnej zdolności do czynności prawnych²¹. Nic nie stoi na przeszkodzie, żeby wskazanie takiego terminu nastąpiło już w umowie sprzedaży²². W chwili wdania się w umowę strony mogą zatem założyć, że potwierdzenia umowy dokona kupujący po uzyskaniu pełnej zdolności do czynności prawnych. Potwierdzenia zawarcia umowy należy oczekiwać również w sytuacji spełniania przez kupującego wszystkich przewidzianych umową świadczeń. Potwierdzenie w tej sytuacji wyeliminuje możliwość wystąpienia przez kupującego z ewentualnym roszczeniem o świadczenie nienależne. Brak potwierdzenia umowy oznacza jej nieważność²³. Taka konstrukcja umożliwia szerokie uczestnictwo osób nieposiadających pełnej zdolności do czynności prawnych i równocześnie umożliwia kontrolę dokonywanych przez nich czynności prawnych²⁴.

Sprzedawcą na raty, stosownie do oczekiwań kodeksu cywilnego, może być tylko podmiot prowadzący przedsiębiorstwo. Przyjąć trzeba, że termin „przedsiębiorstwo”, o którym mowa w art. 583 k.c., musi być postrzegany tak, jak jest rozumiany według art. 55¹ k.c., a więc w ujęciu przedmiotowym²⁵. Osoby prowadzące przedsiębiorstwo, prowadzące działalność gospodarczą, są określane mianem przedsiębior-

²¹ J. Strzebińczyk (w:) *Kodeks cywilny...*, red. E. Gniewek, P. Machnikowski, s. 51.

²² M. Watrakiewicz, *Wiek a zdolność do czynności prawnych*, KPP 2003, z. 3, s. 497.

²³ M. Pazdan (w:) *System prawa prywatnego*, t. 1, s. 988.

²⁴ T. Sokołowski (w:) *Kodeks cywilny. Komentarz*, t. I, *Część ogólna*, red. A. Kidyba, Warszawa 2012, s. 100; K. Gandor, *Sprzedaż...*, wspomina, że w praktyce naszego obrotu wykształciła się zasada, iż na raty sprzedaje się tylko osobom pełnoletnim. Zwraca on także uwagę na szereg aktów wykonawczych, z okresu gospodarki planowej, które zastrzegały uprawnienie do kupowania na raty wyłącznie dla osób mających zdolność do czynności prawnych, s. 86–87.

²⁵ E. Gniewek (w:) *Kodeks cywilny...*, red. E. Gniewek, P. Machnikowski, s. 129; Z. Gawlik (w:) *Kodeks cywilny*, t. I, *Część ogólna*, red. A. Kidyba, s. 295.

cy (art. 43¹ k.c.)²⁶. Zasadniczo prowadzenie działalności gospodarczej może mieć miejsce w formie zorganizowanej w przedsiębiorstwo. Biorąc pod uwagę, czym jest przedsiębiorstwo w ujęciu przedmiotowym, trudna do pomyślenia jest inna forma prowadzenia działalności gospodarczej. Natomiast podmiot, który dokonywa czynności w ramach prowadzonego przez siebie przedsiębiorstwa, spełnia wymagania, jakie stawiane są osobom pretendującym do miana przedsiębiorcy. Skoro „przedsiębiorstwo jest zorganizowanym zespołem składników niematerialnych i materialnych przeznaczonych do prowadzenia działalności gospodarczej”, to każdy, kto takie przedsiębiorstwo prowadzi, zasługuje na miano przedsiębiorcy. Posiadanie takiego statusu jest uzależnione od prowadzenia we własnym imieniu działalności gospodarczej. Uzasadniona jest zatem teza, że sprzedawcą na raty jest przedsiębiorca, który dokonywa tej czynności prawnej w ramach prowadzonego przez siebie przedsiębiorstwa. Dla bycia sprzedawcą na raty nie wystarcza prowadzenie jakiegokolwiek przedsiębiorstwa, ale takiego, w zakresie działalności którego jest także prowadzenie sprzedaży rzeczy ruchomych. Ustawodawca wiąże status sprzedawcy na raty nie z prowadzeniem jakiejkolwiek działalności gospodarczej w każdej postaci, ale takiej, która daje możliwość aktywności handlowej w tym zakresie²⁷. Z punktu widzenia jego możliwości uczestnictwa w obrocie gospodarczym bez znaczenia jest forma organizacyjna, jaką przybierze uczestnik obrotu gospodarczego. Może to być zarówno osoba fizyczna, jak i osoba prawna, a także jednostka organizacyjna nieposiadająca osobowości prawnej, a wyposażona przez normę prawną w zdolność prawną. Każdy przedsiębiorczy podmiot prawa cywilnego może zatem tak zorganizować swoją działalność gospodarczą, żeby móc być sprzedawcą na raty. Biorąc pod uwagę przyczyny, dla których umowa sprzedaży na raty została przez ustawodawcę wyodrębniona jako szczególny rodzaj sprzedaży, a także historyczne kształtowanie tego sposobu sprzedaży, teza o umożliwieniu bycia sprzedawcą tylko przedsiębiorcy jest w pełni uzasadniona. Skoro zakładamy konieczność ochrony słabszego uczestnika obrotu, jakim jest kupujący na raty, to musimy mieć na uwadze podmiot, przed którego oddziaływaniem na swojego kontrahenta ku-

²⁶ Zob. uwagi J. Frąckowiak (w:) *System prawa prywatnego*, t. 1, s. 1002; A. Janiak (w:) *Kodeks cywilny*, t. I, *Część ogólna*, red. A. Kidyba, 2012, s. 205.

²⁷ P. Bielski, *Głosa do wyroku SN z dnia 14 stycznia 2004 r., I CK 54/03*, Pr. Sp. 2007, nr 5, s. 54.

pującego chronimy. Niewątpliwie taką postacią w relacji z kupującym na raty jest sprzedawca, posiadający status przedsiębiorcy i prowadzący przedsiębiorstwo. Przedsiębiorca jest profesjonalnym uczestnikiem obrotu, niekiedy wyposażonym w szerokie rzesze współpracowników, których aktywność jest intencjonalnie ukierunkowana na maksymalne zabezpieczenie interesu sprzedawcy i przerzucanie wszelkich ryzyk, jakie nawet potencjalnie mogłyby być konsekwencją zawarcia sprzedaży na raty, na jego kontrahenta. W tej sytuacji dla zapewnienia realizacji przez prawo cywilne idei słusznosciowych i demokratyzacji prawa cywilnego ustawodawca powinien podejmować działania dla minimalizowania ryzyk obciążających kupującego na raty. Takie pozycjonowanie stron sprzedaży na raty wcale nie oznacza, że interesy sprzedawcy pozostają poza nawiasem zainteresowania ustawodawcy. Oczekiwana sprawiedliwość kontraktowa zmusza do uwzględnienia i objęcia ochroną także uzasadnionych interesów sprzedawcy. Przy takim postrzeganiu stron umowy sprzedaży na raty może pojawić się pytanie o terminologię, jaką posługuje się ustawodawca przy konstruowaniu przepisów w tym obszarze i nieposługiwania się dla określenia statusu sprzedawcy terminem „przedsiębiorca”. Wydaje się, że przyczyny takiego stanu rzeczy są dość prozaiczne. W okresie stanowienia przepisów profesjonalny uczestnik obrotu był określany mianem kupca²⁸. Zresztą takim mianem był określany sprzedawca na raty pod rządem kodeksu handlowego (art. 555 § 1 k.h.). Aktywność kupiecka była wtedy dość opacznie rozumiana i samo pojęcie kupca występowało w dość kadłubowej postaci, ograniczając się jedynie do spółek handlowych. Wedle zamysłu ówczesny kupiec jako taki miał być z tego obrotu stopniowo eliminowany, a jego działalność gospodarcza stopniowo miała być zastępowana przez różne jednostki handlu uspołecznionego. Wnosić należy, że powodem współczesnego określenia sprzedawcy na raty w kodeksie cywilnym są jedynie przyczyny natury historycznej, a obecna terminologia w żadnym razie nie może mylić. Wydaje się zatem zasadny po-

²⁸ Z jednej strony podkreślano, że w ustroju realnego socjalizmu sprzedaż na raty nie ma takiego znaczenia jak w gospodarce kapitalistycznej, a z drugiej dostrzegano, że sprzedawcą obok kupca może być przedsiębiorstwo uspołecznione; zob. A. Ohanowicz, J. Górski, *Zobowiązania. Część szczegółowa*, Warszawa–Poznań 1964, s. 56–57. Tamże zwrócono uwagę na nieco odmienną rolę, jaką miała w zamyśle ustawodawcy pełnić umowa sprzedaży w przeciwstawnych sobie ustrojach i systemach gospodarczych, a także na różnice w uregulowaniu omawianego typu umowy sprzedaży w kodeksie handlowym i kodeksie cywilnym, s. 58.

stulat pod adresem ustawodawcy jednoznacznego przesądzenia o tym, że sprzedawcą na raty może być tylko przedsiębiorca. Sytuowanie i pozycjonowanie stron, uczestników opisanego stosunku prawnego, jest naturalną konsekwencją dostrzeżenia rozbieżności interesów i oczekiwań, jakimi kierują się strony stosunku. Sprzedawca chce sprzedać po to, żeby zarobić, i poszukuje do tego celu dostępnych i najbardziej odpowiednich, z jego punktu widzenia, narzędzi. W tym celu organizuje swoją działalność, korzystając ze swojego profesjonalizmu i kompetencji. Te jego właściwości mają przede wszystkim dać mu jak największą satysfakcję z prowadzonego interesu i maksymalnie zabezpieczyć jego wdanie się w tak konstruowane czynności prawne. Po drugiej stronie czynności pojawia się „człowiek w potrzebie”, niejednokrotnie zapominający o tym, że równie ważne jak zaciągnięcie zobowiązania jest jego wykonanie. Na okoliczność braku wspomnianej świadomości system został w omawianej dziedzinie tak skonstruowany, żeby kupującego, jako słabszego uczestnika obrotu, chronić nawet wtedy, gdyby on sam zapomniał o potrzebie ochrony własnego interesu.

III. PRZEDMIOT UMOWY

Przedmiotem sprzedaży na raty mogą być wyłącznie rzeczy ruchome, czyli przedmioty materialne, niebędące nieruchomościami ani nieposiadające statusu części składowej nieruchomości²⁹. Przyczyną ograniczenia dostępności tego typu stosunków prawnych dla innych przedmiotów występujących w obrocie jest chęć ułatwienia dostępu do pewnych niezbędnych – w jego ocenie – dla życia i funkcjonowania człowieka dóbr. Intencjonalnie nie ma uzasadnionych powodów, żeby analogiczne reguły przenosić w obręb stosunków, których przedmiotem jest nieruchomość, przedsiębiorstwo czy kompleksy dóbr. Podobne przyczyny nie uzasadniają objęcia sprzedażą na raty papierów wartościowych. Zatem nawet gdyby kupującym była osoba fizyczna i cena kupna była rozłożona na raty, a przedmiotem transakcji było inne dobro niż rzecz ruchoma, to dany stosunek nie będzie podporządkowany pod reżim sprzedaży na raty. **Nie ma przy tym znaczenia dla**

²⁹ W.J. Katner (w:) *System prawa prywatnego*, t. 1, s. 1186.

uznania, że dany obiekt może być przedmiotem sprzedaży na raty, jakie jest przeznaczenie danego obiektu czy jaka jest jego wartość. Przedmiotem umowy mogą być dobra przeznaczone na cele konsumpcyjne, przeznaczone do spożycia, czy sprzęt przeznaczony do trwałego użytku, jak sprzęt rtv, traktor lub samochód. Przedmiotem jednej umowy sprzedaży może być jedna lub nawet kilka rzeczy ruchomych, a między nimi nie musi zachodzić żaden związek³⁰. Mogą to być rzeczy zasadniczo od siebie różne. W żadnym razie nie należy również eliminować określonych obiektów z możliwości uczynienia ich przedmiotem sprzedaży na raty, z uwagi na ich wartość³¹. Koniecznym warunkiem jest jednak wydanie rzeczy przed uiszczeniem pełnej ceny przez kupującego. Umowa, w której uczyniono zastrzeżenie, że rzecz zostanie wydana po zapłaceniu całej ceny rozłożonej na raty, nie stanowi umowy sprzedaży³². **Przedmiotem sprzedaży na raty mogą być zarówno rzeczy oznaczone co do tożsamości, jak i rzeczy oznaczone tylko co do gatunku.** Przejście własności będzie się odbywało stosownie do treści art. 155 k.c., albo w momencie zawarcia umowy w odniesieniu do rzeczy oznaczonych co do tożsamości, albo z momentem wydania przedmiotu umowy, w odniesieniu do rzeczy oznaczonych gatunkowo. W pierwszej sytuacji mamy do czynienia z umową o charakterze konsensualnym, a w drugiej sytuacji umowa przybiera charakter umowy realnej. Przedmiotem sprzedaży na raty mogą być zarówno rzeczy zamienne, jak i niezamienne, rzeczy podzielne i niepodzielne, zużywalne i niezużywalne, rzeczy krótkotrwałego i długotrwałego użytku³³. Przedmiotem sprzedaży na raty są z reguły rzeczy nowe, ale nie

³⁰ K. Gandor, *Sprzedaż...*, s. 83, wyraża przekonanie, że literalne brzmienie kodeksu cywilnego nie wyłącza możliwości uznania zbioru rzeczy za przedmiot sprzedaży. Wydaje się, że jest to zapatrywanie zbyt daleko idące, chociaż może w wielu przypadkach uzasadnione funkcjonalnie, bowiem może pojawić się pytanie, jak daleko sięga granica, która umożliwia objęcie pewnych obiektów występujących w obrocie umową sprzedaży.

³¹ Pod rządem kodeksu handlowego przedmiotem sprzedaży na raty mogły być wyłącznie rzeczy ruchome, których cena sprzedażna nie przekraczała sumy 15 000 zł; zob. S. Janczewski, *Prawo...*, s. 323. Uwzględniając zasadniczy cel, dla którego została pomyślana konstrukcja umowy sprzedaży na raty i zważywszy postępującą spiralę zadłużania społeczeństwa, do rozważenia wydaje się pomysł wartościowego ograniczenia rzeczy, jakie mogły być przedmiotem nabycia na raty.

³² M. Nesterowicz (w:) *Kodeks cywilny z komentarzem*, t. II, red. J. Winiarz, Warszawa 1989, s. 579.

³³ W literaturze podnoszone jest zastrzeżenie, że z uwagi na cele, jakie są realizowane przez przedmiotową czynność prawną co do objęcia przedmiotem sprzedaży na raty rzeczy

ma przeszkód, żeby przedmiotem tego typu umowy uczynić również rzeczy używane. Z możliwości uczynienia przedmiotem sprzedaży na raty wyeliminować trzeba rzeczy wyłączone z obrotu. Umowa sprzedaży mająca za przedmiot rzeczy wyłączone z obrotu jest nieważna jako umowa o świadczenie niemożliwe (art. 387 k.c.). Kupujący nabywający własność przedmiotu umowy może nią dowolnie rozporządzać. Przyjęcie w umowie sprzedaży nieruchomości nawet analogicznych rozwiązań, zarówno w odniesieniu do określenia sposobu zapłaty ceny kupna, jak i wydania przedmiotu umowy, nie pozwala na zakwalifikowanie umowy do umów sprzedaży na raty³⁴.

System sprzedaży na raty jest niekiedy tak konstruowany, że przedmiotowa umowa jest powiązana z kredytem bankowym, który jest źródłem sfinansowania nabycia przedmiotu umowy. W rzeczywistości obok siebie występują dwie umowy, dzięki którym kupujący osiąga zasadniczy cel transakcji, jakim jest nabycie rzeczy. Pozycja kupującego nie ulega zmianie, zmienia się jedynie podmiot, który bezpośrednio kredytuje transakcję. Nie istnieją zatem żadne uzasadnione przesłanki do przyjęcia odmiennych reguł zabezpieczenia interesów uczestników tak wykreowanego stosunku prawnego. Ochrona kupującego nie może być zatem mniej intensywna, niż ma to miejsce w sytuacji, gdy nie występuje trzeci podmiot obok sprzedawcy i kupującego³⁵. W wypadku uchybienia terminom płatności rat kredytowych odpowiednie zastosowanie znajdują kodeksowe rozwiązania dotyczące natychmiastowej wymagalności nieuiszczonej ceny (art. 586 k.c.)³⁶. Roszczenie banku zostało w sytuacji opisanych umów zabezpieczone dodatkowo, poprzez ustanowienie na jego rzecz ustawowego prawa zastawu na przedmiocie umowy, który trwa tak długo, jak długo rzecz znajduje się u kupującego (art. 588 § 2 k.c.).

krótkotrwałego użytku, celem umowy powinno być przede wszystkim kierowanie dochodów ludności na zakup dóbr trwałych; zob. K. Gandor, *Sprzedaż...*, s. 91.

³⁴ A. Oleszko, *Pytania i odpowiedzi, wyjaśnienia*, Rejent 1998, nr 10, s. 92, zwraca uwagę, że „sprzedaż z bonifikatą”, o której mowa w ustawie o gospodarce nieruchomościami, nie jest ani sprzedażą na raty, ani sprzedażą za obniżoną cenę.

³⁵ J. Jezioro (w:) *Kodeks cywilny...*, red. E. Gniewek, P. Machnikowski, s. 1089; M. Safjan (w:) *Kodeks cywilny...*, t. II, red. K. Pietrzykowski, s. 307; Cz. Żuławska (w:) *Komentarz...*, s. 98.

³⁶ A. Brzozowski (w:) A. Brzozowski, J. Jastrzębski, M. Kaliński, W.J. Kocot, E. Skowrońska-Bocian, *Zobowiązania. Część szczegółowa*, Warszawa 2014, s. 61.

IV. TREŚĆ UMOWY – PRAWA I OBOWIĄZKI STRON

Cel, dla którego została pomyślana umowa sprzedaży, przesądza o tym, że przepisy ją konstruujące muszą chronić kupującego, są przepisami semiimperatywnymi³⁷. W konsekwencji nadano im charakter bezwzględnie obowiązujący³⁸. **Zasadniczo prawa i obowiązki stron sprzedaży na raty są analogiczne do praw i obowiązków kupującego i sprzedawcy zawierających umowę sprzedaży bez jakichkolwiek odstępstw od ogólnych reguł (art. 535 i n. k.c.).** Podstawą modyfikacji praw i obowiązków stron sprzedaży na raty są przepisy art. 583–588 k.c., zasadniczo jednak mieszczące się w ogólnej konstrukcji sprzedaży³⁹. Pamiętać przy tym trzeba o rozwiązaniach przewidzianych w przepisach szczególnych, przewidzianych albo na okoliczność usytuowania stron biorących udział w sprzedaży (np. na odległość czy poza miejscem prowadzenia handlu), albo z uwagi na wyróżnienie przedmiotu umowy (towar konsumencki), które mogą rodzić dalsze dodatkowe obowiązki.

