

Zobowiązania - część szczegółowa

Wydanie 14.

Przejdź do produktu na ksiegarnia.beck.pl

Rozdział I. Wprowadzenie

§ 1. Przedmiot i systematyka części szczegółowej prawa zobowiązań

Literatura: *S. Grzybowski*, [w:] System, t. III, cz. 2, § 1 i 2; *Czachórski*, Zobowiązania, § 4, § 70; *A. Brzozowski, W.J. Kocot, M. Kaliński*, [w:] Zobowiązania. Część szczegółowa, rozdz. I; *L. Ogiegło*, [w:] *Pietrzykowski*, KC. Komentarz; *tenże*, O stosowaniu przepisów części szczegółowej zobowiązań, w: Zaciąganie i wykonywanie zobowiązań. Materiały III Ogólnopolskiego Zjazdu Cywilistów (Wrocław 25–27.9.2008 r.), *E. Gniewek, K. Górską, P. Machnikowski* (red.), Warszawa 2010, s. 255 i n.; *Z. Radwański*, Teoria umów, Warszawa 1977; *M. Sośniak*, Zagadnienie typologii i systematyki umów obligacyjnych, Katowice 1990; *tenże*, Grupy i rodzaje umów obligacyjnych w europejskiej doktrynie i ustawodawstwie, SIS, Katowice 1991.

I. Przedmiot

1. Podstawy wyróżnienia

W nauce powszechnie przyjmuje się podział prawa zobowiązań na część 1 ogólną i część szczegółową. Ta ostatnia – w przeciwieństwie do części ogólnej – obejmuje normy regulujące poszczególne rodzaje stosunków zobowiązaniowych, takie jak np. sprzedaż, najem, pożyczka itp.

Wprawdzie formalnie Księga trzecia Kodeksu cywilnego nie wyodrębnia wspomnianych dwóch części prawa zobowiązań, to jednak kolejność regulowanych tam materii wskazuje, że kodyfikatorzy kierowali się takim rozróżnieniem. Na tej podstawie można do zakresu części ogólnej prawa zobowiązań zaliczyć Tytuły I–X Księgi III KC (art. 353–534 KC), a do części szczegółowej Tytuły XI–XXXVII (art. 535–921¹⁶ KC). Ciąg tych ostatnich przepisów rozpoczyna regulacja umowy sprzedaży (art. 535 i n. KC).

W części szczegółowej uregulowane są przede wszystkim typy zobowiązań 2 **umownych**, stanowiące model dalszego wykładu. Poza tym jednak znaleźć tam można również instytucje szczególne kreujące zobowiązania wynikające z **jednostronnych** czynności prawnych (np. przyrzeczenie publiczne, art. 919

i n. KC), a nawet z zachowań **niemających charakteru czynności prawnych** (np. prowadzenie cudzych spraw bez zlecenia, art. 752 i n. KC).

- 3 Do części szczegółowej prawa zobowiązań należą instytucje uregulowane nie tylko w Kodeksie cywilnym, ale również w pozakodeksowych aktach normatywnych.

Por. np. przepisy ustawy z 29.8.1997 r. – Prawo bankowe (tekst jedn. Dz.U. z 2021 r. poz. 2439 ze zm.) dotyczące czynności bankowych, ustawy z 28.4.1936 r. – Prawo wekslowe (tekst jedn. Dz.U. z 2022 r. poz. 282), ustawy z 28.4.1936 r. – Prawo czekowe (tekst jedn. Dz.U. z 2016 r. poz. 462), ustawy z 19.11.2009 r. o grach hazardowych (tekst jedn. Dz.U. z 2022 r. poz. 888 ze zm.), ustawy z 16.9.2011 r. o timeshare (Dz.U. z 2011 r. Nr 230, poz. 1370).

2. Stosowanie prawa

- 4 Reżim szczegółowych instytucji prawa zobowiązań (np. zespół norm regulujących typ umowy sprzedaży, art. 535 i n. KC) uzupełniają najpierw odpowiednie przepisy części ogólnej prawa zobowiązań (np. dotyczące umów wzajemnych), a następnie części ogólnej prawa cywilnego zawarte w Księdze pierwszej Kodeksu cywilnego (np. dotyczące formy czynności prawnej).

