

# ZOBOWIĄZANIA W OBRODIE GOSPODARCZYM

## REDAKCJA NAUKOWA

Agnieszka Malarewicz-Jakubów

## AUTORZY

Przemysław Brzozowski

Paweł Czaplicki

Michał Gornowicz

Michał Hejbudzki

Ewa Lewandowska

Paweł Lewandowski

Sylwia Łazarewicz

Agnieszka Malarewicz-Jakubów

Anna Moszyńska

Adrian Niewęgłowski

Joanna Pawlikowska

Edyta Rutkowska-Tomaszewska

Grzegorz Sikorski

Szymon Słotwiński

Karol Szadkowski

Rafał Szczepaniak

Renata Tanajewska

Katarzyna Ząbkiewicz

Jakub Jan Zięty

---

# ZOBOWIĄZANIA W OBROCE GOSPODARCZYM

---

## REDAKCJA NAUKOWA

Agnieszka Malarewicz-Jakubów

Anna Moszyńska

Adrian Niewęłowski

## AUTORZY

Joanna Pawlikowska

Przemysław Brzozowski

Edyta Rutkowska-Tomaszewska

Paweł Czaplicki

Grzegorz Sikorski

Michał Gornowicz

Szymon Słotwiński

Michał Hejbudzki

Karol Szadkowski

Ewa Lewandowska

Rafał Szczepaniak

Paweł Lewandowski

Renata Tanajewska

Sylwia Łazarewicz

Katarzyna Ząbkiewicz

Agnieszka Malarewicz-Jakubów

Jakub Jan Zięty

---

Zamów książkę w księgarni internetowej

**proinfo.pl**  
księgarnia internetowa

Stan prawny na 1 września 2024 r.

Recenzent

Prof. dr hab. Jacek Mazurkiewicz

Wydawczyni

Monika Pawłowska

Redaktor prowadzący

Kinga Zając

Opracowanie redakcyjne

Trzy kropki Joanna Maź

Projekt okładek serii

Wojtek Janikowski

Poszczególne części książki napisali:

Przemysław Brzozowski – cz. szczególna rozdz. II pkt 2, 3

Paweł Czaplicki – cz. ogólna rozdz. IV, V

Michał Gornowicz – cz. szczególna rozdz. II pkt 1

Michał Hejbudzki – cz. szczególna rozdz. I pkt 13

Ewa Lewandowska – cz. ogólna rozdz. I, II, XI; cz. szczególna rozdz. I pkt 9

Paweł Lewandowski – cz. ogólna rozdz. IX; cz. szczególna rozdz. I pkt 2, 10

Sylwia Łazarewicz – cz. szczególna rozdz. I pkt 3

Agnieszka Malarewicz-Jakubów – przedmowa

Anna Moszyńska – wprowadzenie pkt 1–3; cz. ogólna rozdz. VII, cz. szczególna rozdz. I pkt 1, 11, 12

Adrian Niewęgotowski – cz. ogólna rozdz. X

Joanna Pawlikowska – cz. szczególna rozdz. II pkt 5, 8

Edyta Rutkowska-Tomaszewska – cz. szczególna rozdz. III

Grzegorz Sikorski – cz. szczególna rozdz. I pkt 6–8

Szymon Słotwiński – cz. ogólna rozdz. VI, VIII; cz. szczególna rozdz. I pkt 16

Karol Szadkowski – cz. ogólna rozdz. XII, XIII; cz. szczególna rozdz. I pkt 4, 5, 15

Rafał Szczepaniak – cz. ogólna rozdz. III

Renata Tanajewska – cz. szczególna rozdz. II pkt 4, 6, 7

Katarzyna Ząbkiewicz – wprowadzenie pkt 4

Jakub Jan Zięty – cz. szczególna rozdz. I pkt 14; cz. szczególna rozdz. II pkt 9, 10

© Copyright by Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o., 2025

ISBN 978-83-8358-974-9

Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o.

Dział Praw Autorskich

01-208 Warszawa, ul. Przyokopowa 33

tel. +48 728 313 462

e-mail: PL-ksiazki@wolterskluwer.com

księgarnia internetowa [www.profinfo.pl](http://www.profinfo.pl)

## SPIS TREŚCI

<b>Wykaz skrótów</b> .....	17
<b>Przedmowa</b> .....	21
<b>Wprowadzenie</b> .....	23
1. Zasady obrotu gospodarczego .....	23
1.1. Zasada wolności (swobody) gospodarczej.....	23
1.2. Zasada autonomii woli i zasada swobody umów .....	25
1.2.1. Zasada swobody umów .....	26
1.2.2. Zakres zasady wolności umów.....	26
1.3. Zasada równości prawnej przedsiębiorców .....	28
1.4. Zasada profesjonalizmu przedsiębiorców .....	28
1.5. Zasada poszanowania dobrych obyczajów.....	29
2. Rodzaje stosunków handlowych (B2B, B2C) .....	31
2.1. Pojęcie stosunków handlowych .....	31
2.2. Pojęcie przedsiębiorcy .....	32
2.3. Pojęcie konsumenta .....	33
2.4. Rozszerzenie ochrony konsumenckiej.....	33
3. Charakterystyka czynności handlowych (cechy umów handlowych) .....	34
4. Rola prawa zobowiązań w stosunkach handlowych.....	37

## CZĘŚĆ OGÓLNA

### Rozdział I

<b>Istota zobowiązań w obrocie gospodarczym</b> .....	51
1. Dłużnik i wierzyciel w obrocie gospodarczym .....	51
2. Treść i rodzaje świadczeń w obrocie gospodarczym.....	54

### Rozdział II

<b>Wielość wierzycieli i dłużników w obrocie gospodarczym</b> .....	61
1. Zobowiązania solidarne .....	61
1.1. Solidarność bierna .....	62

1.2. Solidarność czynna.....	63
1.3. Solidarność niewłaściwa .....	64
2. Zobowiązania podzielne .....	65
3. Zobowiązania niepodzielne.....	65