Do obowiązków sprzedawcy należą:

- 1) obowiązek przeniesienia własności i wydania przedmiotu umowy;
- 2) obowiązki związane z wydaniem rzeczy;
- 3) obowiązki wynikające z adresowania zamiaru sprzedaży do konsumenta.

Ad 1. Generalnie sprzedawcę obciążają obowiązek przeniesienia na kupującego własności rzeczy i obowiązek jej wydania. Świadczenie umowne sprzedawcy sprowadzające się do wydania kupującemu przedmiotu sprzedaży musi nastąpić, zanim kupujący w pełni spełni świadczenie wzajemne w postaci zapłacenia ceny. Z opisywaną sytuacją będziemy mieli do czynienia w sytuacji, gdy nastąpi przeniesienie bezpośrednie przedmiotu, zapewniające kupującemu możliwość rzeczywistego, faktycznego władztwa nad rzeczą bez pośrednictwa innej osoby. Dzięki temu kupujący uzyska możliwość korzystania rzeczy w celach, dla których dokonał czynności prawnej. Z uwagi na zakładany cel umowy sprzedaży nie można przyjąć, że z analogiczną sytuacją będziemy mieli do czynienia w razie wręczenia kupującemu stosow-

³⁷ Cz. Żuławska (w:) *Komentarz...*, s. 131.

³⁸ J. Skąpski (w:) *System prawa cywilnego*, t. III, cz. 2, s. 160.

³⁹ M. Safjan (w:) *Kodeks cywilny...*, t. II, red. K. Pietrzykowski, s. 298.

nych dokumentów, które nawet mogłyby go upoważniać do rozporządzania rzeczą⁴⁰.

Ad 2. Modelowy tryb zachowania uczestników sprzedaży na raty każe oczekiwać, że wybiorą oni taki sposób wydania i odebrania przedmiotu sprzedaży, że zostanie zapewniona jego całość i nienaruszalność. Sposób opakowania i przemieszczania rzeczy powinien być adekwatny do jej właściwości. W sposób szczegółowy obowiązki sprzedawcy wobec kupującego są konkretyzowane w odniesieniu do informowania i załączania instrukcji potrzebnych do należytego korzystania z rzeczy, ponoszenia kosztów wydania rzeczy i konieczności pieczy nad przedmiotem sprzedaży, w przepisach art. 544–547 k.c.⁴¹ Poza wskazanymi obowiązkami umowa może nakładać na sprzedawcę dalsze obowiązki

Ad 3. Z uwagi na fakt, że kupującym na raty może być tylko wyodrębniona grupa osób fizycznych, każdy potencjalny sprzedawca na raty jest zobowiązany uczynić zadość wymaganiom, jakie są stawiane wobec sprzedawcy adresującego przedmiot sprzedaży do konsumenta. Generalnie obowiązki te opisane są w art. 546 k.c., a dotyczą sfery udzielania informacji, co w szczególności uzasadniane jest tym, że po przeciwstawnych stronach potencjalnej transakcji występują profesjonalista i osoba działająca w zaufaniu do kompetencji i uczciwości sprzedawcy w stosunku do swoich potencjalnych kontrahentów. Wspomniany obowiązek informacyjny ma łagodzić, a nawet eliminować dostrzeżoną nierównowagę po stronie potencjalnych sprzedawcy i kupującego, również na raty. Informacje podawane przed zawarciem umowy kupującemu powinny być jasne, zrozumiałe i niewprowadzające w błąd, a przy tym komunikowane w języku polskim. Co do zasady muszą to być informacje, które wystarczą do pełnego i prawidłowego korzystania z przedmiotu sprzedaży na raty. W ramach oczekiwanych przez kupującego informacji powinna się również znaleźć informacja o pochodzeniu przedmiotu sprzedaży czy jego ewentualnej energochłonności. W sytuacji, gdy rzecz jest sprzedawana w opakowaniu jednostkowym, wspomniane wyżej wymagane informacje powinny znajdować się na rzeczy sprzedanej lub być z nią w sposób trwały połączone. W innych przypadkach obowiązek sprzedawcy ogranicza się do podania wymaganych informacji, precyzujących rodzaj rzeczy, jej główne cechy

⁴⁰ K. Gandor, *Sprzedaż...*, s. 94.

⁴¹ Zob. szerzej W.J. Katner (w:) *System prawa prywatnego*, t. 1, s. 76 i n.

użytkowe czy pochodzenie rzeczy, w miejscu sprzedaży. Potencjalny kupujący na raty ma również prawo oczekiwać od sprzedawcy zapewnienia w miejscu sprzedaży odpowiednich warunków techniczno-organizacyjnych umożliwiających dokonanie wyboru sprzedanej rzeczy, sprawdzenie jej jakości, kompletności oraz funkcjonowania głównych mechanizmów i podstawowych podzespołów. Zakres dostarczanych w tym obszarze informacji powinien odpowiadać przeciętnemu kupującemu. Potencjalny kupujący na raty ma prawo skutecznie żądać od sprzedawcy wyjaśnienia mu poszczególnych postanowień umowy. Ten obowiązek sprzedawcy wychodzi naprzeciw często niezrozumiałym i skomplikowanym dla kupującego postanowieniom umów sprzedaży. Obowiązki sprzedawcy obejmują także konieczność wydania kupującemu nie tylko sprzedanej rzeczy, ale wszystkich elementów wyposażenia rzeczy oraz przygotowanych w języku polskim instrukcji obsługi, konserwacji i innych elementów, ilekroć byłyby one wymagane przez odrębne przepisy.

Do obowiązków kupującego należą:

- 1) obowiązek zapłaty ceny stosownie do terminu wskazanego w umowie;
- 2) obowiązek zapłaty nieuiszczonej ceny w razie zastrzeżenia jej natychmiastowej wymagalności;
- 3) obowiązek odebrania przedmiotu umowy.

Ad 1. Podstawowym obowiązkiem kupującego jest zapłata ceny, która jest ekwiwalentem przedmiotu sprzedaży. Cena, będąca ekwiwalentem świadczenia sprzedawcy, musi być ustalona w momencie zawarcia umowy sprzedaży. Za niedopuszczalne w tej sytuacji uznać trzeba określenie ceny sprzedaży stosownie do art. 536 § 1 k.c. przez wskazanie podstaw ustalenia ceny. Taka próba wyznaczenia rozmiaru świadczenia kupującego uniemożliwiałaby wyznaczenie rat, do których zapłaty jest zobowiązany kupujący. Strony korzystają z możliwości wskazania waluty kontraktu. Przyjąć trzeba, że cena, o jakiej mowa, może być także zastrzeżona w każdej możliwej walucie, w pieniądzu polskim lub obcym. W takiej sytuacji, stosownie do treści art. 358 § 1 k.c., jeżeli przedmiotem świadczenia jest suma pieniężna wyrażona w walucie obcej, dłużnik może spełnić świadczenie w walucie polskiej, chyba że czynność prawna kreująca obowiązek spełnienia opisywanego świadczenia zastrzega obowiązek jego spełnienia w walucie obcej. Paragraf 2 wspo-

mnianego wyżej przepisu określa zasadę przerachowywania dłużnych sum określonych w walucie obcej, przy decyzji kupującego o wyborze waluty polskiej jako waluty zapłaty⁴². Przyjęte rozwiązanie dodatkowo zabezpiecza interesy kupującego, pozwalając mu decydować o wyborze waluty zapłaty efektywnej. Istotą świadczenia kupującego polegającego na zapłacie ceny kupna jest jego rozłożenie w czasie. Jest on zobowiązany do uiszczania należności częściami w ustalonych odstępach czasu. Istotą sprzedaży ratalnej jest odstęp czasu dzielący poszczególne świadczenia kupującego. Świadczenie kupującego jest spełniane co jakiś czas, w pewnych odstępach. Mogą to być raty miesięczne, kwartalne czy roczne, ale też mogą to być albo krótsze, albo dłuższe jednostki odstępu pomiędzy kolejnymi świadczeniami. Odstępy między kolejnymi świadczeniami nie muszą mieć charakteru regularnego, chociaż zazwyczaj przybierają taki charakter. Nie ma też znaczenia dla oceny prawidłowości świadczeń kupującego okoliczność, żeby wysokość poszczególnych rat była jednakowa⁴³. Konwencja zapłaty może być bardzo różna w zależności od zapatrywań i możliwości finansowych stron. Możliwa jest zatem sytuacja, że strony ustalą pierwszą opłatę przy zawarciu umowy, w pewnej proporcji do ustalonej ceny kupna, a następne raty zostaną ustalone wedle uznania. Podobnie należy ocenić dopuszczalność posłużenia się metodą stosowania okresów karencyjnych, które wyłączałyby na pewien czas obowiązek uiszczania kolejnych rat. Ważne jedynie jest, aby świadczenie kupującego nie miało charakteru jednorazowego. Strony mogą w umowie rozmaicie uregulować wspomniane kwestie. Z treści art. 586 k.c. i równoczesnego uczynienia zastrzeżenia w umowie skutków opóźnienia się kupującego ze spłatą rat uzasadnione jest zapatrywanie, że te raty muszą być co najmniej trzy⁴⁴. Zapłata ceny w umowie sprzedaży na raty jest świadczeniem jednorazowym, które z uwagi na przyjęte rozwiązania jest wykonywane częściami, w sukcesywnie po sobie następujących odstępach czasu. Suma rat obciążająca kupującego składa się na jedną całość świadczenia oznaczonego z góry co do wielkości, w momencie zaciągnięcia zobowiązania. Bez względu na to jednak, jakie reguły spełnienia świadczenia kupującego zostaną ustalone,

⁴² Krytycznie w stosunku do zaprezentowanych rozwiązań odnosi się F. Zoll (w:) *System prawa prywatnego*, t. 6, *Prawo zobowiązań – część ogólna*, red. A. Olejniczak, Suplement, Warszawa 2010, s. 27.

⁴³ A. Kidyba, *Prawo...*, s. 897.

⁴⁴ Zob. podnoszone w tej sprawie wątpliwości K. Gandor, *Sprzedaż...*, s. 98.

każda z rat jest traktowana jako odrębne świadczenie, co ma istotne znaczenie dla ustalenia początku biegu terminu przedawnienia.

Ad 2. W sytuacji gdy w umowie sprzedaży dokonano dodatkowego zabezpieczenia interesu sprzedawcy poprzez zastrzeżenie natychmiastowej wymagalności całej nieuiszczonej z tytułu zawartej umowy należności, a równocześnie ziściły się przesłanki upoważniające sprzedawcę do wystąpienia z żądaniem zapłaty, to na kupującym ciąży obowiązek zapłaty, mimo odmiennego ukształtowania terminów płatności rat. Obowiązek kupującego w wypadku zaistnienia stanu natychmiastowej wymagalności świadczenia sprowadza się do zapłaty całej nieuiszczonej jeszcze ceny sprzedaży, a więc nie obejmuje kwoty odsetek, która potencjalnie przypadłaby sprzedawcy, gdyby cena była realizowana według harmonogramu pierwotnie przewidzianego w umowie⁴⁵. Pamiętać przy tym trzeba, że przewidziane art. 586 § 1 k.c. zastrzeżenie wymagalności nie wyłącza możliwości zastrzeżenia natychmiastowej wymagalności na wypadek innych okoliczności niż uchybienie obowiązkowi terminowej płatności umówionych rat. Można bowiem domagać się natychmiastowej zapłaty nieuiszczonej należności ratalnej stosownie do okoliczności przewidzianych w art. 458 k.c., a więc wtedy, gdy dłużnik stał się niewypłacalny albo jeżeli wskutek okoliczności, za które ponosi odpowiedzialność, zabezpieczenie wierzytelności uległo znacznemu zmniejszeniu.

Ad 3. Kupujący jest zobowiązany do odebrania przedmiotu umowy i będącego naturalną konsekwencją odebrania także jego zbadania. Zwrócić jednak trzeba uwagę, że co do zasady realizacja uprawnień kupującego, wdającego się w sprzedaż na raty, czy to z tytułu rękojmi, czy z tytułu niewykonania lub nienależytego wykonania umowy, nie jest uzależniona od podjęcia przez niego aktu staranności w postaci badania przedmiotu sprzedaży. Wspomniane generalne obowiązki sprzedawcy i kupującego są zmodyfikowane w odniesieniu do obowiązku wydania rzeczy i obowiązku zapłaty ceny. Wzajemność świadczeń sprzedawcy i kupującego zobowiązuje ich zasadniczo do jednoczesnego spełnienia świadczeń⁴⁶. Z uwagi na szczególnie ukształtowaną sytuację kupującego jest on uprawniony do otrzymania świadczenia sprzedawcy z wyprzedzeniem, zanim spełni swoje świadczenie. Na okoliczność sukcesywne-

⁴⁵ M. Safjan (w:) *Kodeks cywilny...*, t. II, red. K. Pietrzykowski, s. 303.

⁴⁶ Z. Gawlik (w:) *Kodeks cywilny. Komentarz*, t. III, *Zobowiązania. Część ogólna*, red. A. Kidyba, Warszawa 2012, s. 667.

go spełnienia świadczeń przez strony umowy sprzedaży na raty ustawodawca konstruuje system zabezpieczeń interesu podmiotu, zobowiązanego do spełnienia świadczenia wzajemnego z wyprzedzeniem.

Truizmem jest twierdzenie, że każda umowa to z jednej strony okazja do zrobienia interesu, ale równocześnie towarzyszy jej mniejsze lub większe ryzyko, że kontrahent w jej wykonaniu nie zachowa się tak, jak przyrzekł się zachować, zawierając umowę. Skala ryzyka towarzysząca stronom sprzedaży na raty jest niewątpliwie wyższa niż w typowej umowie sprzedaży. Ryzyko sprzedawcy polega na tym, że kredytuje on kupującego, najczęściej osobę mu nieznaną, przenosząc na niego własność rzeczy i wydając tę rzecz, zanim otrzymuje pełną zapłatę. Ryzyko kupującego polega na tym, że w razie utraty płynności finansowej i wystąpienia przerw w spłacie umówionych rat grozi mu niebezpieczeństwo podjęcia ze strony sprzedawcy działań, dla zabezpieczenia swojego interesu, niekiedy nawet w skrajnych sytuacjach, zmierzające do pozbawienia kupującego własności rzeczy. Zabiegi sprzedawcy sięgają niekiedy nawet nie tylko do odebrania kupującemu przedmiotu umowy, lecz także do jednoczesnego zatrzymania wpłat dokonanych przez kupującego. Zadaniem prawa jest w tej sytuacji takie skonstruowanie praw i obowiązków stron, żeby ograniczyć do minimum ryzyka, na jakie narażone są strony umowy. Porównanie potencjału ekonomicznego i intelektualnego stron umowy skłania do podjęcia troski dla zabezpieczenia interesów kupującego, z reguły najczęściej podmiotu słabego ekonomicznie i mało wyrobionego udziałem w obrocie gospodarczym. Zabezpieczając interesy kupującego, z pola widzenia ustawodawcy nie może jednak zniknąć potrzeba zabezpieczenia również interesu sprzedawcy, gdyż nie mogą obciążać go wszelkie ryzyka kupującego wdania się w umowę.

Do praw sprzedawcy należą:

- 1) prawo do otrzymania w umówionym czasie umówionej ceny;
- 2) prawo do dodatkowego zabezpieczenia otrzymania umówionej zapłaty;
- 3) prawo do postawienia w stan natychmiastowej wymagalności nieuiszczonych należności;
- 4) prawo do odstąpienia od umowy.

Ad 1. Prawo do otrzymania zapłaty ceny w terminach wskazanych w umowie jest naturalną konsekwencją wdania się przez sprzedawcę

i kupującego w umowę. W odróżnieniu od typowej umowy sprzedaży, przy sprzedaży na raty kupujący czyni zadość interesowi sprzedawcy, spełniając swoje świadczenie w określonych odstępach czasu. Tak długo, jak długo nie uchybia on swojemu obowiązkowi w tym zakresie, nie można mu postawić zarzutu o niewykonaniu umowy. Sprzedawca musi jednak uszanować prawo kupującego do wyboru waluty, w jakiej zdecyduje się on spełnić swoje świadczenie. O ile nie zastrzeżono w umowie odmiennych postanowień, to jego sprzeciw co do spełnienia świadczenia w walucie polskiej jest bezskuteczny. Cena w tej sytuacji obejmuje również odsetki z tytułu jej rozłożenia na raty. W tych okolicznościach pełnią one niewątpliwie również funkcję waloryzacyjną i kompensacyjną. Takie postrzeganie funkcji oprocentowania stosowanego przez sprzedawcę w razie sprzedaży na raty nie eliminuje możliwości zawarcia umowy sprzedaży, w której odkładając płatność ceny w czasie, strony nie zdecydowały się na wprowadzenie odsetek.

Ad 2. Podstawowym sposobem ochrony interesu sprzedawcy jest możliwość uczynienia w umowie zastrzeżenia o natychmiastowej wymagalności nieuiszczonej ceny w razie opóźnienia się kupującego w spłacie rat⁴⁷. Taki system ochrony interesu kupującego nie ma jednak charakteru bezwarunkowego. Zastrzeżenie natychmiastowej wymagalności nie należy bowiem do przedmiotowo istotnych składników treści umowy sprzedaży na raty. Jako dodatkowe zastrzeżenie umowne, które modyfikuje jeden z podstawowych skutków sprzedaży na raty, jakim jest rozłożenie płatności w czasie, stanowi element podmiotowo istotny tej sprzedaży. Wprowadzenie takiego zastrzeżenia jest swoistym elementem nacisku na sprzedawcę dla wymuszenia na opieszłym kupującym obowiązku terminowej spłaty rat. Opisywane zastrzeżenie nie jest jednak elementem każdej umowy, ale stanowić może dodatkowy element zabezpieczenia interesu sprzedawcy. Jego wprowadzenie do umowy jest wynikiem zgodnej woli stron.

