

Kodeks cywilny¹

z dnia 23 kwietnia 1964 r. (Dz.U. Nr 16, poz. 93)

Tekst jednolity z dnia 17 grudnia 2013 r. (Dz.U. z 2014 r. poz. 121)

Tekst jednolity z dnia 17 lutego 2016 r. (Dz.U. z 2016 r. poz. 380)

(zm.: Dz.U. z 2015 r. poz. 1311; z 2016 r. poz. 585, poz. 1579)

¹ Niniejsza ustawa dokonuje w zakresie swojej regulacji transpozycji dyrektywy 2000/31/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 8 czerwca 2000 r. w sprawie niektórych aspektów prawnych usług społeczeństwa informacyjnego, w szczególności handlu elektronicznego w ramach rynku wewnętrznego (dyrektywa o handlu elektronicznym) (Dz.Urz. WE L 17.7.2000 r. s. 1; Dz.Urz. UE Polskie wydanie specjalne, rozdz. 13, t. 25, s. 399).

Księga trzecia. Zobowiązania

Tytuł XI. Sprzedaż

Dział I. Przepisy ogólne

Art. 535. [Pojęcie]

Przez umowę sprzedaży sprzedawca zobowiązuje się przenieść na kupującego własność rzeczy i wydać mu rzecz, a kupujący zobowiązuje się rzecz odebrać i zapłacić sprzedawcy cenę.

§ 2. (*uchylony*)

Literatura: *E. Bagińska*, Teoretyczne aspekty umów konsumenckich na tle prawnoporównawczym, w: Europeizacja prawa prywatnego, t. 1 (red. *M. Pazdan* i in.), Warszawa 2008; *S. Bogucki*, Charakter czynności zastrzeżenia prawa odkupu, *Rej.* 1997, Nr 4; *tenże*, Prawo odkupu, *Rej.* 1995, Nr 9; *A. Catus*, Projekt rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży – sukces czy porażka?, w: Współczesne wyzwania prawa konsumenckiego (red. *B. Gnela, K. Michałowska*), Warszawa 2016; *Consumer ADR in Europe. Civil Justice Systems* (red. *C. Hodges, I. Benohr, N. Creutzfeldt-Banda*), Hart 2012; *A. Drobik*, Ochrona wynikająca z gwarancji jakości, czy ustawowa ochrona praw konsumenta?, *MoP* 2015, Nr 8 (dodatek); *E. Drozd*, Zagadnienie dopuszczalności ochrony uprawnionego z tytułu prawa pierwokupu przy pomocy art. 59 k.c., *Pal.* 1974, Nr 5; *EC Consumer Law Compendium. The Consumer Acquis and its transposition in the Member States* (red. *H. Schulte-Nolke, C. Twigg-Flesner, M. Ebers*), European Law Publishers 2014; *A. Falkowska*, Odpowiedzialność sprzedawcy z tytułu rękojmi za wady fizyczne rzeczy, Warszawa 2010; *J. Frąckowiak*, Uprawnienia z rękojmi za wady fizyczne rzeczy sprzedanej, *Acta UWr* 2004, Nr 64; *M. Gajek*, Niezgodność z umową jako przesłanka odpowiedzialności sprzedawcy towaru konsumpcyjnego, *MoP* 2003, Nr 5; *K. Gandor*, Sprzedaż na raty, Warszawa 1966; *B. Gessel-Kalinowska vel Kalisz*, Oświadczenia i zapewnienia w umowie sprzedaży udziałów w spółce z ograniczoną odpowiedzialnością (w świetle zasady swobody umów), Warszawa 2010; *B. Gnela*, Odpowiedzialność za produkt, Kraków 1998; *J. Górecki*, Prawo pierwokupu. Komentarz do art. 596–602 KC i innych przepisów regulujących prawo pierwokupu, Kraków 2002; *S.A. Graczyk*, Umowa sprzedaży na raty na tle dyrektyw europejskich, cz. 1–2, *Gł.* 1998, Nr 3–4; *M. Grochowski*, Wada prawna jako postać niezgodności towaru konsumpcyjnego z umową, *MoP* 2013, Nr 7; *E. Habryn-Motawska*, Niezgodność towaru konsumpcyjnego z umową sprzedaży konsumenckiej, Warszawa 2010; *J.A. Hermanowski, J.D. Jastrzębski*, Konwencja wiedeńska. Komentarz, Warszawa 1997; *ciż*, Umowy sprzedaży i dostawy w obrocie międzynarodowym, Warszawa 1999; *G. Howells, S. Weatherill*, *Consumer Protection Law, Second Edition*, Ashgate Publishing 2005; *M. Jagielska*, Nowelizacja przepisów o odpowiedzialności za wady fizyczne rzeczy, w: Ustawa o prawach konsumenta (red. *D. Karczewska, M. Namysłowska, T. Skoczny*), Warszawa 2015; *taż*, Odpowiedzialność za produkt. Dostosowanie prawa wewnętrznego państw Unii Europejskiej do wymogów dyrektywy 374/85, Kraków 1999; *M. Jagielska, P. Wagner*, Sprzedaż, wada, reklamacja – odpowiedzialność za wady fizyczne rzeczy, Katowice 1997; *B. Kaczmarek-Templin*, Specyfika umów o dostarczanie treści cyfrowych w świetle ustawy o prawach konsumenta, w: Ustawa o prawach konsumenta (red. *D. Karczewska, M. Namysłowska, T. Skoczny*), Warszawa 2015; *W.J. Katner*, Umowne nabycie własności ruchomości w prawie polskim, Warszawa 1995; *W.J. Katner, M. Stahl, W. Nykiel*, Umowa sprzedaży w obrocie gospodarczym. Zagadnienia prawa cywilnego, administracyjnego i podatkowego, Warszawa 1996; *A. Klein*, Ustawowe prawo odstąpienia od umowy wzajemnej, *Ossolineum* 1964; *A. Koch*, Wadliwość rzeczy sprzedanych w świetle Konwencji ONZ o międzynarodowej sprzedaży towarów, *PPH* 1998, Nr 10; *A. Koch, J. Napierała*, Umowy w obrocie gospodarczym, Kraków 2006; *W. Kocot*, Zawieranie umów sprzedaży według Konwencji Wiedeńskiej, Warszawa 1998; *A. Kołodziej*, Konsumenckie prawo odstąpienia od umowy sprzedaży rzeczy, Warszawa 2006; *M. Koszowski*, Odpowiedzialność sprzedawcy za jakość towaru konsumpcyjnego według założeń i projekt ustawy o prawach konsumenta, *KPP* 2014,

Nr 1; *J. Krauss*, Rękojmia za wady i gwarancja, PPH 1997, Nr 1; *W. Kubala*, Prawa i obowiązki stron umowy sprzedaży według Konwencji Wiedeńskiej z 1980 r., Pr. Sp. 1999, Nr 9; *P. Kukuryk*, Definicje konsumenta w kodeksie cywilnym (obecnym i przyszłym) w kontekście najnowszych unijnych dyrektyw konsumenckich, PPH 2014, Nr 5; *A. Kunicki*, Skutki prawne zastrzeżenia własności, RPEiS 1967, Nr 2; *tenże*, Zakres skuteczności prawa pierwokupu, NP 1966, Nr 7–8; *Z. Kwaśniewski*, Wysłanie przesyłki stanowiącej przedmiot sprzedaży, Rej. 1998, Nr 3; *B. Lackoroński*, Opinia na temat projektu ustawy o prawach konsumenta, Zeszyty Prawnicze BAS 2014, Nr 1; *J. Loranc-Borkowska*, Pojęcie wady fizycznej rzeczy w kodeksie cywilnym, Współczesne wyzwania prawa konsumenckiego (red. *B. Gnela, K. Michałowska*), Warszawa 2016; *E. Łętowska*, Europejskie prawo umów konsumenckich, Warszawa 2004; *taż*, Prawo umów konsumenckich, Warszawa 2002; *taż*, Ustawa o ochronie niektórych praw konsumentów. Komentarz, Warszawa 2001; *J. Maliszewska-Nienartowicz*, Ochrona konsumenta przed nienależytą jakością świadczenia w Unii Europejskiej i w Polsce, MoP 2001, Nr 24; *M. Manowska*, Rękojmia i gwarancja, Pr. Sp. 1997, Nr 10; *J.H.W. Micklitz, N. Reich*, Sale of Consumer Goods, w: *N. Reich, H.W. Micklitz, P. Rott, K. Tonner*, European Consumer Law, Cambridge–Antwerp–Portland 2014, s. 165; *P. Mikłaszewicz*, Antynomie paradygmatu ochrony konsumenta przez informację – prawo Unii Europejskiej a prace nad nowym polskim Kodeksem cywilnym, w: Kierunki rozwoju europejskiego prawa prywatnego. Wpływ europejskiego prawa konsumenckiego na prawo krajowe (red. *M. Jagielska, E. Rott-Pietrzyk, A. Wiewiórkowska-Domagalska*), Warszawa 2012; *K. Mularski*, Ochrona uprawnionego z tytułu prawa pierwokupu przed pozornymi oświadczeniami woli, RPEiS 2013, Nr 1; *tenże*, W sprawie charakteru nieważności bezwarunkowej umowy sprzedaży naruszającej ustawowe prawo pierwokupu, Ius Novum 2013, Nr 3; *J. Myszkowski*, Odpowiedzialność przedsiębiorcy prowadzącego sprzedaż wysyłkową za zagubienie przesyłki, MoP 2011, Nr 8; *J. Napierała*, Konwencja o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów, Pr. Sp. 1997, Nr 1; *tenże*, Odpowiedzialność dłużnika według Konwencji Wiedeńskiej o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów, RPEiS 1998, Nr 3–4; *tenże*, Odpowiedzialność eksportera i importera za naruszenie umowy międzynarodowej sprzedaży towarów, Warszawa 1998; *tenże*, Odpowiedzialność odszkodowawcza sprzedawcy w świetle postanowień konwencji wiedeńskiej, RPEiS 1993, Nr 4; *tenże*, Źródła praw i obowiązków stron umowy międzynarodowej sprzedaży towarów, RPEiS 1996, Nr 4; *J.P. Naworski*, Cena. Obowiązek zapłaty w obrocie gospodarczym, Warszawa 1999; Ochrona konsumenta w prawie polskim na tle koncepcji *effet utile* (red. *J. Frąckowiak, R. Stefanicki*), Wrocław 2011; *M. Olczyk*, Sprzedaż konsumencka, Warszawa 2006; *K. Osajda*, Perspektywy europejskiego prawa umów. Zielona Księga Komisji Europejskiej o Europejskim Prawie Kontraktów, PPH 2010, Nr 11; *H.K. Ostrowski*, Charakter prawny gwarancji komercyjnej, PPH 2009, Nr 2; *R. Pdrak*, Sprzedaż nieruchomości na podstawie ustawy o gospodarce nieruchomościami, Warszawa 2005; *M. Pazdan*, Bezwarunkowa sprzedaż nieruchomości wbrew umownemu prawu pierwokupu, w: Obrót nieruchomościami w praktyce notarialnej (red. *A. Oleszko*), Kraków 1997; *tenże*, Konwencja Wiedeńska o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów, Kraków 2001; *M. Pecyna*, Sprzedaż konsumencka de lege ferenda, TPP 2012, Nr 2; *taż*, Szczególne warunki sprzedaży konsumenckiej oraz zmiana Kodeksu cywilnego. Komentarz, Lex/el. 2003; *taż*, Ustawa o sprzedaży konsumenckiej, Warszawa 2007; *taż*, Ustawa o sprzedaży konsumenckiej. Komentarz, Kraków 2004; *M. Pilich*, Dobra wiara w Konwencji o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów, Warszawa 2006; *J. Pisuliński*, Projekt ustawy o prawach konsumenta (materiały), Komisja Kodyfikacyjna Prawa Cywilnego, KPP 2013, Nr 4; *M. Podhorecka*, Rękojmia za wadę prawną przy sprzedaży rzeczy ruchomych, PS 2006, Nr 11–12; *M. Podleś*, Przejście ryzyka przypadkowej utraty lub uszkodzenia rzeczy w umowach konsumenckich po implementacji dyrektywy w sprawie praw konsumentów, PME 2015, Nr 2; Prawo obrotu nieruchomościami (red. *S. Rudnicki*), Warszawa 1997; *J. Rajski*, Jednolite prawo międzynarodowej sprzedaży towarów, PPH 1996, Nr 3; *tenże*, Jednolite zasady wykładni przepisów Konwencji wiedeńskiej o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów, KPP 1999, Nr 3; *tenże*, Szczególne rodzaje sprzedaży premiowanej nagrodami a umowy gry, PPH 1995, Nr 1; *tenże*, Zielona Księga Komisji Europejskiej o Europejskim Prawie Kontraktów – o potrzebie europeizacji prawa zobowiązań, PPH 2011, Nr 4; *N. Reich*, Legal Protection of Individual and Collective Consumer Interests, w: *N. Reich, H.W. Micklitz, P. Rott, K. Tonner*, European Consumer Law, Cambridge–Antwerp–Portland 2014; *N. Reich, H.W. Micklitz, P. Rott, K. Tonner*, European Consumer Law, Cambridge–Antwerp–Portland 2014; *M. Sengayen*, Consumer Sales Law in Poland – Changing the Law, Changing Attitudes, Journal of Consumer Policy 2002, Vol. 25, Issue 3; *M. Steradzka*, Konsument w świetle Ustawy o Prawach Konsumenta: czy zmiany idą w dobrym kierunku?, w: Ustawa o prawach konsumenta (red. *D. Karczewska, M. Namysłowska, T. Skoczny*), Warszawa 2015; *J. Skąpski*, Uprawnienia z tytułu rękojmi za wady fizyczne, NP 1967, Nr 11; *S. Sotyński*, Odpowiedzialność producenta wobec