Ta sama zasada odnosi się także do szczegółowych instytucji prawa zobowiązań uregulowanych poza Kodeksem cywilnym. W pozakodeksowych aktach normatywnych spotyka się niekiedy odesłania do Kodeksu cywilnego. Nie jest to jednak przesłanka konieczna zastosowania zawartych tam norm. Jeżeli bowiem analiza treści instytucji uregulowanej w pozakodeksowym akcie normatywnym prowadzi do wniosku, że jest to szczegółowa instytucja prawa zobowiązań, wówczas bez względu na to, czy znajduje się tam odesłanie do kodeksu, zawsze należy uzupełniająco stosować kodeksowe normy części ogólnej prawa zobowiązań, a następnie części ogólnej Kodeksu cywilnego.

Jeżeli przepisy zawarte w akcie normatywnym pozakodeksowym **modyfikują** jedynie szczegółową instytucję prawa zobowiązań uregulowaną w kodeksie, wtedy należy stosować także normy zawarte w owej szczegółowej instytucji Kodeksu cywilnego.

Przykład: Ustawa z 21.6.2001 r. o ochronie praw lokatorów, mieszkaniowym zasobie gminy i o zmianie Kodeksu cywilnego (tekst jedn. Dz.U. z 2022 r. poz. 172 ze zm.) modyfikuje szczegółową instytucję prawa zobowiązań, jaką tworzy zespół przepisów Kodeksu cywilnego o najmie.

II. Regulacja umów typowych

1. Uwagi wstępne

Należy jasno odróżnić **zespół norm** (instytucję prawną) regulujący pewien typ (rodzaj) umowy zobowiązaniowej od **konkretnej** umowy zobowiązaniowej, do której stosuje się wspomniane normy prawne.

Por. np. zespół norm wyrażonych w przepisach o sprzedaży (art. 535 i n. KC) oraz czynność prawną, w której X zobowiązuje się przenieść na Y własność określonej rzeczy za ustaloną cenę.

Jednakże między tymi różnymi zjawiskami często występuje więź genetyczna. Zwykle ustawodawca reguluje umowy szczegółowe zgodnie z ujawnionymi w praktyce społecznej potrzebami, uwzględniając typowe w określonych sytuacjach interesy stron. Z punktu widzenia pragmatycznego nie zaleca się stanowienia abstrakcyjnych i generalnych norm, jeżeli nie przewiduje się, że będą one dotyczyły zjawisk masowych. Nie opłaca się bowiem tworzyć odrębnych instytucji prawnych dla przypadków tylko sporadycznych.

Instytucja prawna kreująca typ umowy szczegółowej z reguły jest opatrzona swoistą **nazwą** (np. sprzedaż, zamiana, najem), co ułatwia wskazanie właściwego dla konkretnej umowy zespołu norm prawnych.

Nazwanie w przepisach prawnych nie jest jednak przesłanką konieczną dla wyróżnienia ustawowego typu umowy; wystarczy, że przepisy te określają cechy charakterystyczne danego typu umowy i wskazują określone skutki prawne (por. np. art. 708 KC).

2. Systematyzowanie umów szczegółowych

Przy **porządkowaniu** jakiegokolwiek zbioru można posłużyć się nie tylko klasyfikacją, ale i typologią.

Funkcja pojęć **klasyfikujących** polega na wyróżnieniu obiektów ze względu na posiadane przez nie cechy oraz na łączeniu tak wyróżnionych przedmiotów w klasę. Pojęcia klasyfikujące służą do konstruowania poprawnego z punktu widzenia logicznego **podziału** – to znaczy podziału rozłącznego i wyczerpującego zarazem. Natomiast nie orzekają one o tym, w jakim stopniu określone właściwości przysługują wyróżnionym ze względu na nie obiektom.

Z kolei **typologiczna** metoda systematyzowania pozwala porządkować określony zbiór ze względu na **podobieństwo** konkretnego obiektu do jakiegoś przedmiotu wzorcowego. Uwzględnia więc ona **relacje** (równości, wyprzedzenia) między określonymi cechami. Metoda ta każe przyporządkować rozważany obiekt biorąc pod uwagę **calokształt**, a zarazem i **intensywność** okreś-

lonych cech. Duży stopień intensywności jednych cech kompensuje przy tym brak innych.