### Rozdział III

<b>Źródła powstania zobowiązań.....</b>	<b>67</b>
1. Czyny niedozwolone (delikty).....	67
1.1. Istota deliktu.....	67
1.2. Zasady i przesłanki deliktowej odpowiedzialności odszkodowawczej.....	69
1.3. Modyfikacje kodeksowego kształtu reżimu odpowiedzialności deliktowej (modyfikacje przesłanek) .....	71
1.3.1. Kodeksowe odstępstwa .....	71
1.3.2. Pozakodeksowe odstępstwa.....	74
1.3.3. Europeizacja odpowiedzialności deliktowej jako środka chroniącego konsumentów (klientów) .....	77
1.4. Przedawnienie roszczeń deliktowych.....	79
2. Bezpodstawne wzbogacenie jako źródło zobowiązań w obrocie gospodarczym.....	80
2.1. Istota bezpodstawnego wzbogacenia .....	80
2.2. Zastosowanie instytucji bezpodstawnego wzbogacenia w obrocie gospodarczym .....	82
2.2.1. Brak ważnej umowy .....	82
2.2.2. Świadczenie zubożonego ponad swoje zobowiązanie .....	83
2.2.3. Bezpodstawne wzbogacenie a wynagrodzenie ryczałtowe... ..	83
2.3. Przedawnienie roszczeń z bezpodstawnego wzbogacenia.....	84
3. Prowadzenie cudzych spraw bez zlecenia.....	85
4. Akt administracyjny .....	86
5. Wnioski .....	90
5.1. Naczelną zasadą odpłatności za świadczone usługi w obrocie gospodarczym .....	90
5.2. Zbieg roszczeń.....	92
5.3. Problematyka kwalifikacji prawnej roszczenia podnoszonego przed sądem w sprawie cywilnej .....	94

### Rozdział IV

<b>Zawieranie umów w stosunkach handlowych (dochodzenie do powstania zobowiązania).....</b>	<b>97</b>
1. Oferta .....	97
2. Aukcja .....	100
3. Przetarg .....	101
4. Negocjacje.....	103

**Rozdział V**

<b>Przedmiot umowy w stosunkach handlowych .....</b>	<b>105</b>
--	------------

**Rozdział VI**

<b>Rodzaje klauzul umownych i ich stosowanie w stosunkach handlowych.....</b>	<b>109</b>
---	------------

1. Zagadnienia wspólne dotyczące klauzul umownych.....	109
2. Rodzaje klauzul umownych.....	115
2.1. Klauzule adaptacyjne .....	116
2.2. Klauzule waloryzacyjne .....	118
2.3. Klauzule zastrzegające formę czynności prawnej – <i>pactum de forma</i> .....	121
2.4. Klauzule salwatoryjne .....	123
2.5. Klauzule symplifikacyjne – modyfikujące odpowiedzialność z tytułu niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania .....	124
2.5.1. Zadatek .....	125
2.5.2. Kara umowna .....	127
2.5.3. Postanowienia umowne kreujące zobowiązania gwarancyjne.....	132
2.6. Klauzule jurysdykcyjne.....	133

**Rozdział VII**

<b>Dodatkowe zastrzeżenia umowne.....</b>	<b>137</b>
---	------------

1. Zadatek .....	137
1.1. Znaczenie zadatku .....	137
1.2. Zadatek jako surogat (substytut) odszkodowania.....	138
1.3. Odszkodowanie przenoszące wysokość zadatku .....	139
1.4. Realny charakter zadatku .....	140
1.5. Dyspozytywny charakter przepisów o zadatku .....	140
2. Zaliczka .....	141
2.1. Znaczenie zaliczki.....	141
2.2. Zaliczka a zadatek.....	142
3. Kara umowna.....	142
3.1. Znaczenie kary umownej.....	142
3.2. Funkcje kary umownej .....	143
3.3. Zastrzeżenie kary umownej .....	143
3.4. Dochodzenie zapłaty kary umownej .....	145
3.5. Miarkowanie kary umownej .....	145
3.6. Odszkodowanie przenoszące wysokość kary umownej .....	146
4. Umowne prawo odstąpienia .....	146
4.1. Umowne prawo odstąpienia a zasada <i>pacta sunt servanda</i> .....	146
4.2. Termin do odstąpienia .....	147
4.3. Skutki odstąpienia od umowy .....	147

4.4. Klauzula <i>lex commissoria</i> .....	148
4.5. Dopuszczalność zastrzeżenia umownego prawa odstąpienia w umowach przenoszących własność nieruchomości.....	148
4.6. Odstępne .....	149

## Rozdział VIII

<b>Zabezpieczenie wierzytelności w stosunkach handlowych</b> .....	151
1. Wprowadzenie .....	151
2. Cechy wspólne zabezpieczeń wierzytelności w stosunkach handlowych ...	153
3. Zabezpieczenia rzeczowe .....	154
3.1. Zastaw .....	154
3.2. Zastaw rejestrowy .....	156
3.3. Hipoteka .....	158
4. Zabezpieczenia osobiste .....	160
4.1. Poręczenie .....	160
4.2. Poręczenie wekslowe (awal).....	162
5. Umowa przewłaszczenia na zabezpieczenie (nienazwany typ zabezpieczenia powierniczego) .....	164
5.1. Wprowadzenie.....	164
5.2. Przewłaszczenie na zabezpieczenie rzeczy ruchomych.....	166
5.3. Przewłaszczenie na zabezpieczenie nieruchomości.....	167

## Rozdział IX

<b>Sposoby wykonania zobowiązania</b> .....	171
1. Istota wykonania zobowiązania.....	171
2. Podmioty wykonania zobowiązania .....	174
3. Przedmiot wykonania zobowiązania .....	175
4. Termin spełnienia świadczenia .....	177
5. Miejsce spełnienia świadczenia.....	179
6. Wykonanie zobowiązań z umów wzajemnych .....	181
7. Prawo zatrzymania .....	182
8. Dowody wykonania zobowiązania.....	183
9. Złożenie przedmiotu świadczenia do depozytu.....	184

## Rozdział X

<b>Skutki niewykonania zobowiązań</b> .....	187
1. Pojęcie niewykonania zobowiązania i nienależytego wykonania zobowiązania .....	187
2. Skutki niewykonania zobowiązań – kwestie wspólne.....	190
3. Podstawa odpowiedzialności dłużnika i zakres obowiązku odszkodowawczego .....	191
4. Odpowiedzialność dłużnika za niespełnienie świadczenia niepieniężnego w terminie.....	194

