

Zobowiązania - część szczegółowa

Wydanie 13.

Rozdział II. Umowy regulujące przeniesienie praw

§ 3. Uwagi ogólne

W rozdziale niniejszym jako kryterium wyróżnienia ustawowych typów 31 umów przyjęto przeniesienie praw podmiotowych. Cecha ta w pewnej mierze pozwala wskazać na zbliżone funkcje społeczne tych umów oraz na podobne problemy prawne, jakie się tu pojawiają, a które można niekiedy rozwiązać w zbliżony sposób.

W szczególności do takich wspólnych zagadnień należy relacja między czynnościami zobowiązaniowymi a rozporządzającymi. Omawiane w tym rozdziale typy umów kreują bowiem stosunki obligacyjne, które zawierają zobowiązanie do rozporządzenia prawem. W związku z tym należy przypomnieć ogólną zasadę polskiego prawa cywilnego, według której zobowiązanie do rozporządzenia wywołuje na ogół *ex lege* także skutek rozporządzający (tzw. podwójny skutek).

Taki charakter czynności nasuwa dalsze – często dyskusyjne – zagadnienia, dotyczące zwłaszcza odstąpienia od umowy oraz jej rozwiązania. Szczegółowo omawia te kwestie uchw. SN (7) z 30.11.1994 r. (III CZP 130/94, OSN 1995, Nr 3, poz. 42), której teza brzmi: „Strona może odstąpić od umowy zobowiązująco-rozporządzającej, na podstawie której nastąpiło przeniesienie własności nieruchomości, w ramach ustawowego uprawnienia. Umowa taka może być przez strony rozwiązana, jeżeli nie została w całości wykonana”. Ponadto w uchwale tej Sąd Najwyższy wyraził pogląd, że odstąpienie od umowy, a także jej rozwiązanie nie wywołują automatycznie skutku rzeczowego, a jedynie skutek obligacyjny i powodują powstanie obowiązku przeniesienia własności nieruchomości z powrotem na rzecz zbywcy¹. Natomiast w odniesieniu do skutków wykonania ustawowego prawa odstąpienia od umowy sprzedaży rzeczy ruchomej, których ocena budzi również kontrowersje, uchw. SN (7) z 27.2.2003 r. (III CZP 80/02, OSN 2003, Nr 11, poz. 141) przyjęła, że odstąpienie powoduje przejście własności rzeczy z powrotem na zbywcę, a więc wystąpi nie tylko skutek obligacyjny, ale również rzeczowy. Stanowisko to podtrzymuje późniejsza judykatura; zob. np. wyr. SN z 18.1.2017 r. (V CSK 223/16, Legalis).

¹ Zob. E. Drozd, Rozwiązanie umowy przenoszącej własność nieruchomości, [w:] Obrót nieruchomościami w praktyce notarialnej, Kraków 1997, s. 5 i n.; A. Pyrzyńska, Rozwiązanie umowy przez strony, wyd. 2, Warszawa 2003, s. 81 i n.

W ramach tego rozdziału zostały przedstawione następujące uregulowane w Kodeksie cywilnym umowy typowe, odpowiadające wspomnianym na wstępie cechom: sprzedaż, zamiana, darowizna, umowa przekazania nieruchomości (włączona do Kodeksu cywilnego ustawą z 23.7.2008 r., Dz.U. Nr 163, poz. 1012), kontraktacja. Pominięto umowę dostawy (art. 605–612 KC), chociaż odpowiada ona także przyjętemu kryterium. Jednak rola tej umowy, jakkolwiek po nowelizacji Kodeksu cywilnego w 1990 r. nie obowiązują co do niej ograniczenia podmiotowe, polega głównie na organizowaniu obustronnie profesjonalnej działalności gospodarczej. Z tego względu umowa dostawy jest przedmiotem wykładu prawa gospodarczego (handlowego).

§ 4. Sprzedaż

Literatura: *J. Skąpski*, [w:] System, t. III. cz. 2, § 4–13; *W. J. Katner*, [w:] System Pr. Pryw., t. 7, rozdz. I, § 1–13; *tenże*, [w:] System Pr. Pryw., t. 9, rozdz. II, § 5. „Pozakodeksowe umowy sprzedaży”; *J. Pisuliński*, [w:] System Pr. Pryw., t. 7, rozdz. I, § 14; *Czachórski*, Zobowiązania, § 71, 72, 73; *A. Brzozowski*, [w:] Zobowiązania. Część szczegółowa, rozdz. II; *Z. Banaszczyk*, [w:] *Pietrzykowski*, KC. Komentarz; *S. Bogucki*, Prawo odkupu, Rej. 1995, Nr 9; *tenże*, Charakter czynności zastrzeżenia prawa odkupu, Rej. 1997, Nr 4; *A. Brzozowski*, [w:] *Pietrzykowski*, KC. Komentarz; *S. Buczkowski*, [w:] Kodeks cywilny. Komentarz, s. 1251 i n.; *E. Drozd*, Zagadnienie dopuszczalności ochrony uprawnionego z tytułu prawa pierwokupu przy pomocy art. 59 KC, Pal. 1974, Nr 5; *A. Falkowska*, Odpowiedzialność sprzedawcy z tytułu rękojmi za wady fizyczne rzeczy, Warszawa 2010; *J. Frąckowiak*, Uprawnienia z rękojmi za wady fizyczne rzeczy sprzedanej, AUWr 2004, Nr LXIV; *A. Ganicz*, Środki ochrony uprawnionego z tytułu prawa pierwokupu, [w:] Prawo CCCVIII, Prace z prawa cywilnego. Dla uczczenia pamięci Profesora Jana Kosika, Wrocław 2009; *Z. Gawlik*, [w:] *Kidyba*, Komentarz KC, t. III, cz. 2; *B. Gneta*, Odpowiedzialność za produkt, Kraków 1998; *J. Górecki*, Prawo pierwokupu. Komentarz do art. 596–602 KC i innych przepisów regulujących prawo pierwokupu, Kraków 2002; *K. Górny*, [w:] *Gutowski*, Komentarz KC, t. II; *E. Habryn-Motawska*, Niezgodność towaru konsumpcyjnego z umową sprzedaży konsumenckiej, Warszawa 2010; *E. Habryn-Chojnacka*, [w:] *Gutowski*, Komentarz KC, t. II; *J. A. Hermanowski*, *J. D. Jastrzębski*, Konwencja wiedeńska. Komentarz, Warszawa 1997; *M. Jagielska*, Odpowiedzialność za produkt. Dostosowanie prawa wewnętrznego państw Unii Europejskiej do wymogów dyrektywy 374/85, Kraków 1999; *J. Jezioro*, [w:] *Gniewek*, *Machnikowski*, KC. Komentarz; *W. J. Katner*, Umowne nabycie własności ruchomości w prawie polskim, Warszawa 1995; *A. Kołodziej*, Konsumenckie prawo odstąpienia od umowy sprzedaży rzeczy, Warszawa 2006; *J. W. Krauss*, Rękojmia za wady i gwarancja, PPH 1997, Nr 1; *A. Kunicki*, Zakres skuteczności prawa pierwokupu, NP 1966, Nr 7–8; *tenże*, Skutki prawne zastrzeżenia własności, RPEiS 1967, z. 2; *E. Lętowska*, Prawo umów konsumenckich, Warszawa 2002; *taż*, Europejskie prawo umów konsumenckich, Warszawa 2004; *K. Mularski*, [w:] *Gutowski*, Komentarz KC, t. II; *J. Napierala*, Odpowiedzialność eksportera i importera za naruszenie umowy międzynarodowej sprzedaży towarów, Warszawa 1998; *tenże*, [w:] Umowy w obrocie gospodarczym, rozdz. III; *J. P. Naworski*, Cena. Obowiązek zapłaty w obrocie gospodarczym, Warszawa 1999; *M. Nesterowicz*, [w:] Kodeks cywilny z komentarzem, t. I; *M. Olczyk*, Sprzedaż konsumencka, Warszawa 2006; *M. Pazdan*, Bezwarunkowa sprzedaż nieruchomości wbrew umownemu prawu pierwokupu, [w:] Obrót nie-