Ad 3. Skuteczność natychmiastowej wymagalności reszty ceny kupna jest uzależniona od kumulatywnego spełnienia wielu przesłanek⁴⁸. Po pierwsze, zastrzeżenie takie musi wynikać wprost z umowy sprze-

⁴⁷ J. Skąpski (w:) *System prawa cywilnego*, t. III, cz. 2, s. 161.

⁴⁸ K. Gandor, *Sprzedaż...*, s. 138; Cz. Żuławska (w:) *Komentarz...*, s. 132. W literaturze wyrażane są też zapatrywania odmienne, wedle których tylko pełna zaległość dwóch rat upoważnia sprzedawcę do podjęcia określonych czynności z tytułu opóźnienia w zapłacie rat; zob. M. Allerhand, *Kodeks handlowy – komentarz*, Lwów 1935, s. 826.

daży na raty, tak aby kupujący miał świadomość niebezpieczeństw mu towarzyszących w razie uchybienia obowiązкови uiszczenia kolejnych rat. Z woli ustawodawcy zastrzeżeniu temu nadano charakter dodatkowego postanowienia umownego. Z uwagi na konieczność posiadania przez sprzedawcę dowodu na okoliczność powzięcia przez kupującego stosownej wiedzy w tym zakresie przyjąć trzeba, że zastrzeżenie to musi mieć formę pisemną. W razie braku pisemnego potwierdzenia wyposażenia umowy we wspomniane zastrzeżenie przyjąć trzeba, że umowa sprzedaży została zawarta bez możliwości postawienia niezapłaconej części umówionej ceny kupna w stan natychmiastowej wymagalności (forma *ad eventum*)⁴⁹. Przywilej dany w kodeksie cywilnym kupującemu nie oznacza powstania opisywanego uprawnienia z mocy prawa. Po drugie, kupujący musi znajdować się w zwłoce z zapłatą co najmniej dwóch rat. Z uwagi na fakt, że przyczyną stanu pozostawania w zwłoce jest niewykonanie zobowiązania z przyczyn tkwiących w osobie lub działalności dłużnika, w zbiegu z domniemaniem winy dłużnika w przypadku niewykonania zobowiązania, przyjąć trzeba, iż ilekroć kupujący chciał odsunąć stan natychmiastowej wymagalności niezapłaconej części ceny, musiałby przeprowadzić udany dowód, że stan sprawy nie uzasadnia postawienia mu zarzutu niewykonania zobowiązania, a co najwyżej stan opóźnienia zwykłego. Z uwagi na przyjęty system zarachowania wpłat na poczet długu przyjąć trzeba, że sprzedawca ma zalegać z dwiema ratami, na moment podjęcia przez sprzedawcę decyzji o postawieniu niezapłaconej części ceny w stan natychmiastowej wymagalności. Stan taki zaistnieje już wtedy, gdy jedna z tych rat będzie nawet częściowo zapłacona⁵⁰. Zaleganie z częścią raty, stosownie do art. 586 k.c., należy uznać za równoznaczne z zaleganiem całej raty. Po trzecie, wielkość zaległości z tytułu niewuiszczonych co najmniej dwóch rat musi przekraczać 1/5 umówionej ceny. Intencją ustawodawcy jest bowiem, żeby kwoty bagatelne nie stanowiły przesłanki do podejmowania przez sprzedawcę prób żądania natychmiastowej spłaty. Wielkość ta musi być zatem większa, a nie tylko równa wskazanej kwocie. „Jedna piąta część umówionej ceny” oznacza odniesienie tej kwoty do całej ceny sprzedaży, bez jednak jakichkolwiek kosztów dodatkowych jak marże czy narzuty, a nie tylko reszty ceny, która

⁴⁹ W.J. Katner (w:) *System prawa prywatnego*, t. 1, s. 15.

⁵⁰ M. Nesterowicz (w:) *Kodeks...*, s. 580.

pozostaje do zapłaty. Nic nie stoi na przeszkodzie we wprowadzeniu do umowy sprzedaży na raty rozwiązań bardziej korzystnych dla kupującego, przy czym mogą one dotyczyć którejkolwiek z przesłanek lub wszystkich łącznie. W razie przyjęcia w umowie postanowień mniej korzystnych dla kupującego w przedmiocie nieterminowej zapłaty rat stosownie do art. 586 § 3 k.c. są one nieważne. W miejsce tych postanowień stosuje się omawiane reguły określające skutki nieuiszczenia terminowo rat. Z samego faktu przewidzenia w umowie skutków nieterminowego wykonania świadczenia przez kupującego wynika, że będzie on objęty ochroną o standardzie nie mniejszym, niż przewiduje kodeks cywilny. Jedynie w sytuacji pominięcia w umowie milczeniem kwestii terminowości świadczenia kupującego, z jednej strony sprzedawca zrezygnuje z przeznaczonej dla niego ochrony w postaci natychmiastowej wymagalności nieuiszczonej ceny, a z drugiej kupujący nie będzie narażony na niebezpieczeństwo postawienia całej kwoty w stan wymagalności. Wprowadzenie do umowy systemu ochrony sprzedawcy przed opóźnieniem kupującego i ziszczenie się warunków do postawienia wierzytelności w stan natychmiastowej wymagalności rodzi po stronie wierzyciela jedynie uprawnienie do spowodowania stanu wymagalności⁵¹. Od niego tylko zależy, czy przez złożenie stosownego oświadczenia, jakie złoży on kupującemu, zrealizuje swoje uprawnienie⁵². Jest to zatem jedynie prawo, a nie obowiązek kupującego. Stan natychmiastowej wymagalności nieuiszczonej ceny, mimo postanowień przewidzianych w umowie, nie powstanie tak długo, jak długo

⁵¹ Tak K. Gandor, *Sprzedaż...*, s. 141–142 oraz analiza rozwiązań przyjętych w omawianej dziedzinie pod rządem kodeksu handlowego, a także analiza innych przypadków możliwości zastrzeżenia stanu natychmiastowej wymagalności na wypadek innych okoliczności niż uchybienie terminom poszczególnych rat.

⁵² Zob. jednak J. Jezioro (w:) *Kodeks cywilny...*, red. E. Gniewek, P. Machnikowski, s. 1088; M. Safjan (w:) *Kodeks cywilny...*, t. II, red. K. Pietrzykowski, s. 303, którzy uznają, że stan natychmiastowej wymagalności całej nieuiszczonej ceny powstaje automatycznie z mocy odpowiedniej klauzuli umownej, w chwili aktualizacji przesłanek skuteczności tej klauzuli bez potrzeby składania w tym przedmiocie stosownego oświadczenia woli przez sprzedawcę. Wydaje się, że przynajmniej dwa argumenty uzasadniają przeciwny punkt widzenia. Po pierwsze, gdy umowa nie przejmuje uprawnienia przewidzianego w ustawie o skutkach opóźnienia w zapłacie kolejnych rat, to bez względu na rozmiar opóźnienia stan natychmiastowej wymagalności nie będzie miał miejsca. Tak zatem jak prawem jest wprowadzenie stosownych postanowień, tak prawem powinna być możliwość skorzystania ze stosownych uprawnień. Po drugie, wprowadzając przyjmujemy domniemanie, że przyczyny opóźnienia tkwią w kupującym, ale wydaje się, że należy dać mu możliwość skorzystania z szansy ekskulpacji.

sprzedawca nie skorzysta z przysługujących mu uprawnień⁵³. W razie spełnienia przez kupującego zaległych świadczeń, zanim dotrze do niego oświadczenie sprzedawcy o wymagalności całej należności, usunięte zostaną przesłanki uprawniające sprzedawcę do nadania należnościom stanu wymagalności. System kontraktowy, oparty na zasadzie *pacta sunt servanda*, zakłada, że przyczyny nienależytego wykonania czy niewykonania zobowiązania tkwią w działalności lub osobie dłużnika, a w odniesieniu do przedmiotowej sytuacji dotyczą kupującego. Należy zatem uznać za skuteczne postanowienie wprowadzone do umowy, że stan natychmiastowej wymagalności, o którym mowa w art. 586 § 1 k.c., zostanie osiągnięty w razie wystąpienia przesłanek, o których we wspomnianym przepisie mowa. Obrona kupującego, nawet przy tak ukształtowanej umowie, byłaby skuteczna w razie przeprowadzenia przeciwdowodu. Okolicznością eliminującą stan natychmiastowej wymagalności byłoby między innymi wykazanie przez kupującego, że nieterminowość w zapłacie rat nie nosi znamion zwłoki.

Ad 4. Niezależnie od treści umowy sprzedaży na raty stan opóźnienia w spłacie rat w ustalonych terminach w analogicznym zakresie wywołuje z mocy prawa dalej idące skutki prawne dla kupującego niż tylko postawienie wierzytelności w stan natychmiastowej wymagalności. Sprzedawca uzyskuje uprawnienie najdalej idące, zmierzające do unicestwienia umowy, poprzez odstąpienie od umowy. Realizacja tego uprawnienia jest uzależniona od łącznego spełnienia następujących przesłanek: 1) wystąpienie po stronie kupującego zwłoki z zapłatą co najmniej dwóch rat; 2) łączna zaległość powinna przewyższać 1/5 części umówionej ceny; 3) wyznaczenie kupującemu odpowiedniego terminu na zapłacenie zaległości z uczynieniem stosownego zastrzeżenia o skutkach braku wykonania zobowiązania we wskazanym terminie; 4) bezskuteczny upływ terminu do zapłaty zaległości. Wyznaczenie wspomnianego terminu powinno być uczynione na piśmie (*ad probationem*), w formie oświadczenia, jakie sprzedawca składa wobec kupującego. Konstrukcja wspomnianych przesłanek sprawia, że sprzedawca musi podjąć wiele czynności, aby osiągnąć zamierzony cel, co niewątpliwie utrudnia mu możliwość odstąpienia od umowy. Respektując zatem potrzebę ochrony uzasadnionych interesów sprzedawcy, ustawodawca tak konstruuje system narzędzi dla ochrony jego interesu, aby mak-

⁵³ Wyrok SA w Warszawie z dnia 31 stycznia 2017 r., VI ACa 1689/15, LEX nr 2278151.

symalnie chronić interes kupującego na raty. Do odstąpienia konieczne będzie złożenie odpowiedniego oświadczenia woli. Zatem dopiero w razie bezskutecznego upływu wyznaczonego terminu sprzedawca będzie uprawniony do odstąpienia od umowy. Nawet w razie ziszczenia się przesłanek do odstąpienia od umowy sprzedawca nie musi swojego prawa realizować⁵⁴. W przypadku skorzystania przez sprzedawcę z prawa odstąpienia od umowy, kupujący jest zobowiązany do zwrotu przedmiotu umowy, a sprzedawca do zwrotu kwot zapłaconych przez kupującego do momentu odstąpienia. Pamiętać przy tym jednak trzeba o przysługującym ponadto sprzedawcy roszczeniu o odszkodowanie przeciwko kupującemu, z tytułu niewykonania lub nienależytego wykonania umowy, obejmującego również stopień zużycia rzeczy od jej wydania do momentu zwrotu⁵⁵. Skutki odstąpienia od umowy będą w tej sytuacji oceniane stosownie do art. 494 i 496 k.c.⁵⁶ Wydaje się, że nic nie stoi na przeszkodzie, żeby w umowie zastrzeżono inne okoliczności, w których sprzedawca, w razie ich ziszczenia, również będzie miał możliwość odstąpienia od umowy.

Do praw kupującego należą:

- 1) prawo do otrzymania przedmiotu umowy;
- 2) prawo do informowania go przez sprzedawcę o zamiarze odstąpienia od umowy;
- 3) prawo do uiszczania umówionych rat przed terminem;
- 4) prawo do dokonania odliczeń w razie przedterminowej spłaty rat.

Ad 1. Rzeczy będące przedmiotem sprzedaży na raty muszą być kupującemu wydane przed całkowitym zapłaceniem ceny kupna, czyli świadczenie sprzedawcy musi wyprzedzać świadczenie kupującego. O otrzymaniu przez kupującego przedmiotu umowy będzie można mówić wtedy, gdy będzie on mógł skorzystać z wartości użytkowych

⁵⁴ Prawo do odstąpienia od umowy nie jest uzależnione od tego, czy świadczenie sprzedawcy ma charakter podzielny, czy niepodzielny; zob. uchwała SN z dnia 20 listopada 2015 r., III CZP 83/15, LEX nr 1958107.

⁵⁵ K. Gandor, *Sprzedaż...*, s. 146, prezentuje zapatrywanie, że w przypadku sprzedaży ratalnej można odstąpić od umowy tylko w zakresie niezapłaconych rat, a w konsekwencji umożliwiłoby to kupującemu utrzymanie umowy co do części zapłaconych przedmiotów i równocześnie zwolnić się od następstw niewykonania całego zobowiązania. Wydaje się, że taki cel strony mogłyby osiągnąć tylko w drodze nowacji.

⁵⁶ J. Skąpski (w:) *System prawa cywilnego*, t. III, cz. 2, s. 161.

rzeczy, dla których zawarł umowę. Najczęściej z tą sytuacją będziemy mieli do czynienia w razie fizycznego wydania rzeczy kupującemu.

Ad 2. Najdalej idącym uprawnieniem sprzedawcy na raty jest prawo do odstąpienia od umowy sprzedaży na raty. Uprawnienie sprzedawcy wobec kupującego, który popadł w zwłokę w spłacie rat, jest uzależnione nie tylko od wystąpienia ustawowych przesłanek, o których mowa w zdaniu pierwszym art. 586 § 2 k.c., ale od wyznaczenia przez wierzyciela ratalnemu kupującemu dodatkowego terminu do uiszczenia zaległości z równoczesnym uczynieniem zastrzeżenia ze strony wierzyciela, że po upływie wskazanego terminu będzie on uprawniony do odstąpienia od umowy. Wyznaczanie przez sprzedawcę dodatkowego terminu dla uiszczenia zaległości nosi znamiona edukowania ratalnego nabywcy w przedmiocie niekorzystnych dla niego następstw naruszenia terminowego płacenia rat. Obowiązek sprzedawcy do wyznaczenia terminu na uiszczenie zaległości jest dla kupującego dodatkowym czynnikiem na wyeliminowanie nieprawidłowości w wykonaniu umowy. Jest elementem swoistego ostrzeżenia przed niekorzystnym następstwem uporczywego uchyłania się od obowiązku świadczenia na rzecz wierzyciela, a równocześnie szansą na odsunięcie niebezpieczeństwa odwrócenia skutków wdania się w umowę sprzedaży na raty i pozbawienia prawa do przedmiotu umowy. Opisywany obowiązek informowania ratalnego kupującego o skutkach zwłoki i zamiarach sprzedawcy eliminuje tym samym element zaskoczenia w razie skorzystania przez sprzedawcę z prawa odstąpienia, a przez to zniweczenia umowy.

Ad 3. Kupujący jest uprawniony do płacenia umówionych rat z tytułu sprzedaży na raty przed terminem (art. 585 k.c.). Jest to konsekwencją zasady przyjętej w art. 457 k.c., stosownie do której termin spełnienia świadczenia oznaczony przez czynność prawną poczytuje się w razie wątpliwości za zastrzeżony na korzyść dłużnika. Uprawnienie, o którym mowa, obejmuje według wyboru kupującego albo wszystkie niezapłacone raty, albo tylko niektóre, albo nawet tylko część jednej z należnych w przeszłości rat. Z uwagi na charakter przepisów kodeksu cywilnego o sprzedaży na raty przyjąć zatem trzeba, że nieważne byłyby umowne postanowienia, które albo zakazywałyby kupującemu prawa do przedterminowej spłaty rat, albo uprawniałyby sprzedawcę do bezwarunkowego żądania spłaty rat przed terminem. Przyjęte rozwiązanie jest konsekwencją traktowania kupującego jako słabszego uczestnika obrotu. Zapewnia mu ono równocześnie osiągnięcie celu, dla którego wdał się w czynność prawną,

zawierając umowę sprzedaży opisywanego typu, gdyby jego sytuacja finansowa na to mu pozwalała. Zmiana jego sytuacji finansowej, dzięki wspomnianemu uprawnieniu, stwarza mu możliwość uniknięcia, w jego przekonaniu, dolegliwości, jakie ponosił z tytułu braku środków finansowych, w chwili zawarcia umowy, na nabycie pożądaných przedmiotów.

Ad 4. Wyposażając kupującego w prawo do wcześniejszej niż umówiona spłaty rat z tytułu sprzedaży na raty, równocześnie ustawodawca rozstrzyga o skutkach skorzystania z prawa do przedterminowej spłaty rat. Kupujący jest w takich okolicznościach uprawniony wedle kodeksu cywilnego do odliczenia kwoty, która odpowiada wysokości stopy procentowej obowiązującej dla danego rodzaju kredytu Narodowego Banku Polskiego⁵⁷. Przyjąć w tym miejscu trzeba, że wielkość odsetek, o jakiej mowa w przepisie art. 585 k.c., musi być zastąpiona stopą oprocentowania przyjętą dla danego stosunku, przez bank finansujący przedsięwzięcie sprzedaży na raty, albo bezpośrednio stopą procentową stosowaną przez sprzedawcę⁵⁸. Przyjęte we wspomnianym przepisie rozwiązanie powoduje pewien kłopot. Ustawodawca wspomina bowiem o prawie kupującego do „odliczenia kwoty, która odpowiada wysokości stopy procentowej, obowiązującej dla danego rodzaju kredytów Narodowego Banku Polskiego”. Kłopot może być mniejszy, o ile rzecz ruchoma zostaje sprzedana osobie fizycznej korzystającej z kredytu udzielonego w tym celu przez bank. W pozostałych przypadkach, kiedy sprzedaż na raty nie jest łączona z pozyskaniem pieniędzy w drodze kredytu bankowego, punktem odniesienia do odliczeń, jako naturalnej konsekwencji wcześniejszej spłaty rat z tytułu sprzedaży na raty, powinny być stopy referencyjne NBP. Wokół możliwej skali odliczeń z tytułu przedterminowej spłaty rat mogą się pojawić wątpliwości w razie realizowania przez sprzedawcę sprzedaży w tzw. systemie „raty bez odsetek”. W takiej sytuacji należy, dla ustalenia skali odliczeń należnej kupującemu, badać relację między faktyczną korzyścią uzyskiwaną przez sprzedawcę w sytuacji sprzedaży tej samej rzeczy za cenę płatną jednorazowo, w porównaniu z sytuacją, gdy cena płatna jest w ratach. W sytuacji gdyby wynik porównania tych wielkości z momentu zawarcia umowy sprzedaży na raty nie wykazywał różnic, to przyjąć trzeba, że przedterminowa spłata rat nie uprawniałaby kupującego do odliczeń. Mając

⁵⁷ Na problemy związane z brzmieniem zdania drugiego art. 585 k.c. zwraca uwagę J. Jezioro (w:) *Kodeks cywilny...*, red. E. Gniewek, P. Machnikowski, s. 1087.