Na tej koncepcji opiera się np. wyróżnianie stylów w architekturze (gotyk, renesans, barok itd.).

Metoda typologiczna pozwala na ogół w sposób bardziej adekwatny do rzeczywistości dokonać porządkowania zbioru. Jest ona jednak mniej pewna – głównie ze względu na brak precyzyjnych metod pomiaru, pozwalających określać na obszarze stosunków społecznych intensywność występowania określonych cech danego obiektu.

- 10 Konstruowane przez ustawodawcę modele umów szczegółowych w zasadzie przybierają postać **pojęć typologicznych**, a nie klasyfikujących. Tylko bowiem część dopuszczalnych w systemie prawnym umów zobowiązaniowych da się przyporządkować do ustawowych typów umownych. Systematyzacja ta nie spełnia więc przesłanek poprawnego podziału logicznego.

3. Relacje między ustawowymi typami umów

- 11 Tradycyjny pogląd skłonny był rozważać relacje między ustawowymi typami umów **wyłącznie** przez porównanie zakresów ich *essentialia negotii*.

Zastosowanie takiej metody prowadzi do wniosku, że ustawowy typ umowy X stanowi podklasę ustawowego typu umowy Y, jeżeli *essentialia negotii* typu umowy X w całości mieszczą się w zakresie *essentialia negotii* typu umowy Y. W następstwie takiej klasyfikacji reżim prawny typu umowy X należy uzupełniać przepisami nadrzędnego typu umowy Y, stosując maksymę *lex specialis derogat legi generali*.

Na tej zasadzie S. Grzybowski uważał, że umowa przewozu, uregulowana w art. 774–793 KC jest tylko szczególnym rodzajem umowy o dzieło z art. 627–646 KC; umowa składu, uregulowana w art. 853–859⁹ KC, jest szczególnym rodzajem przechowania z art. 835–845 KC; umowa o roboty budowlane, uregulowana w art. 647–658 KC, jest szczególnym rodzajem umowy o dzieło¹.

- 12 Jednak nie wydaje się, aby taka sztywna metoda, oparta na prostym rachunku logicznym, ograniczonym zresztą tylko do analizy *essentialia negotii*, znajdowała dostateczne uzasadnienie normatywne – nie mówiąc o funkcjonalnym. Raczej należy wyjść z założenia, że typy umów zostały uregulowane jako **odrębne i równorzędne** instytucje prawne, a normy jednej instytucji stosuje się do drugiej nie bezpośrednio, lecz *per analogiam*. W modelowym układzie wskazuje na to systematyczne ich wydzielenie w osobne jednostki redakcyj-

¹ S. Grzybowski, Umowa kontraktacji w systemie kodeksu cywilnego, RPEiS 1967, z. 1, s. 38 i n.

ne, opatrzone swoistymi nazwami, a także przepisy nakazujące stosować **odpowiednio** normy jednej instytucji do drugiej (np. art. 604, 612, 694 KC).

W tym świetle bardziej prawdopodobne jest założenie, że ustawodawca określa odrębne reżimy prawne dla umów typowych – bez względu na to, w jakich relacjach pozostają do siebie ich *essentialia negotii*. Zresztą umowy typowe nie tylko różnią się między sobą elementami przedmiotowo istotnymi, ale niekiedy także cechami podmiotowymi.

Przykład: Stroną może być tylko: przedsiębiorca (art. 853 KC), bank (art. 725 KC), producent rolny (art. 613 KC).

4. Podtypy

Polski system prawny konstruuje jednak nie tylko równorzędne typy umów, **13** ale ponadto – w obrębie niektórych z nich – pewne ich podtypy – rzeczywiście podporządkowane ustawowym typom nadrzędnym na zasadzie *lex specialis – lex generalis*.

Kodyfikatorzy znaleźli właściwe sposoby wyrażenia wspomnianego ich usytuowania w systemie norm prawnych, bądź to przez użycie tych samych nazw z dodatkowym oznaczeniem, bądź przez umieszczenie odpowiednich przepisów wewnątrz instytucji regulującej ustawowy typ umowy.