konsumenta za szkody wyrządzone wprowadzeniem do obrotu rzeczy z wadami, SC 1970, t. XV; R. Stefanicki, Ochrona konsumenta w świetle ustawy o szczególnych warunkach sprzedaży konsumenckiej, Kraków 2006; *tenże*, Uprawnienia konsumenta z tytułu braku zgodności towaru z umową w świetle ustawy o szczególnych warunkach sprzedaży, SPP 2007, Nr 3; J. Szczotka, Sprzedaż konsumencka. Komentarz, Lublin 2004; R. Szostak, Umowa o przejęciu obowiązku wykonywania świadczeń gwarancyjnych na tle konsumenckiego prawa europejskiego, Warszawa 1994; A. Szpunar, Uwagi o rękojmi za wady prawne przy sprzedaży, Rej. 1997, Nr 6; *tenże*, Uwagi o sprzedaży skradzionych samochodów, PA 1999, Nr 1; *tenże*, Zastrzeżenie własności rzeczy sprzedanej, PiP 1993, Nr 6; Z. Świdorski, Pojęcie wady fizycznej rzeczy przy sprzedaży, AUL Folia Iuridica 1982, Nr 9; M. Świerczyński, Obowiązki informacyjne przedsiębiorcy, w: Ustawa o prawach konsumenta (red. D. Karczewska, M. Namysłowska, T. Skoczny), Warszawa 2015; The Yearbook of Consumer Law 2008 (red. C. Twigg-Flesner, D. Parry, G. Howells, A. Nordhausen), Ashgate Publishing 2009; K. Tonner, The Consumer Rights Directive and its Impact on Internet and Other Distance Consumer Contracts, w: N. Reich, H.W. Micklitz, P. Rott, K. Tonner, European Consumer Law, Cambridge–Antwerp–Portland 2014; G. Tracz, Odpowiedzialność sprzedawcy za wady rzeczy na gruncie prawa polskiego oraz Konwencji wiedeńskiej o międzynarodowej sprzedaży towarów. Uwagi prawnoporównawcze, w: Studia z prawa gospodarczego i handlowego. Księga pamiątkowa ku czci profesora Stanisława Włodyki (red. E. Bednarska-Gryniewicz), Kraków 1996; M. Tulibacka, Poland, w: Consumer ADR in Europe. Civil Justice Systems (red. C. Hodges, I. Benohr, N. Creutzfeldt-Banda), Hart 2012; *taż*, w: EC Consumer Law Compendium. The Consumer Acquis and its transposition in the Member States (red. H. Schulte-Nolke, C. Twigg-Flesner, M. Ebers), European Law Publishers 2007; *taż*, Recent judgements of the European Court of Justice and the elusive goal of harmonisation of product liability law in Europe, w: Yearbook of Consumer Law 2008 (red. C. Twigg-Flesner, D. Parry, G. Howells, A. Nordhausen), Ashgate Publishing 2007; B. Turecka, Prawo pierwszeństwa i prawo pierwokupu praw udziałowych w spółce kapitałowej, PPH 2015, Nr 3; Ustawa o prawach konsumenta (red. D. Karczewska, M. Namysłowska, T. Skoczny), Warszawa 2015; Ustawa o prawach konsumenta. Kodeks cywilny (wyciąg). Komentarz (red. B. Kaczmarek-Teplin, P. Stec, D. Szostek), Warszawa 2014; Ustawa o prawach konsumenta. Komentarz (red. M. Namysłowska, D. Lubasz), Warszawa 2015; Ustawa o szczególnych warunkach sprzedaży konsumenckiej. Komentarz (red. J. Jezioro), Warszawa 2010; S. Weatherill, EU Consumer Law and Policy, Elgar European Law 2013; *tenże*, The Consumer Rights Directive: How and why a quest for coherence has (largely) failed, CMLR 2012, Vol. 49, Issue 4; F. Wejman, F. Zoll, Sprzedaż konsumencka, KPP 1998, Nr 4; J. Widło, Rękojmia za wady fizyczne w świetle nowelizacji Kodeksu cywilnego, MoP 2015, Nr 4; A. Wiewiórkowska-Domagalska, Consumer Sales Guarantees in the European Union (Gpr Dissertation), European Law Publishers 2013; *taż*, O celu i metodzie transpozycji dyrektyw unijnych – na przykładzie projektu ustawy o prawach konsumenta, KPP 2014, Nr 1; *taż*, Umowa sprzedaży konsumenckiej, w: Kierunki rozwoju europejskiego prawa prywatnego. Wpływ europejskiego prawa konsumenckiego na prawo krajowe (red. M. Jagielska, E. Rott-Pietrzyk, A. Wiewiórkowska-Domagalska), Warszawa 2012, Legalis; A. Wiśniewski, Sprzedaż na próbę, NP 1978, Nr 11–12; S. Włodyka, Ochrona interesów konsumenta przez rękojmię za wady fizyczne towarów, PiP 1978, Nr 10; *tenże*, Rękojmia za wady fizyczne towarów jako środek ochrony interesów konsumenta, w: Materiały konferencji naukowej pt. „Problemy funkcjonowania systemu ochrony konsumenta w Polsce”, Warszawa 1977; *tenże*, Wykonanie zastępcze jako sposób sanowania wadliwości rzeczy, PPH 1999, Nr 6; M. Wojewoda, Artykuł 30 ustawy prawo prywatne międzynarodowe – jego geneza i rola w systemie kolizyjnoprawnej ochrony konsumenta, KPP 2012, Nr 3; Współczesne przemiany postępowania cywilnego (red. P. Pogonowski, P. Cioch, E. Gapska, J. Nowińska), Warszawa 2010; Współczesne wyzwania prawa konsumenckiego (red. B. Gneta, K. Michałowska), Warszawa 2016; K. Wyżyn-Urbaniak, Sposoby ochrony uprawnionego z tytułu umownego prawa pierwokupu, Rej. 1996, Nr 10; M. Zachariasiewicz, Projekt rozporządzenia w sprawie wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży a krajowe przepisy imperatywne, w: Współczesne wyzwania prawa prywatnego międzynarodowego (red. A. Poczobut), Warszawa 2013; A. Zawadzka, Rynek wewnętrzny Wspólnoty Europejskiej a interes publiczny, Warszawa 2005; C. Żuławska, Ewolucja odpowiedzialności za jakość świadczenia, w: Tendencje rozwoju prawa cywilnego (red. E. Łętowska), Ossolineum 1983; *taż*, Gwarancja jakości. Studium prawne, Kraków 1973; *taż*, Gwarancja przy sprzedaży, Warszawa 1975; *taż*, Obrót z udziałem konsumenta. Ochrona prawna, Ossolineum 1987; *taż*, Uwagi o „europeizacji” prawa umów, KPP 2001, Nr 2; *taż*, Uwarunkowania odpowiedzialności za jakość (ujęcie dynamiczne), SP 1990, Nr 2; *taż*, Zabezpieczenie jakości świadczenia, SC 1978, t. XXIX.