⁵⁸ M. Safjan (w:) *Kodeks cywilny...*, t. II, red. K. Pietrzykowski, s. 301.

świadomość zmiany wartości pieniądza w czasie, przypuszczać trzeba, że wspomniany system sprzedaży występuje jedynie jako deklarowany system zachęt, a w rzeczywistości spodziewać się należy, że sprzedawca zastrzega dla siebie określone kompensaty z tytułu kredytowania kupującego. Zważywszy na tę okoliczność, przyjąć należy, że w każdej sytuacji „rat bez odsetek” kupującemu należy się prawo do odliczeń z tytułu przedterminowej spłaty rat, chyba że sprzedawcy udałoby się przeprowadzić dowód, iż z tytułu sprzedaży na raty kupujący nie uzyskał żadnych korzyści w porównaniu z sytuacją zapłaty ceny kupna w całości w momencie zawarcia umowy sprzedaży. Wielkość odliczeń należnych kupującemu byłaby pochodną wysokości stóp referencyjnych NBP. Prawo kupującego do przedterminowej spłaty rat ma charakter bezwarunkowy i nie musi być poprzedzone koniecznością uprzedniego uzyskiwania zgody sprzedawcy na wcześniejszą spłatę ani nawet informowania go w jakimkolwiek terminie namiarowej uprzedniej spłaty rat.

Niezależnie od uregulowań kodeksowych w dziedzinie kształtowania praw i obowiązków stron umowy sprzedaży na raty skala wzajemnych praw i obowiązków może być znacznie większa, a ich źródłem będzie szereg przepisów szczególnych regulujących kwestie związane na przykład ze szczególnymi okolicznościami, w jakich dochodzi do zawarcia umowy⁵⁹. Nic nie stoi bowiem na przeszkodzie, żeby umowa sprzedaży na raty była zawarta na odległość czy poza lokalem przedsiębiorstwa. W takiej sytuacji ustawodawca nakłada na sprzedawcę szereg obowiązków będących konsekwencją okoliczności, w jakich dochodzi do zawarcia umowy, a kupujący uzyskuje na tę okoliczność dodatkowe uprawnienia, z których najdalej idącym jest uprawnienie do odstąpienia od umowy. Obowiązki te mają generalnie charakter informacyjny, a idą w kierunku poinformowania konsumenta o przysługującym mu prawie odstąpienia od umowy. Brak doręczenia konsumentowi informacji w tym zakresie nie powoduje ani nieważności umowy, ani nie wpływa na jej treść. Konsument niepoinformowany na piśmie o przysługującym mu prawie odstąpienia od umowy może od umowy odstąpić w terminie 10 dni od uzyskania informacji o prawie do odstąpienia.

⁵⁹ Ustawa z dnia 30 maja 2014 r. o prawach konsumenta w art. 27 i art. 40 przyznających konsumentowi prawo do odstąpienia od umowy, który zawarł na odległość umowę o usługi finansowe, wyposaża konsumenta w prawo odstąpienia od umowy bez podania przyczyn. Uzasadnieniem przyznania konsumentowi tego prawa są okoliczności, w jakich dochodzi do zawarcia umowy.

Niewywiązanie się przez przedsiębiorcę ze wspomnianego obowiązku informacyjnego rodzi jego odpowiedzialność w trybie art. 471 i n. k.c.

Sprzedawca towaru konsumpcyjnego jest natomiast zobowiązany udzielić kupującemu jasnych i zrozumiałych oraz niewprowadzających w błąd informacji, wystarczających do prawidłowego i pełnego korzystania z przedmiotu umowy. W szczególności wśród tych informacji art. 546¹ § 1 k.c. wylicza obowiązek podania nazwy towaru, wskazania producenta lub importera, znaku zgodności wymaganego przez odrębne przepisy, a także informacje o dopuszczeniu do obrotu w Polsce. W odniesieniu do towarów uruchamianych i napędzanych energią elektryczną sprzedawca winien także wskazać skalę jego energochłonności. Dla umożliwienia potencjalnemu kupującemu pełnego zapoznania się z oferowanym towarem sprzedawca został ponadto zobowiązany do zapewnienia w miejscu sprzedaży odpowiednich warunków techniczno-organizacyjnych, także dla możliwości sprawdzenia jego jakości, kompletności oraz funkcjonowania głównych mechanizmów i podstawowych podzespołów⁶⁰. Obowiązki nałożone na sprzedawcę obejmują również, stosownie do żądań kupującego, konieczność udzielenia niezbędnych wyjaśnień dotyczących poszczególnych postanowień umowy, a także informacji związanych z trybem składania reklamacji⁶¹.

V. CHARAKTER PRAWNY UMOWY

Będąc szczególnym rodzajem umowy handlowej, z uwagi na oczekiwaną przez ustawodawcę konfigurację podmiotową, przyjąć trzeba, że **jest to umowa jednostronnie handlowa**. Tak daleko zachowa ona swój charakter sprzedaży na raty, jak długo sprzedawcą będzie przedsiębiorca dokonujący sprzedaży w ramach swojego przedsiębiorstwa, a kupującym będzie osoba fizyczna. Uchybienie wspomnianym wymaganiom eliminuje możliwość zakwalifikowania umowy do grupy umów ze sprzedaży na raty. Udział w tej umowie konsumenta determinuje rozwiązania przyjęte w ustawie, wprost pomyślane dla ochrony słabszego uczestnika obrotu. Ustawodawca wprowadza zatem wiele rozwiązań ogranicza-

⁶⁰ Wyrok SA w Warszawie z dnia 2 kwietnia 2009 r., VI ACa 1209/08, LEX nr 740885.

⁶¹ Wyrok SN z dnia 1 grudnia 2011 r., I CNP 9/11, LEX nr 1129065.

jących swobodę stron nie tylko przy zawarciu umowy, ale zwłaszcza przy jej wykonaniu. W konsekwencji ograniczenia co do treści i co do wykonania umowy są dla sprzedawcy bezwzględnie wiążące. Z uwagi na profesjonalny charakter uruchomionej i prowadzonej działalności gospodarczej przez sprzedawcę założyć trzeba, że będzie on sam umiał w sposób należyty zabezpieczyć swoje interesy. Ochrona kupującego w sposób oczywisty musi sięgać znacznie dalej. Zatem, w sytuacji gdy do umowy zostały wprowadzone postanowienia mniej korzystne niż te, jakie kupującemu gwarantuje ustawa, to stosownie do art. 586 § 3 k.c. są one nieważne. Zamiast nich stosuje się przepisy kodeksu cywilnego.

Umowa sprzedaży na raty jest umową odpłatną. O ile jednak w typowej sprzedaży strony, określając obowiązek świadczenia sprzedawcy, mogą to uczynić albo przez wskazanie wprost ceny sprzedaży, wyrażając ją określoną wielkością w pieniądzu, albo też mogą określić podstawy do jej ustalenia, to w umowie sprzedaży na raty, tak jak pieniądź nie może być zastępowany innym ekwiwalentem⁶² czy surogatem pieniądza na przykład w postaci papierów wartościowych, obligacji, akcji, tak cena musi być wyrażona wprost. Nic nie stoi na przeszkodzie, żeby przy ustaleniu ceny kupna strony skorzystały z możliwości przerachowywania poszczególnych rat, należnych sprzedawcy, posługując się na tę okoliczność umownymi klauzulami waloryzacyjnymi. Konieczność posłużenia się pieniądzem dla wyznaczenia ekwiwalentu należnego sprzedawcy wynika z konieczności, jak wcześniej wspomniano, ustalenia poszczególnych rat należnych sprzedawcy⁶³. Kwestie dotyczące natomiast rozkładu poszczególnych rat, zarówno co do ich wielkości, jak i częstotliwości, są pochodną sytuacji i możliwości gospodarczej oraz finansowej stron umowy. Istotą sprzedaży na raty jest występowanie odstępu czasu między poszczególnymi ratami, których suma będzie wyznacznikiem ceny. Odłożeniu płatności ceny w czasie może towarzyszyć zastrzeżenie odsetek, których wysokość musi uwzględniać kodeksowe reguły ograniczające swobodę stron w dziedzinie wyznaczania ich wysokości. Ich zastrzeżenie jest prawem stron i konsekwencją konsensusu osiągniętego we wspomnianym obszarze przy zawarciu umowy, a nie obowiązkiem. Można sobie zatem wyobrazić sytuację, w której sprzedawca i kupujący odstąpią od wyznaczania oprocentowa-

⁶² A. Kidyba, *Prawo...*, s. 893.

⁶³ K. Gandor, *Sprzedaż...*, s. 96.

nia z tytułu sprzedaży na raty. Przypuszczać należy, że w takiej sytuacji umowne rozłożenie przez sprzedawcę ceny w czasie i rezygnacja na pewien czas z uzyskania zapłaty całej ceny jest przez niego kompenso-
waną w inny sposób albo inaczej są rozłożone priorytety prowadzonej przez niego działalności gospodarczej.

Sprzedaż, w tym również na raty, jest niewątpliwie umową wzajemną, co do zasady konsensualną, zasadniczo zobowiązującą, chociaż z reguły wywołuje również skutek rozporządzający (art. 155 k.c.), oraz czynnością kauzalną (art. 156 k.c.)⁶⁴. Przepisy poświęcone sprzedaży na raty nie uzależniają zasadniczo jej skuteczności od zachowania formy szczególnej. Biorąc jednak pod uwagę zakres uprawnień kupującego, jak i sprzedawcy, które co do zasady są pochodną realizacji świadczenia w umówionym terminie kupującego w odniesieniu do przedterminowej zapłaty rat i sprzedawcy w odniesieniu do odstąpienia od umowy, przyjąć trzeba, że umowa sprzedaży na raty powinna być zawarta na piśmie zasadniczo dla celów dowodowych. W przeciwnym razie trudno wyobrazić sobie skuteczność realizacji poszczególnych uprawnień stron sprzedaży na raty. Nie wydaje się bowiem, że brak ustalenia terminu spełnienia poszczególnych rat przez kupującego mógł być uzupełniony w oparciu o zasady wynikające z art. 455 k.c. Zgoda na uzupełnianie treści umowy sprzedaży na raty przez sprzedawcę, który swoim oświadczeniem wyznaczałby terminy płatności rat, oznaczałaby przerzucenie całego ryzyka wdania się w umowę tego typu na kupującego, co jest niewątpliwie w sprzeczności z celem, dla którego ta konstrukcja była pomyślana. Pojawiałyby się również trudności w ocenie, czy faktycznie zostaną zachowane odstępy czasu między kolejnymi ratami, co jest również istotne z punktu widzenia kwalifikacji umowy. Pamiętać trzeba, że skuteczność pewnych postanowień, jakie mogą być wprowadzone do umowy, jest uzależniona od zachowania formy pisemnej (np. zastrzeżenie natychmiastowej wymagalności, forma *ad eventum*). Odnosząc się do kwestii kryteriów formalnych odnośnie do przedmiotowej umowy, pamiętać trzeba także o wymaganiach, jakie zostały sformułowane w art. 12 ust. 1 u.p.k. Stosownie do powołanego przepisu, oprócz innych wymienionych w nim zdarzeń, przy sprzedaży na raty sprzedawca jest zobowiązany potwierdzić na piśmie, lub jeżeli konsument wyrazi zgodę

⁶⁴ W.J. Katner (w:) *System prawa prywatnego*, t. 7, s. 10; J. Skąpski (w:) *System prawa cywilnego*, t. III, cz. 2, s. 27.

– na innym trwałym nośniku, wszystkie istotne postanowienia zawartej umowy. Stwierdzenie to nie oznacza, że cała przedmiotowa umowa musi być potwierdzana na piśmie, ale wymaganie to należy ograniczyć do tych postanowień, od których uzależnione jest dochodzenie przez kupującego roszczeń z tytułu niezgodności towaru konsumpcyjnego z umową. Z treści art. 14 i 15 u.p.k. wynika, że obowiązek pisemnego potwierdzenia zawartej umowy obejmuje co najmniej oznaczenie sprzedawcy z jego adresem, datę sprzedaży oraz określenie przedmiotu świadczenia sprzedawcy oraz ilości i ceny towaru konsumpcyjnego. O zakresie przedmiotowym pisemnego potwierdzenia w każdym razie będzie przesądzać istotność postanowień umowy, które nie mogą być jednak utożsamiane ze składnikami przedmiotowo istotnymi umowy danego typu. Przyjąć należy, że chodzi tutaj raczej o istotność z subiektywnego punktu widzenia, a więc postrzeganie poszczególnych postanowień umowy przez jej strony. Z uwagi na przyjęte w tym opracowaniu zastrzeżenie, bronić trzeba zapatrywania, że wspomniany obowiązek pisemnego potwierdzenia wszystkich istotnych postanowień umowy istnieje w przypadku każdej sprzedaży na raty. Ponadto zauważyć trzeba, że powyższe wymagania formalne w żadnym razie nie konsumują dodatkowych wymagań wynikających z przepisów szczególnych.

VI. ODPOWIEDZIALNOŚĆ ZA NIEWYKONANIE I NIENALEŻYTE WYKONANIE UMOWY

Sprzedawca rzeczy na raty jest obciążony wieloma obowiązkami, których źródłem są zarówno ogólne przepisy kodeksu cywilnego, jak i przepisy ustaw szczególnych nakładających na sprzedawcę obowiązki uzasadnione albo okolicznościami towarzyszącymi transakcji, albo charakterem przedmiotu sprzedaży. W zależności od rodzaju naruszenia obowiązku powszechnego albo uzasadnionego konkretnym stosunkiem zobowiązaniowym, sprzedawca odpowie za szkodę wyrządzoną zwykle kupującemu, której podstawą będzie albo reżim odpowiedzialności kontraktowej, albo deliktowej⁶⁵.

⁶⁵ W odniesieniu do niektórych rozwiązań, zwłaszcza z uwagi na sposób ich unormowania w literaturze, pojawiają się wątpliwości co do charakteru odpowiedzialności, np. za szkodę wy-

Zasadniczo w odniesieniu do niewykonania lub nienależytego wykonania sprzedaży na raty znajdują zastosowanie ogólne reguły odpowiedzialności dłużnika w reżimie odpowiedzialności kontraktowej, określone w przepisach kodeksu cywilnego (art. 471 i n. k.c.). Odpowiedzialność dłużnika za szkody we wskazanym zakresie opiera się na zasadzie winy, z tym zastrzeżeniem, że ilekroć ma miejsce niewykonanie lub nienależyte wykonanie umowy, domniemywa się, że przyczyny takiego stanu rzeczy tkwią w osobie lub działalności dłużnika⁶⁶. Zasadniczo sytuacja wierzyciela jest w takich okolicznościach znacząco uprzywilejowana. Pamiętać przy tym trzeba o modyfikacjach ogólnych reguł odpowiedzialności, tych, które wyżej zostały wskazane, a które dotyczą opóźnienia się kupującego w zapłacie rat umówionych z tytułu umowy sprzedaży na raty, a także innych, dotyczących między innymi odpowiedzialności sprzedawcy z tytułu wadliwości przedmiotu sprzedaży.

Kodeks cywilny znacząco ogranicza możliwość umownego kształtowania odpowiedzialności sprzedawcy z tytułu rękojmi za wady przedmiotu umowy. Kupujący jest wprawdzie chroniony według wspomnianych reguł ogólnych (art. 471 i n. k.c.), ale ochronę tę należy uznać za niewystarczającą, biorąc pod uwagę pozycjonowanie uczestników umowy sprzedaży, a zwłaszcza sprzedaży na raty. Stąd odpowiedzialność sprzedawcy z tytułu rękojmi została ukształtowana znacznie ostrzej niż odpowiedzialność z tytułu niewykonania lub nienależytego wykonania umowy. Mianowicie umowa nie może wyłączyć ani nawet ograniczyć odpowiedzialności sprzedawcy z tytułu rękojmi za wady rzeczy, poza wypadkami przewidzianymi przez przepisy szczególne. Umowa nie może ponadto zawierać postanowień utrudniających kupującemu dochodzenie roszczeń z tytułu rękojmi. Rozwiązanie to zostało pomyślane jako kolejne narzędzie, którego celem jest zintensyfikowanie ochrony skierowanej na kupującego na raty, równocześnie jest odstępstwem od zasady swobodnego kształtowania przez strony zakresu odpowiedzialności sprzedawcy z tytułu wady sprzedanej rzeczy (art. 558 § 1 k.c.)⁶⁷. Wszelkie postanowienia umowy pogarszające sy-

rządzone przez produkt niebezpieczny; zob. przegląd stanowisk M. Jagielska (w:) *System prawa prywatnego*, t. 6, *Prawo zobowiązań – część ogólna*, red. A. Olejniczak, Warszawa 2009.

⁶⁶ J. Dąbrowa (w:) *System prawa cywilnego*, t. III, cz. 1, *Prawo zobowiązań – część ogólna*, red. Z. Radwański, Ossolineum 1981, s. 777.