5. Odpowiedzialność dłużnika za nienależyte wykonanie zobowiązania niepieniężnego .....	197
6. Odpowiedzialność dłużnika za podwykonawców i pomocników.....	202
7. Kary umowne.....	205
8. Skutki niewykonania zobowiązania pieniężnego .....	207
9. Zwłoka wierzyciela .....	210
<b>Rozdział XI</b>	
<b>Ochrona wierzyciela w razie niewypłacalności dłużnika .....</b>	<b>213</b>
<b>Rozdział XII</b>	
<b>Przejęcie praw i obowiązków wynikających z zobowiązań.....</b>	<b>219</b>
1. Przelew wierzytelności .....	219
2. Wstąpienie w prawa zaspokojonego wierzyciela.....	227
3. Przejęcie długu .....	228
<b>Rozdział XIII</b>	
<b>Czynności prawne odnoszące się do osób trzecich.....</b>	<b>233</b>
1. Wprowadzenie .....	233
2. Umowa o świadczenie na rzecz osoby trzeciej (art. 393 k.c.).....	234
3. Umowa o świadczenie przez osobę trzecią (art. 391 k.c.).....	236
4. Umowa o zwolnienie dłużnika z obowiązku świadczenia (art. 392 k.c.) ..	237
5. Przekaz .....	239
<b>CZEŚĆ SZCZEGÓLNA</b>	
<b>Rozdział I</b>	
<b>Umowy nazwane .....</b>	<b>245</b>
1. Umowa sprzedaży .....	245
1.1. Zagadnienia wprowadzające .....	245
1.1.1. Pojęcie .....	245
1.1.2. <i>Essentialia negotii</i> .....	245
1.1.3. Charakter umowy sprzedaży .....	246
1.2. Świadczenia stron .....	246
1.2.1. Przedmiot sprzedaży .....	246
1.2.2. Cena .....	248
1.3. Prawa i obowiązki stron.....	250
1.3.1. Obowiązki sprzedawcy.....	250
1.3.2. Obowiązki kupującego.....	251
1.4. Specyfika umowy w stosunkach handlowych.....	253
1.4.1. Krótszy termin przedawnienia roszczeń.....	253
1.4.2. Ustawa o przeciwdziałaniu nadmiernym opóźnieniom w transakcjach handlowych.....	254

1.4.3.	Konwencja wiedeńska .....	255
1.5.	Swoboda kształtowania postanowień umownych .....	255
1.5.1.	Korzyści i ciężary. Niebezpieczeństwo .....	256
1.5.2.	Koszty wydania i odebrania rzeczy .....	257
1.5.3.	Szczególne rodzaje sprzedaży .....	258
1.6.	Uprawnienia z tytułu niewykonania zobowiązania .....	263
1.6.1.	Rękojmia .....	263
1.6.2.	Gwarancja przy sprzedaży .....	278
2.	Umowa o dzieło .....	283
2.1.	Zagadnienia wprowadzające .....	283
2.2.	Specyfika umowy w stosunkach handlowych .....	284
2.3.	Prawa i obowiązki stron .....	284
2.4.	Materiały do wykonania dzieła .....	290
2.5.	Odebranie dzieła .....	291
2.6.	Możliwość stosowania umowy przedwstępnej i promesy .....	292
2.7.	Swoboda kształtowania postanowień umownych .....	293
2.8.	Roszczenia z tytułu niewykonania zobowiązania .....	293
2.9.	Terminy realizacji umowy .....	295
2.10.	Załączniki do umowy .....	295
3.	Umowa o roboty budowlane .....	296
3.1.	Zagadnienia wprowadzające .....	296
3.2.	Specyfika umowy w stosunkach handlowych .....	297
3.3.	Prawa i obowiązki stron .....	299
3.3.1.	Oddanie obiektu .....	299
3.3.2.	Współdziałanie z wykonawcą .....	300
3.3.3.	Odbiór obiektu i odbiory częściowe robót .....	301
3.3.4.	Zapłata wynagrodzenia .....	302
3.4.	Roszczenia z tytułu niewykonania zobowiązania .....	303
3.5.	Swoboda kształtowania postanowień umownych .....	304
3.5.1.	Regulacje o charakterze dyspozytywnym .....	304
3.5.2.	Regulacje o charakterze (semi)imperatywnym .....	305
3.6.	Terminy realizacji umowy .....	308
3.7.	Załączniki do umowy .....	308
4.	Umowa najmu .....	309
4.1.	Najem .....	309
4.1.1.	Treść i zawarcie umowy najmu .....	309
4.1.2.	Prawa i obowiązki stron .....	310
4.1.3.	Zbycie rzeczy najętej .....	313
4.1.4.	Zakończenie najmu .....	313
4.1.5.	Przedawnienie roszczeń .....	313
4.2.	Najem lokalu .....	314
4.2.1.	Ogólna charakterystyka najmu lokalu .....	314

4.2.2. Specyfika umowy najmu lokalu w stosunkach handlowych.....	316
5. Umowa najmu instytucjonalnego lokalu.....	319
5.1. Treść i zawarcie umowy.....	319
5.2. Prawa i obowiązki stron.....	320
5.3. Zakończenie stosunku najmu.....	321
6. Umowa leasingu.....	323
6.1. Zagadnienia wprowadzające.....	323
6.2. Specyfika umowy w stosunkach handlowych.....	325
6.3. Prawa i obowiązki stron.....	326
6.4. Możliwość stosowania umowy przedwstępnej i promesy.....	328
6.5. Swoboda kształtowania postanowień umownych.....	329
6.6. Roszczenia z tytułu niewykonania zobowiązania.....	331
6.7. Terminy realizacji umowy.....	335
6.8. Załączniki do umowy.....	335
7. Umowa komisu.....	335
7.1. Zagadnienia wprowadzające.....	335
7.2. Specyfika umowy w stosunkach handlowych.....	337
7.3. Prawa i obowiązki stron.....	338
7.4. Możliwość stosowania umowy przedwstępnej i promesy.....	339
7.5. Swoboda kształtowania postanowień umownych.....	339
7.6. Roszczenia z tytułu niewykonania zobowiązania.....	340
7.7. Terminy realizacji umowy.....	342
7.8. Załączniki do umowy.....	342
8. Umowa ubezpieczenia.....	343
8.1. Zagadnienia wprowadzające.....	343
8.2. Specyfika umowy w stosunkach handlowych.....	348
8.3. Prawa i obowiązki stron.....	351
8.4. Możliwość stosowania umowy przedwstępnej i promesy.....	355
8.5. Swoboda kształtowania postanowień umownych.....	356
8.6. Roszczenia z tytułu niewykonania zobowiązania.....	357
8.7. Terminy realizacji umowy.....	359
8.8. Załączniki do umowy.....	362
9. Umowa zlecenia.....	362
9.1. Zagadnienia wprowadzające.....	362
9.2. Specyfika umowy w stosunkach handlowych.....	364
9.3. Prawa i obowiązki stron.....	365
9.4. Możliwość stosowania umowy przedwstępnej i promesy.....	368
9.5. Swoboda kształtowania postanowień umownych.....	368
9.6. Roszczenia z tytułu niewykonania zobowiązania.....	368
9.7. Terminy realizacji umowy.....	369
9.8. Załączniki do umowy.....	370
10. Umowa agencyjna.....	371