- I Regulacja art. 535 KC definiuje istotę umowy sprzedaży, określając podstawowe obowiązki stron umowy – sprzedawcy oraz kupującego. Do podstawowych obowiązków sprzedawcy należy przeniesienie na kupującego własności sprzedawanej rzeczy oraz wydanie tejże rzeczy kupującemu. Z kolei do podstawowych obowiązków kupującego należy odebranie rzeczy oraz zapłacenienie ceny. Tym samym obowiązkiem sprzedającego jest dokonanie przewłaszczenia rzeczy na rzecz kupującego. Jednocześnie ma on roszczenie względem kupującego o zapłatę ceny. Z kolei kupującemu przysługuje roszczenie względem sprzedawcy w zakresie uzyskania tytułu własności do rzeczy oraz uzyskania przez to prawa do jej posiadania, korzystania z niej i rozporządzania nią (*ius possidendi, utendi-fruendi, disponendi*). Ekwiwalentem przedmiotu sprzedaży jest w ramach umowy sprzedaży cena rozumiana jako świadczenie pieniężne. Oprócz określenia ceny umowa sprzedaży musi naturalnie zawierać także inne istotne elementy charakterystyczne dla tego stosunku prawnego, w tym w szczególności określać strony umowy, jej przedmiot (tj. przedmiot sprzedaży), określone obowiązki stron (i zasady ich wykonania) oraz zasady odpowiedzialności w razie niewykonania lub nienależytego wykonania umowy. Umowa sprzedaży jest typową umową wzajemną i należy do najbardziej podstawowych i powszechnych umów zawieranych zarówno w prywatnym obrocie codziennym, jak i obrocie gospodarczym. Można z całą odpowiedzialnością stwierdzić, że stanowi ona fundament współczesnych stosunków gospodarczych w wymiarze globalnym.
- II PrKonsU w poważny sposób zmieniła przepisy kodeksowe dotyczące sprzedaży. Ustawa miała na celu implementację dyrektywy 2011/83/UE oraz ponowną implementację dyrektywy 1999/44/WE, z tym że większość zmian dokonanych w przepisach kodeksowych jest wynikiem ponownej implementacji tej ostatniej dyrektywy. PrKonsU włączyła na powrót sprzedaż konsumencką do przepisów regulujących sprzedaż w KC (uchylając art. 535¹ KC, który w tym zakresie odsyłał do przepisów odrębnych – zawierała je przede wszystkim SprzedKonsumU) [PrKonsU została już poddana analizie doktryny, zob. np. Ustawa (red. M. Namysłowska, D. Lubasz); Ustawa (red. D. Karczewska, M. Namysłowska, T. Skoczny); Ustawa (red. B. Kaczmarek-Templin, P. Stec, D. Szostek)]. Obecnie, według KC, definicja i istota umowy sprzedaży jest taka sama dla umów sprzedaży zawieranych między przedsiębiorcami (umowa sprzedaży w obrocie profesjonalnym), między dwiema osobami fizycznymi (niebędącymi przedsiębiorcami – umowa sprzedaży w obrocie powszechnym) oraz między przedsiębiorcą a konsumentem (tę ostatnią nazywa się umową sprzedaży konsumenckiej; można też ją określić jako umowę sprzedaży w obrocie konsumenckim, KC natomiast odwołuje się do umów, gdzie „kupującym jest konsument”, patrz np. art. 543¹ § 1 oraz 546¹ § 1). Tym samym art. 535 KC odnosi się zarówno do dwóch pierwszych rodzajów umów, jak i do umów sprzedaży konsumenckiej. Jednocześnie jednak prawa i obowiązki stron umowy sprzedaży ulegają często modyfikacji w sytuacji, gdy kupującym jest konsument. Modyfikacja ta jest wynikiem konieczności zapewnienia szerszej ochrony dla słabszej strony umów – konsumenta. Jest ona wyrażona w polityce oraz źródłach prawa UE, które Polska jest zobowiązana implementować. Główne prawa i obowiązki związane z umowami sprzedaży konsumenckiej są po wejściu w życie PrKonsU uregulowane w KC, choć PrKonsU i wraz z nią dyrektywa 2011/83/UE także mają zastosowanie (zob. niżej pkt Ł).

Spis treści

A. Uwagi ogólne 1

B. Źródła prawa 3

- I. Regulacje ustawowe i kwestie temporalne 3
- II. Umowa sprzedaży jako źródło prawa 5
- III. Umowy międzynarodowe 6
- IV. Rola zwyczaju 13
- V. Reguły Incoterms 14
- VI. Problematyka kolizyjnoprawna 17

C. Rodzaje sprzedaży 19

- I. Umowa sprzedaży w praktyce obrotu, umowa sprzedaży konsumenckiej oraz pojęcie konsumenta 20
- II. Rodzaje umów sprzedaży 21
- III. Sprzedaż w postępowaniu egzekucyjnym 23

D. Ograniczenia swobody kontraktowania 24

- I. Reglamentacja cen 25

- II. Ochrona konkurencji i konsumentów 26
- III. Konsekwencje naruszenia istniejących ograniczeń 29
- E. Istota umowy sprzedaży 30**
 - I. Konsensualność 32
 - II. Odpłatność 33
 - III. Zagadnienie ekwiwalentności świadczeń 34
 - IV. Kausalność 37
- F. Przedmiot sprzedaży 39**
 - I. Rzeczy oznaczone co do gatunku lub co do tożsamości 41
 - II. Zbiory rzeczy 42
 - III. Sprzedaż rzeczy przyszłych 43
 - IV. „Sprzedaż nadziei” 44
 - V. Rzeczy wyłączone z obrotu 45
- G. Obowiązki sprzedającego 46**
- H. Przeniesienie własności 47**
 - I. Wydanie rzeczy 48
 - II. Wydanie a odebranie rzeczy 53
 - III. Chwila spełnienia świadczenia 55
- I. Obowiązki kupującego 56**
 - I. Zapłata ceny 57
 - 1. Istota ceny 57
 - 2. Ekwiwalentność świadczeń 59
 - 3. Ustalenie poziomu ceny 60
 - 4. Moment zapłaty ceny 62
 - 5. Charakter obowiązku zapłaty ceny 63
 - 6. Sposób zapłaty ceny 64
 - II. Odebranie rzeczy 67
 - 1. Charakter prawny obowiązku odebrania rzeczy 67
 - 2. Konsekwencje zwłoki kupującego 69
 - 3. Kwestia sprawdzenia rzeczy przez kupującego 70
- J. Forma i tryb zawarcia umowy sprzedaży 71**
 - I. Przypadki obowiązku zachowania formy szczególnej 72
 - II. Sposób zawarcia umowy sprzedaży 73
 - III. Ograniczenia swobody wyboru trybu zawarcia umowy sprzedaży 76
- K. Sprzedaż konsumencka – geneza obecnej regulacji 78**
- L. Europejska sprzedaż konsumencka 83**
 - I. Dyrektywa 1999/44/WE o sprzedaży konsumenckiej 83
 - 1. Wprowadzenie 83
 - 2. Cele dyrektywy 84
 - 3. Zakres podmiotowy 85
 - 4. Zakres przedmiotowy 86
 - 5. Odpowiedzialność sprzedawcy za niezgodność towaru z umową 87
 - 6. Uprawnienia konsumenta w przypadku niezgodności towaru z umową 88
 - 7. Odszkodowanie i roszczenia regresowe 89
 - 8. Terminy 90
 - 9. Gwarancja komercyjna 91
 - 10. Imperatywny charakter uregulowań dyrektywy i harmonizacja minimalna 92
 - II. Zmiany dokonane w regulacjach sprzedaży konsumenckiej UE przez dyrektywę 2011/83/WE 94
 - 1. Wprowadzenie 94
 - 2. Geneza i projekt dyrektywy 2011/83/UE 95
 - 3. Dyrektywa 2011/83/UE jako mechanizm harmonizacji maksymalnej (szczegółowej, mieszanej) 96
 - 4. Przepisy dyrektywy – przekrój ogólny 97
 - 5. Przepisy szczególnie ważne dla sprzedaży konsumenckiej 99
 - 6. Treści cyfrowe 102
- Ł. Polska implementacja dyrektywy 2011/83/UE (PrKonsU i jej główne elementy oraz nowe przepisy KC) – wprowadzenie do komentarza do artykułów następujących 103**

A. Uwagi ogólne

1. Nie jest przypadkiem, że regulacja umowy sprzedaży rozpoczyna w KC część szczegółową prawa zobowiązań. Wymiana dóbr stanowi bowiem fundament wszelkich relacji ekonomicznych występujących we współczesnej gospodarce wolnorynkowej. W tym zakresie zaś umowa sprzedaży jest najpowszechniejszym rodzajem stosunku prawnego spotykanym w praktyce obrotu. Dotyczy to zarówno profesjonalnego obrotu gospodarczego, jak i obrotu nieprofesjonalnego, zarówno w wymiarze lokalnym, regionalnym czy wewnątrz krajowym, jak i w wymiarze międzynarodowym. Trudno sobie wyobrazić funkcjonowanie współczesnych stosunków gospodarczych bez rozwiniętego systemu wymiany dóbr. Jednocześnie widać coraz wyraźniejsze tendencje do unifikacji międzynarodowych regulacji w zakresie sprzedaży. W tym kontekście należy wspomnieć w szczególności o tzw. konwencji wiedeńskiej

– tj. Konwencji Narodów Zjednoczonych o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów, sporządzonej w Wiedniu 11.4.1980 r., ratyfikowanej przez Polskę 13.3.1995 r. (Dz.U. z 1997 r. Nr 45, poz. 286 ze zm.) oraz tzw. konwencji nowojorskiej – tj. Konwencji o przedawnieniu w międzynarodowej sprzedaży towarów, sporządzonej w Nowym Jorku 14.6.1974 r., ratyfikowanej przez Polskę 13.3.1995 r. (Dz.U. z 1997 r. Nr 45, poz. 282). Warto również zaznaczyć, że tendencje unifikacyjne są także bardzo wyraźne w obrębie UE, w której prace nad wprowadzeniem jednolitej wspólnotowej regulacji prawa sprzedaży trwały co najmniej od 2001 r., i gdzie w 2011 r. przedstawiony został przez Komisję Europejską projekt rozporządzenia w sprawie Jednolitego Europejskiego Prawa Sprzedaży (*Common European Sales Law*; zob. KOM 2011/0635 wersja ostateczna, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/HTML/?uri=CELEX:52011PC0635&from=EN>, data dostępu: 10.8.2016 r.). Projekt był poprzedzony wydaniem przez Komisję Zielonej Księgi o Europejskim Prawie Kontraktów (1.7.2010 r.) (zob. co do szczegółów poniżej, pkt B.III, Nt 9–13 oraz pkt L.II.2, Nt 95.3). Rozporządzenie to wprowadzało dodatkowy, fakultatywny system prawa umów, którego wybór zależał od stron konkretnej umowy (*M. Zachariasiewicz*, Projekt rozporządzenia, s. 372 i n.). Wprowadzało także podział na umowy sprzedaży między przedsiębiorcami oraz między przedsiębiorcą a konsumentem (umowy sprzedaży konsumenckiej) (analiza projektu: zob. *A. Całus*, Projekt rozporządzenia, s. 11). Prace zostały jednak w 2015 r. wstrzymane wskutek braku zgody wszystkich państw członkowskich, a Komisja Europejska zainicjowała kolejną serię konsultacji w tej sprawie.