⁶⁷ J. Jezioro (w:) *Kodeks cywilny...*, red. E. Gniewek, P. Machnikowski, s. 1086; M. Safjan (w:) *Kodeks cywilny...*, t. II, red. K. Pietrzykowski, s. 300; Cz. Żuławska (w:) *Komentarz...*,

tuację kupującego z punktu widzenia możliwości jego realizacji uprawnień z tytułu rękojmi za wady rzeczy są nieważne (art. 58 § 1 i 3 k.c.). Wspomniane ograniczenie działa zatem jednokierunkowo, przesądzając o tym, że nic nie stoi na przeszkodzie, żeby zakres uprawnień, jakie na mocy ustawy przysługują kupującemu z tytułu wadliwości przedmiotu sprzedaży, został rozszerzony. Reguły przesądzające o takim kształcie odpowiedzialności sprzedawcy są niezależne od tego, czy transakcja sprzedaży na raty była ewentualnie kredytowana przez inną osobę niż sprzedawca (art. 588 § 3 k.c.). Dodatkowe korzyści, jakie mogą być przyznane kupującemu, mogą polegać na wydłużeniu odpowiedzialności z tytułu rękojmi ponad czas wyznaczony ustawą, mogą obejmować pozbawienie sprzedawcy możliwości tamowania uprawnień kupującego przez sprzedawcę w zakresie możliwości odstąpienia od umowy czy na nieuzależnianiu dochodzenia uprawnień przez kupującego od dochowania tzw. aktów staranności czy nawet wydłużania terminów na ich dokonanie⁶⁸. W żadnym razie przykładowo wskazana modyfikacja uprawnień z tytułu rękojmi nie ogranicza kierunku możliwych zmian, zarówno w odniesieniu do poszerzania granic odpowiedzialności sprzedawcy za wady przedmiotu umowy, jak i co do możliwości ułatwienia dochodzenia uprawnień z tytułu rękojmi. Kupującemu, który realizuje najdalej idące uprawnienie z tytułu rękojmi w postaci odstąpienia od umowy, przysługuje roszczenie o zwrot uiszczonych rat oraz o naprawienie szkody poniesionej wskutek zaistnienia wady rzeczy⁶⁹. Żądanie kupującego adresowane do sprzedawcy może w zależności od sytuacji obejmować koszty kredytu, wszelkie oprocentowania czy jakiegokolwiek opłaty ponoszone przez kupującego dla utrzymania rzeczy⁷⁰.

Z uwagi na przyjętą koncepcję kształtowania sprzedaży na raty przedmiotowa ochrona kupującego nie budzi zasadniczych wątpliwości. Uchylenie ustawą o prawach konsumenta ustawy z dnia 22 lipca 2002 r. o szczególnych warunkach sprzedaży konsumenckiej oraz o zmianie Kodeksu cywilnego i włączenie przepisów dotyczących uprawnień kupującego z tytułu wadliwości przedmiotu sprzedaży, bez

s. 131. Sąd Apelacyjny w Białymstoku w wyroku z dnia 18 lutego 2016 r., I ACa 948/15, LEX nr 2002791, podkreśla bezwzględny i obiektywny charakter odpowiedzialności sprzedawcy z tytułu rękojmi.

⁶⁸ J. Skąpski (w:) *System prawa cywilnego*, t. III, cz. 2, s. 160.

⁶⁹ K. Gandor, *Sprzedaż...*, s. 102.

⁷⁰ M. Nesterowicz (w:) *Kodeks cywilny...*, s. 580.

względem na okoliczności, w jakich sprzedaż się odbywa, spowodowało zunifikowanie odpowiedzialności sprzedawcy z tytułu rękojmi. Wspomniane zmiany wyeliminowały również dywersyfikowanie skali odpowiedzialności sprzedawcy, z uwagi na przyczyny kwestionowania przez kupującego jakości sprzedanej rzeczy. Zrównane zostały zasady odpowiedzialności sprzedawcy z tytułu wad fizycznych i prawnych, z tytułu niezgodności towaru z umową, jak i odbiegania przedmiotu umowy od szeroko rozumianych zapewnień dotyczących rzeczy. Szczególne wymagania dotyczące odpowiedzialności sprzedawcy rzeczy sprzedanej na raty uzasadnia okoliczność, że przedmiotem sprzedaży na raty może być jedynie rzecz ruchoma, a kupującym może być tylko osoba fizyczna, która nie nabywa tej rzeczy w zakresie działalności swego przedsiębiorstwa (art. 587 k.c.). Status rzeczy, mogącej być przedmiotem sprzedaży, przedmiot sprzedaży zachowuje, o ile jest to rzecz ruchoma, a cel jej nabycia nie jest związany z prowadzeniem działalności gospodarczej przez kupującego. Kontrahentem sprzedawcy dokonującego transakcji w zakresie działalności swojego przedsiębiorstwa stosownie do kodeksu cywilnego jest osoba fizyczna nabywająca rzecz poza zakresem działalności swojego przedsiębiorstwa. Przy założeniu, że prowadzenie działalności gospodarczej może odbywać się w sposób zorganizowany, a tego wymaga się od działalności gospodarczej, może to mieć miejsce jedynie przez przedsiębiorstwo⁷¹. Wnosić zatem trzeba, że nigdy nie zaistnieje taka sytuacja, żeby w razie ewentualnego odstępstwa co do jakości przedmiotu sprzedaży na raty kupujący mógł dochodzić uprawnień na podstawie innych niż kodeksowe unormowań o odpowiedzialności sprzedawcy z tytułu rękojmi. W odniesieniu do uprawnień kupującego na raty warto zwrócić uwagę na treść art. 584 k.c., który stanowi, że uprawnień, których źródłem są przepisy kodeksu cywilnego o odpowiedzialności sprzedawcy z tytułu rękojmi (a więc przysługujących kupującemu, osobie fizycznej), nie można wyłączyć ani ograniczyć w drodze umowy, chyba że taka możliwość wynika z przepisów szczególnych. Ewentualna umowa wkraczająca w uprawnienia kupującego z tytułu rękojmi nie może utrudniać kupującemu wykonywania uprawnień z tytułu rękojmi. W szczególności nie można tego dokonać przez oświadczenie kupującego, że wie o wszelkich niezgodnościach towaru z umową.

⁷¹ Zob. uwagi zawarte w części dotyczącej stron sprzedaży na raty.

Odpowiedzialność sprzedawcy z tytułu rękojmi jest uzależniona w razie wystąpienia wady fizycznej lub wady prawnej przedmiotu sprzedaży. O wadzie fizycznej można mówić wtedy, gdy ma miejsce niezgodność rzeczy sprzedanej z umową. Wspomniany zarzut wadliwości jest uzasadniony wtedy, gdy sprzedana rzecz nie ma właściwości, które rzecz tego rodzaju powinna mieć, ze względu na cel w umowie oznaczony albo wynikający z okoliczności lub przeznaczenia. Podobnie należy ocenić brak właściwości przedmiotu sprzedaży, o istnieniu których sprzedawca zapewnił kupującego, również przez przedstawienie próbki lub wzoru. Tak samo należy ocenić rzecz sprzedaną, jeżeli nie nadaje się ona do celu, o którym kupujący poinformował sprzedawcę przy zawarciu umowy, a sprzedawca nie zgłosił zastrzeżeń co do takiego jej przeznaczenia. O wadzie fizycznej można mówić również wtedy, gdy przedmiot umowy został wydany kupującemu w stanie niezupełnym, na przykład przedmiotem sprzedaży na raty jest samochód, który miał być wyposażony w koło zapasowe, a sprzedawany samochód takiego koła zapasowego jest pozbawiony. Rzecz sprzedana ma także wadę fizyczną w razie jej nieprawidłowego zamontowania i uruchomienia, jeżeli czynności te były dokonane przez sprzedawcę lub przez osobę trzecią, za którą sprzedawca ponosi odpowiedzialność, albo przez kupującego, który postąpił według instrukcji otrzymanej od sprzedawcy, a ta nie pozbawiała prawa do rękojmi możliwość samodzielnego uruchomienia przez kupującego. O wadzie prawnej przedmiotu sprzedaży możemy mówić wtedy, gdy rzecz sprzedana stanowi własność osoby trzeciej, jeżeli jest obciążona prawem osoby trzeciej, jeżeli ograniczenia w korzystaniu czy rozporządzaniu rzeczą wynikają z decyzji lub orzeczenia właściwego organu.

W razie wystąpienia wady rzeczy kupujący może według swego wyboru złożyć oświadczenie o obniżeniu ceny albo odstąpieniu od umowy lub może żądać wymiany rzeczy na wolną od wad albo usunięcia wady. Obniżenie ceny i odstąpienie od umowy nie jest dopuszczalne, jeżeli sprzedawca niezwłocznie i bez nadmiernych niedogodności dla kupującego wymieni rzecz wadliwą na wolną od wad albo wadę usunie. Uprawnienie sprzedawcy do udaremnienia odstąpienia od umowy może być przez niego wykorzystane tylko jeden raz (reguła jednokrotności). Odstąpienie od umowy jest niedopuszczalne, jeżeli wada rzeczy jest nieistotna.

Z uwagi na fakt, że przedmiotem sprzedaży na raty są rzeczy, co do których podmioty wprowadzające towar na rynek, przez zapewnienie o ich właściwościach, starają się skłonić potencjalnych

nabywców do zakupu towaru, ustawodawca kreuje dodatkowy typ odpowiedzialności, jaką jest odpowiedzialność gwaranta, o którym mowa w dziale III tytule XI księgi III kodeksu cywilnego, zatytułowanym „Gwarancja przy sprzedaży”, wobec kupującego. Gwarancja, o której mowa, jest określana w literaturze mianem gwarancji europejskiej lub komercyjnej⁷², jest jednostronnym oświadczeniem gwaranta, który w sposób jasny, zrozumiały i niewprowadzający w błąd określa właściwości określonego towaru, z równoznacznym wskazaniem swoich obowiązków⁷³. Z uwagi na źródło powstania opisywanego typu odpowiedzialności nie jest to odpowiedzialność uzależniona od zawarcia umowy między gwarantem a kupującym, ale jest pochodną określonych zachowań uczestników gry rynkowej. Z uwagi na brak ograniczeń podmiotowych, gwarantem mogą być zatem zarówno producent, jak i sprzedawca oraz jakikolwiek inny podmiot, w tym importer czy reklamodawca (art. 577 § 1 k.c.), który w swoim przekazie informuje o właściwościach towaru, a równocześnie wskazuje na obowiązki gwaranta oraz uprawnienia kupującego w przypadku, gdyby właściwości towaru nie odpowiadały właściwościom wskazanym w zapewnieniu. Oświadczenie gwarancyjne może być złożone w reklamie dotyczącej przedmiotu sprzedaży, bez ograniczania formy reklamy. Każda postać reklamy, na przykład prasowa, telewizyjna, prasowa, ilekroć odwołuje się do właściwości towaru, może być źródłem powstania gwarancji. Podkreślić jednak trzeba fakt, że tylko takie oświadczenie będzie mogło być uznane za oświadczenie gwarancyjne, które będzie wskazywało na obowiązki gwaranta, w razie braku właściwości towaru, na które powoływał się gwarant. Jeżeli zatem z wypowiedzi reklamowej będzie wynikało, że reklamodawca, zapewniając o właściwościach opon samochodowych, będzie zapewniał o możliwości przejechania na jego oponie 200 tysięcy kilometrów, to wypowiedzi tej nie można uznać za oświadczenie gwarancyjne. Jeżeli natomiast ta wypowiedź reklamowa zostanie uzupełniona o wskazanie, że w razie niemożności przejechania na reklamowanej oponie wskazanego dystansu producent lub ktokolwiek inny wymienia ją na inną, to taka wypowiedź będzie już oświadczeniem gwarancyjnym, które rodzi dla kupującego oponę uprawnienia wskazane w oświadczeniu. Zwrócić przy tym trzeba uwagę na okoliczność, że

⁷² Cz. Żuławska, *Uwagi o europeizacji prawa umów*, KPP 2001, z. 1, s. 239.

⁷³ E. Łętowska, *Prawo umów konsumenckich*, Warszawa 2002, s. 432.

wypowiedź reklamowa odnosząca się tylko do możliwości przejechania na oponie określonej liczby kilometrów nie jest bez znaczenia dla powstania odpowiedzialności sprzedawcy z tytułu rękojmi. Powstanie określonych obowiązków z uwagi na przedmiotowe zapewnienia nie jest przy tym uzależnione od jakichkolwiek ciężarów majątkowych, które miałyby obciążać kupującego. Gwarancja ta ma zatem charakter nieodpłatny. W sytuacji gdy oświadczenie gwarancyjne pochodzi od sprzedawcy, ustawa nakłada na niego obowiązek wydania wraz z towarem dokumentu gwarancyjnego (art. 577 § 2 k.c.). Wskazuje także na wiele dodatkowych obowiązków, łącznie z potrzebą sprawdzenia zgodności oznaczenia towaru z danymi zawartymi w dokumencie gwarancyjnym, a także inne dane niezbędne do dochodzenia roszczeń z tytułu gwarancji. Zauważyć przy tym trzeba, że skoro obowiązkiem wystawiania dokumentu gwarancyjnego obarczony został tylko jeden z podmiotów, od którego gwarancja może pochodzić, to brak tego dokumentu nie pozbawia kupującego możliwości dochodzenia uprawnień z tytułu gwarancji. Oczywiście w takiej sytuacji będzie go obciążał dowód na okoliczność jej udzielenia. Naruszenie wspomnianego obowiązku przez sprzedawcę naraża go na odpowiedzialność deliktową z tytułu niewykonania ciążących na nim obowiązków informacyjnych wobec kupującego. Zrozumiały jest także fakt, dlaczego podobnym obowiązkiem nie obarczono któregośkolwiek z innych podmiotów, których zapewnienie może być również źródłem powstania odpowiedzialności gwarancyjnej. W przypadku zawarcia umowy sprzedaży następuje bowiem personifikacja uprawnionego, który staje się tym samym adresatem zapewnień gwaranta. Takiej możliwości nie ma w innych sytuacjach, w których powstaje opisywany typ odpowiedzialności. Może zatem tak się również zdarzyć, że obciążony odpowiedzialnością z tego tytułu będzie także sprzedawca. Rozmiar uprawnień kupującego z tytułu zapewnień gwaranta jest tylko pochodną treści jego wypowiedzi.

Udzielający gwarancji ma co do zasady swobodę w określaniu jej treści. W art. 577 § 2 k.c. wskazano, że obowiązki gwaranta mogą w szczególności polegać na zwrocie zapłaconej ceny, wymianie rzeczy bądź na jej naprawieniu czy na zapewnieniu innych usług. Gwarancja jest zobowiązaniem terminowym i ilekroć w oświadczeniu nie wskazano czasu jej obowiązywania, to termin ten wynosi dwa lata, licząc od dnia, kiedy rzecz została kupującemu wydana. Jeżeli w ramach gwarancji gwarant dostarczył uprawnionemu z gwarancji rzecz wolną od wad

lub dokonał istotnych napraw rzeczy objętej gwarancją, to termin gwarancji biegnie od chwili dostarczenia rzeczy wolnej od wad lub zwrócenia rzeczy naprawionej.

Stosownie do postanowień kodeksu cywilnego, w odróżnieniu do uprawnień z tytułu rękojmi, o ile z oświadczenia gwarancyjnego nie wynika nic innego, wybór jednego ze świadczeń należnych uprawnionemu z gwarancji należy do sprzedawcy. To on co do zasady decyduje o sposobie zaspokojenia interesu kupującego w razie wystąpienia okoliczności opisanych w treści oświadczenia gwarancyjnego.

Ustawa formułuje wobec oświadczenia gwarancyjnego oczekiwanie, że będzie ono sformułowane w sposób jasny i zrozumiały, a jeżeli jest to możliwe, w powszechnie zrozumiałej formie graficznej. Oświadczenie gwarancyjne powinno zawierać podstawowe informacje potrzebne do wykonywania uprawnień z gwarancji, w szczególności informacje personifikujące gwaranta, wskazanie uprawnień z tytułu gwarancji, jej zasięgu terytorialnego czy czasu jej trwania. Podkreślić jednak trzeba, że jakiegokolwiek uchybienia oświadczenia gwarancyjnego nie pozbawiają uprawnień z tytułu gwarancji. Pamiętać trzeba, że ilekroć udzielono gwarancji, to uprawniony z gwarancji może żądać od gwaranta wydania oświadczenia gwarancyjnego utrwalonego na piśmie lub innym trwałym nośniku. Z treści art. 577 § 1 k.c., który wprost odnosi się do obowiązków sprzedawcy, wnosić trzeba, że zapewnienia o właściwościach towaru w żadnym razie nie może ani ograniczać, ani wyłączać, ani nawet tylko zawieszać uprawnień kupującego z tytułu niezgodności towaru z umową. Przyjąć zatem trzeba, że są to dodatkowe korzyści, jakich może się spodziewać kupujący, a wynikające z faktu, że określony podmiot zdecydował się złożyć zapewnienie o właściwości towaru, ze wskazaniem swoich obowiązków na tę okoliczność. Gwarancja w tej sytuacji jest dodatkową korzyścią, jaką uzyskuje kupujący, przez zmodyfikowanie, uzupełnienie i poszerzenie uprawnień, jakie wynikają z rękojmi.

Zwrócić uwagę trzeba na okoliczność, że kupujący może wykonywać swoje uprawnienia z tytułu rękojmi za wady fizyczne niezależnie od uprawnień z tytułu gwarancji. Odwrotnie, wykonywanie uprawnień z tytułu gwarancji nie ma wpływu na odpowiedzialność sprzedawcy z tytułu rękojmi. Jeżeli jednak kupujący podejmie czynności zmierzające do realizacji swoich uprawnień z tytułu rękojmi, to bieg terminu do wykonywania uprawnień z tytułu rękojmi ulega zawieszeniu z dniem zawiadomienia sprzedawcy o wadzie (art. 579 § 3 k.c.).

Interes kupującego na raty jest zasadniczo chroniony w obrębie reżimu kontraktowego, poza wskazanymi podstawami odpowiedzialności sprzedawcy; **sprzedawca może również być zobowiązany do naprawienia szkody w ramach reżimu deliktowego**. Podobnie jak w reżimie kontraktowym odpowiedzialność ta jest bardzo złożona i oparta na różnych podstawach, a nawet kształtowana w oparciu o niejednorodne zasady odpowiedzialności. W każdym jednak przypadku dla uzyskania przez ratalnego kupującego odszkodowania niezbędnie należy uznać wykazanie szkody i związku przyczynowego.