ruchomościami w praktyce notarialnej, Kraków 1997; *M. Pecyna*, Ustawa o sprzedaży konsumenckiej, Warszawa 2007; *taż*, Wymiana towaru w razie niezgodności z umową w świetle orzeczenia Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości (sprawa *Quelle C-404/06*), [w:] *E. Gniewek, K. Górski, P. Machnikowski* (red.), Zaciąganie i wykonywanie zobowiązań. Materiały III Ogólnopolskiego Zjazdu Cywilistów (Wrocław, 25–27.9.2008 r.), Warszawa 2010, s. 267; *M. Podrecka*, Rękojmia za wady prawne rzeczy sprzedanej, Warszawa 2011; *M. Podrecka, P. Podrecki*, Prawa własności intelektualnej jako przykład wady prawnej w świetle art. 556 § 2 KC, MoP 2005, Nr 10; *M. Saffjan*, [w:] *Pietrzykowski*, KC. Komentarz; *S. Soltysiński*, Odpowiedzialność producenta wobec konsumenta za szkody wyrządzone wprowadzeniem do obrotu rzeczy z wadami, SC 1970, t. XV; Sprzedaż przez Internet. Aspekty prawne (red. *M. Zelek*), Warszawa 2012; *R. Stefanicki*, Ochrona konsumenta w świetle ustawy o szczególnych warunkach sprzedaży konsumenckiej, Kraków 2006; *R. Szostak*, Umowy o przejęcie obowiązku wykonywania świadczeń gwarancyjnych na tle konsumenckiego prawa europejskiego, Warszawa 1994; *A. Szpunar*, Zastrzeżenie własności rzeczy sprzedanej, PiP 1993, z. 6; *tenże*, Uwagi o rękojmi za wady prawne przy sprzedaży, Rej. 1997, Nr 6; *tenże*, Uwagi o sprzedaży skradzionych samochodów, Prawo Asekuracyjne 1999, Nr 1; *J. Widło*, Rękojmia za wady fizyczne w świetle nowelizacji Kodeksu cywilnego, MoP 2015, Nr 4; *A. Wiśniewski*, Sprzedaż na próbę, NP 1978, Nr 11–12; *K. Wyżyn-Urbanek*, Sposoby ochrony uprawnionego z tytułu umownego prawa pierwokupu, Rej. 1996, Nr 10; *F. Zoll*, Rękojmia. Odpowiedzialność sprzedawcy, Warszawa 2018; *C. Zuławska*, [w:] Komentarz; *taż*, Ewolucja odpowiedzialności za jakość świadczenia, [w:] *E. Łętowska* (red.), Tendencje rozwoju prawa cywilnego. Zbiór Studiów, Ossolineum 1983; *taż*, Uwarunkowania odpowiedzialności za jakość (ujęcie dynamiczne), SP 1990, Nr 2; *taż*, Uwagi o „europeizacji” prawa umów, KPP 2001, z. 2.

I. Uwagi wstępne

Typ umowy sprzedaży ukształtował się w prawie rzymskim pod nazwą 32 „kupno–sprzedaż” (*emptio-venditio*). Model ten, przyjęty we współczesnych systemach prawnych z wieloma modyfikacjami, określa formę obrotu związaną z istnieniem rynku towarowo-pieniężnego. Stymulowana jego rozwojem i potrzebami gospodarczymi sprzedaż jest instytucją prawną o rozbudowanej regulacji, podlegającą ponadto ustawicznym zmianom. Obecnie można mówić o typie umowy sprzedaży jako postaci realizowanej także w różnych szczególnych jej rodzajach, jak i o przebudowie niektórych elementów sprzedaży w związku z ogólnymi procesami transformacji gospodarczej w Polsce i dostosowywaniem prawa polskiego do europejskich standardów prawnych.

W szczególności, w wyniku nowelizacji Kodeksu cywilnego dokonanej 33 ustawą z 30.5.2014 r. o prawach konsumenta (tekst jedn. Dz.U. z 2019 r. poz. 134 ze zm.) nastąpiło uporządkowanie unormowań dotyczących odpowiedzialności za jakość rzeczy sprzedanej, poprzez zintegrowanie z regulacją kodeksową przepisów stanowiących transpozycję dyrektywy Nr 1999/44/WE Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie niektórych aspektów sprzedaży towarów konsumpcyjnych i związanych z tym gwarancji (Dz.Urz. UE L 171/1999

ze zm.), a umieszczonych w ustawie z 27.7.2002 r. o szczególnych warunkach sprzedaży konsumenckiej oraz o zmianie Kodeksu cywilnego (Dz.U. Nr 141, poz. 1176 ze zm.; wskutek tych zmian ustawa została uchylona). Ustawa o prawach konsumenta, której główny cel polegał na wdrożeniu dyrektywy Nr 2011/83/UE w sprawie praw konsumentów (Dz.Urz. UE L 304/2011), zawiera regulacje istotne m.in. dla sprzedaży konsumenckiej, co będzie uwzględnione w dalszym toku wykładu. Wśród zmian wprowadzonych przez tę ustawę w Kodeksie cywilnym zwraca uwagę modyfikacja przepisu, który określa **pojęcie „konsumenta”**. Według art. 22¹ KC (w nowym brzmieniu) za konsumenta uważa się osobę fizyczną dokonującą z przedsiębiorcą czynności prawnej niezwiązanej bezpośrednio z jej działalnością gospodarczą lub zawodową.