2. W wielu aspektach umowa sprzedaży wyznacza punkt odniesienia dla innych rodzajów stosunków prawnych, których głównym przedmiotem lub choćby jednym z elementów jest przeniesienie praw. Wskazuje się, że **regulacja umowy sprzedaży jest regulacją wzorcową również dla innych stosunków prawnych o charakterze wzajemnym i odpłatnym, w których elementem konstytutywnym jest przewłaszczenie rzeczy lub praw**. Do regulacji umowy sprzedaży nawiązują m.in. regulacje umowy zamiany (art. 604 KC), umowy dostawy (art. 612 KC), umowy kontraktacji (art. 613 KC), umowy o dzieło (art. 638 KC), umowy o roboty budowlane (art. 656 KC), umowy leasingu (art. 709¹⁷ KC), umowy komisju (art. 769 KC) oraz umowy spółki (art. 862 KC). Konstrukcje prawne przyjęte w ramach regulacji umowy sprzedaży wykorzystywane są także w rozmaitych umowach nienazwanych lub mieszanych. Jednocześnie sama podstawowa regulacja umowy sprzedaży zawarta w KC jest uzupełniona systemem regulacji dodatkowych i szczegółowych. Dotyczy to przede wszystkim reguł odpowiedzialności cywilnej, zawartych m.in. w odpowiednich przepisach o rękojmi i gwarancji, dotyczących np. sprzedaży konsumenckiej, czy kwestii odpowiedzialności za produkt niebezpieczny (art. 449¹ i n. KC) oraz reguł dotyczących ochrony konsumenta (w szczególności przez informację o odpowiedniej treści i formie oraz prawo odstąpienia od umowy – zob. np. PrKonsU – analiza niżej, pkt Ł).

B. Źródła prawa

I. Regulacje ustawowe i kwestie temporalne

3. Głównym źródłem regulacji umowy sprzedaży pozostają naturalnie przepisy KC. Nie są one jednak źródłem wyłącznym. Umowa sprzedaży – w różnym zakresie – regulowana jest także na płaszczyźnie innych aktów normatywnych mających za reguły charakter regulacji szczególnych w stosunku do regulacji KC. W tym kontekście warto m.in. wspomnieć o: PrKonsU, InfCenTiUU, SwobDziałGospU, OchrKonkurU czy też ZNKU.

4. Po wejściu w życie PrKonsU straciły moc SprzedKonsumU i OchrKonsU (art. 52 PrKonsU).

4.1. Terminem implementacji dyrektywy 2011/83/UE był 13.12.2013 r., choć jej przepisy miało się stosować do umów zawartych po 13.6.2014 r. Natomiast PrKonsU zaczęła obowiązywać 25.12.2014 r. Według jej art. 51 do umów zawartych przed wejściem w życie PrKonsU stosuje się przepisy dotychczasowe. Ten przepis stanowi problem, jeśli chodzi o umowy zawarte pomiędzy faktycznym dniem wejścia w życie dyrektywy (13.6.2014 r.) oraz dniem wejścia w życie PrKonsU (25.12.2014 r.). Obowiązujące reguły prawa UE nakazują, aby z dniem wejścia w życie dyrektyw nadawano im przepisom efekt bezpośredni (*direct effect* – zob. np. wyr. TSWE z 4.12.1974 r., 41/71, *Van Duyn v. Home Office*, Zb.Orz. 1974, s. 1337. Obowiązek ten obejmuje wszystkie organy państwowe, także sądy. Należy więc wnioskować, że do umów zawartych w tym czasie powinno się stosować przepisy dyrektywy 2011/83/UE (przepisy te są zanalizowane poniżej).

II. Umowa sprzedaży jako źródło prawa

5. Istotnym źródłem prawa dla umowy sprzedaży jest także sama umowa sprzedaży (*lex contractus*), łącznie ze wszystkimi regulaminami, które w poszczególnych przypadkach bywają do niej inkorporowane. W praktyce bardzo często regulaminy te występują pod postacią różnego rodzaju wzorców umownych, o których mowa w art. 384 KC.

III. Umowy międzynarodowe

6. W międzynarodowym obrocie handlowym bardzo ważną rolę odgrywają także umowy międzynarodowe. Wymienić tu należy zwłaszcza **konwencję wiedeńską** (ang. *Convention on Contracts for the International Sale of Goods*) oraz **konwencję nowojorską**.

7. Konwencja wiedeńska jest wielostronną umową międzynarodową, której zasadniczym celem jest ujednoczenie zasad międzynarodowego prawa handlowego w zakresie międzynarodowej sprzedaży towarów. Znajduje zastosowanie do umów sprzedaży towarów zawieranych w profesjonalnym obrocie gospodarczym między stronami mającymi siedziby handlowe w różnych państwach będących stronami konwencji. Konwencja będzie miała także zastosowanie, gdy normy międzynarodowego prawa prywatnego wskazują – jako na prawo właściwe w danej sytuacji – ustawodawstwo państwa będącego stroną konwencji. Istnieje jednak możliwość wyłączenia przepisów konwencji, jeżeli strony umowy sprzedaży tak postanowią. Ponadto, w samej konwencji zawarty jest szereg wyłączeń jej zastosowania. Zgodnie z art. 2 dotyczy to przypadków: 1) sprzedaży konsumenckiej (tj. sprzedaży towarów zakupionych do użytku osobistego, rodzinnego lub do użytku w gospodarstwie domowym, jeśli sprzedający, w jakimkolwiek czasie przed zawarciem umowy lub w chwili jej zawarcia, nie wiedział i nie powinien był wiedzieć, że towary zostały zakupione do użytku w jakimkolwiek z tych celów); 2) sprzedaży na licytacji; 3) sprzedaży w drodze egzekucji lub w inny sposób przez organy wymiaru sprawiedliwości; 4) sprzedaży papierów wartościowych; 5) sprzedaży okrętów, statków, poduszkowców i statków powietrznych oraz 6) sprzedaży energii elektrycznej.

8. Z kolei konwencja nowojorska określa warunki przedawnienia dla roszczeń kupującego i sprzedającego wynikających z międzynarodowej umowy sprzedaży towarów lub odnoszących się do jej naruszenia, zakończenia lub unieważnienia. Zgodnie z art. 8 przewidziany przez konwencję termin przedawnienia wynosi generalnie 4 lata. Niezależnie jednak od szczególnych przypadków, w których bieg terminu przedawnienia ulega przerwaniu lub przedłużeniu, termin przedawnienia upłynie w każdym wypadku nie później niż po 10 latach licząc od daty, w której rozpoczął swój bieg. Jednocześnie w samej konwencji określono szereg wyłączeń jej zastosowania. Wyłączenia te mają analogiczny charakter jak w przypadku konwencji wiedeńskiej i dotyczą przypadków: 1) sprzedaży konsumenckiej (tj. sprzedaży towarów zakupionych do użytku osobistego, rodzinnego lub do użytku w gospodarstwie

domowym, jeśli sprzedający, w jakimkolwiek czasie przed zawarciem umowy lub w chwili jej zawarcia, nie wiedział i nie powinien był wiedzieć, że towary zostały zakupione do użytku w jakimkolwiek z tych celów); 2) sprzedaży na licytacji; 3) sprzedaży w drodze egzekucji lub w inny sposób przez organy wymiaru sprawiedliwości; 4) sprzedaży papierów wartościowych; 5) sprzedaży okrętów, statków, poduszkowców i statków powietrznych oraz 6) sprzedaży energii elektrycznej.

9. Z punktu widzenia polskich regulacji bardzo istotne znaczenie mogą mieć prowadzone w ostatnich latach prace nad unifikacją wspólnotowego prawa zobowiązań. W tym kontekście warto wspomnieć o dwóch znaczących dokumentach wydanych w ostatnim czasie. **Chodzi o Zieloną Księgę Komisji Europejskiej o Europejskim Prawie Kontraktów** (Zielona księga Komisji w sprawie możliwości politycznych w zakresie w zakresie postępów w kierunku ustanowienia europejskiego prawa umów dla konsumentów i przedsiębiorstw, COM/2010/0348 końcowy), **opublikowaną w Brukseli 1.7.2010 r., oraz o projekt rozporządzenia w sprawie Jednolitego Europejskiego Prawa Sprzedaży (*Common European Sales Law*)** opublikowany przez Komisję Europejską 11.10.2011 r. (zob. też poniżej, pkt L.II.2, Nt 95.3).

10. Celem Zielonej Księgi było przede wszystkim zainicjowanie dyskusji co do zakresu koniecznych zmian w europejskim prawie kontraktów potrzebnych dla zdynamizowania obrotu transgranicznego dokonywanego w ramach jednolitego rynku wspólnotowego. Jako jedną z przyczyn ograniczających pełne wykorzystanie potencjału wspólnotowego rynku wewnętrznego Komisja wskazała przede wszystkim różnice prawne między systemami prawa cywilnego poszczególnych państw członkowskich. Różnice istnieją nie tylko w obszarach, których nie reguluje prawo wspólnotowe, ale również w obszarach, które objęte zostały już harmonizacją wspólnotową, ale na razie jedynie w wymiarze minimalnym. Dotyczy to w szczególności regulacji obrotu z udziałem konsumentów. W tym zakresie w dalszym ciągu każde państwo członkowskie posiada w pełni autonomiczny system regulacji prawnych. Tym samym w przypadku sprzedaży transgranicznej dokonywanej z udziałem konsumentów umowy sprzedaży podlegają zasadom obowiązującym w państwie członkowskim, w którym konsument ma miejsce zamieszkania. W rezultacie przedsiębiorcy prowadzący transgraniczną działalność handlową muszą być logistycznie przygotowani na funkcjonowanie w szeregu różnych jurysdykcji. To – jak wskazuje Komisja – niewątpliwie przekłada się na znacznie wyższe ryzyko prawne, a tym samym również na odpowiednio wyższe koszty działalności.

11. Efektem zainicjowanej przez Zieloną Księgę dyskusji i przeprowadzonych na tej podstawie konsultacji stało się opublikowanie 11.10.2011 r. przez Komisję Europejską projektu rozporządzenia w sprawie Jednolitego Europejskiego Prawa Sprzedaży (*Common European Sales Law*) (M. Zachariasiewicz, Projekt rozporządzenia, s. 372 i n.). Celem, który przyświecał Komisji, było przede wszystkim zwiększenie efektywności wspólnego rynku przez znaczące ograniczenie barier prawnych we wspólnotowym obrocie handlowym. Projekt rozporządzenia w sprawie Jednolitego Europejskiego Prawa Sprzedaży stanowił propozycję wprowadzenia w ramach wspólnotowego prawa kontraktów autonomicznego instrumentu, który w sposób jednolity mógłby znaleźć zastosowanie w praktyce obrotu w obrębie całej UE. Szanując jednak odrębności poszczególnych systemów prawnych obowiązujących w państwach członkowskich, Komisja Europejska zaproponowała, aby rozporządzenie w sprawie Jednolitego Europejskiego Prawa Sprzedaży miało charakter opcjonalny i funkcjonowało subsydiarnie do krajowych regulacji cywilistycznych. Tym samym oba reżimy prawa kontraktowego – unijny i krajowy – funkcjonowałyby niezależnie obok siebie. Na zasadzie swobody umów kontrahenci mogliby według własnego uznania wybierać ten reżim, który w danej sytuacji byłby dla nich optymalny. Jednocześnie bez likwidowania krajowych partykularyzmów wprowadzona zostałaby możliwość sięgnięcia po regulację uniwersalną,

która miałyby taki sam kształt normatywny we wszystkich państwach członkowskich. Zależałoby to tylko od woli stron.

