

BIBLIOTEKA PRAWA HANDLOWEGO

redakcja naukowa
Andrzej Kidyba

KODEKSOWE
UMOWY
HANDLOWE

Małgorzata Dumkiewicz, Zdzisław Gawlik
Agnieszka Goldiszewicz, Katarzyna Kopaczyńska-Pieczniak
Adrian Niewęglowski, Elżbieta Niezbecka
Marcin Orlicki, Jacek Widło, Karolina Wyrwińska



LEX

a Wolters Kluwer business

BIBLIOTEKA PRAWA HANDLOWEGO

redakcja naukowa
Andrzej Kidyba

KODEKSOWE UMOWY HANDLOWE

Małgorzata Dumkiewicz, Zdzisław Gawlik
Agnieszka Goldiszewicz, Katarzyna Kopaczyńska-Pieczniak
Adrian Niewęglowski, Elżbieta Niezbecka
Marcin Orlicki, Jacek Widło, Karolina Wyrwińska

Zamów książkę w księgarni internetowej

proinfo.pl
księgarnia internetowa



LEX

a Wolters Kluwer business

Warszawa 2014

Stan prawny na 15 lutego 2014 r.

Wydawca

Magdalena Stojek-Siwińska

Redaktor prowadzący

Joanna Cybulska

Opracowanie redakcyjne

Agata Czuj

Łamanie

Andrzej Gudowski

Projekt graficzny okładki i stron tytułowych

Maciej Sadowski

© Copyright by

Wolters Kluwer SA, 2014

ISBN: 978-83-264-3156-2

Wydane przez:

Wolters Kluwer SA

Dział Praw Autorskich

01-208 Warszawa, ul. Przyokopowa 33

tel. 22 535 82 00, fax 22 535 81 35

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 | 29 |
| IV. Treść umowy – prawa i obowiązki stron. | 32 |
| V. Charakter prawny umowy | 44 |
| VI. Odpowiedzialność za niewykonanie i nienależyte wykonanie umowy | 46 |
| ROZDZIAŁ 2 | |
| Umowa dostawy (Małgorzata Dumkiewicz). | 55 |
| I. Definicja umowy | 55 |
| II. Strony umowy | 59 |
| III. Przedmiot umowy | 61 |
| IV. Treść umowy – prawa i obowiązki stron. | 73 |
| V. Charakter prawny umowy | 101 |
| VI. Odpowiedzialność za niewykonanie i nienależyte wykonanie umowy | 107 |

ROZDZIAŁ 3

| | |
|--|-----|
| Umowa kontraktacji (Adrian Niewęglowski) | 118 |
| I. Definicja umowy | 118 |
| II. Strony umowy | 127 |
| III. Przedmiot umowy | 138 |
| IV. Treść umowy – prawa i obowiązki stron. | 147 |
| V. Charakter prawny umowy | 172 |
| VI. Odpowiedzialność za niewykonanie i nienależyte wykonanie umowy. | 177 |

ROZDZIAŁ 4

| | |
|--|-----|
| Umowa o roboty budowlane (Agnieszka Goldiszewicz) | 211 |
| I. Definicja umowy | 211 |
| II. Strony umowy | 218 |
| III. Przedmiot umowy | 224 |
| IV. Treść umowy – prawa i obowiązki stron. | 230 |
| V. Charakter prawny umowy | 248 |
| VI. Odpowiedzialność za niewykonanie i nienależyte wykonanie umowy. | 256 |

ROZDZIAŁ 5

| | |
|--|-----|
| Umowa leasingu (Katarzyna Kopaczyńska-Pieczniak) | 280 |
| I. Definicja umowy | 280 |
| II. Strony umowy | 289 |
| III. Przedmiot umowy | 293 |
| IV. Treść umowy – prawa i obowiązki stron. | 297 |
| V. Charakter prawny umowy | 339 |
| VI. Odpowiedzialność za niewykonanie i nienależyte wykonanie umowy. | 343 |

ROZDZIAŁ 6

| | |
|---|-----|
| Umowa rachunku bankowego (Elżbieta Niezbecka) | 367 |
| I. Definicja umowy | 367 |
| II. Strony umowy | 382 |
| III. Przedmiot umowy | 393 |
| IV. Treść umowy – prawa i obowiązki stron. | 404 |

| | |
|--|-----|
| V. Charakter prawny umowy | 429 |
| VI. Odpowiedzialność za niewykonanie i nienależyte wykonanie umowy | 433 |
| ROZDZIAŁ 7 | |
| Umowa agencji (Jacek Widło) | 443 |
| I. Definicja umowy | 443 |
| II. Strony umowy | 445 |
| III. Przedmiot umowy | 445 |
| IV. Treść umowy – prawa i obowiązki stron | 455 |
| V. Charakter prawny umowy | 462 |
| VI. Odpowiedzialność za niewykonanie i nienależyte wykonanie umowy | 464 |
| ROZDZIAŁ 8 | |
| Umowa komisji (Jacek Widło) | 472 |
| I. Definicja umowy | 472 |
| II. Strony umowy | 473 |
| III. Przedmiot umowy | 475 |
| IV. Treść umowy – prawa i obowiązki stron | 476 |
| V. Charakter prawny umowy | 480 |
| VI. Odpowiedzialność za niewykonanie i nienależyte wykonanie umowy | 486 |
| ROZDZIAŁ 9 | |
| Umowa przewozu (Karolina Wyrwińska) | 495 |
| I. Definicja umowy | 495 |
| II. Strony umowy | 506 |
| III. Przedmiot umowy | 514 |
| IV. Treść umowy – prawa i obowiązki stron | 519 |
| V. Charakter prawny umowy | 547 |
| VI. Odpowiedzialność za niewykonanie i nienależyte wykonanie umowy | 564 |