- 34 W obrocie międzynarodowym szczególną rolą przypada **Konwencji Narodów Zjednoczonych o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów**, sporządzonej w Wiedniu 11.4.1980 r. Rzeczpospolita Polska ratyfikowała Konwencję wiedeńską 13.3.1995 r. (Dz.U. z 1997 r. Nr 45, poz. 286). Konwencja znajduje zastosowanie do umów sprzedaży towarów zawartych przez strony, które mają siedziby handlowe w różnych państwach będących uczestnikami konwencji. Ma także zastosowanie, gdy normy międzynarodowego prawa prywatnego wskazują jako prawo właściwe ustawodawstwo państwa, które ratyfikowało konwencję. Kontrahenci mogą jednak wyłączyć stosowanie konwencji do zawartej przez nich umowy, np. poddając sprzedaż przepisom wewnętrznym danego państwa. Dopuszczalne jest także uchYLENIE zastosowania poszczególnych postanowień konwencji (art. 6).

Przykład: Ponieważ decydujące znaczenie ma fakt posiadania przez strony siedzib handlowych w różnych państwach konwencyjnych, Konwencja wiedeńska może być stosowana w odniesieniu do umowy sprzedaży zawartej między polskimi kontrahentami, jeżeli jeden z nich ma siedzibę za granicą; wyłączenie konwencji może nastąpić np. przez poddanie umowy polskiemu Kodeksowi cywilnemu.

W ujęciu konwencji sprzedaż jest umową, w której sprzedawca zobowiązuje się do dostarczenia towarów i przeniesienia ich własności na kupującego, a kupujący do zapłaty ceny i odebrania towarów. Konwencja ma na względzie sprzedaż w profesjonalnym obrocie gospodarczym. Nie dotyczy towarów zakupionych do użytku osobistego, rodzinnego lub w gospodarstwie domowym, chyba że sprzedawca nie wiedział (i nie powinien był wiedzieć) o takim ich przeznaczeniu. Z unormowania konwencyjnego zostały wyłączone transakcje sprzedaży udziałów, akcji, papierów wartościowych, pieniędzy, okrętów, poduszkowców, statków powietrznych, energii elektrycznej. Z zastrzeżeniem tych wyjątków, konwencja reguluje sprzedaż różnego rodzaju „towarów”. Pojęcie to nie zostało w konwencji zdefiniowane, ale powszechnie przyjmuje się, że oznacza ono

przedmioty ruchome materialne (np. artykuły spożywcze, wyroby rzemieślnicze, urządzenia techniczne). Za umowy sprzedaży według konwencji uważa się także umowy o dostawę towarów, które mają być wytworzone lub wyprodukowane, jeżeli strona je zamawiająca nie dostarcza zasadniczej części materiałów niezbędnych do ich wykonania. Natomiast konwencji nie stosuje się do umów, w których przeważającą część zobowiązań (w sensie ich wartości) stanowi zapewnienie przez dostarczającego towar siły roboczej lub innych usług. We wspomnianych przypadkach pojawia się więc zagadnienie odróżnienia sprzedaży od takich umów, jak np. umowa o pracę, świadczenie usług, umowa o dzieło.

Celem konwencji nie była harmonizacja krajowych porządków prawnych w dziedzinie międzynarodowej sprzedaży towarów, ale wyłączenie stosowania prawa krajowego na rzecz regulacji zawierającej powszechnie aprobowane normy międzynarodowe. Konwencja wiedeńska objęła wszakże tylko część problematyki sprzedaży, a mianowicie jedynie **zawarcie** umowy sprzedaży (i to w zakresie tzw. trybu ofertowego) oraz **uprawnienia i obowiązki stron** wynikające z umowy.

W szczególności poza zasięgiem konwencji znalazły się takie zagadnienia jak inne procedury zawierania umów (np. przez negocjacje, przetarg, licytację, w trybie egzekucji), zobowiązania przedkontraktowe (np. w związku ze stosowaniem tzw. *letters of intent*), ważność umowy, przeniesienie własności, odpowiedzialność za produkt (zwłaszcza odpowiedzialność sprzedawcy za śmierć lub utratę zdrowia spowodowane komukolwiek przez towary). Zagadnienia te podlegają więc właściwym prawom krajowym, co ma istotne znaczenie w związku z możliwością wyboru prawa, w granicach określonych normami prawa prywatnego międzynarodowego.

W kwestii formy umowy konwencja przyjęła całkowitą swobodę stron (art. 11). Umowa sprzedaży nie wymaga zachowania formy pisemnej i jej zawarcie może być udowodnione w jakikolwiek sposób, także przez zeznania świadków. Państwa przystępujące do konwencji mogą jednak zastrzec, że tymi postanowieniami nie będą związane. Polska nie należy do grupy państw (dość licznej), które skorzystały z tej możliwości.

Szczególne warunki przedawnienia roszczeń wynikających z umowy międzynarodowej sprzedaży towarów, a także dotyczących jej naruszenia, zakończenia lub unieważnienia określa Konwencja o przedawnieniu w międzynarodowej sprzedaży towarów, sporządzona w Nowym Jorku 14.6.1974 r. (ze zm. z 1980 r.), ratyfikowana przez Polskę 22.3.1996 r. (Dz.U. z 1997 r. Nr 45, poz. 282–285). Termin przedawnienia wynosi cztery lata, a w razie przerwania jego biegu lub przedłużenia, nie może upłynąć później niż po dziesięciu latach, licząc od daty rozpoczęcia biegu przedawnienia.

II. Pojęcie

35 W myśl art. 535 i 555 KC treść umowy sprzedaży znamionują następujące elementy przedmiotowo istotne (*essentialia negotii*).

a) Pierwszym jest **zobowiązanie** jednej strony, a mianowicie **sprzedawcy**, do **przeniesienia** na drugą stronę (kupującego) **własności** rzeczy oraz **wydania** rzeczy (art. 535 KC).

Takie pojęcie zobowiązania sprzedawcy, odpowiadające tradycyjnemu modelowi rzymskiemu, zostało rozszerzone przez art. 555 KC, według którego przepisy o sprzedaży rzeczy stosuje się odpowiednio do sprzedaży **energii, praw** oraz **wody**. Przepis ten także uznawać za sprzedaż umowy mające na względzie przeniesienie innych niż własność, zbywalnych praw podmiotowych (np. ograniczonych praw rzeczowych, praw na dobrach niematerialnych, wierzytelności, prawa do spadku). Przedmiotem sprzedaży może być także zespół składników materialnych i niematerialnych tworzących przedsiębiorstwo (por. art. 55¹ i 75¹ KC). Z kolei obowiązek wydania został rozszerzony na inne – poza rzeczami – przedmioty, co w szczególności odnosi się do wody i różnych postaci energii (np. elektrycznej, ciepłej).

Opisując zobowiązanie sprzedawcy z uwzględnieniem tego szerszego ujęcia należy zatem powiedzieć, że dotyczy ono **przeniesienia** na kupującego **określonego prawa podmiotowego** oraz **wydania rzeczy** lub **innego przedmiotu** objętego umową.

36 b) Kolejnym składnikiem przedmiotowo istotnym jest **zobowiązanie kupującego do zapłaty ceny**, tj. oznaczonej sumy pieniężnej.