10.1. Zagadnienia wprowadzające .....	371
10.2. Specyfika umowy w stosunkach handlowych .....	372
10.3. Prawa i obowiązki stron.....	373
10.4. Możliwość stosowania umowy przedwstępnej i promesy .....	375
10.5. Swoboda kształtowania postanowień umownych .....	376
10.6. Roszczenia z tytułu niewykonania zobowiązania .....	379
10.7. Terminy realizacji umowy.....	379
10.8. Załączniki do umowy.....	379
10.9. Wygaśnięcie umowy.....	380
11. Umowa przewozu.....	380
11.1. Zagadnienia wprowadzające .....	380
11.1.1. Zasada pierwszeństwa przepisów szczególnych ( <i>lex specialis</i> ).....	380
11.1.2. Źródła prawa krajowego .....	381
11.1.3. Umowy międzynarodowe w zakresie przewozu .....	381
11.1.4. Prawo przewozowe .....	382
11.1.5. Przepisy regulujące transport drogowy.....	382
11.2. Specyfika umowy przewozu.....	383
11.2.1. Charakter umowy przewozu.....	383
11.2.2. <i>Essentialia negotii</i> .....	384
11.2.3. Zawarcie umowy przewozu.....	384
11.2.4. Strony umowy przewozu .....	386
11.2.5. Status prawny przewoźnika.....	386
11.3. Prawa i obowiązki stron.....	387
11.3.1. Zagadnienia wprowadzające .....	387
11.3.2. Przewóz osób i przesyłek bagażowych.....	388
11.3.3. Przewóz rzeczy .....	389
11.4. Swoboda kształtowania postanowień umownych .....	393
11.4.1. Adhezyjny i masowy charakter umowy przewozu .....	393
11.4.2. Obowiązek przewozu .....	393
11.4.3. <i>Accidentalialia negotii</i> .....	394
11.5. Roszczenia z tytułu niewykonania zobowiązania .....	394
11.5.1. Odpowiedzialność przewoźnika.....	394
11.5.2. Odpowiedzialność nadawcy przesyłki.....	397
11.5.3. Obowiązkowe postępowanie reklamacyjne .....	397
11.6. Terminy realizacji roszczeń.....	397
12. Umowa spedycji.....	398
12.1. Zagadnienia wprowadzające .....	398
12.2. Specyfika umowy spedycji.....	399
12.2.1. Definicja umowy spedycji.....	399
12.2.2. Umowa spedycji a umowa przewozu .....	400
12.2.3. Charakter umowy spedycji.....	400
12.2.4. Odpowiednie stosowanie przepisów o umowie zlecenia .....	401

12.3. Prawa i obowiązki stron.....	401
12.4. Roszczenia z tytułu niewykonania zobowiązania .....	402
12.4.1. Odpowiedzialność za utratę, ubytek lub uszkodzenie przesyłki .....	402
12.4.2. Odpowiedzialność za winę w wyborze.....	402
12.4.3. Odpowiedzialność za inne szkody. Porównanie zasad odpowiedzialności spedytora i przewoźnika.....	404
12.5. Terminy realizacji roszczeń.....	404
13. Umowa składu .....	405
13.1. Wprowadzenie.....	405
13.2. Ogólna charakterystyka umowy składu.....	409
13.3. Podstawowe prawa i obowiązki przedsiębiorcy składowego.....	411
13.4. Podstawowe prawa i obowiązki składającego.....	415
13.5. Odpowiedzialność za niewykonanie lub nienależyte wykonanie umowy .....	417
13.6. Przedawnienie roszczeń z umowy składu.....	418
14. Umowa spółki cywilnej.....	419
14.1. Zagadnienia wprowadzające .....	419
14.2. Specyfika umowy w stosunkach handlowych.....	421
14.3. Prawa i obowiązki stron.....	423
14.4. Możliwość stosowania umowy przedwstępnej i promesy .....	425
14.5. Terminy realizacji umów .....	425
15. Umowa poręczenia.....	425
15.1. Treść i zawarcie umowy poręczenia.....	425
15.2. Sytuacja prawna poręczyciela.....	427
15.3. Sytuacje prawne wierzyciela i dłużnika.....	429
15.4. Specyfika umowy poręczenia w stosunkach handlowych.....	430
16. Umowa o doradztwo inwestycyjne dotyczące instrumentów finansowych .....	431
16.1. Uwagi wprowadzające.....	431
16.2. Charakter umowy.....	432
16.3. Strony umowy .....	433
16.4. Treść umowy.....	434
16.5. Odpowiedzialność firmy inwestycyjnej za szkodę wyrządzoną klientowi.....	435

## Rozdział II

<b>Umowy nienazwane.....</b>	<b>437</b>
1. Umowa franchisingu .....	437
1.1. Zagadnienia wprowadzające .....	437
1.2. Specyfika umowy w stosunkach handlowych.....	437
1.3. Prawa i obowiązki stron.....	439
1.4. Możliwość stosowania umowy przedwstępnej i promesy .....	440

1.5.	Swoboda kształtowania postanowień umownych .....	440
1.6.	Roszczenia z tytułu niewykonania zobowiązania .....	441
1.7.	Terminy realizacji umowy .....	441
1.8.	Załączniki do umowy.....	441
2.	Umowa factoringu.....	442
2.1.	Zagadnienia wprowadzające .....	442
2.2.	Specyfika umowy w stosunkach handlowych .....	443
2.3.	Prawa i obowiązki stron.....	444
2.4.	Możliwość stosowania umowy przedwstępnej i promesy .....	445
2.5.	Swoboda kształtowania postanowień umownych .....	446
2.6.	Roszczenia z tytułu niewykonania zobowiązania .....	446
2.7.	Terminy realizacji umowy .....	447
2.8.	Załączniki do umowy.....	448
3.	Umowa forfaitingu.....	448
3.1.	Zagadnienia wprowadzające .....	448
3.2.	Specyfika umowy w stosunkach handlowych .....	449
3.3.	Prawa i obowiązki stron.....	450
3.4.	Możliwość stosowania umowy przedwstępnej i promesy .....	451
3.5.	Swoboda kształtowania postanowień umownych .....	451
3.6.	Roszczenia z tytułu niewykonania zobowiązania .....	452
3.7.	Terminy realizacji umowy .....	453
3.8.	Załączniki do umowy.....	453
4.	Umowa sponsoringu.....	454
4.1.	Zagadnienia wprowadzające .....	454
4.2.	Specyfika umowy w stosunkach handlowych .....	455
4.3.	Prawa i obowiązki stron.....	456
4.4.	Możliwość stosowania umowy przedwstępnej i promesy .....	458
4.5.	Swoboda kształtowania postanowień umownych .....	458
4.6.	Roszczenia z tytułu niewykonania zobowiązania .....	458
4.7.	Terminy realizacji umowy .....	459
4.8.	Załączniki do umowy.....	460
5.	Umowa know-how .....	461
5.1.	Zagadnienia wprowadzające .....	461
5.2.	Specyfika umowy w stosunkach handlowych .....	462
5.3.	Prawa i obowiązki stron.....	463
5.4.	Możliwość stosowania umowy przedwstępnej i promesy .....	463
5.5.	Swoboda kształtowania postanowień umownych .....	463
5.6.	Roszczenia z tytułu niewykonania zobowiązania .....	463
5.7.	Terminy realizacji umowy .....	464
5.8.	Załączniki do umowy.....	465
6.	Umowa outsourcingu .....	465
6.1.	Zagadnienia wprowadzające .....	465
6.2.	Specyfika umowy w stosunkach handlowych .....	465