Przykład: Przy „sprzedaży na raty” (art. 583 i n. KC) wskazanie nadrzędnego reżimu prawnego „sprzedaży” dokonano wyraźnie nie tylko przez użycie tego samego słowa „sprzedaż” z odpowiednim dodatkiem, ale ponadto przez ułożenie wspomnianych przepisów w dziale IV zatytułowanym „Szczególne rodzaje sprzedaży”, stanowiącym część tytułu XI nazwanego „Sprzedaż”.

III. Grupy umów

1. Uwagi wprowadzające

Kodeks nie łączy regulacji poszczególnych typów umów w jakiejś więk- **14** szej całości. Przeważa pogląd, że kodyfikatorzy zrezygnowali z takiej koncepcji uznając, że większą doniosłość ma względ na pełnione przez poszczególne typy umów funkcje społeczne i gospodarcze niż ich pojęciowe pokrewieństwa¹.

¹ S. Grzybowski, Nowe oraz istotnie zreformowane w k.c. rodzaje umów, NP 1965, Nr 1, s. 3 i n.; por. też Z. Radwański, Teoria, s. 229 i n.

Takie stanowisko ustawodawcy polskiego nie wyłącza wszakże systematyzacji na owym „wyższym pięttrze” dokonywanej przez naukę¹. Zabiegi takie są wręcz pożądane przede wszystkim z dwóch powodów.

Po pierwsze, z uwagi na pożytek **dydaktyczny** stąd płynący. Najłatwiej można bowiem przyswoić sobie informacje o cechach charakteryzujących poszczególne typy umów przez porównanie ich z typami podobnymi.

Po drugie, dla celów **praktycznych**. Grupowanie instytucji podobnych ułatwia bowiem stosowanie procedury *analogiae legis*, a niekiedy wręcz wspólnych reguł prawnych.

- 15 Dla oznaczenia owych jednostek łączących ustawowe typy umów używa się w literaturze polskiej określenia **grupy umów**. Nie odstępując od tej konwencji językowej, stosować ją wszakże będziemy w nieco szerszym znaczeniu, obejmującym także pozaumowne szczegółowe stosunki zobowiązaniowe – do umownych zbliżone (np. prowadzenie cudzych spraw bez zlecenia, stosunki zobowiązaniowe powstałe z jednostronnych oświadczeń woli). Pozwoli to w szerszej mierze uwzględnić podobieństwa treści i funkcji, jakie między wspomnianymi instytucjami zachodzą.

2. Podstawy wyróżnienia grup umów

- 16 Wychodząc z założenia, że ustawowe typy umów systematyzuje się według metody typologicznej, należy dojść do wniosku, iż w ten sam sposób powinno się wyróżniać również grupy umów. Nie muszą więc one obejmować całego zbioru umów. W konsekwencji mogą funkcjonować i takie ustawowe typy umów, których nie da się przyporządkować jakiegokolwiek wyróżnionej grupie umów.

Taka metoda porządkowania ustawowych typów umów przez to, że jest bardziej elastyczna od klasyfikacji (podziału w sensie logicznym), okazuje się w praktyce przydatniejsza i nie wywołuje tych obaw, które powstrzymywały polskich kodyfikatorów przed łączeniem ustawowych typów umów w większe całości.

- 17 W literaturze zgłaszane są różne propozycje systematyzacji ustawowych umów typowych².
- 18 Niektóre z nich prowadzą do wyróżnienia nielicznych grup umów na podstawie apriorycznie przyjętych cech, zmierzając do objęcia systematyzacją wszystkich typów umów, co bardziej przypomina ich klasyfikację niż typologię.

Por. zwłaszcza zaproponowane przez *M. Sośniaka* następujące 3 grupy umów: 1) dotyczące rzeczy, 2) w których podstawową rolę odgrywa czynność, 3) w których najistotniejszy jest cel ekonomiczny: zabezpieczenie i współdziałanie.

¹ Por. *Z. Radwański*, *Prawo zobowiązań*, Warszawa 1986, s. 317; obszernie wyjaśnił tę kwestię *M. Sośniak*, *Zagadnienie typologii*, s. 73 i n.

² Referuje je *M. Sośniak*, *Zagadnienie typologii*, s. 38 i n.