37 Ponadto, art. 535 KC stanowi o obowiązku **odebrania** rzeczy od sprzedawcy. Należy stanąć na stanowisku, że nie jest to świadczenie kupującego stanowiące przedmiot jego zobowiązania wzajemnego, lecz przyporządkowany funkcjonalnie świadczeniu sprzedawcy obowiązek zachowania się kupującego. Uchybienie temu obowiązkowi należy w konsekwencji traktować jako zwłokę wierzyciela (art. 486 KC), a nie zwłokę dłużnika. Za taką kwalifikacją przemawia najpierw art. 486 § 2 KC, który wyraźnie za zwłokę wierzyciela uznaje uchylenie się od przyjęcia zaoferowanego świadczenia, a ponadto definicja umowy wzajemnej (art. 487 § 2 KC), której żadną miarą nie można odnieść do obowiązku odbioru rzeczy (innego przedmiotu) przez kupującego.

38 c) Trzeci element polega na istnieniu między obowiązkami stron takiej zależności, która przesądza o zakwalifikowaniu umowy sprzedaży do klasy umów **wzajemnych**. Strony sprzedaży zobowiązują się bowiem w taki sposób, że świadczenie jednej z nich ma być odpowiednikiem świadczenia drugiej (art. 487 § 2 KC).

Według Kodeksu cywilnego sprzedaż jest **umową zobowiązującą**.³⁹ Nie oznacza to jednak, że do wystąpienia skutku w postaci przejścia własności (innego prawa podmiotowego) zawsze konieczne jest dokonanie ponadto czynności rozporządzającej, przenoszącej dane prawo na kupującego. Jeżeli bowiem są spełnione określone przesłanki (por. art. 155, 510, 1052 KC), sprzedaż może zarazem wywołać bezpośrednio skutek rozporządzający. W przypadku takim chodzi o czynność prawną o tzw. podwójnym skutku.

III. Zawarcie umowy

1. Konsensualność

Umowa sprzedaży ma charakter konsensualnej czynności prawnej. Wydanie 40
rzeczy nie jest więc konieczną przesłanką jej zawarcia, lecz elementem wykonania zawartej umowy. Także wówczas, gdy wydanie następuje równocześnie z zawarciem umowy (tzw. sprzedaż odręczna), traktuje się je jako wykonanie zaciągniętego zobowiązania.

2. Forma

Kodeksowe przepisy o umowie sprzedaży nie zastrzegają dla niej 41
żadnej formy szczególnej. Natomiast na mocy innych przepisów wymagana jest forma aktu notarialnego dla sprzedaży nieruchomości (art. 158 KC), użytkowania wieczystego (art. 237 KC) oraz spadku (art. 1052 KC). Zbycie przedsiębiorstwa powinno być dokonane w formie pisemnej z podpisami notarialnie poświadczonymi, z zachowaniem wszakże formy aktu notarialnego, gdy w skład przedsiębiorstwa wchodzi nieruchomość (art. 75¹ KC).

Przy sprzedaży rzeczy ruchomych forma umowy jest w zasadzie dowolna.

Z kolei, jeżeli przedmiotem sprzedaży jest wierzytelność, dla jej przeniesienia na osobę trzecią przepisy o przelewie zastrzegają formę pisemną (*ad probationem*), gdy wierzytelność była stwierdzona pismem (art. 511 KC). Skutek rozporządzający sprzedaży wierzytelności związanej z dokumentem na okaziciela zależy od przeniesienia własności dokumentu, do czego potrzebne jest jego wydanie (art. 517 § 2 KC).

Zachowania określonej formy umowy sprzedaży wymagają często przepisy pozakodeksowe.

Przykład: W formie aktu notarialnego powinna być zawarta umowa zbycia spółdzielczego własnościowego prawa do lokalu (art. 17² ust. 4 SpMieszkU), forma pisemna z podpisem notarialnie poświadczonym jest wymagana dla przeniesienia wierzytelności zabezpieczonej hipoteką, a ponadto niezbędny jest wpis w księdze wieczystej (art. 31, 79 KWU), do przeniesienia autorskich praw majątkowych potrzebna jest forma pisemna pod rygorem nieważności (art. 53 PrAut).

3. Tryb

Do zawarcia umowy sprzedaży może dojść w wyniku zastosowania różnych technik (trybów).

- 42 Najczęściej zawiera się ją w sposób określony ogólnymi przepisami prawa cywilnego – przez **przyjęcie oferty**, w drodze **negocjacji**, **aukcji** lub **przetargu** (art. 66 i n. KC).
- 43 Szczególne znaczenie w obrocie ma przepis art. 543 KC, w myśl którego wystawienie rzeczy w miejscu sprzedaży na widok publiczny z oznaczeniem ceny uważa się za ofertę sprzedaży.

Istnieje obowiązek uwidocznienia w miejscu sprzedaży detalicznej ceny towaru oraz jego ceny jednostkowej, w sposób jednoznaczny, niebudzący wątpliwości oraz umożliwiający porównanie cen (art. 4 ustawy z 9.5.2014 r. o informowaniu o cenach towarów i usług, tekst jedn. Dz.U. z 2019 r. poz. 178). W połączeniu z regułą art. 543 KC niepomierne upraszcza to zawieranie umów. W sytuacji takiej oświadczenie woli kupującego o przyjęciu oferty, złożone w dowolnej postaci, decyduje już o zawarciu umowy.

Przykład: W sklepach samoobsługowych wzięcie przedmiotu z półki i zapłacenie ceny; przy sprzedaży z automatów wprowadzenie pieniędzy do aparatu.

Jednak powołany art. 543 KC wyraża regułę interpretacyjną, która traci swą aktualność w razie złożenia wyraźnego oświadczenia o odmiennej treści, np. przez zamieszczenie informacji: „dekoracja”, „sprzedane”.

Por. uchw. SN z 31.7.1985 r. (III CZP 36/85, OSN 1986, Nr 6, poz. 89), według której oświadczenie nabywcy, że kupuje encyklopedię wystawioną w księgarni nie powoduje zawarcia umowy sprzedaży w sytuacji, gdy wymieniony tytuł zaopatrzony był klauzulą: „sprzedaj zamknięta – przydział dla nauczycieli”.

- 44 Przyjęcie oferty nie musi w każdym wypadku polegać na pozytywnych czynnościach oblata. Wskazuje na to art. 68² KC w odniesieniu do sytuacji, gdy przedsiębiorca otrzymuje ofertę zawarcia umowy w ramach swej działalności od osoby, z którą pozostaje w stałych stosunkach gospodarczych. Brak niezwłocznej odpowiedzi adresata oferty uważa się wówczas za przyjęcie oferty.
- 45 W odróżnieniu od zasady, według której przyjęcie oferty z zastrzeżeniem zmiany lub uzupełnienia jej treści poczytuje się za nową ofertę (art. 68 KC), inna reguła obowiązuje w stosunkach między przedsiębiorcami. Wtedy bowiem, w myśl art. 68¹ KC, odpowiedź na ofertę z zastrzeżeniem zmian lub uzupełnień niezmiwiających istotnie treści oferty poczytuje się za jej przyjęcie, a strony związane są umową o treści określonej w ofercie, z uwzględnieniem zastrzeżeń

oblata. Zastosowanie tej reguły może być jednak wyłączone przez odpowiednie oświadczenie każdej ze stron (art. 68¹ § 2 KC).