---

6.3.	Prawa i obowiązki stron.....	466
6.4.	Możliwość stosowania umowy przedwstępnej i promesy .....	467
6.5.	Swoboda kształtowania postanowień umownych .....	468
6.6.	Roszczenia z tytułu niewykonania zobowiązania .....	468
6.7.	Terminy realizacji umowy.....	469
6.8.	Załączniki do umowy.....	470
7.	Umowa barteru.....	471
7.1.	Zagadnienia wprowadzające .....	471
7.2.	Specyfika umowy w stosunkach handlowych.....	471
7.3.	Prawa i obowiązki stron.....	472
7.4.	Możliwość stosowania umowy przedwstępnej i promesy .....	473
7.5.	Swoboda kształtowania postanowień umownych .....	474
7.6.	Roszczenia z tytułu niewykonania zobowiązania .....	474
7.7.	Terminy realizacji umowy.....	475
7.8.	Załączniki do umowy.....	475
8.	Umowa licencji.....	476
8.1.	Zagadnienia wprowadzające .....	476
8.2.	Specyfika umowy w stosunkach handlowych.....	477
8.3.	Prawa i obowiązki stron.....	478
8.4.	Możliwość stosowania umowy przedwstępnej i promesy .....	479
8.5.	Swoboda kształtowania postanowień umownych .....	479
8.6.	Roszczenia z tytułu niewykonania zobowiązania .....	480
8.7.	Terminy realizacji umowy.....	481
8.8.	Załączniki do umowy.....	481
9.	Umowa koncernu .....	481
9.1.	Zagadnienia wprowadzające .....	481
9.2.	Specyfika umowy w stosunkach handlowych.....	485
9.3.	Prawa i obowiązki stron.....	487
9.4.	Możliwość stosowania umowy przedwstępnej i promesy .....	488
9.5.	Swoboda kształtowania postanowień umownych .....	489
9.6.	Roszczenia z tytułu niewykonania zobowiązania .....	489
9.7.	Terminy realizacji umowy.....	489
9.8.	Załączniki do umowy.....	489
10.	Umowa konsorcjum.....	490
10.1.	Zagadnienia wprowadzające .....	490
10.2.	Specyfika umowy w stosunkach handlowych.....	491
10.3.	Prawa i obowiązki stron.....	493
10.4.	Możliwość stosowania umowy przedwstępnej i promesy .....	494
10.5.	Swoboda kształtowania postanowień umownych .....	494
10.6.	Roszczenia z tytułu niewykonania zobowiązania .....	494
10.7.	Terminy realizacji umowy.....	495
10.8.	Załączniki do umowy.....	495

**Rozdział III****Rola wzorców umownych w obrocie gospodarczym oraz ryzyko braku**

<b>zgodności przedsiębiorcy w tym obszarze .....</b>	<b>497</b>
1. Pojęcie i ogólna charakterystyka wzorców umownych .....	497
2. Zasady stosowania i związania wzorcami umownymi .....	501
3. Wymóg transparencji wzorców umownych.....	507
4. Wzorce umowne w obrocie konsumenckim .....	509
4.1. Konsument wobec przewagi kontraktowej i informacyjnej przedsiębiorcy.....	509
4.2. Wzorce umowne a swoboda w kształtowaniu treści umów w obrocie konsumenckim.....	514
4.3. Niedozwolone klauzule umowne we wzorcach umów konsumenckich .....	518
4.4. Mechanizmy kontroli wzorców umownych i ochrony konsumentów przed niedozwolonymi klauzulami umownymi .....	527
5. Ryzyko braku zgodności przedsiębiorców w zakresie stosowania wzorców umownych i klauzul abuzywnych oraz jego skutki .....	532
6. Rozszerzenie ochrony przed niedozwolonymi klauzulami umownymi na niektórych przedsiębiorców .....	544
<b>Literatura.....</b>	<b>551</b>
<b>Wykaz orzeczeń.....</b>	<b>579</b>
<b>Autorzy.....</b>	<b>591</b>

## PRZEDMOWA

Otrzymuję Państwo publikację, stanowiącą dokonany przeze mnie wybór zagadnień i problemów z zakresu prawa cywilnego zobowiązań. Omawiane zagadnienia mają szczególne znaczenie w szeroko rozumianym obrocie gospodarczym. To monograficzne opracowanie może być traktowane jako podręcznik dla studentów prawa, administracji, ekonomii. Chcielibyśmy, aby była to pozycja, po którą będą chętnie sięgali przedsiębiorcy, jak również prawnicy wykonujący na ich rzecz obsługę prawną: radcowie prawni i adwokaci. Nie wszystkie poruszane w książce zagadnienia mieszczą się w tzw. ścisłej definicji prawa zobowiązań, ale uznałam je za istotne do omówienia w związku z tym, że często występują w relacjach obrotu gospodarczego.

Moje zaproszenie do współpracy przy tworzeniu tej monografii przyjęli pracownicy kilku ośrodków naukowych: Uniwersytetu w Białymstoku, Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu, Uniwersytetu Marii Skłodowskiej-Curie w Lublinie, Uniwersytetu Gdańskiego, Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie, Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, Uniwersytetu Szczecińskiego, Uniwersytetu Wrocławskiego. Wszystkim Państwu Autorom dziękuję za zaufanie i znakomitą współpracę. Staralam się tak zsynchronizować prace poszczególnych Autorów, aby oddana do Czytelników rąk publikacja miała jednolity charakter.