Źródłem obowiązku naprawienia szkody może być zachowanie sprzedawcy, który narusza powszechne obowiązki ciążące na sprzedawcy z racji zajmowanej pozycji w obrocie. W sytuacji gdyby sprzedawca podjął zamiar zawarcia sprzedaży na raty poza lokalem przedsiębiorstwa czy w okolicznościach uzasadniających zakwalifikowanie stosunku do umów zawieranych na odległość, sprzedawcę obciążają dodatkowe obowiązki dotyczące między innymi podania pewnych informacji czy zorganizowania sprzedaży w określony sposób, do jakich zaliczyć trzeba potrzebę informowania między innymi: o przysługującym konsumentowi prawie odstąpienia od umowy, wraz ze wzorem formularza odstąpienia od umowy, istnieniu i treści gwarancji i usług posprzedażowych i o sposobie ich realizacji, czy możliwości skorzystania z pozasądowych sposobów rozpatrywania reklamacji i dochodzenia roszczeń oraz zasadach dostępu do tych procedur (art. 12 ust. 1 u.p.k.). W każdej sytuacji sprzedawcę obciąża wiele obowiązków informacyjnych, których naruszenie uzasadnia obowiązek naprawienia szkody wyrządzonej takim zachowaniem. Podobnie należy ocenić skutki naruszenia wielu obowiązków sprzedawcy, których źródłem są przepisy kodeksu cywilnego, zwłaszcza art. 546 i 546¹, oraz ustawy o prawach konsumenta. W odniesieniu do naruszenia wybranych obowiązków, w sytuacji gdy zachowanie to nosi znamiona zachowania upornego, na przykład niepodania do wiadomości kupującego ceny oferowanego towaru konsumpcyjnego oraz ceny jednostkowej, o ile nie są ze sobą tożsame (art. 4 ust. 1 u.p.k.), jest przewidziana sankcja dodatkowa w postaci kary pieniężnej w wysokości określonej w ustawie z dnia 9 maja 2014 r. o informowaniu o cenach towarów i usług (art. 6)⁷⁴.

⁷⁴ Tekst jedn.: Dz. U. z 2017 r. poz. 1830.

W odniesieniu do potencjalnej odpowiedzialności sprzedawcy należy mieć również na uwadze jego obowiązek ponoszenia odpowiedzialności za szkody wyrządzone przez przedmiot sprzedaży na raty, uzyskujący status produktu niebezpiecznego⁷⁵. Przez pojęcie produktu ustawodawca pojmuje rzecz ruchomą, choćby nawet została ona połączona z inną rzeczą. W takiej sytuacji każdy przedmiot sprzedaży na raty, o ile zostanie uznany za produkt niebezpieczny w rozumieniu art. 449¹ § 3 k.c., rodzi potencjalnie niebezpieczeństwo powstania odpowiedzialności odszkodowawczej. Sprzedawca jest w takiej sytuacji odpowiedzialny za szkody wyrządzone przez produkt niebezpieczny, w razie gdy nie da się ustalić innej osoby ponoszącej odpowiedzialność stosownie do reguł przyjętych w tytule VI¹ księgi trzeciej kodeksu cywilnego⁷⁶. Ustawodawca obciąża bowiem odpowiedzialnością każdego zbywcę produktu, działającego w ramach swojej działalności gospodarczej, jeżeli nie jest on w stanie w ciągu jednego miesiąca wskazać poszkodowanemu producenta produktu, wytwórcy komponentów, quasi-producenta, importera czy nawet swojego poprzednika w łańcuchu wymiany przedmiotu niebezpiecznego⁷⁷. Odpowiedzialność sprzedawcy ma w tej sytuacji charakter pomocniczy, ponieważ jest uzasadniona brakiem możliwości wskazania przez poszkodowanego podmiotu zasadniczo obciążonego odpowiedzialnością za szkody wyrządzone przez produkt niebezpieczny we wskazanym jednomiesięcznym terminie. Sam fakt braku wiedzy poszkodowanego o innych niż sprzedawcy osobach, które mogą ponosić tę odpowiedzialność, już uzasadnia jego roszczenie do sprzedawcy. Rozwiązanie to z jednej strony zwiększa skalę ochrony przeznaczonej dla podmiotów poszkodowanych produktem niebezpiecznym, ale z drugiej strony uzasadnia konieczność uwzględniania przez sprzedawcę potencjalnego ponoszenia odpowiedzialności za ewentualne szkody wyrządzone przez produkty przez niego dystrybuowane. W końcowym rozrachunku za rozwiązanie pomyślane dla ochrony słabszego uczestnika obrotu, intensyfikujące miarę skierowanej dla niego ochrony, jest narzędziem, które „sam sobie kupuje”, za które sam zapłaci, co w końcowym rozrachunku podnosi koszty nabycia określonych dóbr. Zważywszy na wskazany w ustawie krąg osób

⁷⁵ A. Kidyba, *Prawo...*, s. 898.

⁷⁶ M. Jagielska (w:) *System prawa prywatnego*, t. 6, s. 892.

⁷⁷ A. Piszczyk, *Odpowiedzialność zbywcy za produkt niebezpieczny*, Pr. Sp. 2004, nr 10, s. 48.

potencjalnie odpowiedzialnych za szkody wyrządzone przez produkty niebezpieczne, każdy z nich jako prowadzący działalność gospodarczą musi w swoim rachunku ekonomicznym uwzględnić wskazane ryzyka, co w rezultacie wpływa na ostateczną cenę, jaką jest obciążony kupujący. Beneficjentem rozwiązań pomyślanych dla ochrony przed szkodami wyrządzonymi przez produkt niebezpieczny jest nie tylko sam kupujący, lecz także każdy, kto znajdzie się w zasięgu oddziaływania produktu niebezpiecznego. Zakres odpowiedzialności sprzedawcy wykracza poza krąg podmiotów wyznaczonych stosunkiem sprzedaży na raty, ale został zawężony tylko do osób fizycznych⁷⁸. W odniesieniu do opisywanego typu odpowiedzialności ustawodawca opiera ją na zasadzie ryzyka. Przyjmując tak surowe rozwiązania, równocześnie wskazuje na katalog okoliczności egzoneracyjnych, których wykazanie pozwoli również sprzedawcy na zwolnienie się od odpowiedzialności⁷⁹. Zauważyć również trzeba, że rygoryzm rozwiązań w dziedzinie odpowiedzialności za szkody wyrządzone przez produkt niebezpieczny, którą, jak wspomniano, może być także obarczony sprzedawca na raty, jest łagodzony poprzez określenie chwili wprowadzenia produktu do obrotu oraz szczególnymi rozwiązaniami w zakresie przedawnienia roszczeń o naprawienie szkody wyrządzonej przez produkt niebezpieczny, innymi niż ogólne reguły przedawnienia roszczeń w reżimie odpowiedzialności deliktowej (art. 449⁸ k.c.)⁸⁰.

⁷⁸ M. Jagielska, *Odpowiedzialność za produkt*, Mon. Praw. 2000, nr 8, s. 49.

⁷⁹ Z. Gawlik (w:) *Kodeks cywilny*, t. III, *Zobowiązania. Część ogólna*, red. A. Kidyba, s. 530.

⁸⁰ Na temat wątpliwości, jakie pojawiają się wobec określenia „chwila wprowadzenia produktu do obrotu”, zob. M. Jagielska (w:) *System prawa prywatnego*, t. 6, s. 912.

ROZDZIAŁ 2 UMOWA DOSTAWY

MAŁGORZATA DUMKIEWICZ

I. DEFINICJA UMOWY

Wraz z wprowadzeniem obecnie obowiązującego kodeksu cywilnego polski ustawodawca zdecydował się na wyodrębnienie dostawy jako samodzielnej umowy nazwanej. Definicja, a zarazem *essentialia negotii* tej umowy określone zostały w art. 605 k.c. Zgodnie z tym przepisem **przez umowę dostawy dostawca zobowiązuje się do wytworzenia rzeczy oznaczonych tylko co do gatunku oraz do ich dostarczenia częściami albo okresowo, a odbiorca zobowiązuje się do odebrania tych rzeczy i do zapłacenia ceny.**

Zarówno umiejscowienie regulacji umowy dostawy w kodeksie cywilnym (tj. bezpośrednio po przepisach o sprzedaży i zamianie), jak i odesłanie zawarte w art. 612 k.c. (tj. odesłanie do odpowiedniego stosowania przepisów o sprzedaży w sprawach nieuregulowanych w przepisach o dostawie) wskazują na najbliższy związek tej instytucji prawnej z umową sprzedaży¹. Powiązanie to jest przy tym na tyle ścisłe, że w doktrynie podnoszone są wątpliwości co do konieczności wyodrębniania obok umowy sprzedaży jej szczególnego typu, jakim jest dostawa². Wprawdzie pierwotnie jednym z kryteriów ustawowego wyróżnienia umowy dostawy było kryterium podmiotowe (była to umowa

¹ Tak m.in. K. Kruczałak, *Umowy w obrocie krajowym i międzynarodowym. Komentarz. Wzory. Objaśnienia*, Warszawa 1996, s. 49; W.J. Katner (w:) *System prawa prywatnego*, t. 7, *Prawo zobowiązań – część szczegółowa*, red. J. Rajski, Warszawa 2004, s. 219; Z.K. Nowakowski, *Umowa dostawy*, Warszawa 1960, s. 11 i n.; E. Habryn-Chojnacka (w:) *Kodeks cywilny. Komentarz*, t. II, red. M. Gutowski, Warszawa 2016, s. 592.

² Zob. m.in. W.J. Katner (w:) *System prawa handlowego*, t. 5, *Prawo umów handlowych*, red. S. Włodyka, Warszawa 2011, s. 788, którego zdaniem argumenty za utrzymywaniem w kodeksie cywilnym odrębnej umowy dostawy są bardzo słabe; zob. także J. Jakubowski, *Pojęcie umowy dostawy*, St. Praw. 1974, z. 4, s. 99, który podkreślał, że pomimo długiego rodowodu umowy dostawy, nie jest ona instytucją o zarysowanym w pełni profilu i o powszechnie akceptowanej odrębności.

kwalifikowana podmiotowo, zawierana wyłącznie między jednostkami gospodarki uspołecznionej)³, nie stanowiło ono jednak wyłącznego uzasadnienia dla odrębnej regulacji umowy dostawy, ponieważ zostało powiązane z kryterium przedmiotowym. To zaś pozwoliło na utrzymanie w polskim porządku prawnym umowy dostawy jako osobno uregulowanego stosunku zobowiązaniowego, mimo zniesienia podziału podmiotów prawa na jednostki gospodarki uspołecznionej i nieuspołecznionej (tj. mimo odpadnięcia podmiotowego kryterium wyszczególnienia umowy dostawy).

Abstrahując od historycznych i społeczno-gospodarczych uwarunkowań towarzyszących wejściu w życie przepisów kodeksu cywilnego, wyodrębniających dostawę jako samodzielną umowę, „przedmiotowa” specyfika tego stosunku zobowiązaniowego na tle umowy sprzedaży ma charakter obiektywny, niezależny od panującego ustroju. Dowodem tego jest fakt, że w czasie wejścia w życie polskiego kodeksu cywilnego również w krajach gospodarki rynkowej umowa dostawy wyróżniana była bądź normatywnie⁴, bądź przez judykaturę i doktrynę⁵. Wyodrębnianie szczególnego typu umowy w doktrynie i judykaturze (nawet jako podtypu jednej z umów nazwanych) świadczy bowiem o istnieniu specyficznych elementów pewnego rodzaju występujących w praktyce stosunków zobowiązaniowych, które utrudniają ujęcie ich w całości w ramy jednolitej konstrukcji, uregulowanej już odrębnie w danym systemie prawnym⁶. W kontekście umowy dostawy podnoszono, że w praktyce obrotu pojawiły się takie odmiany umowy o dostarczanie rzeczy, do których tradycyjne przepisy o sprzedaży, pomyślane jako

³ Zgodnie z pierwotnym brzmieniem przepisu art. 605 k.c., przez umowę dostawy jednostka gospodarki uspołecznionej (dostawca) zobowiązywała się do wytworzenia rzeczy oznaczonych tylko co do gatunku oraz do ich dostarczenia częściami albo okresowo, a druga jednostka gospodarki uspołecznionej (odbiorca) zobowiązywała się do odebrania tych rzeczy i do zapłacenia ceny.

⁴ Jako przykład podaje się włoski kodeks cywilny, w którym umowa dostawy (*contratto di somministrazione*) uregulowana została w art. 1559–1570; zob. m.in. J. Jakubowski, *Pojęcie...*, s. 101; W.J. Katner (w:) *System prawa handlowego*, t. 5, s. 787.

⁵ Szczególnie dużo uwagi poświęcono umowie dostawy w niemieckiej doktrynie i judykaturze, gdzie wyróżniało się *Lieferungsvertrag*, *Werklieferungsvertrag* oraz *Sukzessivlieferungsvertrag*; umowa dostawy wyróżniana jest obok umowy sprzedaży, jako jej szczególny typ, również w Wielkiej Brytanii (*contract for delivery of goods by instalments* lub *agreement to sell*) i USA (*contract to sell*); zob. szerzej J. Jakubowski, *Pojęcie...*, s. 102 i n.; W.J. Katner (w:) *System prawa prywatnego*, t. 7, s. 216.

⁶ Zob. szerzej J. Jakubowski, *Pojęcie...*, s. 110; S. Włodyka (w:) *System prawa handlowego*, t. 5, s. 33.

unormowanie izolowanych aktów alienacji rzeczy, nie są w pełni dostosowane⁷. To, co jest charakterystyczne dla dostawy i przemawia za jej wyróżnieniem na tle umowy sprzedaży, sprowadza się do swoistego połączenia cech właściwych dla umowy sprzedaży z elementami umowy o dzieło, a nawet kontraktacji⁸. Przy czym, jak wynika z przepisu art. 605 k.c., specyfika dostawy wobec sprzedaży przejawia się przede wszystkim w zakresie zobowiązania dostawcy. Dostawca zobowiązuje się bowiem do wytworzenia⁹ rzeczy oznaczonych tylko co do gatunku oraz do ich dostarczania¹⁰, częściami albo okresowo, odbiorcy. Zobowiązanie odbiorcy w umowie dostawy ujęte jest natomiast analogicznie do zobowiązania kupującego w umowie sprzedaży (tj. zobowiązanie do odbioru rzeczy i zapłacenia ceny). **Porównanie *essentialia negotii* umowy dostawy z przedmiotowo istotnymi elementami umowy sprzedaży wskazuje na to, że zakres zobowiązania dostawcy jest szerszy niż zakres zobowiązania sprzedawcy (obejmuje również wytworzenie rzeczy), natomiast przedmiot świadczenia dostawcy jest zawężony w stosunku do przedmiotu świadczenia sprzedawcy jedynie do rzeczy oznaczonych co do gatunku.** Ponadto, w umowie dostawy w ramach jej *essentialia negotii* wyróżniony został specyficzny sposób, w jaki swoje świadczenie wykonuje dostawca, tj. **okresowo lub częściami**. Nie należy to natomiast do przedmiotowo istotnych składników umowy sprzedaży, choć może stanowić *accidentalia negotii* lub *naturalia negotii* tej umowy.

⁷ Tak J. Jakubowski, *Pojęcie...*, s. 110, który podkreślał, że nie mieszczą się w pełni w ramach prawnego uregulowania umowy sprzedaży trwałe powiązania umowne polegające na stałym zaopatrywaniu przez jedną stronę drugiej strony w określony rodzaj towarów.

⁸ Zob. m.in. W. Czachórski, *Zobowiązania. Zarys wykładu*, Warszawa 1994, s. 304; J. Jakubowski, *Pojęcie...*, s. 111; J. Jezioro (w:) *Kodeks cywilny. Komentarz*, red. E. Gniewek, Warszawa 2011, s. 1089; A. Kidyba (w:) *Aktualne umowy w obrocie gospodarczym*, red. A. Kidyba, Warszawa 1998, rozdział 5, podrozdział 2.1; W.J. Katner (w:) *System prawa prywatnego*, t. 7, s. 216; E. Niezbecka (w:) *Kodeks cywilny. Komentarz*, t. III, *Zobowiązania. Część szczególna*, red. A. Kidyba, Warszawa 2010, s. 191; Z.K. Nowakowski, *Umowa...*, s. 12 i n.; Cz. Żuławska (w:) G. Bieniek, H. Ciepla, S. Dmowski, J. Gudowski, K. Kołakowski, M. Zychowicz, T. Wiśniewski, Cz. Żuławska, *Komentarz do Kodeksu cywilnego. Księga trzecia. Zobowiązania*, t. 2, Warszawa 2011, s. 162.

⁹ Co zbliża umowę dostawy do umowy o dzieło, w której przyjmujący zamówienie zobowiązuje się do wykonania oznaczonego dzieła (art. 627 k.c.), oraz do umowy kontraktacji, w której producent rolny zobowiązuje się do wytworzenia produktów rolnych (art. 613 k.c.).

¹⁰ Obowiązek dostarczenia przedmiotu świadczenia należy również do *essentialia negotii* umowy kontraktacji, nie jest natomiast zawarty w kodeksowej definicji umowy o dzieło.

Umowę dostawy uznaje się w związku z tym za szczególny typ umowy sprzedaży (tzw. kooperacyjnej), z elementami umowy o dzieło¹¹. Kooperacyjny charakter umowy dostawy wiąże się z uwypuklonym w jej kodeksowej definicji elementem stabilizacji stosunków umownych między dostawcą a odbiorcą. **Dostarczanie rzeczy periodycznie lub częściami wskazuje bowiem na swoistą trwałość relacji umownych, poprzez ich rozciągnięcie w czasie.** Konieczność „utrwalenia” nawiązywanego między stronami umowy dostawy stosunku prawnego podyktowana może być złożonością przedmiotu świadczenia dostawcy bądź też istnieniem po stronie odbiorcy powtarzającego się (odnawialnego) zapotrzebowania na dostarczane rzeczy, wynikającego najczęściej z charakteru prowadzonej przez niego działalności. Dostarczanie rzeczy periodycznie lub częściami należy niewątpliwie do *differentia specifica* umowy dostawy wobec umowy sprzedaży, dla której nie jest to typowe¹². Kodeksowa konstrukcja umowy sprzedaży nawiązuje bowiem do jej standardowego (powszechnego) zastosowania, tj. dla jednorazowych (pojedynczych) transakcji przeniesienia własności rzeczy. Regulacja umowy dostawy pozostaje zaś w ścisłym związku z rozwinętym obrotem towarowym, w którym mamy do czynienia nie tylko z jednorazowymi, sporadycznymi aktami wymiany, lecz z wymianą zorganizowaną. W ramach takiej wymiany kontrahenci pozostają związani ze sobą więzami bardziej trwałymi, dokonując wielokrotnej wymiany dóbr, albo też zobowiązując się do świadczeń, których cechą jest ich trwanie w czasie.

Oprócz tego, że uregulowanie umowy dostawy w art. 605 i n. k.c. uwzględnia specyfikę rozciągniętych w czasie transakcji sprzedaży, wprowadza również do konstrukcji tej umowy, charakterystyczną dla umowy o dzieło, możliwość wpływania przez odbiorcę na proces wytwarzania rzeczy, będących przedmiotem świadczenia dostawcy. Stąd też głównej funkcji umowy dostawy w obrocie upatruje się w związaniu kontrahentów węzłem obligacyjnym, który ma umożliwić podjęcie się przez jedną stronę wyprodukowania rzeczy z zapewnieniem drugiej wpływu na przebieg produkcji¹³.