4. Minimalny (konieczny) zakres konsensu

Do zawarcia umowy sprzedaży niezbędne jest porozumienie stron w zakresie elementów konstytuujących jej treść, do których należą: **określenie przedmiotu** sprzedaży oraz **ceny**. Elementy te muszą być wyznaczone **przez same strony**; sąd nie ma kompetencji do ich ustalenia. 46

W okolicznościach szczególnych powstałych **po zawarciu** umowy może natomiast dojść do sądowej modyfikacji określonych umową świadczeń (por. art. 357¹, 358¹ KC).

Nie jest jednak nieodzowne, aby już przy zawarciu umowy wspomniane elementy zostały dokładnie sprecyzowane.

Przedmiot świadczenia sprzedawcy musi być ustalony w takim zakresie, 47 w jakim jest to potrzebne do jego **indywidualizacji** i to dopiero w chwili wykonania umowy. Sprzedawane rzeczy mogą być oznaczone co do tożsamości albo tylko gatunkowo. Sprzedaż może też dotyczyć rzeczy lub praw przyszłych.

Por. uchw. SN z 8.3.1986 r. (III CZP 10/86, OSN 1987, Nr 1, poz. 12), w myśl której w wypadku omyłkowego oznaczenia nieruchomości w umowie sprzedaży, nabywca może domagać się wyjaśnienia przez sąd rzeczywistej woli kontrahentów w drodze powództwa o ustalenie stosunku prawnego (art. 189 KPC).

Z kolei określenie ceny nie wiąże się z koniecznością wskazania w umowie 48 oznaczonej liczbowo konkretnej kwoty pieniężnej. Wystarczy, jeśli strony wskażą tylko **podstawy do ustalenia ceny** (art. 536 § 1 KC). Rozumie się przez to zbieżność intencji stron co do odpłatności i uzgodnienie danych pozwalających na ustalenie wysokości ceny, a w szczególności określenie sposobu jej obliczenia, elementów składających się na kalkulację ceny. Można też odwołać się do ceny płaconej przez określoną instytucję, do opinii biegłego lub innej osoby trzeciej. Kwestie te mogą być nawet w treści umowy pominięte; wystarczy, aby z okoliczności wynikało, że strony miały na względzie cenę przyjętą w stosunkach danego rodzaju. Należy wówczas w razie wątpliwości uznać, że chodziło o cenę w miejscu i czasie, w którym rzecz ma być kupującemu wydana (art. 536 § 2 KC).

5. Ograniczenia

Zawieranie umów sprzedaży podlega z różnych przyczyn pewnym ograniczeniom. Przejawiają się one w wyłączeniu niektórych dóbr z obrotu cywilnoprawnego, reglamentacji towarów w obrocie krajowym (zezwolenia, koncesje) 49

i zagranicznym (kontyngenty), w szczególnych przesłankach sprzedaży odnoszących się do niektórych **podmiotów i dóbr materialnych**.

- 50** Ograniczenie zawierania umów sprzedaży może też wynikać z zastrzeżonej umowy na rzecz kupującego wyłączności nabywania albo odprzedaży rzeczy określonego rodzaju (art. 550 KC).
- 51** Doniosła funkcja ekonomiczna **nieruchomości** i inne ważne względy powodują, że sprzedaż nieruchomości należących do Skarbu Państwa lub jednostek samorządu terytorialnego może nastąpić przy zachowaniu szczególnych wymagań, takich jak: obowiązkowy przetarg, pierwszeństwo wskazanych w ustawie nabywców, odpowiednia kalkulacja ceny (por. ustawa z 21.8.1997 r. o gospodarce nieruchomościami, tekst jedn. Dz.U. z 2018 r. poz. 2204 ze zm.). Przy sprzedaży nieruchomości rolnych z Zasobu Własności Rolnej Skarbu Państwa przez Krajowy Ośrodek Wsparcia Rolnictwa wymaga się, aby łączna powierzchnia użytków rolnych będących własnością nabywcy nie przekroczyła 300 ha (art. 28a ustawy z 19.10.1991 r. o gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa, tekst jedn. Dz.U. z 2018 r. poz. 91 ze zm.).
- 52** Swoiste ograniczenia wiążą się z nabywaniem nieruchomości w Polsce przez **cudzoziemców**. Regulująca tę problematykę ustawa z 24.3.1920 r. o nabywaniu nieruchomości przez cudzoziemców (tekst jedn. Dz.U. z 2017 r. poz. 2278 ze zm.) przewiduje uprzednie **zezwolenie** ministra właściwego do spraw wewnętrznych, pod rygorem nieważności nabycia nieruchomości. Zezwolenie jest wydawane w drodze decyzji administracyjnej, na wniosek cudzoziemca, jeżeli w określonym ustawą terminie nie wniesie **sprzeciwu** Minister Obrony Narodowej, a w przypadku nieruchomości rolnych również minister właściwy do spraw rozwoju wsi (art. 1 ust. 1 i 1a NierCudzU).

Podstawowe przesłanki udzielania zezwoleń określa ustawa. Konieczne jest ustalenie, czy nabycie nieruchomości nie spowoduje zagrożenia obronności, bezpieczeństwa państwa lub porządku publicznego, a także czy nie sprzeciwiają się nabyciu względy polityki społecznej i zdrowia społeczeństwa; ponadto od cudzoziemca wymaga się wykazania jego więzi z RP. Do okoliczności potwierdzających tę więź należą w szczególności: polskie pochodzenie, związek małżeński z obywatelem RP, zezwolenie na pobyt w RP, wykonywanie na terytorium RP działalności gospodarczej. W zezwoleniu mogą być wskazane specjalne warunki, od spełnienia których uzależniona będzie możliwość nabycia nieruchomości. W odniesieniu do nabycia nieruchomości rolnych zastrzega się zachowanie przepisów ustawy z 11.4.2003 r. o kształtowaniu ustroju rolnego (tekst jedn. Dz.U. z 2018 r. poz. 1405 ze zm.); por. *Nb.* 316.