12. Zgodnie z projektem Komisji Europejskiej Jednolite Europejskie Prawo Sprzedaży obejmowałoby swym zakresem umowy sprzedaży zawierane między przedsiębiorcą a konsumentem oraz między samymi przedsiębiorcami, jeżeli jedną ze stron umowy byłby przedsiębiorca mały lub średni. Państwa członkowskie miałyby możliwość rozszerzyć zakres podmiotowy stosowania tego rozporządzenia. Dodatkowo Jednolite Europejskie Prawo Sprzedaży miałyby zastosowanie, co do zasady, tylko w przypadku umów sprzedaży z tzw. elementem transgranicznym, tj. jedynie w przypadku umów, których strony pochodziłyby z różnych państw członkowskich lub też przynajmniej jedna ze stron miałaby siedzibę lub miejsce zamieszkania na terenie UE. Dodatkowo państwa członkowskie miałyby również możliwość wprowadzenia bezpośredniego stosowania rozporządzenia w relacjach wewnętrznych w odniesieniu do umów krajowych. Jednakże, jak wspomniano wyżej, wskutek braku zgody poszczególnych państw członkowskich Komisja Europejska zawiesiła prace nad tym projektem, inicjując kolejną rundę konsultacji.

IV. Rola zwyczaju

13. Ważnym instrumentem przydatnym dla dokonania prawidłowej wykładni umów sprzedaży mogą niejednokrotnie okazać się również ustalone zwyczaje, stanowiące utrwalony wzorzec postępowania w określonych sytuacjach. Dotyczy to jednak wyłącznie takich przypadków, w których do kategorii zwyczaju odwołują się bezpośrednio przepisy KC (np. art. 56, 69, 354, 365¹, czy 384). Należy bowiem pamiętać, że formalnie zwyczaj nie stanowi w polskim systemie prawa oficjalnego źródła prawa. Niemniej w przypadkach dopuszczonych wyraźnie przez przepisy istnieje możliwość powołania się na zwyczaj w ramach procesu dekodowania treści określonego stosunku prawnego. Zgodnie z zasadami ogólnymi ciężar udowodnienia obowiązywania określonego zwyczaju spoczywa na osobie, która wywodzi z tego skutki prawne. Aktualnie kategoria zwyczaju w dalszym ciągu ma znaczenie w handlu morskim i międzynarodowym. Odwołuje się do niej m.in. konwencja wiedeńska o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów, gdy określa np. zasady „ustalania zamiaru stron” lub „rozumowania osoby rozsądnej” czy też zasady ustalania ceny, gdy cena w samej umowie nie została wystarczająco klarownie określona. Znaczenie norm zwyczajowych w międzynarodowym obrocie handlowym zostało też jednoznacznie potwierdzone w wyr. z 18.5.1970 r. (I CR 58/70, OSNC 1971, Nr 5, poz. 86), w którym SN stwierdził, że zastosowanie norm prawa krajowego (tj. polskiego lub obcego) wchodzi w rachubę dopiero w braku odpowiednich norm prawa międzykrajowego wynikających bądź z odpowiednich konwencji, bądź z odpowiednich utartych zwyczajów.

V. Reguły Incoterms

14. W praktyce międzynarodowego obrotu handlowego ważną rolę pełnią także **tzw. międzynarodowe reguły handlu Incoterms** (obecnie w wersji Incoterms 2010) publikowane przez Międzynarodową Izbę Handlową w Paryżu (*International Chamber of Commerce*). Reguły Incoterms pozwalają stronom w sposób zestandaryzowany określić zasady dzielenia się kosztami oraz odpowiedzialnością w ramach zawieranej międzynarodowej umowy sprzedaży towarów (por. Z. Banaszczyk, w: *Pietrzykowski*, Komentarz, 2015, t. II, art. 547, Nb 9). Zastosowanie określonej reguły określa także sposób transportu przy sprzedaży i dostawie. Obowiązują one jedynie w relacji między importerem a eksporterem, nie mają natomiast zastosowania do sytuacji prawnej spedytorów, czy firm transportowych. Powszechność ich występowania sprzyja zwiększeniu przejrzystości obrotu oraz zwiększeniu

jego bezpieczeństwa. Reguły Incoterms są obecnie stosowane w sposób powszechny w międzynarodowym obrocie towarowym. Występują one w czterech grupach jako: Grupa E (*the E Terms*), Grupa F (*the F Terms*), Grupa C (*the C Terms*) oraz Grupa D (*the D Terms*).

15. W ramach reguł **Grupy E** sprzedający udostępnia towar do dyspozycji kupującego we wskazanym punkcie wydania, nie będąc jednak zobowiązany do zapewnienia odprawy celnej eksportowej, jak również nie ponosząc kosztów ani ryzyka załadunku towaru oraz samego transportu. Z kolei w przypadku reguł **Grupy F** sprzedający zobowiązany jest do dokonania odprawy celnej eksportowej, nie opłacając jednak zasadniczych kosztów transportu ani ubezpieczenia. W tej sytuacji koszty i ryzyko przewozu ponosi kupujący. Przy zastosowaniu reguł **Grupy C** do obowiązków sprzedającego należy natomiast zawarcie umowy przewozu i opłacenie związanych z tym kosztów. Sprzedający jest wówczas również zobowiązany do dokonania odprawy celnej eksportowej. Jednak wszelkie dodatkowe, powstałe po załadunku, koszty związane z transportem oraz innymi zdarzeniami obciążają kupującego. Natomiast ryzyko utraty lub uszkodzenia towaru w czasie transportu obciąża kupującego od momentu nadania towaru przez sprzedającego. Najszerzej obowiązki sprzedającego określone są w przypadku zastosowania reguł **Grupy D**. Sprzedający jest w takiej sytuacji zobowiązany do dostarczenia na własne ryzyko towaru do określonego miejsca lub portu przeznaczenia, ponosząc za to pełną odpowiedzialność.

16. Uzupełnieniem reguł Incoterms są tzw. **reguły Combiterms 2011**, które wykorzystywane są w sytuacji, gdy towary przewożone są różnymi środkami transportu w ramach tzw. transportu kombinowanego (por. Z. Banaszczyk, w: *Pietrzykowski*, Komentarz, 2015, t. II, art. 547, Nb 8). Dotyczy to w szczególności sytuacji, w których dochodzi do konsolidowania różnych przesyłek przez spedytora międzynarodowego w ramach zbiorczych dostaw dokonywanych zazwyczaj w kontenerach. Reguły Combiterms w sposób znacznie bardziej szczegółowo określają przede wszystkim podział kosztów związanych z transportem między kupującym a sprzedającym.

VI. Problematyka kolizyjnoprawna

17. Komentarz nie przedstawia szczegółowo kwestii kolizyjnoprawnych, lecz raczej wprowadza w tę tematykę i odsyła do literatury przedmiotu (zob. przede wszystkim B. Fuchs, M. Jagielska, M. Kropka, W. Kurowski, M. Pazdan, E. Rott-Pietrzyk, M. Świerczyński, M. Wojewoda, M. Zachariasiewicz, M.A. Zachariasiewicz, G. Żmija, w: System PrPryw, t. 20B, rozdz. VIII, s. 264 i n. oraz literaturę tam powołaną).

W kwestii **prawa właściwego** do umów sprzedaży stosuje się rozporządzenie Rzym I. Rozporządzenie zastąpiło w odniesieniu do umów zawartych 17.12.2009 r. i po tej dacie Konwencję rzymską o prawie właściwym dla zobowiązań umownych (otwartą do podpisu 19.6.1980 r., Dz.Urz. UE Nr 169, s. 10), która z kolei zastąpiła wcześniej przepisy kolizyjne PrPrywM65 o zobowiązaniach umownych (art. 25–29) (zob. System PrPryw, t. 20B, s. 95 i n., s. 103 i n.).

Rozporządzenie wprowadza reguły dotyczące prawa właściwego dla zobowiązań umownych w sprawach cywilnych i handlowych powiązanych z prawem różnych państw (art. 1 ust. 1 zd. 1). Rozporządzenie nie zastępuje umów międzynarodowych zawartych z udziałem państw trzecich, których stroną była Polska w dniu przyjęcia rozporządzenia (zob. System PrPryw, t. 20B, s. 96 odnośnie do tych umów). Ponadto w mocy pozostaje konwencja wiedeńska o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów z 11.4.1980 r. (w Polsce obowiązująca od 1.6.1996 r.; System PrPryw, t. 20B, s. 97).

17.1. Podczas gdy główną regułą przyjętą na gruncie rozporządzenia Rzym I jest wybór prawa właściwego przez strony stosunku zobowiązaniowego (art. 3), rozporządzenie wprowadza też szereg reguł ograniczających swobodę wyboru prawa (System PrPryw, t. 20B, s. 73 i n.). W przypadku braku wyboru

prawa, dla umowy sprzedaży towarów właściwe prawo to prawo miejsca zwykłego pobytu lub siedziby sprzedawcy, chyba że inne prawo jest znacznie silniej związane z umową [art. 4 ust. 1 lit. a; zob. także art. 4 ust. 1 lit. c odnośnie do nieruchomości, dalsze litery ust. 1 (włącznie z lit. G) co do innych rodzajów umów sprzedaży, franczyzy, dystrybucji, sprzedaży towarów w drodze licytacji, oraz art. 4 ust. 2 w odniesieniu do innych umów]. Natomiast dla umów konsumenckich właściwe prawo określa art. 6 rozporządzenia Rzym I. Według tego przepisu (ust. 1) dla umów między konsumentem (osoba fizyczna zawierająca umowę w celu, który można uznać za niezwiązany z jej działalnością gospodarczą lub zawodową), a przedsiębiorcą (osoba wykonująca działalność gospodarczą lub zawodową) właściwe jest prawo państwa, „w którym konsument ma miejsce zwykłego pobytu, pod warunkiem że przedsiębiorca: a) wykonuje swoją działalność gospodarczą lub zawodową w państwie, w którym konsument ma miejsce zwykłego pobytu; lub b) w jakikolwiek sposób kieruje taką działalność do tego państwa lub do kilku państw z tym państwem włącznie; a umowa wchodzi w zakres tej działalności”.