¹¹ Zob. m.in. J. Skąpski (w:) *System prawa cywilnego*, t. III, cz. 2, *Prawo zobowiązań – część szczegółowa*, red. S. Grzybowski, Ossolineum 1976, s. 177–178; W.J. Katner (w:) *System prawa prywatnego*, t. 7, s. 216.

¹² W.J. Katner (w:) *System prawa prywatnego*, t. 7, s. 219.

¹³ *Ibidem*.

Jak wynika z powyższego, uregulowanie umowy dostawy jako odrębnej od sprzedaży umowy nazwanej oparte zostało na dwóch głównych przesłankach. Po pierwsze, ze względu na to, że w ramach prawnego uregulowania umowy sprzedaży nie mieszczą się w pełni trwale powiązania umowne polegające na sukcesywnym zaopatrywaniu przez jedną stronę drugiej strony w określony rodzaj towarów. Po drugie, przepisy o sprzedaży nie zawsze są też przystosowane do specyfiki umów o dostarczanie złożonych maszyn i urządzeń, zwłaszcza wówczas, gdy produkcja odbywa się z pewnym współudziałem nabywcy (dostarczanie dokumentacji technicznej przez kupującego, częściowy nadzór kupującego nad produkcją itp.)¹⁴. Stąd też nie wszystkie umowy dostawy mają jednorodną postać. W jednych decydujące znaczenie może mieć bowiem okresowe zaopatrywanie odbiorcy w określone rzeczy ruchome, bez potrzeby wpływania przez niego na proces ich wytwarzania. W innych natomiast istotne jest zapewnienie odbiorcy wpływu na produkcję złożonego urządzenia czy zespołu urządzeń (np. całej linii technologicznej), których skompletowanie i uruchomienie są rozłożone w czasie (dostarczanie częściami). Ponadto, w wielu przypadkach umowy dostawy z różnym nasileniem łączą w sobie wymienione wyżej funkcje.

II. STRONY UMOWY

Stronami umowy dostawy są **dostawca (który zobowiązuje się wytworzyć rzeczy oraz dostarczać je okresowo albo częściami) i odbiorca (który zobowiązuje się do odebrania rzeczy i zapłacenia ceny)**. Mimo tego, że przepis art. 605 k.c. w obecnie obowiązującym brzmieniu nie przewiduje wyraźnie ograniczeń podmiotowych dotyczących stron umowy, w doktrynie umowa ta zaliczana jest do umów co najmniej jednostronnie handlowych (jednostronnie profesjonalnych)¹⁵. Formalnie, z uwagi na dokonaną w 1990 r.¹⁶ zmianę treści przepisu

¹⁴ Zob. J. Jakubowski, *Pojęcie...*, s. 110.

¹⁵ Tak Cz. Żuławska (w:) G. Bieniek, H. Ciepla, S. Dmowski, J. Gudowski, K. Kołakowski, M. Sychowicz, T. Wiśniewski, Cz. Żuławska, *Komentarz...*, t. II, 1999, s. 120.

¹⁶ Zmiana dokonana została ustawą z dnia 28 lipca 1990 r. o zmianie ustawy – Kodeks cywilny (Dz. U. Nr 55, poz. 321 z późn. zm.), która weszła w życie z dniem 1 października 1990 r.

art. 605 k.c., umowa dostawy przestała być umową podmiotowo-kwalifikowaną. Teoretycznie więc zarówno dostawcą, jak i odbiorcą może być każdy podmiot stosunków cywilnoprawnych – a zatem osoba fizyczna, osoba prawna i jednostka organizacyjna, o której mowa w art. 33¹ k.c., i to bez względu na to, czy przysługuje jej status przedsiębiorcy.

W swoim pierwotnym brzmieniu przepis art. 605 k.c. przewidywał natomiast, że zarówno dostawcą, jak i odbiorcą mogły być wyłącznie jednostki gospodarki uspołecznionej¹⁷, a więc jednostki organizacyjne prowadzące działalność gospodarczą¹⁸. Zmiana treści przepisu art. 605 k.c. nie była jednak podyktowana chęcią rozszerzenia podmiotowego zakresu zastosowania umowy dostawy, lecz wynikała głównie z potrzeby dostosowania jego redakcji do nowych realiów społeczno-gospodarczych, związanych z dokonaną transformacją ustrojową¹⁹. Dlatego też pozostałe przepisy regulujące umowę dostawy, a skonstruowane z myślą o umowie w obrocie gospodarczym²⁰, nie zostały zmienione. Zarówno funkcja umowy dostawy, jak i sens jej wyodrębnienia w kodeksie cywilnym od samego początku sprowadzały się do regulowania stosunków handlowych pomiędzy podmiotami prowadzącymi działalność gospodarczą²¹. Mimo formalnej zmiany definicji umowy dostawy, w praktyce zachowała ona swój handlowy charakter. Nie ulega bowiem wątpliwości, że umowa dostawy zawierana bez związku z prowadzeniem przez co najmniej jedną z jej stron (tj. dostawcę) działalności gospodarczej jest konstrukcją raczej teoretyczną niż mającą rzeczywiste zastosowanie w obrocie. Istota tej umowy, w tym jej niejednorazowy charakter, wpisuje się bowiem w zarobkową oraz zorganizowaną i ciągłą (w rozumieniu art. 2 u.s.d.g.) działalność prowadzoną przez

¹⁷ Pierwotnie przepis art. 605 k.c. miał następujące brzmienie: „Przez umowę dostawy jednostka gospodarki uspołecznionej (dostawca) zobowiązuje się do wytworzenia rzeczy oznaczonych tylko co do gatunku oraz do ich dostarczenia częściami albo okresowo, a druga jednostka gospodarki uspołecznionej (odbiorca) zobowiązuje się do odebrania tych rzeczy i do zapłacenia ceny”.

¹⁸ W.J. Katner (w:) *System prawa prywatnego*, t. 7, s. 220.

¹⁹ Zob. E. Niezbecka (w:) *Kodeks cywilny*, t. III, *Zobowiązania. Część szczególna*, red. A. Kidyba, s. 191, która wskazuje, że nowelizacja art. 605 k.c. ustawą z dnia 28 lipca 1990 r. dostosowała tę umowę do potrzeb gospodarki rynkowej.

²⁰ Tak W.J. Katner (w:) *System prawa prywatnego*, t. 7, s. 220.

²¹ *Ibidem*; zdaniem W.J. Katnera, to, że umowa dostawy przestała być w świetle zmian dokonanej w 1990 r. umową podmiotowo kwalifikowaną, jest istotnym błędem legislacyjnym.

dostawcę²², a najczęściej również przez – regularnie zaopatrywanego w dostarczane rzeczy – odbiorcę. W większości przypadków odbiorca nabywa dostarczane towary w tym celu, aby wykorzystywać je w ramach prowadzonej przez siebie działalności gospodarczej.

III. PRZEDMIOT UMOWY

Z kodeksowej definicji umowy dostawy wynika, że jej **przedmiotem jest świadczenie dostawcy jako najbardziej charakterystyczne dla tej umowy i stanowiące o jej istocie**. Świadczenie to nie wyczerpuje się przy tym w jednym zachowaniu dostawcy, ale składa się z dwóch zasadniczych elementów, połączonych ze sobą funkcjonalnie, tj.:

1) wytworzenia rzeczy;

2) dostarczenia wytworzonych rzeczy częściami lub okresowo.

Ad 1. W przepisach o umowie dostawy pojęcie „**wytworzenia**” rzeczy używane jest jako synonim określeń „wyprodukowanie”, „produkcja”. Wynika to z brzmienia art. 608 k.c., w którym mowa jest o obowiązku dostawcy zawiadomienia odbiorcy o przygotowaniu rzeczy do produkcji (w przypadku gdy w umowie zastrzeżono, że wytworzenie zamówionych rzeczy ma nastąpić z surowców określonego gatunku lub pochodzenia). Prowadzi to do wniosku, że świadczenie dostawcy w tym zakresie polega na poddaniu surowców lub materiałów (takimi określeniami posłużono się w przepisach art. 607 i 608 k.c.) bardziej lub mniej złożonemu procesowi ich obróbki. Może to być przy tym zarówno złożony proces przetwarzania tych materiałów lub surowców, jak i mniej skomplikowany proces ich połączenia lub pomieszania. Istotne jest to, aby rzecz ruchoma, która powstaje w procesie produkcji, posiadała inną postać bądź też miała inne zastosowanie lub właściwości niż poszczególne surowce (materiały) użyte do jej wytworzenia. Świadczenie dostawcy musi więc polegać bądź na poddaniu surowców (materiałów) takim działaniom, dzięki którym przybiorą one postać zupełnie nowej rzeczy ruchomej (przetworzenie), bądź też bez ich przetwarza-

²² Podobnie E. Niezbecka (w:) *Kodeks cywilny*, t. III, *Zobowiązania. Część szczególna*, red. A. Kidyba, s. 192.

nia zyskają nowe zastosowanie lub nowe właściwości (połączenie lub pomieszczenie, w odpowiednich warunkach i stosownych proporcjach, surowców lub materiałów). W rzeczach ruchomych, które są efektem działań dostawcy, musi bowiem tkwić samoistna wartość, dla której osiągnięcia strony zawarły umowę. Myśl techniczna, na której oparty jest proces wytwarzania rzeczy, składa się zaś w ramach stosunku dostawy na pewną określoną całość, stanowiącą materialny rezultat działań dostawcy, będąc jego integralnym elementem.

Należące do *essentialia negotii* umowy dostawy zobowiązanie się dostawcy do wytworzenia rzeczy oznacza, że w chwili zawarcia umowy rzeczy te jeszcze nie istnieją. Mają one dopiero powstać na skutek działań dostawcy. W pojęciu wytworzenia rzeczy mieści się przy tym wyprodukowanie rzeczy przez dostawcę zarówno z jego surowców lub materiałów, jak i z materiałów lub surowców dostarczonych przez odbiorcę²³. O ile jednak odnoszenie przedmiotu świadczenia dostawcy wyłącznie do rzeczy przyszłych (nieistniejących jeszcze w chwili zawarcia umowy) znajduje pełne uzasadnienie w przypadku tych umów dostawy, w których wytwarzanie rzeczy odbywa się z pewnym współdziałaniem odbiorcy, o tyle nie jest już tak oczywiste w przypadku umów o tzw. dostawy sukcesywne, których istotą jest periodyczne dostarczanie rzeczy wytwarzanych przez dostawcę, bez jakiegokolwiek współdziałania ze strony odbiorcy. W doktrynie słusznej krytyce poddano wyłączenie z zakresu zastosowania przepisów o umowie dostawy tych przypadków, w których dostarczane rzeczy zostały wytworzone jeszcze przed zawarciem umowy²⁴. Jeżeli odbiorca zainteresowany jest periodycznym zaopatrywaniem go przez dostawcę w określone rzeczy ruchome, to dla kwalifikacji umowy nie powinno mieć znaczenia to, czy niektóre z partii dostawy obejmowały towary, które w chwili zawarcia umowy były już wytworzone (znajdowały się na składzie u producenta). Wyodrębnianie tych przypadków jako umów sprzedaży (tylko na tej podstawie, że rzeczy składające się na niektóre partie realizowanych – na

²³ Możliwość wytworzenia rzeczy z materiałów i surowców dostarczonych przez odbiorcę wynika z przepisu art. 607 k.c., zgodnie z którym jeżeli surowce lub materiały niezbędne do wykonania przedmiotu dostawy, a dostarczane przez odbiorcę są nieprzydatne do prawidłowego wykonania przedmiotu dostawy, dostawca obowiązany jest niezwłocznie zawiadomić o tym odbiorcę.

²⁴ Tak S. Grzybowski, *Sprzedaż a dostawa w nowym kodeksie cywilnym*, PiP 1965, z. 10, s. 467.

podstawie jednej umowy – dostaw zostały wytworzone jeszcze przed jej zawarciem) razi sztucznością²⁵. Umowa dostawy wyodrębniona została z umowy sprzedaży²⁶ i – jak podkreślano w doktrynie – w wielu przypadkach trudno jest w sposób precyzyjny ustalić, gdzie kończy się zasięg dostawy, a zaczyna sprzedaż²⁷. Decydujące dla kwalifikacji umowy powinno być zatem to, czy zamiarem stron było zawarcie długotrwałej umowy z wykonaniem sukcesywnym (gdzie wynikające z tej umowy prawa i obowiązki stron rozciągałyby się na każdą z poszczególnych dostaw). Dla tego typu relacji handlowych bardziej adekwatna jest bowiem konstrukcja umowy dostawy, a nie umowy sprzedaży. To natomiast, że pewna ilość rzeczy, dostarczonych w ramach tego długotrwałego stosunku zobowiązaniowego, została wyprodukowana jeszcze przed jego nawiązaniem, nie powinno mieć decydującego znaczenia²⁸.

Mimo wskazanych wyżej wątpliwości, które towarzyszyły regulacji umowy dostawy od samego początku jej obowiązywania, przepisy art. 605–612 k.c. od momentu ich wejścia w życie nie uległy żadnym zmianom w tym zakresie.

Ad 2. Drugi element świadczenia dostawcy sprowadza się do **dostarczania wytworzonych wcześniej rzeczy częściami albo okresowo**. Charakterystyczną cechą dostawy jest więc to, że świadczenie dostawcy nie może być spełnione w sposób jednorazowy²⁹. Z art. 605 k.c. jednoznacznie wynika bowiem, że jest ono wykonywane częściami bądź też okresowo (tj. okresowo, w ustalonych odstępach czasu)³⁰. W pierwszym przypadku (tj. dostarczania częściami) jest to zatem świadczenie,

²⁵ Tak słusznie M. Madey, *Umowa sprzedaży i dostawy w obrocie gospodarczym* (w:) *Problematyka prawna planowania i zarządzania gospodarką narodową w krajach socjalistycznych. Materiały z konferencji (28–30 XI 1971 r.)*, red. Z. Rybicki, Warszawa 1969, s. 62–63 (cyt. za: J. Jakubowski, *Pojęcie...*, s. 109), który podkreślał, że prowadzi to do wielu sytuacji prawnych raziących sztucznością, w których ten sam towar może być bądź przedmiotem sprzedaży, bądź przedmiotem dostawy – w zależności od okoliczności niemających podstawowego znaczenia.

²⁶ Zob. uwagi zawarte w pkt I.

²⁷ Z.K. Nowakowski, *Umowa...*, s. 71.

²⁸ Zob. S. Grzybowski, *Sprzedaż...*, s. 467, który podkreślał, że z cywilnoprawnego punktu widzenia nie ma żadnych przeszkód, aby odbiorca zadowolili się dostarczeniem mu rzeczy, które nie zostały wytworzone przez dostawcę po zawarciu przez strony umowy dostawy.

²⁹ W.J. Katner (w:) *System prawa prywatnego*, t. 7, s. 219; E. Niezbecka (w:) *Kodeks cywilny*, t. III, *Zobowiązania. Część szczególna*, red. A. Kidyba, s. 193.

³⁰ W.J. Katner (w:) *System prawa prywatnego*, t. 7, s. 219; E. Niezbecka (w:) *Kodeks cywilny*, t. III, *Zobowiązania. Część szczególna*, red. A. Kidyba, s. 193; K. Zaradkiewicz (w:) *Kodeks cywilny. Komentarz*, t. II, red. K. Pietrzykowski, Warszawa 2011, s. 387.

którego spełnienie jest wprawdzie rozciągnięte w czasie, co nie wpływa jednak na jego rozmiar, określony z góry w umowie. Może to być przy tym dostarczanie częściami jednej rzeczy oznaczonej co do gatunku (np. złożonej maszyny czy urządzenia produkowanych seryjnie)³¹ bądź też dostarczanie częściami pewnej z góry określonej liczby bądź objętości rzeczy rodzajowych (np. dostarczanie 10 ton cementu w workach po 50 kilogramów w ramach trzech dostaw). W jednym i drugim przypadku rozmiar przedmiotu świadczenia dostawcy jest bowiem określony w umowie, a jedynie sposób jego spełnienia jest rozłożony w czasie³². W przypadku natomiast dostaw periodycznych mamy do czynienia z okresowym świadczeniem dostawcy³³, tj. takim, w którym czynnik czasu wpływa na jego rozmiar³⁴. Są to bowiem cyklicznie powtarzające się czynności w określonych odstępach czasu (np. dostarczanie co dwa tygodnie 30 tysięcy sztuk cegieł). Czynnik czasu wyznacza w tego typu świadczeniach nie tylko ich treść, lecz także globalny rozmiar. Im dłużej trwa stosunek zobowiązaniowy, tym więcej świadczeń otrzymuje wierzyciel³⁵. W przeciwieństwie do poszczególnych części świadczenia jednorazowego, którego spełnienie rozłożone jest w czasie, świadczenia okresowe (dostawy periodyczne) przybierają samoistny charakter, pomimo tego, że stanowią składnik całego ciągu świadczeń występujących w jednym stosunku zobowiązaniowym (tj. stosunku dostawy)³⁶.

³¹ Wprawdzie, zgodnie z przepisem art. 605 k.c., dostawca zobowiązuje się do wytworzenia rzeczy oznaczonych co do gatunku (użyto tu liczby mnogiej) oraz do ich dostarczania częściami albo periodycznie, niemniej posłużenie się przez ustawodawcę liczbą mnogą przy określeniu przedmiotu świadczenia dostawcy nie powinno samo przez się oznaczać, że zobowiązanie do wytworzenia jednej rzeczy oznaczonej co do gatunku, która ma być dostarczana częściami, wyklucza kwalifikację tego typu umowy jako dostawy (odmiennie K. Zaradkiewicz (w:) *Kodeks cywilny*, t. II, red. K. Pietrzykowski, s. 387); w praktyce obrotu mogą bowiem zdarzać się sytuacje, w których seryjnie produkowane maszyny, choćby z uwagi na swoje gabaryty lub skomplikowany i czasochłonny proces montażu, dostarczane są częściami, a nie jednorazowo.