Nabyciem nieruchomości, w znaczeniu przyjętym w NierCudzU, jest nabycie prawa własności nieruchomości lub prawa użytkowania wieczystego, na podstawie każdego zdarzenia prawnego (art. 1 ust. 4). Przepisów ustawy nie stosuje się jednak do przekształcenia spółki handlowej i do nabycia nieruchomości w drodze dziedziczenia lub zapisu windykacyjnego przez osoby uprawnione do dziedziczenia ustawowego (art. 7 NierCudzU). Ponadto, zezwolenie nie jest wymagane w przypadkach wskazanych w art. 8 NierCudzU. Zakres wyjątków od zasady, że nabycie nieruchomości przez cudzoziemca następuje za zezwoleniem, rozszerzyły kolejne nowelizacje ustawy. Miały one m.in. na uwadze sytuację inwestorów zagranicznych, banków oraz przypadki występujące w stosunkach rodzinnych. W związku z przystąpieniem Polski do UE wyłączono potrzebę uzyskania zezwolenia na nabycie nieruchomości przez cudzoziemców będących obywatelami lub przedsiębiorcami państw stron umowy o Europejskim Obszarze Gospodarczym, a także Konfederacji Szwajcarskiej, z zastrzeżeniem tzw. okresów przejściowych dotyczących nieruchomości rolnych i leśnych oraz nabycia drugiego domu. Zwolnień określonych w art. 8 ust. 1 NierCudzU nie stosuje się, jeżeli nieruchomość jest położona w strefie nadgranicznej oraz do gruntów rolnych o powierzchni przekraczającej 1 ha.

Z kolei ochronę majątku przedsiębiorstw państwowych mają na względzie 53 przepisy o sprzedaży przez te przedsiębiorstwa składników rzeczowego majątku trwałego. Ograniczenia polegają w tym wypadku na obowiązku przeprowadzenia publicznego przetargu według dokładnie określonych zasad, w tym dotyczących ceny sprzedaży (art. 46 PPU).

54 Szczególne rozwiązania reglamentujące sprzedaż są stosowane w warunkach **niezrównoważonego rynku**, charakteryzującego się przewagą popytu nad podażą. Konieczne okazują się wówczas instrumenty prawne zapewniające repartycję brakujących towarów.

W Polsce łagodzeniu takich trudności służył w przeszłości m.in. system kartkowy, w którym sprzedaż określonej ilości produktów (np. artykułów żywnościowych) była uzależniona od posiadania zezwolenia administracyjnego na ich nabycie. Sprzedaż wielu towarów trwałego użytku odbywała się w systemie przedpłat połączonym z losowaniem albo w drodze zapisów, według kolejności ustalonej na liście. Znane były też systemy preferencji nabycia towarów dla pewnych kategorii osób, np. dla młodych małżeństw.

Podobne ograniczenia sprzedaży, wymuszone niedostatkiem towarów, aktualnie nie występują. Producenci i sprzedawcy, poszerzając asortyment, starają się raczej różnymi sposobami pozyskać nabywców, np. przez reklamę, sprzedaże promocyjne, sprzedaż z losowaniem nagród.

55 Przybierająca różne formy konkurencja, będąca zjawiskiem pożądanym, nie może jednak naruszać uzasadnionych interesów uczestników obrotu. Stosowne ramy określa ZNKU, regulująca zapobieganie i zwalczanie **nieuczciwej konkurencji** w działalności gospodarczej – w interesie publicznym, przedsiębiorców oraz klientów. Ograniczenia dla sprzedaży wynikają z wielu przepisów ustawy, definiujących poszczególne czyny nieuczciwej konkurencji.

Czynem takim jest np. utrudnianie innym przedsiębiorcom dostępu do rynku, w szczególności przez sprzedaż towarów poniżej kosztów ich wytworzenia albo ich odprzedaż poniżej kosztów zakupu w celu eliminacji innych przedsiębiorców.

Obowiązuje zakaz przyznawania przy sprzedaży towarów konsumentom nieodpłatnej premii w postaci towarów odmiennych niż będące przedmiotem sprzedaży, z pewnymi wyjątkami dotyczącymi np. towarów o niewielkiej wartości, próbek towaru. Celem tego ograniczenia jest ochrona interesów małych i średnich przedsiębiorców. Za czyn nieuczciwej konkurencji zostało uznane organizowanie systemu **sprzedaży lawinowej**, w którym nabywcom przyznaje się korzyści materialne „w zamian” za nakłonienie innych osób do nabycia danych towarów, przy czym osoby te miałyby uzyskać podobne korzyści, jeżeli zapewnią udział kolejnych osób w systemie. Zabrania się wprowadzania do obrotu przez sieć sklepów dyskontowych towarów w ilości przewyższającej 20% wartości obrotów z markami należącymi do właściciela sieci lub podmiotów zależnych. Obszerna regulacja dotyczy nieuczciwej reklamy, np. reklamy wprowadzającej klienta w błąd, odwołującej się do jego uczuć przez wywoływanie lęku, wykorzystywanie przesądów lub łatwowierności dzieci, reklamy sprawiającej wrażenie neutralnej informacji, reklamy uciążliwej, ingerującej w sferę prywatności.

W zakresie tzw. prawa konsumenckiego na szczególną uwagę zasługuje ustawa z 23.8.2007 r. o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym (tekst jedn. Dz.U. z 2017 r. poz. 2070 ze zm.), która odnosi się do tego rodzaju praktyk w stosunkach **przedsiębiorców z konsumentami**. Regulacja ta stanowi wdrożenie dyrektywy 2005/29/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z 11.5.2005 r. dotyczącej nieuczciwych praktyk handlowych stosowanych przez przedsiębiorców wobec konsumentów na rynku wewnętrznym (Dz.Urz. UE L 149/2005). Ustawa zawiera charakterystykę działań objętych pojęciem nieuczciwej praktyki rynkowej. Szczególnie rozbudowana regulacja dotyczy praktyk wprowadzających w błąd oraz agresywnych praktyk rynkowych. Za wspomnianą dyrektywą ustawa wymienia poszczególne formy, w jakich przejawiają się te praktyki i podaje długą listę działań, które „w każdych okolicznościach” należy kwalifikować jako (zakazaną) praktykę mylącą bądź agresywną.

IV. Obowiązki sprzedawcy

1. Przeniesienie własności

Jak już wspomniano, zobowiązanie sprzedawcy polega na przeniesieniu 56 własności lub innego prawa na kupującego. Jeżeli więc sama umowa sprzedaży nie wywiera skutku rozporządzającego, sprzedawca jest obowiązany do dokonania dalszych czynności niezbędnych do wywołania tego skutku (art. 155, art. 157 KC).

2. Wydanie rzeczy

Następnie – w razie sprzedaży rzeczy – do obowiązków sprzedawcy należy 57 wydanie jej kupującemu. Przepisy dotyczące wydania rzeczy stosuje się odpowiednio do wydania innych dóbr, a także do udostępnienia korzystania z objętych sprzedażą praw (por. art. 555 KC). Problematyka wydania rzeczy wymaga bliższego omówienia.

Rzecz musi być **oznaczona** w umowie sprzedaży, a sprzedawca powinien 58 wydać rzecz zgodnie z treścią umowy.