Ustęp 2 tego artykułu dozwala stronom umów konsumenckich na dokonanie wyboru prawa właściwego, choć podkreśla też, że „Wybór taki nie może jednak prowadzić do pozbawienia konsumenta ochrony przyznanej mu na podstawie przepisów, których nie można wyłączyć w drodze umowy, na mocy prawa, jakie zgodnie z ust. 1 byłoby właściwe w braku wyboru” (zob. także System PrPryw, t. 20B, s. 264 i n., szczególnie s. 277 i n.).

18. Jeżeli chodzi o kwestie jurysdykcji, zastosowanie do umów sprzedaży ma rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) Nr 1215/2012 z 12.12.2012 r. w sprawie jurysdykcji i uznawania orzeczeń sądowych oraz ich wykonywania w sprawach cywilnych i handlowych (Dz.Urz. UE L Nr 351, s. 1 ze zm.). Rozporządzenie wprowadza ogólną zasadę, według której osoby mające miejsce zamieszkania na terytorium państwa członkowskiego powinny być pozywane, niezależnie od ich obywatelstwa, przed sądy tego państwa członkowskiego (art. 4). Mogą one być pozywane przed sądy innego państwa członkowskiego jedynie w przypadkach przewidzianych w sekcjach 2 do 7 rozdziału II rozporządzenia (jurysdykcja szczególna).

18.1 Rozporządzenie wprowadza szereg przypadków jurysdykcji szczególnej, m.in. dla zobowiązań umownych: tu jest możliwe pozwanie w państwie wykonania zobowiązania (a jest to, jeżeli nie ustalono inaczej w umowie, w przypadku sprzedaży rzeczy, miejsce gdzie rzeczy były lub miały być dostarczone – art. 7 pkt 1).

18.2. W umowach z udziałem konsumentów zastosowanie znajdują art. 17 i n. rozporządzenia Nr 1215/2012 (zob. *N. Reich*, *Cross-Border Consumer Protection*, w: *H.W. Micklitz*, *N. Reich*, *Sale of Consumer Goods*, s. 285 i n.). Podczas gdy konsument może pozwać kontrahenta przed sądami państwa członkowskiego, gdzie kontrahent albo konsument ma miejsce zamieszkania, kontrahent może pozwać konsumenta jedynie przed sąd państwa członkowskiego, gdzie konsument ma miejsce zamieszkania (co do szczególnych warunków stosowania tej reguły zob. art. 18 rozporządzenia Nr 1215/2012).

C. Rodzaje sprzedaży

19. Umowa sprzedaży jest kategorią niezmiernie pojemną, jeśli chodzi o zakres stosunków prawnych mogących podlegać jej regulacji. Stroną umowy sprzedaży może być praktycznie każdy podmiot, który jest dopuszczony do obrotu cywilnoprawnego. Dotyczy to zarówno osób fizycznych, jak i osób prawnych oraz jednostek organizacyjnych nieposiadających osobowości prawnej, ale wyposażonych w zdolność prawną.

I. Umowa sprzedaży w praktyce obrotu, umowa sprzedaży konsumenckiej oraz pojęcie konsumenta

20. Umowa sprzedaży może być zawierana zarówno w profesjonalnym obrocie gospodarczym, w którym obie strony mają status przedsiębiorców w rozumieniu art. 43¹ KC, jak i w obrocie nieprofesjonalnym (powszechnym), w którym żadna ze stron transakcji nie ma

statusu przedsiębiorcy. Dodatkowo należy wyodrębnić sprzedaż dokonywaną w tzw. obrocie konsumenckim (tzw. sprzedaż konsumencka). Chodzi tutaj o transakcje sprzedaży zawierane między przedsiębiorcami (w zakresie prowadzonego przez nich przedsiębiorstwa, art. 43¹ KC) a osobami fizycznymi nabywającymi rzecz w celu niezwiązanym bezpośrednio z ich działalnością gospodarczą lub zawodową (zob. komentarz do art. 22¹ KC). Wyodrębnienie sprzedaży konsumenckiej związane jest przede wszystkim z istnieniem rozbudowanego systemu ochrony praw konsumentów, istotnie modyfikującego pełną swobodę kontraktowania stron. Obecnie jest ono w polskim prawie wynikiem konieczności implementacji dyrektyw konsumenckich UE. W tych dyrektywach, jak i szerzej w polityce i prawie ochrony konsumenta UE, sprzedaż konsumencka jest często podstawą założeń oraz regulacji i jest wyodrębniona jako taka przez względy ekonomiczne (*E. Łętowska, K. Osajda*, w: System PrPryw, t. 5, 2013, Legalis, rozdz. I, Nb 83, s. 52).

20.1. Sprzedaż konsumencka nie została przez polskiego ustawodawcę zdefiniowana, choć w stanie prawnym przed wejściem w życie PrKonsU art. 1 ust. 4 i art. 12 ust. 1 SprzedKonsumU oraz art. 535¹, 605¹, 627¹ oraz art. 770¹ KC odwoływały się do tego pojęcia (obecnie żaden z tych przepisów nie jest w mocy). W *Dubis* wskazywał w tym kontekście, że definicję sprzedaży konsumenckiej należało wprowadzić z art. 353 oraz 353¹ KC o swobodzie kształtowania umów oraz z art. 1 SprzedKonsumU [ta ostatnia nie jest już obecnie w mocy; *W. Dubis*, w: Ustawa (red. *J. Jezioro*), art. 1, Nb 3]. Autor ten definiował ją jako umowę sprzedaży rzeczy ruchomej (towaru konsumpcyjnego) nabywanej za zapłatą ceny przez osobę fizyczną w celu niezwiązanym z działalnością zawodową lub gospodarczą, która zawierana jest w zakresie działalności przedsiębiorstwa sprzedawcy [*W. Dubis*, w: Ustawa (red. *J. Jezioro*), art. 1, Nb 3]. Definicja sugerowana przez *W. Dubisa* wydaje się nadal prawidłowo odzwierciedlać warunki i zakres umów sprzedaży konsumenckiej, choć należałoby też zasugerować, że do jej tworzenia należy posługiwać się źródłami prawa UE, z których ona się wywodzi. Jest to przede wszystkim dyrektywa 1999/44/WE, choć nie zawiera ona definicji sprzedaży konsumenckiej, a raczej określa ją przez warunki i zakres stosowania swych przepisów. Kryteria definiowania umów objętych zakresem obowiązywania dyrektywy są kryteriami ekonomicznymi, niezależnymi od prawnego charakteru stosunku między konsumentem a przedsiębiorcą; konsument nabywa od przedsiębiorcy towar konsumpcyjny (zob. System PrPryw, t. 5, 2013, rozdz. 1, Nb 443).

20.2. Ponadto ważne jest że, zgodnie z art. 22¹ KC, konsument to osoba fizyczna nabywająca rzecz w celu niezwiązanym **bezpośrednio** z działalnością zawodową i gospodarczą. Tym samym jeżeli kupno jest jedynie pośrednio związane z taką działalnością, klasyfikacja osoby fizycznej jako konsumenta (oraz sprzedaży jako konsumenckiej) nie ulegnie zmianie [dogłębna analiza pojęcia „konsument” i jego ewolucji w prawie polskim została przedstawiła przez *P. Kukuryka*, Definicje konsumenta, s. 18, przez *M. Namysłowską*, w: Ustawa (red. *M. Namysłowska, D. Lubasz*), s. 368 i n. oraz przez *M. Sieradzką*, Konsument w świetle Ustawy o Prawach Konsumenta, cz. 3, rozdz. I]. Takie ujęcie zostało potwierdzone w orzeczeniu TSUE z 3.9.2015 r., C-110/14, *Horatiu Ovidiu Costea v. SC Volksbank Romania SA* (w momencie kończenia tego komentarza nieopublikowane). W tej sprawie Trybunał uznał, że profesjonalista (prawnik), który nawiązał z bankiem umowę pożyczki (pożyczka była przeznaczona na cele niezwiązane bezpośrednio z jego działalnością zawodową i gospodarczą) zabezpieczonej na nieruchomości należącej do prowadzonej przez niego firmy prawniczej, może być w tym stosunku umownym traktowany jako konsument. Pomimo bowiem potencjalnej wiedzy i orientacji takiego prawnika w kwestiach działalności komercyjnej banków pozostaje on w stosunku z takim bankiem podmiotem słabszym (pkt 27 uzasadnienia orzeczenia).

20.3. W prawie polskim, jako rezultat zmian w regulacjach umowy sprzedaży przede wszystkim wynikających z obowiązku implementacji dyrektyw UE, powstały wątpliwości dotyczące dokładnego zakresu pojęcia umowy sprzedaży konsumenckiej. Chodzi tu co do zasady o umowy mające na celu przeniesienie z przedsiębiorcy na konsumenta (zawierającego umowę w celu niezwiązanym bezpośrednio z jego działalnością gospodarczą lub zawodową) własności rzeczy. Rzecz ta jednak może być także wytworzona przez przedsiębiorcę, czyli w zakres pojęcia umowy sprzedaży konsumenckiej w rozumieniu prawa unijnego wchodzi, poza umową sprzedaży według polskiego KC, także np. umowa o dzieło (*E. Łętowska, K. Osajda*, w: System PrPryw, t. 5, 2013, Legalis, rozdz. I, Nb 83). *A. Wiewiórowska-Domagalska*, Umowa sprzedaży, Legalis, pkt 4, sygnalizuje bardzo poważne problemy dotyczące systematyki umów nazwanych i zamieszanie wprowadzone w tę systematykę europejską koncepcją umowy sprzedaży konsumenckiej [zob. też dogłębna analizę problemu oraz stosunku umowy sprzedaży kon-

sumenckiej do innych umów – stanowisko wyrażone na gruncie SprzedKonsumU, obecnie zachowujące wagę: *W. Dubis*, w: *Ustawa (red. J. Jezioro)*, art. 1, Nb 4–14]. Według *A. Wiewiórowskiej-Domagalskiej* po przeniesieniu na grunt prawa polskiego „europejska sprzedaż konsumencka obejmuje częściowo umowę sprzedaży, częściowo umowę o dzieło, i częściowo umowę komisu”. **W niniejszym komentarzu używa się zwrotu „sprzedaż konsumencka”,** ponieważ jest to zwrot przyjęty w literaturze i orzecznictwie: w Polsce oraz szerzej w UE. Jednak należy mieć na uwadze problem zauważony przez *A. Wiewiórowską-Domagalską*. Problem ten został częściowo rozwiązany przez ustawodawcę przy okazji konstruowania przepisów PrKonsU, i obecnie w KC nie używa się zwrotu „sprzedaż konsumencka”, a raczej odwołuje się do umowy sprzedaży, gdzie kupującym jest konsument (zob. np. art. 546¹, art. 548 § 3, art. 556¹ § 2, art. 556², a także art. 770 KC). W ten sposób wprowadzono sytuację, gdzie, jak wspomniano powyżej, pojęcie sprzedaży – jego definicja, podstawowe elementy i obowiązki stron – pozostają jednolite dla umów sprzedaży w obrocie profesjonalnym, powszechnym i konsumenckim. Dla umów, gdzie kupującym jest konsument (są to w domyśle umowy, gdzie kontrahentem konsumenta musi być przedsiębiorca – zob. komentarz do art. 22¹ KC), wprowadza się jedynie dodatkowe reguły mające na celu ochronę konsumenta (zob. np. komentarz do 546¹, art. 548 § 3, art. 556¹ § 2, art. 556² KC). To podejście jest kontynuowane przy regulacji innego rodzaju umów – zob. przede wszystkim art. 770 KC.