Jednak należy wątpić w przydatność praktyczną takiego zabiegu porządkującego. Łączy on bowiem typy umów zobowiązaniowych, których reżimy prawne często niewiele mają ze sobą wspólnego.

Użyteczniejsza wydaje się bardziej rozbudowana typologia grup umów, która uwzględni z jednej strony podobieństwo świadczeń charakterystycznych dla poszczególnych typów umów, a z drugiej strony – bliskość pełnionych przez nie funkcji społecznych lub gospodarczych. Z tymi cechami wiąże się zwykle pewna zbieżność konstruowanych przez system prawny reżimów normatywnych w obrębie grupy umów (lub innych szczegółowych stosunków zobowiązaniowych).

Na tym założeniu opiera się wyróżnienie dalszych rozdziałów tego podręcznika.

§ 2. Systematyzacja szczegółowych umów zobowiązaniowych

Literatura: *S. Grzybowski*, [w:] System, t. III, cz. 2, § 2; *tenże*, Systematyka umów o świadczeniu usług w legislacyjnym ich układzie, [w:] *L. Gajewski* (red.), *Z zagadnień prawa cywilnego*, Białystok 1991; System Pr. Pryw., t. 9, *W. J. Katner* (red.), *Prawo zobowiązań – umowy nienazwane*; *Czachórski*, *Zobowiązania*, § 23, pkt II; *B. Gawlik*, *Pojęcie umowy nienazwanej*, SC, t. XVIII, 1971; *tenże*, *Umowy mieszane – konstrukcja i ocena prawna*, Pal. 1974, Nr 5; *J. Ignaczewski*, *Umowy nienazwane*, Warszawa 2004; *W. J. Katner*, *Pojęcie umowy nienazwanej*, SPP 2009, z. 1; *tenże*, [w:] System Pr. Pryw., t. 9, rozdz. I, *Pojęcie umowy nienazwanej*; *A. Ohanowicz, J. Górski*, *Zarys prawa zobowiązań*, Warszawa 1970; *A. Olejniczak*, *Transakcje kompensacyjne w handlu międzynarodowym. Studium cywilnoprawne*, Poznań 1994; *Z. Radwański*, *Teoria umów*, Warszawa 1977; *tenże*, *Uwagi o umowach mieszanych*, ZNUJ 1985, z. 41; *M. Romanowski*, *Czy należy regulować umowy nienazwane?*, SPP 2009, z. 2; *tenże*, [w:] System Pr. Pryw., t. 9, rozdz. VI, § 21. „Założenia metodologiczne klasyfikacji umów jako nienazwanych”; *M. Sośniak*, *Zagadnienie typologii i systematyki umów obligacyjnych*, Katowice 1990; *A. Walaszek-Pyziół*, [w:] System Pr. Pryw., t. 9, rozdz. IV, § 17 pkt I. „Wprowadzenie do problematyki umów nienazwanych w prawie energetycznym”.

I. Umowy nazwane

Konkretną umowę, którą można przyporządkować jakiemuś ustawowemu typowi umowy – ze względu na to, że ma ona cechy charakteryzujące dany typ umowy – określa się mianem **umowy nazwanej**.

Przykład: Umowa, w której strony zobowiązują się, że jedna zapłaci określoną cenę w zamian za przeniesienie własności określonej rzeczy przez drugą stronę, jest umową nazwaną – w szczególności umową sprzedaży, ponieważ wspomniana treść umowy ma cechy

swoiste dla ustawowego typu umowy sprzedaży (art. 535 KC). Jeżeli umowa taka zostanie zawarta, stosuje się do niej ogół norm o sprzedaży, a w tym i normy regulujące sprawy przez strony pominięte, np. odpowiedzialność za wady rzeczy sprzedanej.

W procesie kwalifikowania konkretnej umowy jako umowy nazwanej jedynie w ograniczonej mierze można uwzględnić postulat metody typologicznej, zalecającej, aby w toku przyporządkowywania poszczególnych obiektów wyróżnionym typom **całościowo** rozpatrywać znamionujące typ cechy. Inaczej zakwestionowana zostałaby kompetencja ustawodawcy do wiążącego ustalania koniecznych, a zarazem wystarczających cech, jakie konkretna umowa powinna mieć, aby podlegała przyporządkowaniu do ustawowego typu umowy (w tym użyteczność pojęcia *essentialia negotii*). Mimo to metoda typologiczna okazuje się przydatna, gdy ustawowa definicja jednego typu umowy nie daje dostatecznej podstawy do odróżnienia go od innego typu. W przypadku takim organ stosujący prawo powinien mieć na względzie całość regulacji prawnej – a w tym i cechy zaliczane do tzw. *naturalia negotii*.