Kupujący może jednak zastrzec, że dopiero po zawarciu umowy określi bliżej **cechy rzeczy** kupionej (np. kształt, kolor, wymiar, inne właściwości). Konsekwencje zwłoki kupującego w dokonaniu specyfikacji wskazuje art. 549 KC. Sprzedawca może wówczas:

- 1) wykonać uprawnienia, jakie przysługują wierzycielowi w razie zwłoki dłużnika ze spełnieniem świadczenia wzajemnego (por. art. 491 KC) albo
- 2) dokonać sam oznaczenia; staje się ono dla kupującego wiążące po bezskutecznym upływie terminu do odmiennego oznaczenia, jaki sprzedawca obowiązany jest wyznaczyć kupującemu.

Termin i miejsce wydania rzeczy z reguły określa umowa stron. Dopuszczalne jest jednak zastrzeżenie kupującego, że elementy te zostaną przez niego 59 wskazane po zawarciu umowy sprzedaży (art. 549 KC). Wiążą się z tym – w razie jego zwłoki – takie skutki, jak w wypadku nieoznaczenia cech rzeczy.

Jeżeli termin wydania rzeczy nie został przez strony oznaczony, a kupującym jest konsument, sprzedawca jest obowiązany niezwłocznie wydać rzecz kupującemu, nie później niż 30 dni od dnia zawarcia umowy (art. 543¹ § 1 KC). W innych przypadkach stosuje się w odniesieniu do terminu wydania ogólne przepisy o wykonaniu zobowiązań (art. 455 KC). Mają one również zastosowanie, gdy strony nie określiły miejsca wydania rzeczy (art. 454 KC).

W razie opóźnienia sprzedawcy kupujący może wyznaczyć dodatkowy termin do wydania rzeczy, a po jego bezskutecznym upływie odstąpić od umowy (art. 543¹ § 2 KC).

Przepisy szczególne określają wydanie rzeczy przesyłanej za pośrednictwem przewoźnika (art. 544, 545 § 2 KC). Poczytuje się wówczas w razie wątpliwości, że wydanie nastąpiło z chwilą powierzenia rzeczy sprzedanej przewoźnikowi trudniącemu się przewozem rzeczy danego rodzaju.

60 Wydanie rzeczy powinno nastąpić wraz z odpowiednimi **dokumentami** dotyczącymi rzeczy, a także z potrzebną do prawidłowego korzystania z rzeczy **instrukcją** (art. 546 § 2 KC), jak i z wszelkimi innymi niezbędnymi informacjami (art. 546¹ § 5 KC).

61 Z wydaniem rzeczy wiąże się obowiązek sprzedawcy należytego **opakowania** i **zabezpieczenia** rzeczy oraz zapewnienie odpowiedniego przewozu, stosownie do właściwości rzeczy (art. 545 § 1 KC).

Koszty wydania rzeczy (do których w szczególności należą koszty zmierzenia, zważenia, opakowania, ubezpieczenia na czas przewozu, koszty przesłania) obciążają sprzedawcę (art. 547 KC), chyba że co innego wynika z umowy albo z odrębnych przepisów. Natomiast **koszty odebrania** rzeczy ponosi kupujący.

62 Z momentem wydania rzeczy wiąże norma dyspozytywna art. 548 KC dwa szczególne następstwa prawne, a mianowicie na kupującego przechodzą:

- 1) **korzyści i ciężary** związane z rzeczą, a także
- 2) **niebezpieczeństwo przypadkowej utraty lub uszkodzenia rzeczy**.

Konsekwencje te występują tylko we wzajemnych stosunkach stron, dlatego mogą być przez strony odmiennie uregulowane.

Jeżeli jednak strony ustaliły inny moment przejścia korzyści i ciężarów, a nie postanowiły co do przejścia ryzyka uszkodzenia lub utraty rzeczy, to norma interpretacyjna art. 548 § 2 KC każe przyjąć, że skutek ten nastąpi wraz z przejściem korzyści i ciężarów.

Szczególne rozwiązanie dotyczy kupującego będącego konsumentem, któremu rzecz ma być przesłana przez sprzedawcę (art. 548 § 3 KC). Ryzyko utraty lub uszkodzenia rzeczy kupujący ponosi od chwili jej wydania – w znaczeniu powierzenia przewoźnikowi – jeżeli na wybór przewoźnika przez kupującego sprzedawca nie miał wpływu, a postanowienia mniej dla kupującego korzystne są nieważne.

3. Obowiązki informacyjne

Oprócz wskazanych wyżej podstawowych obowiązków sprzedawcy wynikających z umowy sprzedaży, liczne są obowiązki informacyjne nałożone na sprzedawcę w interesie kupujących, a zwłaszcza konsumentów, przez przepisy Kodeksu cywilnego i innych ustaw. 63

Znaczenie ogólne ma obowiązek udzielenia kupującemu – przed zawarciem umowy – potrzebnych wyjaśnień o stosunkach **prawnych i faktycznych** dotyczących przedmiotu sprzedaży (art. 546 § 1 KC). Kupujący powinien też otrzymać od sprzedawcy **instrukcję** i odpowiednie wyjaśnienia, gdy jest to potrzebne do należytego korzystania z rzeczy, zgodnie z jej przeznaczeniem (art. 546 § 2 KC).

W sposób szczegółowy, pod wpływem dyrektyw europejskich, zostały uregulowane obowiązki informacyjne sprzedawcy wobec kupujących będących **konsumentami**. Odwzorowując postanowienia *SprzedKonsU* (por. *Nb.* 33), art. 546¹ KC stanowi, że sprzedawca jest obowiązany przed zawarciem umowy udzielić konsumentowi jasnych, zrozumiałych i niewprowadzających w błąd informacji w języku polskim, wystarczających do prawidłowego i pełnego korzystania z rzeczy sprzedanej.

W szczególności chodzi tu o podanie rodzaju rzeczy, jej producenta lub importera, znaku bezpieczeństwa i znaku zgodności wymaganych przez odrębne przepisy, informacji o dopuszczeniu do obrotu w Polsce, o energochłonności, innych danych stosownie do odrębnych przepisów, np. dotyczących znakowania produktów włókienniczych, obuwia, kosmetyków, zabawek.

Informacje te powinny znajdować się na rzeczy albo być z nią trwale połączone, jeżeli rzecz jest sprzedawana w opakowaniu jednostkowym lub w zestawie. W pozostałych przypadkach sprzedawca umieszcza odpowiednią informację w miejscu sprzedaży i może wtedy poprzestać na wskazaniu rodzaju rzeczy, jej głównej cechy użytkowej, producenta lub importera rzeczy.

Do obowiązków sprzedawcy, określonych w art. 546¹ KC, należy zapewnienie w miejscu sprzedaży „**warunków techniczno-organizacyjnych**” umożliwiających dokonanie wyboru rzeczy oraz jej sprawdzenie pod względem jakości, kompletności, funkcjonowania głównych mechanizmów i podzespołów. Z kolei, jeżeli treść umowy nie jest dla kupującego w pełni zrozumiała, może on zwrócić się do sprzedawcy o wyjaśnienie jej postanowień.