II. Rodzaje umów sprzedaży

21. Umowa sprzedaży w ujęciu KC nie stanowi kategorii jednolitej. Obok „standardowej” umowy sprzedaży przepisy kodeksowe wyróżniają także szczególne rodzaje sprzedaży, takie jak: 1) sprzedaż wierzycelności (art. 509–518 KC); 2) sprzedaż z zastrzeżeniem wyłączności (art. 550 KC); 3) sprzedaż na raty (art. 583–588 KC); 4) sprzedaż z zastrzeżeniem prawa własności (art. 589–591 KC); 5) sprzedaż na próbę albo z zastrzeżeniem zbadania rzeczy przez kupującego (art. 592 KC); 6) sprzedaż z zastrzeżeniem prawa odkupu (art. 593–595 KC); 7) sprzedaż z zastrzeżeniem prawa pierwokupu (art. 596–602 KC); 8) sprzedaż spadku (art. 1052–1057 KC).

22. Dodatkowo w praktyce obrotu funkcjonuje również wiele innych kategorii sprzedaży będących modyfikacją odpowiednich przepisów kodeksowych. Przykładem takich szczególnych pozakodeksowych rodzajów umowy sprzedaży mogą być m.in. sprzedaż kompensacyjna (barter, offset), sprzedaż wysyłkowa, sprzedaż poza lokalem handlowym, sprzedaż z bonifikatą cenową, sprzedaż według wzoru czy też sprzedaż na przedpłaty (szerzej na temat różnych rodzajów sprzedaży i ich klasyfikacji zob. *W.J. Katner*, w: *System PrPryw*, t. 7, 2011, Nb 56 i n., s. 24 i n.).

III. Sprzedaż w postępowaniu egzekucyjnym

23. Pojęcie sprzedaży pojawia się także w kontekście przepisów KPC i KPA dotyczących postępowania egzekucyjnego. Wydaje się jednak, że **sprzedaży w rozumieniu przepisów KPC i KPA nie można utożsamiać z regulacją umowy sprzedaży na gruncie KC.** Na gruncie odpowiednich przepisów KPC i KPA nabywca nabywa rzecz w trybie szczególnym, bez nawiązania bezpośredniej relacji kontraktowej z właścicielem rzeczy. Nabywana rzecz jest zresztą z mocy prawa wolna od jakichkolwiek obciążeń. Z punktu widzenia nabywcy sprzedaż egzekucyjna stanowi zatem podstawę pierwotnego nabycia rzeczy. Istotnie różni to tym samym sprzedaż egzekucyjną od sprzedaży regulowanej mocą przepisów KC.

D. Ograniczenia swobody kontraktowania

24. Przepisy KC w zakresie umowy sprzedaży mają w przeważającej mierze charakter dyspozytywny. Pozwala to stronom korzystać w szerokim zakresie z zapisanej w art. 353¹ KC zasady swobody umów. Jednak w pewnych sytuacjach autonomia woli stron może podle-

gać istotnym ograniczeniom. Ograniczenia te związane są zazwyczaj z wyłączeniem pewnych dóbr z obrotu towarowego lub też ewentualnie z ich reglamentacją i związaną z tym koniecznością uzyskiwania odpowiednich zgód, zezwoleń lub koncesji. Ograniczenia mogą być także związane z przesłankami podmiotowymi charakteryzującymi poszczególne strony potencjalnej transakcji. Taki charakter mają m.in. ograniczenia dotyczące nabywania nieruchomości przez cudzoziemców oraz zawarte w aktach prawnych regulujących zasady sprzedaży konsumenckiej. Odnosi się to również do ograniczeń związanych z koniecznością stosowania odpowiednich procedur (przetargowych) w zakresie zawierania umów sprzedaży w transakcjach z udziałem podmiotów publicznych (zob. ZamPublU).

I. Reglamentacja cen

25. Ograniczenia w swobodzie kontraktowania mogą wynikać także z odgórnie narzucanego – w trybie administracyjnym – poziomu cen określonych towarów. Przepisy prawa przewidują bowiem możliwość funkcjonowania w obrocie cen sztywnych (art. 537 KC), cen maksymalnych (art. 538 KC), cen minimalnych (art. 539 KC), cen wynikowych (art. 540 KC), ustalanych w trybie zarządzenia właściwego organu administracji publicznej.

II. Ochrona konkurencji i konsumentów

26. Ograniczeniem pełnej swobody kontraktowania w zakresie kształtowania warunków zawierania umów sprzedaży są ponadto regulacje dotyczące ochrony konkurencji i konsumentów. Mając na względzie szeroko pojęty interes uczestników rynku, OchrKonkurU zabrania stosowania praktyk ograniczających konkurencję. Na tej podstawie zabronione jest w szczególności zawieranie porozumień, których celem lub skutkiem jest wyeliminowanie, ograniczenie lub naruszenie w inny sposób konkurencji na rynku właściwym (art. 6 OchrKonkurU). Zakazane jest także nadużywanie pozycji dominującej na rynku właściwym przez jednego lub kilku przedsiębiorców, przez co należy rozumieć m.in. narzucanie – w sposób bezpośredni lub pośredni – nieuczciwych cen, w tym cen nadmiernie wygórowanych albo rażąco niskich (ceny dumpingowe), odległych terminów płatności lub innych warunków zakupu albo sprzedaży towarów (art. 9 OchrKonkurU). W przypadku stwierdzenia stosowania przez przedsiębiorcę praktyk ograniczających konkurencję Prezes UOKiK wydaje decyzję nakazującą zaniechanie stosowania takich praktyk; może także nałożyć na przedsiębiorcę karę pieniężną (art. 106 OchrKonkurU).

27. Warto zauważyć, że sprzedaż towarów lub usług poniżej kosztów ich wytworzenia lub świadczenia albo ich odsprzedaż poniżej kosztów zakupu w celu eliminacji innych przedsiębiorców stanowi ponadto czyn nieuczciwej konkurencji w rozumieniu art. 15 ZNKU i podlega odpowiednim sankcjom przewidzianym przez tę ustawę. W świetle regulacji ZNKU czynem nieuczciwej konkurencji będzie także: 1) nakłanianie osób trzecich do odmowy sprzedaży innym przedsiębiorcom albo niedokonywania zakupu towarów lub usług od innych przedsiębiorców; 2) rzeczowo nieuzasadnione, zróżnicowane traktowanie niektórych klientów; 3) pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży czy też 4) działanie mające na celu wymuszenie na klientach wyboru jako kontrahenta określonego przedsiębiorcy lub stwarzanie warunków umożliwiających podmiotom trzecim wymuszanie zakupu towaru lub usługi u określonego przedsiębiorcy. Generalnie czyn nieuczciwej konkurencji stanowić będzie również utrudnianie małym przedsiębiorcom, w rozumieniu SwobDziałGospU, dostępu do rynku przez sprzedaż towarów lub usług w obiektach handlowych o powierzchni sprzedaży powyżej 400 m² po cenie nieuwzględniającej marży handlowej. Powyższe nie dotyczy jednak: 1) wyprzedaży posezonalowej, dokonywanej dwa razy w roku na koniec sezonu letniego i zimowego, trwającej każdorazowo nie dłużej niż

miesiąc; 2) wyprzedzący ze względu na upływający termin przydatności towarów do spożycia lub upływającą datę minimalnej trwałości oraz 3) likwidacji obiektu handlowego, o ile sprzedaż taka trwa nie dłużej niż 3 miesiące od dnia podania do publicznej wiadomości informacji o likwidacji tego obiektu, a w przypadku likwidacji wszystkich obiektów handlowych przedsiębiorcy w związku z zaprzestaniem przez niego działalności handlowej – nie dłużej niż rok.

27.1. W odniesieniu do zakazu pobierania innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży warto pamiętać o wyr. SA w Poznaniu z 25.2.2010 r. (I ACa 107/10, Legalis). Zdaniem Sądu dla oceny, czy świadczenia pieniężne uiszczane przez dostawcę mają charakter niedozwolonych opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży w rozumieniu przepisu art. 15 ust. 1 pkt 4 ZNKU, nie mają decydującego znaczenia zarówno forma zastrzeżenia tego rodzaju świadczeń, jak i użyte dla ich określenia nazewnictwo. W szczególności mogą być uznane za tego rodzaju opłaty świadczenia, które dostawca zobowiązany jest uiszczać do rąk odbiorcy na podstawie zawieranych obok podstawowych umów kupna – sprzedaży (dostawy) umów dodatkowych, przybierających zwykle postać umów tzw. marketingowych, na podstawie których dostawca zobowiązany jest do zapłaty należności z tytułu rabatów „od obrotu”, opłat „na otwarcie” sklepu, kosztów wydawania gazetek promocyjnych itp. W tym kontekście za zabronione prawem opłaty, o jakich mowa w art. 15 ust. 1 pkt 4 ZNKU, należy uznać np. wynagrodzenie ryczałtowe zastrzeżone na rzecz sieci handlowej za wydawanie gazetek i katalogów promocyjnych. Z chwilą wykonania przez dostawcę umów sprzedaży własność rzeczy sprzedanych przechodzi na kupującego, co oznacza, że w przedmiotowych gazetkach reklamuje on własny towar, zmierzając do zwielokrotnienia jego sprzedaży. Koszty reklamy powinny być zatem składnikiem marży handlowej, zawartej w cenie sprzedaży towarów klientom sieci. Nie ma natomiast podstaw, aby kosztami tymi obciążać dostawców sieci. Bez znaczenia jest dla oceny takiego proceduru okoliczność, że sieci, obniżając w ten sposób swoje koszty, mogą oferować końcowym nabywcom konkurencyjne, atrakcyjne ceny detaliczne.