Staraliśmy się, aby książka miała charakter uporządkowanych informacji, a nie analizy kontrowersji występujących w doktrynie. W bardzo nieznacznym stopniu Autorzy oceniają omawiane regulacje prawne.

Jest to pierwsze wydanie tej monografii, wieloautorskiej i obejmującej mnogość zagadnień. Czytelnikom będę wdzięczna za wszelkie uwagi, które będziemy mogli wykorzystać przy aktualizowaniu treści tej pozycji.

*W imieniu własnym i Autorów,  
Redaktor  
Prof. dr hab. Agnieszka Malarewicz-Jakubów  
Kierowniczka Katedry Prawa Handlowego  
Wydziału Prawa Uniwersytetu w Białymstoku  
malarewicz@uwb.edu.pl*

# WPROWADZENIE

## 1. Zasady obrotu gospodarczego

Obrót gospodarczy opiera się na określonych regułach, zwanych zasadami obrotu gospodarczego. Katalog tych zasad jest różnie ujmowany w doktrynie, poszczególne opracowania odwołują się jednak do tożsamych lub podobnych reguł i wartości. Wymienić tu należy:

- 1) **zasadę wolności (swobody) gospodarczej,**
- 2) **zasadę autonomii woli i swobody umów,**
- 3) **zasadę równości prawnej przedsiębiorców,**
- 4) **zasadę profesjonalizmu przedsiębiorców,**
- 5) **zasadę poszanowania dobrych obyczajów.**

### 1.1. Zasada wolności (swobody) gospodarczej

**Wolność działalności gospodarczej** została podniesiona do rangi zasady konstytucyjnej. Zgodnie z art. 20 ustawy zasadniczej podstawę ustroju gospodarczego Rzeczypospolitej Polskiej stanowi społeczna gospodarka rynkowa oparta na wolności działalności gospodarczej, własności prywatnej oraz solidarności, dialogu i współpracy partnerów społecznych. **Społeczna gospodarka rynkowa (SGR)** jest koncepcją wypracowaną w niemieckiej myśli społecznej i wdrożoną do praktyki gospodarczej Niemiec po II wojnie światowej (*Soziale Marktwirtschaft*). Idea SGR polega na próbie znalezienia równowagi i pogodzenia dwóch koncepcji, postrzeganych jako sprzeczne: liberalizmu gospodarczego oraz państwa opiekuńczego, dążącego do zaspokajania potrzeb społecznych obywateli. Tę opiekę państwa ujmuje się w przyznaniu kolejnej zasady – subsydiarności, która oznacza, że jednostki powinny radzić sobie, w miarę możliwości, same, a ewentualną pomoc państwo powinno organizować według hasła „Pomoc do samopomocy”<sup>1</sup>. Państwo ma więc jedynie tworzyć reguły gry gospodarczej, a nie być aktywnym graczem i wpływać na wyniki gry rynkowej.

---

<sup>1</sup> Jeden z ideologicznych ojców SGR Alexander Rüstow określił to obrazowo: „Szukasz pomocnej dłoni? Znajdziesz ją na końcu swego przedramienia” (zob. szerzej M. Moszyński, *Niemiecki model Społecznej Gospodarki Rynkowej – perspektywa rynku pracy*, Toruń 2016, s. 50, 64; Z. Witkowski, *Zasada społecznej*

Co ciekawe, Niemcy, jako kolebka doktryny SGR i kraj, gdzie ta zasada znajduje najpełniejszy wyraz w praktyce gospodarczej, nie mają w swojej konstytucji zapisanej zasady SGR (jest ona wyrażona *de iure* tylko w traktacie zjednoczeniowym RFN i NRD). Złośliwi twierdzą, że Niemcy tę zasadę po prostu urzeczywistniają. Truizmem bowiem będzie stwierdzenie, że przestrzeganie zasad w praktyce jest ważniejsze, niż nadawanie im kształtu normy prawnej, nawet najwyższej rangi, która następnie nie będzie w pełni realizowana.

Pierwszym z filarów SGR, wymienionych w polskiej Konstytucji, jest wolność działalności gospodarczej. Wolność ta oznacza swobodę podejmowania i wykonywania aktywności gospodarczej, a także jej zakończenia. Jednym z elementów tej wolności jest swoboda wyboru formy prawnej (np. indywidualna działalność gospodarcza, spółka handlowa, spółdzielnia), w jakiej działalność będzie prowadzona.

Konstytucyjna zasada wolności działalności gospodarczej została powtórzona i uszczegółowiona w przepisach ustawy kluczowej dla polskiego prawa gospodarczego – Prawie przedsiębiorców z 2018 r., która zastąpiła poprzednio obowiązującą ustawę o swobodzie działalności gospodarczej. Konstytucyjna zasada wolności działalności gospodarczej została wymieniona już w preambule Prawa przedsiębiorców, wskazującej na fundamentalne znaczenie tej zasady dla przedsiębiorców i podejmowanej przez nich aktywności gospodarczej. Następnie, w art. 2 pr. przed., wyraźnie wskazano, że podejmowanie, wykonywanie i zakończenie działalności gospodarczej jest wolne dla każdego na równych prawach. W art. 8 pr. przed. stwierdzono natomiast, że przedsiębiorca może podejmować wszelkie działania, z wyjątkiem tych, których zakazują przepisy prawa. Zasada ta miała stanowić przełożenie na grunt prawny popularnego powiedzenia „co nie jest zabronione, jest dozwolone”. Zasadność i sposób jej wprowadzenia budzi jednak wątpliwość<sup>2</sup>.

W kolejnym zdaniu art. 8 pr. przed. wskazano, że przedsiębiorca może zostać zobowiązany do określonego zachowania tylko na podstawie przepisów prawa. Ten przepis odwołuje się do możliwości ograniczania swobody przedsiębiorczości przez normy prawne. Zasada wolności działalności gospodarczej nie ma bowiem charakteru absolutnego, już sama Konstytucja RP przewiduje wyraźnie możliwość jej ograniczania. Zgodnie jednak z art. 22 ustawy zasadniczej ograniczenie wolności działalności gospodarczej jest dopuszczalne tylko w drodze ustawy i tylko ze względu na ważny interes publiczny.

---

*gospodarki rynkowej jako podstawa ustroju gospodarczego Trzeciej Rzeczypospolitej Polskiej – wolność działalności gospodarczej* [w:] *Studia Iuridica Toruniensia. Przemiany Polskiego Prawa*, t. II, red. E. Kustra, Toruń 2002, s. 8).