ROZDZIAŁ 10

| | |
|--|-----|
| Umowa spedycji (Karolina Wyrwińska) | 595 |
| I. Definicja umowy | 595 |
| II. Strony umowy | 599 |
| III. Przedmiot umowy | 601 |
| IV. Treść umowy – prawa i obowiązki stron. | 606 |
| V. Charakter prawny umowy | 623 |
| VI. Odpowiedzialność za niewykonanie i nienależyte wykonanie umowy. | 628 |

ROZDZIAŁ 11

| | |
|--|-----|
| Umowa ubezpieczenia (Marcin Orlicki) | 635 |
| I. Definicja umowy | 635 |
| II. Strony umowy | 638 |
| III. Przedmiot umowy | 649 |
| IV. Treść umowy – prawa i obowiązki stron. | 653 |
| V. Charakter prawny umowy | 674 |
| VI. Odpowiedzialność za niewykonanie i nienależyte wykonanie umowy. | 675 |

ROZDZIAŁ 12

| | |
|--|-----|
| Umowa składu (Karolina Wyrwińska) | 678 |
| I. Definicja umowy | 678 |
| II. Strony umowy | 682 |
| III. Przedmiot umowy | 683 |
| IV. Treść umowy – prawa i obowiązki stron. | 684 |
| V. Charakter prawny umowy | 709 |
| VI. Odpowiedzialność za niewykonanie i nienależyte wykonanie umowy. | 714 |

Wykaz skrótów

AKTY PRAWNE

- k.c. – ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny (tekst jedn.: Dz. U. z 2014 r. poz. 121)
- k.m. – ustawa z dnia 18 września 2001 r. – Kodeks morski (tekst jedn.: Dz. U. z 2013 r. poz. 758 z późn. zm.)
- k.p.c. – ustawa z dnia 17 listopada 1964 r. – Kodeks postępowania cywilnego (tekst jedn.: Dz. U. z 2014 r. poz. 101)
- k.r.o. – ustawa z dnia 25 lutego 1964 r. – Kodeks rodzinny i opiekuńczy (tekst jedn.: Dz. U. z 2012 r. poz. 788 z późn. zm.)
- k.z. – rozporządzenie Prezydenta Rzeczypospolitej z dnia 27 października 1933 r. – Kodeks zobowiązań (Dz. U. Nr 82, poz. 598 z późn. zm.)
- p.u.n. – ustawa z dnia 28 lutego 2003 r. – Prawo upadłościowe i naprawcze (tekst jedn.: Dz. U. z 2012 r. poz. 1112 z późn. zm.)
- p.w.p. – ustawa z dnia 30 czerwca 2000 r. – Prawo własności przemysłowej (tekst jedn.: Dz. U. z 2013 r. poz. 1410)
- p.z.p. – ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. – Prawo zamówień publicznych (tekst jedn.: Dz. U. z 2013 r. poz. 907 z późn. zm.)

- pr. aut. – ustawa z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (tekst jedn.: Dz. U. z 2006 r. Nr 90, poz. 631 z późn. zm.)
- pr. bank. – ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Prawo bankowe (tekst jedn.: Dz. U. z 2012 r. poz. 1376 z późn. zm.)
- pr. bud. – ustawa z dnia 7 lipca 1994 r. – Prawo budowlane (tekst jedn.: Dz. U. z 2013 r. poz. 1409)
- pr. lot. – ustawa z dnia 3 lipca 2002 r. – Prawo lotnicze (tekst jedn.: Dz. U. z 2013 r. poz. 1393)
- pr. poczt. – ustawa z dnia 23 listopada 2012 r. – Prawo pocztowe (Dz. U. poz. 1529 z późn. zm.)
- pr. przew. – ustawa z dnia 15 listopada 1984 r. – Prawo przewozowe (tekst jedn.: Dz. U. z 2012 r. poz. 1173 z późn. zm.)
- 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)
- rozporządzenie w sprawie wad zwierząt – rozporządzenie Ministra Rolnictwa z dnia 7 października 1966 r. w sprawie odpowiedzialności sprzedawców za wady główne niektórych gatunków zwierząt (Dz. U. Nr 43, poz. 257)
- u.d.u. – ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o działalności ubezpieczeniowej (tekst jedn.: Dz. U. z 2013 r. poz. 950 z późn. zm.)
- u.k.k. – ustawa z dnia 12 maja 2011 r. o kredycie konsumenckim (Dz. U. Nr 126, poz. 715 z późn. zm.)
- u.k.p. – ustawa z dnia 30 sierpnia 1996 r. o komercjalizacji i prywatyzacji (tekst jedn.: Dz. U. z 2013 r. poz. 216 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 2012 r. poz. 361 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 2011 r. Nr 74, poz. 397 z późn. zm.)