Oto przykład metody typologicznej zastosowanej przez SN w wyr. z 20.3.1965 r. (III PU 28/64, OSNC 1965, Nr 9, poz. 157). Najpierw Sąd Najwyższy stwierdził, że: „Kwalifikacja prawna umów o świadczenie usług [...] nasuwa zwykle dość znaczne trudności, gdyż brak jest jednej najistotniejszej, decydującej, a określonej przepisami prawa lub uznanej w teorii prawa bądź w orzecznictwie, cechy charakterystycznej, która wyraźnie odróżnia zatrudnienie na podstawie umowy o pracę od innych umów o świadczenie usług”. Następnie wskazuje na następujące charakterystyczne cechy umowy o pracę: 1) skooperowany i podporządkowany kierownictwu podmiotu zatrudniającego charakter pracy, 2) osobiste wykonywanie pracy, 3) obciążenie ryzykiem działalności podmiotu zatrudniającego, 4) odpłatny charakter pracy, 5) ciągłość świadczenia usług. W konkluzji Sąd Najwyższy stwierdza, że: „Konieczne jest [...] wzięcie pod uwagę całego zespołu cech charakterystycznych odróżniających umowę o pracę od innych umów o świadczenie usług oraz rozważenie, czy cechy charakterystyczne dla umowy o pracę są **przeważające**” (*podkr. aut.*).

Powołując się na metodę typologiczną SN w wyr. z 18.6.1998 r. (I PKN 191/98, OSP 1999, z. 10, poz. 184), stwierdził ponadto, że: „Jeżeli umowa wykazuje wspólne cechy dla umowy o pracę i umowy prawa cywilnego z jednakowym ich nasileniem, o jej typie (rodzaju) decyduje zgodny zamiar stron i cel umowy, który może być wyrażony także w nazwie umowy”. Orzeczenie wskazuje na rozstrzygające wówczas znaczenie woli stron, ustalonej według kryteriów podanych w art. 65 KC, z uwzględnieniem zasady swobody umów (art. 353¹ KC).

- 21 Ponadto jako umowy nazwane należy również zakwalifikować takie czynności prawne, w których pojawiają się elementy **nieswoiste** dla danego typu umowy (obce), ale funkcjonalnie **podporządkowane** głównemu zobowiązaniu (zobowiązaniom) odpowiadającemu cechom ustalonym w typie ustawowym. Właśnie koncepcja typologiczna umów nazwanych stwarza metodologiczną

podstawę dla takiego poglądu, pozwalając ważyć doniosłość cech charakteryzujących konkretną umowę.

Reżim prawny umowy nazwanej wyznaczają przede wszystkim normy wyrażone w zespole przepisów regulujących dany typ umowy, a więc przepisów usytuowanych w części szczegółowej Księgi trzeciej Kodeksu cywilnego lub w ustawach odrębnych oraz w opartych na nich rozporządzeniach wykonawczych. Niekiedy przepisy dotyczące określonego typu umowy nazwanej przewidują stosowanie do niego odpowiednio norm innej umowy nazwanej (np. art. 694 KC). Poza tym dopuszczalne jest również analogiczne stosowanie norm regulujących jeden ustawowy typ umowy do umowy przyporządkowanej innemu typowi, jeżeli wskazuje na to podobieństwo obu stosunków prawnych, a zarazem normy właściwego typu umowy lub postanowienia konkretnej umowy nie określają w dostatecznej mierze jej skutków prawnych¹.

Uzupełniająco odnoszą się oczywiście do tych umów normy części ogólnej prawa zobowiązań i części ogólnej prawa cywilnego.

II. Umowy nienazwane

Zgodnie z zasadą swobody umów strony mogą także zawierać umowy, których nie da się przyporządkować jakiegokolwiek typowi ustawowemu. Umowy takie określa się mianem **umów nienazwanych**.