<sup>2</sup> W.J. Katner, *Zagadnienia wprowadzające* [w:] *Prawo gospodarcze i handlowe*, red. W.J. Katner, Warszawa 2020, s. 47; G. Lubeńczuk, A. Wołoszyn-Cichocka, M. Zdyb, *Prawo przedsiębiorców. Komentarz*, Legalis 2019, art. 8.

Oznacza to, iż każdorazowe ograniczenie swobody działalności gospodarczej wymaga łącznego spełnienia dwóch kryteriów:

- formalnego – ograniczenia wolności działalności gospodarczej mogą być ustanawiane „tylko w drodze ustawy”,
- materialnego – ograniczenia te mogą być ustanawiane „tylko ze względu na ważny interes publiczny”.

Wprowadzanie istotnych ograniczeń swobody działalności gospodarczej miało miejsce w trakcie pandemii COVID-19 (w latach 2020–2023). Wówczas przedsiębiorcy, z uwagi na istniejące zagrożenie epidemiczne, zostali obarczeni nie tylko istotnymi ograniczeniami, lecz nawet całkowitymi zakazami prowadzenia działalności gospodarczej. O ile spełnienie przesłanki interesu publicznego nie budziło wątpliwości (choć wprowadzane ograniczenia spotkały się z krytyką z punktu widzenia ich proporcjonalności czy nawet racjonalności), o tyle zastrzeżenia wywoływała forma ich wprowadzenia – znaczna część tych zakazów została bowiem wprowadzona przez polskiego prawodawcę nie w drodze ustawy, lecz w drodze rozporządzeń wykonawczych.

Zgodnie z dominującym w doktrynie poglądem w odniesieniu do ograniczeń wolności działalności gospodarczej ustawa może zawierać upoważnienie do regulacji w aktach wykonawczych pewnych szczegółowych, technicznych kwestii. Konieczne jest natomiast, aby ustawa zawierała wszystkie podstawowe elementy ograniczenia danej wolności i prawa<sup>3</sup>. Niezachowanie więc formy ustawy, zwłaszcza przy wprowadzaniu zakazów prowadzenia działalności w czasie pandemii, stanowiło naruszenie Konstytucji RP, co potwierdzały kolejne orzeczenia sądowe<sup>4</sup>.

## 1.2. Zasada autonomii woli i zasada swobody umów

Kluczową zasadą dla całego prawa prywatnego jest **zasada autonomii woli**. Oznacza ona, że **każdy podmiot prawa cywilnego** (osoba fizyczna, prawna lub ułomna osoba prawna) **może własną mocą kształtować swoje stosunki prawne, działając jednak w granicach prawa**. Granice te są jednak dość szerokie, a istniejące ograniczenia służą głównie ochronie interesu publicznego i powszechnie akceptowanych zasad moralnych. W obszarze prawa zobowiązań zasada autonomii woli znajduje swoją konkretyzację w **zasadzie swobody umów**.

<sup>3</sup> L. Garlicki, M. Zubik [w:] M. Derlatka, K. Działocha, P. Sarnecki, W. Sokolewicz, J. Trzciński, M. Wiącek, L. Garlicki, M. Zubik, *Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej. Komentarz*, t. I, Warszawa 2016, art. 22.

<sup>4</sup> Przykładowo wyrok WSA w Opolu z 27.10.2020 r., II SA/Op 219/20, LEX nr 3093916; wyrok WSA w Gorzowie Wielkopolskim z 8.09.2021 r., II SA/Go 564/21, LEX nr 3219629.

### 1.2.1. Zasada swobody umów

W obrocie gospodarczym **zasada swobody umów** ma znaczenie podstawowe. Oznacza **swobodę kształtowania treści umów w ramach przepisów dyspozytywnych poszczególnych nazwanych stosunków umownych** (umów uregulowanych w Kodeksie cywilnym i w innych ustawach), **jak również przede wszystkim możliwość zawierania umów nieobjętych katalogiem umów nazwanych**. Jednym z wyrazów stosowania swobody umów jest bowiem tworzenie umów nienazwanych (np. franchising, know-how, faktoring, pośrednictwo handlowe, spółka cicha), a także umów mieszanych (łączyących w sobie elementy charakterystyczne dla określonych umów nazwanych i nienazwanych).

Częste zawieranie w obrocie gospodarczym określonego typu umów nienazwanych może doprowadzić do uregulowania w ustawie jej elementów konstrukcyjnych i w efekcie do przekształcenia umowy nienazwanej w nazwaną. Jako przykład może tu służyć umowa leasingu, która najpierw wykształciła się w praktyce jako typ umowy nienazwanej, a następnie w 2000 r. ustawodawca uregulował ją w art. 709<sup>1</sup>–709<sup>18</sup> k.c.

Można także wskazać na sytuacje odwrotne – umowa początkowo uregulowana w ustawie, a więc umowa nazwana, wskutek kolejnych zmian ustawodawczych traci swoją podbudowę normatywną, stając się umową nienazwaną. Przykładem jest tu umowa spółki cichej, uregulowana początkowo przepisami Kodeksu handlowego z 1934 r.<sup>5</sup> Regulację tę uchylono wraz z wejściem w życie Kodeksu cywilnego z 1964 r. Zawieranie umów spółki cichej jest jednak nadal dopuszczalne na podstawie zasady swobody umów.

**Spółka cicha**<sup>6</sup> stanowi umowę dwóch stron, polegającą na udziale wspólnika cichego w zyskach i stratach z działalności gospodarczej prowadzonej we własnym imieniu przez wspólnika jawnego. Wspólnik cichy wnosi wkład na rzecz przedsiębiorstwa wspólnika jawnego, między wspólnikami nie powstaje jednak żadnego rodzaju wspólnota – ani majątkowa, ani osobowa (spółka cicha nie stanowi odrębnego podmiotu praw, a jedynie umowę łączącą wspólników). Na zewnątrz wobec kontrahentów i wierzycieli występuje wyłącznie wspólnik jawny (przedsiębiorca), tylko on jest też uprawniony do prowadzenia spraw przedsiębiorstwa. Wspólnik cichy nie ponosi wobec wierzycieli odpowiedzialności za zobowiązania wynikające z działalności prowadzonej przez przedsiębiorcę.

### 1.2.2. Zakres zasady wolności umów

Tradycyjnie przyjmuje się, że swoboda umów obejmuje cztery aspekty:

- **swobodę decyzji co do zawarcia umowy** – czyli tego, czy w ogóle związać się stosunkiem umownym; swoboda ta może doznawać ograniczeń w przypadku

<sup>5</sup> Art. 682–695 k.h.