| | |
|--|---|
| u.p.n. | – ustawa z dnia 29 lipca 2005 r. o przeciwdziałaniu narkomanii (tekst jedn.: Dz. U. z 2012 r. poz. 124 z późn. zm.) |
| u.s.d.g. | – ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (tekst jedn.: Dz. U. z 2013 r. poz. 672 z późn. zm.) |
| u.s.k. | – ustawa z dnia 27 lipca 2002 r. o szczególnych warunkach sprzedaży konsumenckiej oraz o zmianie Kodeksu cywilnego (Dz. U. Nr 141, poz. 1176 z późn. zm.) |
| u.u.p. | – ustawa z dnia 19 sierpnia 2011 r. o usługach płatniczych (Dz. U. Nr 199, poz. 1175 z późn. zm.) |
| ustawa o biopaliwach | – ustawa z dnia 25 sierpnia 2006 r. o biokomponentach i biopaliwach ciekłych (tekst jedn.: Dz. U. z 2013 r. poz. 1164) |
| 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 Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego |
| 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. Katter, 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. Poświęcona im została odrębna publikacja.

Podział umów na handlowe i niehandlowe to oczywiście kwestia pewnej konwencji. Termin „umowy handlowe” nie jest pojęciem normatywnym. Przyjąłem 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. Odnieść to należy w szczególności do umowy kontraktacji, której definicja nie odwołuje się wszakże bezpośrednio do przedsiębiorców, ale jej istota każe

ją wiązać z obrotem handlowym. Również umowa dostawy w swej definicji 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 przedsiębiorstwa dostawcy, czyli jest on profesjonalistą.

Niniejszy tom jest uzupełnieniem opracowania *Pozakodeksowe umowy handlowe* i obie te książki wydają się wyczerpująco wyjaśniać wszystkie najważniejsze umowy handlowe.

Autorami opracowania są pracownicy kilku ośrodków naukowych: Lublina (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 studentów).

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

Lublin, 12 lutego 2014 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 płać 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 nieznaną 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 przyrzczonego 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. Wzgląd 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 zgrozi 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.

Andrzej Kidyba – profesor zwyczajny doktor habilitowany nauk prawnych, kierownik Katedry Prawa Gospodarczego i Handlowego Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie, specjalista w zakresie prawa handlowego, gospodarczego i cywilnego; ukończył aplikację sędziowską i zdał egzamin radcowski; autor, współautor oraz redaktor ponad 250 publikacji, w tym kilkudziesięciu książek i opracowań naukowych: wielokrotnie wznawianych komentarzy (m.in. *Kodeks spółek handlowych. Komentarz, Kodeks cywilny. Komentarz*), podręczników i monografii, glos, artykułów publikowanych w Polsce i za granicą; arbiter w licznych międzynarodowych i krajowych postępowaniach arbitrażowych. Współpracuje z wieloma europejskimi ośrodkami naukowymi, wykłada w Studienstiftung des deutschen Volkes. Jest konsulem honorowym Republiki Federalnej Niemiec; ekspert komisji sejmowych i Rządu RP.

W książce omówiono umowy handlowe wyodrębnione normatywnie – mające swoje źródło zarówno w przepisach kodeksu cywilnego, jak i w uregulowaniach poza jego obszarem. W opracowaniu dokonano analizy następujących umów:

- sprzedaży na raty,
- rachunku bankowego,
- leasingu,
- agencji,
- komisju,
- spedycji,
- składu,
- ubezpieczenia,
- przewozu,
- o roboty budowlane,
- dostawy,
- kontraktacji.

Niniejszy tom jest uzupełnieniem publikacji *Pozakodeksowe umowy handlowe*. Obie książki wyczerpująco przedstawiają charakterystyki wszystkich najważniejszych umów handlowych wraz ze wskazaniem konkretnych podstaw prawnych.

Autorami są pracownicy ośrodków naukowych w Lublinie (Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej – Katedra Prawa Gospodarczego i Handlowego oraz Katolicki Uniwersytet Lubelski), Poznaniu (Uniwersytet im. Adama Mickiewicza) oraz Krakowie (Uniwersytet Jagielloński).

Publikacja jest przeznaczona zarówno dla praktyków: adwokatów, radców prawnych, sędziów, notariuszy, komorników, jak i teoretyków prawa, w tym doktorantów i studentów. Może stanowić także interesującą pozycję dla przedsiębiorców, którzy w swojej działalności spotykają się z problematyką umów handlowych.



Cena 189 zł
(w tym 5% VAT)

Zamówienia:
infolinia 801 04 45 45, fax 22 535 80 01
zamowienia.książki@wolterskluwer.pl
www.wolterskluwer.pl
księgarnia internetowa www.profinfo.pl