Do umów takich stosuje się bezpośrednio normy dotyczące umów w ogólności oraz ewentualnie w drodze *analogiae legis* szczegółowe normy prawa zobowiązaniowego (ustawowe typy umów), w zakresie, w jakim jest to uzasadnione podobieństwem regulowanych zachowań².

Przykład takiego zastosowania odnajdujemy w wyr. z 5.10.2012 r. (IV CSK 244/12, OSNC 2013, Nr 5, poz. 64), w którym Sąd Najwyższy stwierdził, że: „Umowa dająca stronie uprawnienie do uzyskiwania dochodów ze sprzedaży energii elektrycznej otrzymywanej przez przetworzenie energii wiatrowej za pomocą turbin wiatrowych w zamian za okresowe świadczenie pieniężne określane jako procent od wartości sprzedanej energii elektrycznej jest umową nienazwaną, do której, w zakresie nią nieobjętym, mogą mieć odpowiednie zastosowanie przepisy kodeksu cywilnego o dzierżawie”.

Wśród umów nienazwanych można wyróżnić ich **typy empiryczne**. Kształtują się one w następstwie masowego zawierania umów o podobnej treści i zwykle w obrocie określa się je swoistymi nazwami (np. *franchising*, *forfaiting*).

¹ Por. Z. Radwański, Teoria, s. 222 i n.

² Por. uwagi polemiczne M. Romanowskiego, Czy należy regulować umowy nienazwane, s. 123 i n.

Tego rodzaju wyróżnienie może być zabiegiem pożytecznym, ułatwiając ujednolicenie stosowania prawa w odniesieniu do umów przyporządkowanych określonej typowi empirycznemu.

Jednak nie wydaje się, aby typy empiryczne mogły mieć ten sam walor prawny, co typy normatywne¹. Z tego względu byłoby pożądane zachować określenie „umowy nazwane” wyłącznie dla umów, które można przyporządkować **ustawowym** typom umów.

III. Umowy mieszane

25 W praktyce często pojawiają się umowy, które charakteryzują się tym, że treść ich zawiera elementy swoiste dla umów nazwanych, lecz występujące w odmiennych układach strukturalnych lub obok elementów niespotykanych w umowach nazwanych.

W literaturze prawniczej szerokim uznaniem cieszy się pogląd, który traktuje je jako trzeci – obok umów nazwanych i nienazwanych – rodzaj umów, określony mianem **umów mieszanych**.

Wyróżnienie takie ma służyć stosowaniu poszczególnych norm wziętych z ustawowych typów umów i przez odpowiednią ich kombinację lub absorpcję jednych przez drugie doprowadzić do ustalenia pełnej reglamentacji prawnej dla danej umowy mieszanej.

Procedury takie – oparte na formalnych tylko przesłankach – nie prowadzą jednak do pożądaných rezultatów, powodując rozbitcie jedności prawnej i funkcjonalnej umownego stosunku prawnego. Lepiej więc zrezygnować z koncepcji trójpodziału umów na nazwane, nienazwane i mieszane, poprzestając na podstawowym wyróżnieniu umów nazwanych i nienazwanych². W obrębie tych ostatnich znajdują się między innymi umowy mieszane. Tak jak we wszystkich umowach nienazwanych konsekwencje prawne umów mieszanych przede wszystkim określają jej postanowienia ujęte całościowo. Natomiast pojawienie się w nich elementów charakteryzujących jakieś umowy nazwane uzasadnia analogiczne stosowanie norm dotyczących takich umów.

¹ Por. bliżej Z. Radwański, Teoria, s. 221.

² Tak B. Gawlik, Umowy, s. 30–32; Z. Radwański, Teoria, s. 241–247; W. J. Katner, Pojęcie umowy nienazwanej, s. 9.

IV. Związki umów

1. Uwagi wstępne

O związku umów mówi się wyłącznie w odniesieniu do dwóch lub więcej 26 umów **odrębnych**.

Za umowę odrębną można uznać tylko taki zestaw postanowień (oświadczeń woli), który zdolny jest wyznaczyć konieczne dla istnienia umowy elementy¹.

W przeciwieństwie więc do umów mieszanych nie chodzi tu o **strukturę** umowy unitarnej (odrębnej), lecz o relacje **między** takimi umowami – niekoniecznie zawartymi między tymi samymi osobami.