O obowiązkach informacyjnych sprzedawcy traktują także przepisy pozakodeksowe. Należy zwrócić zwłaszcza uwagę na obszerny katalog takich obowiązków zamieszczony w ustawie z 30.5.2014 r. o prawach konsumenta (tekst jedn. Dz.U. z 2019 r. poz. 134), odnoszący się do różnych umów konsu-

menckich, zawieranych zarówno w okolicznościach typowych (w lokalu przedsiębiorstwa), jak i poza lokalem przedsiębiorstwa oraz na odległość.

W zakresie sprzedaży przepisów tej ustawy nie stosuje się do umów, których przedmiotem jest nieruchomości, umów zawieranych za pomocą automatów sprzedających lub zautomatyzowanych punktów sprzedaży, umów zawieranych poza lokalem przedsiębiorstwa, jeżeli konsument jest zobowiązany do zapłaty kwoty nieprzekraczającej 50 zł, do drobnych umów życia codziennego zawieranych w okolicznościach typowych, a wykonywanych natychmiast po ich zawarciu. Ustawa nie dotyczy sprzedaży w postępowaniu egzekucyjnym oraz postępowaniu upadłościowym w związku z likwidacją masy upadłości. Zob. art. 3, 4, 9 PrKonsU.

V. Obowiązki kupującego

1. Odebranie rzeczy

- 64 W nawiązaniu do omówionego już wydania rzeczy jako obowiązku sprzedawcy należy zaznaczyć, że niezbędny do wydania jest współdziałanie kupującego, który powinien rzecz odebrać (art. 535 KC). Naruszenie tego obowiązku, jak już wspomniano, powoduje skutki związane ze **zwłoką wierzyciela**. Konsekwencje prawne zwłoki wierzyciela określone w art. 486 § 1 KC zostały w odniesieniu do sprzedaży zastrzone. Sprzedawca jest bowiem upoważniony także do oddania rzeczy na przechowanie na koszt i niebezpieczeństwo kupującego (art. 551 § 1 KC), a nawet do sprzedaży rzeczy na jego rachunek, w okolicznościach opisanych bliżej w art. 551 § 2 KC.

2. Zapłata ceny

- 65 Wzajemny charakter umowy sprzedaży wiąże się z zobowiązaniem kupującego do zapłaty ceny, będącej oznaczoną sumą pieniężną.

Stosownie do art. 358 KC (w brzmieniu ustawy z 10.7.2015 r., Dz.U. z 2015 r. poz. 1311), suma pieniężna będąca przedmiotem zobowiązania może być wyrażona zarówno w **walucie polskiej**, jak i w **walucie obcej**. Oznacza to odejście od obowiązującej pierwotnie zasady, według której zobowiązania pieniężne mogły być na obszarze RP wyrażone tylko w pieniądzu polskim, poza wyjątkami przewidzianymi w ustawie z 27.7.2002 r. – Prawo dewizowe (tekst jedn. Dz.U. z 2019 r. poz. 160 ze zm.).

Pomimo ustalenia ceny w walucie obcej, kupujący przy dokonaniu zapłaty może posłużyć się walutą polską. Pozwala na to ogólna reguła art. 358 § 1 KC: „Jeżeli przedmiotem zobowiązania podlegającego wykonaniu na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej jest suma pieniężna wyrażona w walucie obcej, dłużnik może spełnić świadczenie w walucie polskiej”. Dłużnik nie ma jednak swo-

body wyboru gdy ustawa, orzeczenie sądu będące źródłem zobowiązania albo czynność prawna zastrzega, że spełnienie świadczenia następuje wyłącznie w walucie obcej. Co do sposobu określenia jej wartości – w razie zapłaty w pieniądzu polskim – zob. art. 358 § 2 i 3 KC; zasadą jest przeliczenie waluty obcej na polską według kursu średniego ogłaszanego przez NBP z dnia wymagalności roszczenia, a jeżeli dłużnik opóźnia się ze spełnieniem świadczenia, wierzyciel może żądać zapłaty według kursu z dnia, w którym jest ona dokonywana.

Cena jest kategorią ekonomiczną i prawną. W obrębie tych kategorii można wyróżnić poszczególne rodzaje cen, składające się na określony ich system. 66

W ujęciu ekonomicznym występuje cena producenta, cena hurtowa i cena detaliczna.

W zakresie sprzedaży cenę określa treść umowy sprzedaży (cena umowna), jednak swoboda ustalenia wysokości cen podlega pewnym ograniczeniom, z uwagi na **reglamentację** cenową. W razie jej naruszenia umowa sprzedaży, jakkolwiek zawiera treść niezgodną z prawem, uznawana jest za ważną, natomiast dostosowaniu do wymagań ustawowych podlega treść stosunku prawnego sprzedaży. 67

Przesłanki oraz skutki owej modyfikacji określają bliżej przepisy Kodeksu cywilnego (art. 537–541). 68

Nawiązują one do dawniejszego systemu cen reglamentowanych, co wywołuje określone problemy interpretacyjne na gruncie aktualnie obowiązujących w tym względzie przepisów. Podstawowym aktem prawnym dotyczącym problematyki cen jest ustawa z 9.5.2014 r. o informowaniu o cenach towarów i usług (tekst jedn. Dz.U. z 2019 r. poz. 178 ze zm.). Ustawa ta ma zastosowanie do umów sprzedaży, w których co najmniej jedna ze stron jest przedsiębiorcą. Szczególne zasady ustalania cen leków, środków spożywczych specjalnego przeznaczenia żywnościowego, wyrobów medycznych oraz zasady refundacji określa ustawa z 12.5.2011 r. (tekst jedn. Dz.U. z 2017 r. poz. 1844 ze zm.).

Z uwagi na konsekwencje cywilnoprawne, jakie wywołuje naruszenie przepisów o reglamentacji cen („zarządzeń” kompetentnych organów), w Kodeksie cywilnym zostały wyróżnione trzy rodzaje cen:

- 1) **cena sztywna** (art. 537 KC) – wyłączająca wszelką swobodę stron w ustalaniu cen w umowie. W razie zapłaty ceny wyższej niż cena sztywna, sprzedawca obowiązany jest do zwrotu kupującemu różnicy. Jeśli natomiast w umowie ustalono cenę niższą od ceny sztywnej, obowiązek jej zapłaty doznaje złagodzenia, przy wzięciu pod uwagę interesów kupującego (art. 537 § 3 KC); 69
- 2) **cena maksymalna** (art. 538 KC) – ogranicza tylko jednokierunkowo swobodę decyzji stron. Nie mogą one bowiem skutecznie ustalić ceny wyższej od reglamentowanej. Jeżeli cenę taką ustaliły, kupujący nie jest obowiązany do jej zapłaty, a sprzedawca, który otrzymał już cenę wyższą, obowiązany jest zwrócić kupującemu różnicę; 70

[Przejdź do księgarni →](#)