³² Zob. Z. Radwański, A. Olejniczak, *Zobowiązania – część ogólna*, Warszawa 2008, s. 49, którzy tego typu świadczenia określają jako świadczenia jednorazowe, tj. takie, w których element czasu nie wpływa na treść i rozmiar świadczenia, lecz wskazuje jedynie na sposób jego wykonania; zob. również T. Dybowski, A. Pyrzyńska (w:) *System prawa prywatnego*, t. 5, *Prawo zobowiązań – część ogólna*, red. E. Łętowska, Warszawa 2006, s. 199.

³³ Tak T. Dybowski, A. Pyrzyńska (w:) *System prawa prywatnego*, t. 5, s. 200–201.

³⁴ Z. Radwański, A. Olejniczak, *Zobowiązania...*, s. 49; T. Dybowski, A. Pyrzyńska (w:) *System prawa prywatnego*, t. 5, s. 200.

³⁵ Z. Radwański, A. Olejniczak, *Zobowiązania...*, s. 49.

³⁶ *Ibidem*; T. Dybowski, A. Pyrzyńska (w:) *System prawa prywatnego*, t. 5, s. 200–201.

W potocznym ujęciu **pojęcie dostarczania** mogłoby być odnoszone jedynie do czynności faktycznych, mających na celu zapewnienie odbiorcy objęcie w posiadanie rzeczy będących przedmiotem dostawy (tj. czynności takich jak: odmierzenie, zważenie, zapakowanie, transport do miejsca wskazanego w umowie oraz wydanie rzeczy odbiorcy). Mimo że z definicji umowy dostawy nie wynika wprost obowiązek przeniesienia własności rzeczy³⁷ (tak jak ma to miejsce w definicji sprzedaży – art. 535 k.c.), nie można wyłącznie na tej podstawie uznać go za pozostający poza zakresem świadczenia dostawcy³⁸. Umowa dostawy oparta jest bowiem na konstrukcji umowy sprzedaży, należącej do grupy umów o przeniesienie praw³⁹. Do umowy tej odpowiednie zastosowanie znajdują w nieuregulowanym w niej zakresie przepisy o sprzedaży (art. 612 k.c.). Specyfika umowy dostawy na tle sprzedaży przejawia się przede wszystkim w utrwaleniu (rozłożeniu w czasie lub powtarzalności) praw i obowiązków stron, które w umowie sprzedaży przybierają najczęściej postać pojedynczych i skondensowanych w czasie transakcji wymiany dóbr. Istota obydwu umów jest natomiast analogiczna i sprowadza się do odpłatnego uzyskania przez kupującego (odbiorcę) nie tylko faktycznego władztwa nad rzeczą (rzeczami), lecz także prawa własności przedmiotu sprzedaży (dostawy)⁴⁰. Obydwie umowy stanowią bowiem prawny instrument wymiany dóbr przy użyciu pieniądza. Stąd zarówno świadczenie kupującego, jak i odbiorcy przybiera postać zapłaty ceny za sprzedawane (dostarczane) rzeczy, a nie na przykład wynagrodzenia lub czynszu za korzystanie z nich

³⁷ Zob. m.in. J. Jezioro (w:) *Kodeks cywilny...*, red. E. Gniewek, 2011, s. 1089; E. Niezbecka (w:) *Kodeks cywilny*, t. III, *Zobowiązania. Część szczególna*, red. A. Kidyba, s. 192–193.

³⁸ Zob. K. Zaradkiewicz (w:) *Kodeks cywilny...*, t. II, red. K. Pietrzykowski, s. 385, który podkreśla, że umowa dostawy obejmuje nie tylko zobowiązanie do sprzedaży rzeczy (a więc do przeniesienia własności i wydania), lecz także zobowiązanie do wytworzenia rzeczy i dostarczania w określonych terminach.

³⁹ Zob. S. Grzybowski, *Sprzedaż...*, s. 465, który podkreślał, że zestaw umów o przeniesienie praw został w nowym kodeksie cywilnym rozszerzony przez podjęcie próby ogólnego ujęcia umowy dostawy jako odrębnego typu umowy.

⁴⁰ Zob. W.J. Katner (w:) *System prawa prywatnego*, t. 7, s. 221, który podkreśla, że stanie się przez odbiorcę właścicielem rzeczy tkwi immanentnie w samej istocie dostawy; zob. również A. Brzozowski (w:) *System prawa prywatnego*, t. 7, s. 320, który w przypadku umowy o dzieło (w definicji której również nie ma wprost wskazanego zobowiązania przyjmującego zamówienie do przeniesienia własności przedmiotu jego świadczenia) podkreśla, że istota tego stosunku prawnego sprowadza się do wytworzenia dzieła i wydania go z przeniesieniem stosownych praw na zamawiającego.

czy oddanie do dyspozycji⁴¹. Gospodarczy sens umowy dostawy sprowadza się bowiem do tego, że odbiorca, płacąc cenę za dostarczone rzeczy, uzyskuje możliwość wykonywania względem nich uprawnień składających się na prawo własności⁴². Najczęściej bowiem zużywa on bądź przetwarza te rzeczy albo rozporządza nimi w drodze czynności prawnych (tj. wykonuje uprawnienia przysługujące jedynie właścicielowi – *ius abutendi* i *ius disponendi*). Gdyby uznać, że zobowiązanie dostawcy nie obejmuje przeniesienia własności dostarczanych rzeczy, konieczne byłoby dokonywanie w tym zakresie odrębnych czynności prawnych, co stawiałoby pod znakiem zapytania sens regulacji umowy dostawy jako odrębnej umowy nazwanej. Relacje umowne, dla których – z uwagi na ich większą złożoność – klasyczna konstrukcja umowy sprzedaży nie była w pełni adekwatna, zostałyby bowiem jeszcze bardziej skomplikowane, gdyby z treści umowy dostawy wyłączony został element nabycia przez odbiorcę prawa własności w stosunku do przedmiotu świadczenia dostawcy. Trzeba więc przyjąć, że umowa dostawy należy, co do zasady, do grupy umów zobowiązujących do przeniesienia własności rzeczy, do których odnosi się przepis art. 155 k.c., przewidujący regułę podwójnego skutku tych umów⁴³.

W przypadku umowy dostawy kwestie związane z przejściem własności dostarczanych rzeczy na odbiorcę są jednak bardziej skompliko-

⁴¹ Zob. J. Jezioro (w:) *Kodeks cywilny...*, red. E. Gniewek, 2011, s. 1089, który podkreśla, że w odniesieniu do obowiązków odbiorcy ustawodawca wprowadza typowe dla sprzedaży pojęcie ceny, stanowiącej zasadniczo ekwiwalent przeniesienia własności nabywanego przedmiotu sprzedaży.

⁴² Stąd też w doktrynie przyjmuje się, że obowiązek przeniesienia własności rzeczy obciąża dostawcę zawsze, ilekroć w danym przypadku odbiorca nie jest w świetle przepisów ogólnych właścicielem przedmiotu dostawy – zob. m.in. J. Jezioro (w:) *Kodeks cywilny...*, red. E. Gniewek, 2011, s. 1089; A. Kidyba (w:) *Aktualne...*, rozdział 5, podrozdział 2.1; K. Zaradkiewicz (w:) *Kodeks cywilny...*, t. II, red. K. Pietrzykowski, s. 385; Cz. Żuławska (w:) G. Bieniek, H. Ciepla, S. Dmowski, J. Gudowski, K. Kołakowski, M. Zychowicz, T. Wiśniewski, Cz. Żuławska, *Komentarz...*, t. 2, s. 163.

⁴³ Tak m.in. E. Gniewek (w:) *Kodeks cywilny. Księga druga. Własność i inne prawa rzeczowe. Komentarz*, red. E. Gniewek, Kraków 2001, s. 70, który podkreśla, że w przypadku dostawy (art. 605 k.c.) mowa jest wprawdzie najogólniej o „dostarczaniu rzeczy”, ale nie może ulegać wątpliwości, że chodzi tutaj o przeniesienie własności i wydanie rzeczy; podobnie K. Zaradkiewicz (w:) *Kodeks cywilny...*, t. II, red. K. Pietrzykowski, s. 385; również w dokonywanych w literaturze klasyfikacjach umów dostawa zaliczana jest do grupy umów regulujących przeniesienie własności – zob. m.in. *System prawa prywatnego*, t. 7, gdzie umowa dostawy omawiana jest w ramach części I tego opracowania, dotyczącej umów regulujących przeniesienie własności.

wane niż przy sprzedaży, z uwagi na to, że w praktyce występuje duża różnorodność zawieranych umów dostawy. Przede wszystkim należy odróżnić w tym kontekście umowy dostawy, w których rzeczy wytwarzane są w całości z materiałów lub surowców odbiorcy, od pozostałych przypadków. Nie sposób bowiem przyjąć jednolitego rozwiązania dla obydwu tych grup. Inaczej bowiem przedstawiać się będzie kwestia przejścia własności rzeczy w przypadku, gdy materiały lub surowce do produkcji rzeczy dostarczone zostały przez odbiorcę i stanowiły jego własność, a inaczej, gdy po stronie dostawcy leżało zapewnienie materiałów i surowców do wytworzenia rzeczy⁴⁴. W pierwszym przypadku, stosując przepis art. 192 k.c., należy z kolei rozróżnić sytuację, gdy wartość materiałów lub surowców jest większa od wartości nakładu pracy dostawcy od sytuacji, w której występuje odwrotna zależność. Zgodnie z przepisem art. 192 § 1 k.c. ten, kto wytworzył nową rzecz ruchomą z cudzych materiałów, staje się jej właścicielem, jeżeli wartość nakładu pracy jest większa od wartości materiałów. Jeżeli zaś wartość materiałów jest większa od wartości nakładu pracy, rzecz wytworzona staje się własnością właściciela materiałów (art. 192 § 2 k.c.). W takim więc przypadku rozważania dotyczące problematyki przejścia własności rzeczy na odbiorcę są bezprzedmiotowe. Odbiorca już bowiem w chwili wytworzenia rzeczy przez dostawcę jest ich właścicielem.

W przypadku natomiast gdy wartość nakładu pracy dostawcy jest większa niż wartość materiałów dostarczonych przez odbiorcę (które stanowiły jego własność)⁴⁵, jak również wtedy, gdy odbiorca nie był właścicielem surowców i materiałów wykorzystanych do wytworzenia rzeczy, kwestie związane z przejściem własności pozostają do rozstrzyg-

⁴⁴ I to zarówno w przypadku, gdy odbiorca wykonuje rzecz z własnych materiałów i surowców, jak i z materiałów lub surowców osoby trzeciej, którymi ma prawo rozporządzać; w wypadku natomiast wytworzenia rzeczy z materiałów lub surowców osoby trzeciej, którymi dostawca nie miał prawa rozporządzać, do kwestii związanych z przejściem na odbiorcę własności wytworzonych z tych materiałów rzeczy zastosowanie znajdzie art. 169 k.c.

⁴⁵ Przy czym, w doktrynie, na gruncie przepisów dotyczących umowy o dzieło przyjmuje się, że w przypadku wytworzenia dzieła z materiałów zamawiającego, wytwórca dzieła – niezależnie od wartości swojego nakładu pracy – nigdy nie nabywa jego własności; wniosek taki wyprowadzany jest z przepisu art. 192 § 2 k.c.; wskazuje się bowiem, że jeżeli wyłączona została możliwość nabycia własności rzeczy przetworzonej przez osobę działającą w złej wierze, to tym samym możliwość taka musi być wyłączona w razie świadomego przetworzenia w wykonaniu umowy; zob. A. Brzozowski (w:) *System prawa prywatnego*, t. 7, s. 350.

nięcia w oparciu o przepis art. 155 k.c.⁴⁶ Stosunki własnościowe kształtujące się w wyniku umowy dostawy (w tym chwila przejścia własności dostarczanych rzeczy), wobec braku odrębnego uregulowania zarówno w przepisach o dostawie, jak i sprzedaży, podlegają bowiem ogólnym zasadom prawa rzeczowego.

Z uwagi na to, że przedmiotem świadczenia dostawcy są rzeczy oznaczone co do gatunku, a zarazem rzeczy przyszłe, to nie ma wątpliwości, że do przeniesienia własności dostarczanych rzeczy niezbędne jest przeniesienie ich posiadania. Zgodnie bowiem z przepisem art. 155 § 2 k.c., jeżeli przedmiotem umowy zobowiązującej do przeniesienia własności są rzeczy oznaczone tylko co do gatunku, do przeniesienia własności potrzebne jest przeniesienie posiadania rzeczy; to samo dotyczy wypadku, gdy przedmiotem umowy zobowiązującej do przeniesienia własności są rzeczy przyszłe. W doktrynie przyjmuje się przy tym, że reguła ta ma charakter bezwzględnie obowiązujący⁴⁷ w tym sensie, że przejście własności rzeczy oznaczonej co do gatunku, jak również rzeczy przyszłej nie może nastąpić przed przeniesieniem jej posiadania, choćby wynikało to z wyraźnego postanowienia umowy⁴⁸. Dopuszcza się natomiast zastrzeżenie umowne, zgodnie z którym własność rzeczy przechodzi w określonym momencie późniejszym, tj. po przeniesieniu posiadania⁴⁹. Istota przepisu art. 155 § 2 k.c. sprowadza się do odroczenia terminu nabycia własności, z uwagi na to, że dla ostatecznego przeniesienia własności potrzebne jest zawsze ściśle zindywidualizowanie istniejącej rzeczy⁵⁰. Jeżeli więc mamy do czynienia z umową dotyczącą rzeczy oznaczonych jedynie co do gatunku (lub rzeczy przyszłych),

⁴⁶ Tak m.in. K. Zaradkiewicz (w:) *Kodeks cywilny*, t. II, red. K. Pietrzykowski, s. 385; podobnie w kontekście przejścia własności dzieła – A. Brzozowski (w:) *System prawa prywatnego*, t. 7, s. 347; por. jednak W.J. Katner (w:) *System prawa prywatnego*, t. 7, s. 222, który przyjmuje, że nabycie własności dostarczanych rzeczy przez odbiorcę ma zawsze charakter pierwotny, tj. od początku po ich wytworzeniu właścicielem jest odbiorca; skutek rzeczowy powstaje z chwilą indywidualizacji tych rzeczy, a co za tym idzie, nabycie własności dostarczanych rzeczy przez odbiorcę nie łączy się z zastosowaniem art. 155 § 2 k.c.

⁴⁷ Zob. m.in. J.St. Piątkowski (w:) *System prawa cywilnego*, t. II, *Prawo własności i inne prawa rzeczowe*, red. J. Ignatowicz, Ossolineum 1977, s. 286.

⁴⁸ *Ibidem*; A. Brzozowski (w:) *System prawa prywatnego*, t. 7, s. 347.

⁴⁹ Tak w kontekście przejścia własności dzieła (jako rzeczy przyszłej) – A. Brzozowski (w:) *System prawa prywatnego*, t. 7, s. 347.

⁵⁰ Zob. E. Gniewek (w:) *Kodeks cywilny. Księga druga...*, red. E. Gniewek, 2001, s. 73; A. Stelmachowski (w:) *System prawa prywatnego*, t. 3, *Prawo rzeczowe*, red. T. Dybowski, Warszawa 2003, s. 332.

niemożliwe jest przejście na nabywcę własności rzeczy *solo consensu* z chwilą zawarcia umowy. W takich przypadkach ustawodawca powiązał przejście własności z przeniesieniem posiadania, które następuje bądź po indywidualizacji, bądź wraz z indywidualizacją rzeczy. Należy jednak podkreślić, że przewidziany dla przeniesienia prawa własności rzeczy oznaczonych co do gatunku oraz rzeczy przyszłych warunek w postaci przeniesienia ich posiadania nie neguje rozporządzającego skutku umowy dostawy. Także bowiem w tych przypadkach przeniesienie własności następuje mocą jednej czynności zobowiązująco-rozporządzającej, chociaż ze skutkiem z daty przeniesienia posiadania⁵¹. Strony mogą jednak w przypadku każdej umowy zobowiązującej do przeniesienia własności wyłączyć skutek rozporządzający (art. 155 § 1 *in fine* k.c.), wskazując w umowie na konieczność dokonania w tym zakresie odrębnej czynności⁵².

W przypadku umowy dostawy może również mieć miejsce sytuacja, gdy tylko część materiałów (lub surowców) do wytworzenia rzeczy stanowiła własność odbiorcy, a dostawca połączył lub pomieszał te materiały (lub surowce) z własnymi. Wówczas, zgodnie z przepisem art. 193 k.c., odbiorca i dostawca stają się współwłaścicielami rzeczy połączonych lub pomieszanych, a co za tym idzie – skutek rzeczowy umowy dostawy odnosić się będzie do udziału w ich współwłasności⁵³.

Jak wynika z powyższych rozważań, umowa dostawy należy do umów, w których poza charakterystycznym świadczeniem wyróżnia się również przedmiot tego świadczenia (tj. przedmiot, do którego odnoszą

⁵¹ Stanowisko takie przeważa w doktrynie – tak m.in. J.St. Piąkowski (w:) *System prawa cywilnego*, t. II, s. 287; S. Szer, *Prawo cywilne – część ogólna*, Warszawa 1967, s. 338–339; E. Gniewek (w:) *Kodeks cywilny...*, red. E. Gniewek, 2001, s. 73; W.J. Katner (w:) *System prawa prywatnego*, t. 7, s. 217; zgodnie z poglądem przeciwnym, umowa zobowiązująca do przeniesienia własności rzeczy oznaczonych co do gatunku oraz rzeczy przyszłych nie jest wyposażona w skutek rzeczowy, gdyż ten występuje dopiero z chwilą przeniesienia posiadania, które należy traktować jako czynność prawną, tj. umowę realną – zob. J. Ignatowicz, K. Stefaniuk, *Prawo rzeczowe*, Warszawa 2009, s. 89, oraz A. Stelmachowski (w:) *System prawa prywatnego*, t. 3, s. 332–333.

⁵² Zob. także W.J. Katner (w:) *System prawa prywatnego*, t. 7, s. 217–218, który w kontekście umowy dostawy podkreśla, że podobnie jak w innych tego typu umowach, rozdzielenie podwójnego skutku jest możliwe, ale musiałoby to wynikać albo z mocy ustawy, albo z porozumienia stron.

⁵³ Podobnie A. Brzozowski (w:) *System prawa prywatnego*, t. 7, s. 350 – który w kontekście umowy o dzieło podkreśla, że jeżeli w rezultacie połączenia lub pomieszania materiałów produkt staje się współwłasnością przyjmującego zamówienie i zamawiającego, to własność takiego dzieła jako całości uzyskuje zamawiający w momencie wydania.