<sup>6</sup> Zob. więcej G. Jędrejek, *Spółka cicha*, Warszawa 2008.

- np. umów o dostawę mediów (zawarcia umowy o dostawę energii elektrycznej, wody, gazu itp.), trudno bowiem w dzisiejszym świecie wyobrazić sobie funkcjonowanie bez podstawowych mediów;
- **swobodę wyboru osoby kontrahenta** – a więc tego, z kim związać się stosunkiem umownym; swoboda ta może doznawać ograniczeń w przypadku, gdy określone dobra czy usługi sprzedaje lub świadczy jeden podmiot (monopolista) czy nieliczna grupa podmiotów, np. w przypadku wyboru dostawcy mediów;
  - **swobodę wyboru formy umowy** – a więc czy umowę zawrzeć np. w formie ustnej, pisemnej czy w formie aktu notarialnego. W określonych przypadkach jednak przepisy prawa wymagają zawarcia umowy w określonej formie – wówczas swoboda ta jest wyłączona (np. umowa przeniesienia własności nieruchomości musi być zawarta w formie aktu notarialnego);
  - **swobodę kształtowania treści stosunku umownego** – zgodnie z art. 353<sup>1</sup> k.c. „strony zawierające umowę mogą ułożyć stosunek prawny według swego uznania, byleby jego treść lub cel nie sprzeciwiały się właściwości (naturze) stosunku, ustawie ani zasadom współżycia społecznego”. Artykuł ten przewiduje więc trzy kategorie ograniczeń wynikających z:
    - a) **właściwości danego stosunku** (np. sprzeczne z naturą umowy gospodarczej jest pozostawienie w ręku tylko jednej strony możliwości dowolnej zmiany jej warunków<sup>7</sup>),
    - b) **ustawy** (tu ograniczenia zawierają m.in. przepisy bezwzględnie obowiązujące normujące dany typ umowy, a także przepisy o ochronie praw konsumentów),
    - c) **zasad współżycia społecznego**, o których bliżej będzie mowa w ostatnim punkcie (pkt 1.5).

Swoboda kształtowania treści umowy jest też zupełnie lub niemal zupełnie wyłączona (przynajmniej dla jednej ze stron umowy) przy tzw. **umowach adhezyjnych** (od łac. *adhaesio* – przyłączenie, przyleganie), czyli zawieranych przez przystąpienie. Przy umowach adhezyjnych treść umowy określa jedna ze stron, silniejsza ekonomicznie (np. monopolista). Druga strona nie ma, co do zasady, możliwości wpływu na treść danej umowy, może ją zaakceptować i przystąpić do umowy lub zrezygnować z jej zawarcia. Przykładem umów adhezyjnych są umowy zawierane przez konsumentów z przedsiębiorcą, który posługuje się wzorami umów lub ogólnymi warunkami umów, np. bank (umowa rachunku bankowego), zakład ubezpieczeń (umowa ubezpieczenia samochodu), przedsiębiorstwo energetyczne (umowa sprzedaży energii elektrycznej).

---

<sup>7</sup> Uchwała SN (7) z 22.05.1991 r., III CZP 15/91, OSNC 1992/1, poz. 1; wyrok SN z 20.06.2023 r., II CSKP 1476/22, LEX nr 3571887.

Publikacja jest kompendium wiedzy z zakresu prawa zobowiązań, które zostało zawarte w księdze III Kodeksu cywilnego. Autorzy omawiają poszczególne zagadnienia przez pryzmat potrzeb przedsiębiorców nie tylko prowadzących indywidualną działalność gospodarczą, lecz także funkcjonujących jako spółki handlowe. Prawo zobowiązań w stosunkach handlowych jest najbardziej powszechnym, codziennym prawem zarówno przedsiębiorcy, jak i – w ujęciu B2C – konsumenta.

W opracowaniu w usystematyzowany sposób przedstawiono m.in.:

- zawieranie umów w stosunkach handlowych (oferta, aukcja, przetarg, negocjacje);
- rodzaje klauzul umownych i ich stosowanie;
- dodatkowe zastrzeżenia umowne, w tym: zadatek, zaliczkę, kary umowne, umowne prawo odstąpienia;
- zabezpieczenie wierzytelności w stosunkach handlowych;
- umowy nazwane, np.: sprzedaży, o dzieło, o roboty budowlane, najmu instytucjonalnego lokalu, leasingu, komisju, ubezpieczenia, agencyjną, przewozu, spedycji, składu, spółki cywilnej, poręczenia, o doradztwo inwestycyjne dotyczące instrumentów finansowych;
- umowy nienazwane, w szczególności: franchisingu, faktoringu, forfaitingu, sponso-  
ringu, *know-how*, outsourcingu, barteru, licencji, koncernu, konsorcjum.

Autorzy łączą doświadczenie zawodowe prawników praktyków (adwokatów, radców prawnych) z podejściem naukowym. Są wśród nich specjaliści z różnych ośrodków akademickich: Uniwersytetu w Białymstoku, Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu, Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie, Uniwersytetu Gdańskiego, Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie, Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, Uniwersytetu Szczecińskiego oraz Uniwersytetu Wrocławskiego.

Książka przeznaczona jest dla prawników praktyków, przedsiębiorców oraz wszystkich osób starających się uzyskać podstawową wiedzę cywilistyczną z zakresu zobowiązań, a także tych, które mierzą się z konkretnymi problemami w trakcie prowadzenia działalności gospodarczej. Będzie cennym źródłem wiedzy dla studentów prawa podczas przygotowań do egzaminu z prawa zobowiązań i osób przygotowujących się do egzaminów na aplikacje prawnicze.

**Agnieszka Malarewicz-Jakubów** – profesor doktor habilitowana nauk prawnych; kierowniczka Katedry Prawa Handlowego Wydziału Prawa Uniwersytetu w Białymstoku; adwokatka prowadząca własną kancelarię; członkini rad nadzorczych spółek handlowych; inicjatorka wielu przedsięwzięć mających na celu wspieranie przedsiębiorców; członkini Komitetu Nauk Prawnych PAN (2024–2027); autorka wielu publikacji z zakresu prawa cywilnego, handlowego, gospodarczego, ochrony konsumentów oraz medycznego.



9788383589749 W01P01

ISBN 978-83-8358-974-9



9 788383 589749

**ZAMÓWIENIA:**

INFOLINIA: +48 801 044 545

ZAMOWIENIA@WOLTERSCLUWER.PL

WWW.PROFINFO.PL

199 Zł (W TYM 5% VAT)