28. Jak wspomniano powyżej, konieczność ochrony słabszych uczestników rynku – konsumentów – w znaczny sposób ogranicza swobodę umów w umowach sprzedaży konsumenckiej. Przede wszystkim PrKonsU uniemożliwia konsumentowi rezygnację z praw przysługujących mu na podstawie tej ustawy. Artykuł 7 zd. 2 PrKonsU przewiduje, że „Postanowienia umów mniej korzystne dla konsumenta niż przepisy ustawy są nieważne, a w ich miejsce stosuje się przepisy ustawy”.

III. Konsekwencje naruszenia istniejących ograniczeń

29. Oddzielnym zagadnieniem jest kwestia skutków prawnych, jakie pociąga za sobą naruszenie istniejących ograniczeń w zakresie swobody kształtowania warunków umowy sprzedaży. Co do zasady w pierwszej kolejności zastosowanie znaleźć może regulacja art. 58 KC. Na tej podstawie czynność sprzedaży sprzeczna z ustawą albo mająca na celu jej obejście będzie, co do zasady, nieważna, chyba że przepis szczególnie przewiduje w takim przypadku inny skutek (w szczególności ten, że na miejsce postanowień nieważnych wchodzi odpowiednio przepisy ustawy). **Sankcja nieważności** znajdzie też zastosowanie w przypadku sprzedaży dokonanej z naruszeniem przepisów przewidujących konieczność posiadania odpowiedniego zezwolenia na prowadzenie koncesjonowanej działalności gospodarczej (*W.J. Katner*, w: System PrPryw, t. 7, 2011, Nb 151, s. 53; *Z. Banaszczyk*, w: *Pietrzykowski*, Komentarz, 2015, t. II, art. 535, Nb 18). Nie ma w tym przypadku znaczenia fakt, że nieważność czynności prawnej wynikać będzie z naruszenia przepisów prawa administracyjnego. W wielu przypadkach sankcja nieważności wynikać będzie też bezpośrednio z odpowiednich regulacji szczególnych. Dotyczy to m.in. nabycia nieruchomości przez cudzoziemca z naruszeniem przepisów o nabywaniu nieruchomości przez cudzoziemców, dokonania sprzedaży przy jednoczesnym nadużyciu pozycji dominującej czy też zawarcia umowy sprzedaży z naruszeniem przepisów o zamówieniach publicznych. Artykuł 7 PrKonsU, który

wprowadza sankcję nieważności dla postanowień umów konsumenckich mniej korzystnych dla konsumenta niż postanowienia tej ustawy, został wspomniany powyżej (Nt 28).

E. Istota umowy sprzedaży

30. Umowa sprzedaży w ujęciu przepisów KC jest umową dwustronnie zobowiązującą. **W związku z zawarciem umowy sprzedaży sprzedawca staje się zobowiązany do przeniesienia własności rzeczy lub prawa na kupującego oraz do wydania przedmiotu sprzedaży kupującemu. Z kolei treścią zobowiązania kupującego jest zapłacenie ceny oraz odebranie rzeczy.** Tym samym umowa sprzedaży jest umową wzajemną, gdyż świadczenie jednej strony jest z założenia odpowiednikiem świadczenia drugiej strony. Jednocześnie dla skuteczności umowy sprzedaży nie jest, co do zasady, konieczne, aby sprzedawca był osobą uprawnioną do rozporządzania rzeczą. Z istoty umowy sprzedaży wynika jedynie zobowiązanie do spowodowania, aby własność rzeczy została przeniesiona na nabywcę. Za wykonanie tego zobowiązania sprzedawca będzie odpowiadał według przepisów KC o wykonaniu zobowiązań i skutkach ich niewykonania (zob. *J. Jezioro*, w: *Gniewek, Machnikowski*, Komentarz, 2016, art. 535, Nb 14).

31. W określonych prawem przypadkach zawarcie umowy sprzedaży może jednocześnie wywoływać skutek rozporządzający. Dotyczy to w szczególności sprzedaży rzeczy oznaczonych co do tożsamości (art. 155 § 1 KC), oddania gruntu w użytkowanie wieczyste (art. 234 KC), przeniesienia prawa użytkowania wieczystego (art. 237 KC), sprzedaży wierzycielności (art. 510 KC) oraz sprzedaży spadku (art. 1052 § 1 KC). W takim ujęciu czynność prawna jest czynnością zobowiązująco-rozporządzającą (czynność o podwójnym skutku). Skutek rozporządzający następuje wówczas bezpośrednio z mocy prawa.

I. Konsensualność

32. Cechą umowy sprzedaży jest także jej konsensualność. W zakresie skutków obligacyjnych umowa sprzedaży dochodzi do skutku mocą samego porozumienia stron (*solo consensus*), bez konieczności dokonywania jakichkolwiek czynności realnych. Tym samym z chwilą złożenia zgodnych oświadczeń woli w zakresie zawarcia umowy sprzedaży każda ze stron uzyskuje odpowiednie roszczenie w stosunku do drugiej strony. Przeniesienie własności (o ile nie następuje z mocy prawa) i wydanie rzeczy, jak również odebranie rzeczy i zapłata ceny są jedynie przejawem wykonania umowy przez strony; nie warunkują natomiast w żadnym wypadku jej ważności lub skuteczności (*W.J. Katner*, w: *System PrPryw*, t. 7, 2011, Nb 20, s. 13; *Z. Banaszczyk*, w: *Pietrzykowski*, Komentarz, 2015, t. II, art. 535, Nb 10).

II. Odpłatność

33. Umowa sprzedaży jest umową odpłatną. Kupujący zobowiązany jest do zapłaty ceny w zamian za nabywaną rzecz lub prawo. Cena stanowi tu ekwiwalent świadczenia sprzedawcy. W kontekście umowy sprzedaży pod pojęciem ceny należy rozumieć wyłącznie świadczenie pieniężne. Jeżeli natomiast ekwiwalent za zbywaną rzecz oznaczany jest w innej postaci niż świadczenie pieniężne, umowa taka przyjmuje zazwyczaj – w całości albo w odpowiednim zakresie – kwalifikację umowy zamiany (*W.J. Katner*, w: *System PrPryw*, t. 7, 2011, Nb 22, s. 13). Dotyczy to jednak wyłącznie sytuacji, gdy wolą stron było zawarcie takiej a nie innej umowy. Zgodnego porozumienia stron wymaga także odnowienie oraz *datio in solutum*, jeśli świadczenie dotychczasowe nabywcy miało być zostać zastąpione

przez inne świadczenie w celu umorzenia zobowiązania (wyr. SN z 2.12.2010 r., I CSK 10/10, Legalis).

III. Zagadnienie ekwiwalentności świadczeń

34. Ekwiwalentność świadczeń należy oceniać, co do zasady, w ujęciu subiektywnym, zgodnie z zasadą, że dana rzecz lub prawo jest warta tyle, ile ktoś chce za nią zapłacić. Jak jednak podkreśla się w doktrynie, **zasada ta nie oznacza pełnej dowolności w zakresie ustalania wysokości ceny** (Z. Banaszczyk, w: *Pietrzykowski*, Komentarz, 2015, t. II, art. 535, Nb 9). Odmienne stanowisko mogłoby bowiem zbyt łatwo prowadzić do ukrywania pod formą umowy sprzedaży innych czynności prawnych. Tym samym jeżeli cena uzyskana przez sprzedającego w zamian za przeniesienie własności rzeczy była rażąco niewspółmierna w stosunku do wartości zbytej rzeczy, czynność prawna może potencjalnie zostać uznana za darowiznę. Z drugiej jednak strony możliwa jest także sytuacja, w której kupujący zostanie – już po ustaleniu wysokości ceny – zwolniony z obowiązku jej uiszczenia. W takim przypadku wydaje się, że zawarta umowa może w dalszym ciągu być potencjalnie kwalifikowana jako umowa sprzedaży; czynność sprzedawcy może być bowiem wówczas rozpatrywana w kategoriach zwolnienia z długu zgodnie z art. 508 KC (Z. Banaszczyk, w: *Pietrzykowski*, Komentarz, 2015, t. II, art. 535, Nb 12). Brak odpowiedniej ekwiwalentności świadczeń w ramach zawartej umowy sprzedaży może być w tym kontekście oceniany także przez pryzmat m.in. przepisów o wadach oświadczeń woli (np. pozornosc). W tym kontekście warto wspomnieć o uchw. SN z 9.12.2011 r., w której SN stwierdził, że nieważna jest umowa darowizny nieruchomości ukryta pod pozorną umową sprzedaży tej nieruchomości (uchw. SN z 9.12.2011 r., III CZP 79/11, OSNC 2012, Nr 6, poz. 74).

35. Ponadto dopuszczalne może stać się także zastosowanie w odniesieniu do zawartej umowy przepisów art. 357¹ KC (nadzwyczajna zmiana stosunków), art. 358¹ § 3 KC (waloryzacja świadczenia) lub art. 388 KC (wyzysk). Jednak ewentualna późniejsza zmiana warunków rynkowych nie będzie miała automatycznego wpływu na cenę, która została ustalona między stronami. Co do zasady strony powinny umowę wykonać na uzgodnionych wcześniej warunkach (wyr. SN z 28.5.2008 r., II CSK 35/08, MoP 2008, Nr 13, s. 678). Kwalifikacja każdego przypadku zależeć będzie od konkretnych okoliczności faktycznych. Dlatego też sama nieekwiwalentność świadczeń – w znaczeniu obiektywnym – nie może w sposób automatyczny przesądzać o nieważności umowy sprzedaży (Z. Banaszczyk, w: *Pietrzykowski*, Komentarz, 2015, t. II, art. 535, Nb 13) ani też o zwolnieniu stron z obowiązku spełnienia świadczenia.

36. W tym kontekście należy zaznaczyć, że **ewentualne istnienie wad sprzedanej rzeczy nie powoduje nieważności umowy** (art. 58 § 2 KC); skutki prawne takiego stanu należy oceniać według przepisów o rękojmi za wady (wyr. SN z 30.10.1969 r., II CR 430/69, OSN 1970, Nr 9, poz. 152).

IV. Kausalność

37. Istotną cechą umowy sprzedaży jest także jej kausalny charakter. Ważność umowy zależy tym samym od istnienia ważnej przyczyny prawnej jej dokonania. Umowa sprzedaży jest ze swojej istoty umową przysparzającą. Powoduje bowiem zwiększenie aktywów w majątku zarówno kupującego, jak i sprzedającego. Dlatego też podstawową kauszą będzie tu *causa obligandi vel acquirendi*. Dla ważności umowy sprzedaży konieczne jest w tej sytuacji, aby z treści umowy wynikało, że celem obu stron było pozyskanie dla siebie odpowiednich wartości majątkowych – z jednej strony wierzytelności o przeniesienie własności określonej rzeczy lub prawa, a z drugiej strony – wierzytelności o zapłacenie ceny.