Nie należy więc związku umów określać nazwą „umowa kompleksowa”.

Nie ulega wątpliwości, że pojęcie związku umów można odnieść tylko 27 do umów sprzężonych więzami **prawnymi**, a nie tylko gospodarczymi. Natomiast bliższy charakter tych więzi jest przedmiotem dyskusji naukowej. Wyraźnie związki te występują w razie **uzależnienia** skuteczności jednej umowy od drugiej². Jednak reprezentowany jest również pogląd definiujący to pojęcie znacznie szerzej. Według niego dwie lub większa liczba umów tworzą związek już wtedy, jeżeli umowy te wywołują inne skutki prawne, niż gdyby ustalało się ich konsekwencje prawne jako izolowanych czynności prawnych³. Nie kwestionując poprawności logicznej takiego rozróżnienia, pojawia się wątpliwość, czy dla potrzeb praktycznych jest ono dostatecznie ostre.

2. Łańcuchy i zespoły umów

Idąc za wzorem nauki francuskiej wyróżnia się dwa podstawowe typy 28 wspomnianych związków: łańcuch umów i zespoły (kompleksy) umów⁴.

Przez **łańcuch umów** rozumie się związki **sukcesywnie następujące** – jako 29 w pewnym sensie „przedłużenie” umowy pierwotnej.

Przykład: Umowa o dzieło, a następnie umowa o podwykonawstwo; najem i podnajem.

¹ Por. bliżej Z. Radwański, Teoria, s. 230 i n.; A. Olejniczak, Transakcje, s. 132.

² A. Ohanowicz, [w:] A. Ohanowicz, J. Górski, Zarys, s. 83–84; Z. Radwański, Teoria, s. 230–231.

³ A. Olejniczak, Transakcje, s. 125–126.

⁴ B. Teyssie, Les groupes de contrats, Paris 1975, s. 37 i n. oraz s. 102 i n.

Użyteczność praktyczna wyróżnienia tego rodzaju związków jest w prawie polskim ograniczona ze względu na obszerną regulację prawną odnoszącą się do tej kwestii.

Przykład: Pochodne nabycie praw, podnajem, substytucja, umowa przedwstępna, reasekuracja itp.

- 30** Natomiast istotne problemy praktycznej natury pojawiają się przy analizie związków przybierających postać **zespołów** (kompleksów) **umów**. Są to umowy odrębne (jak wszystkie umowy związane), które łączy jednak **wspólny cel**. Musi on być wyrażony w umowach tworzących zespół umów albo rekonstruowany na podstawie reguł interpretacyjnych odnoszących się do czynności prawnych (art. 65 KC).

Związki te mogą przybierać postać relacji **równorzędnych** – gdzie nieskuteczność którejkolwiek umowy związanej powoduje nieskuteczność pozostałych, jak i relacji **nierównorzędnych**, gdzie tylko nieskuteczność umowy **głównej** wpływa na nieskuteczność umowy **podrzędnej**, a nie odwrotnie.

Przykład: Zespół umów równorzędnych z reguły będzie tworzyć wspólnie podjęte przez różnych wykonawców przedsięwzięcie inwestycyjne lub zespół umów reklamowych. Z kolei przykładem umowy podrzędnej może być poręczenie wobec pożyczki, umowa o usługi serwisowe wobec umowy sprzedaży, przechowania lub najmu rzeczy albo lokalu wobec pracownika, związanego umową o pracę.

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; *tenże*, W sprawie charakteru nieważności bezwarunkowej umowy sprzedaży naruszającej ustawowe prawo pierwokupu, Ius Novum 2013, Nr 3; *tenże*, Zakres autonomii woli w ramach prawa pierwokupu, [w:] Współczesne problemy prawa zobowiązań, *A. Olejniczak*, *J. Haberko*, *A. Pyrzyńska*, *D. Sokołowska*

(red.), Poznań 2015; *K. Mularski, A. Olejniczak*, Ochrona uprawnionego z tytułu prawa pierwokupu przed pozornymi oświadczeniami woli, RPEiS 2013, Nr 1; *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 nieruchomościami 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. Wyzyn-Urbanek*, Sposoby ochrony uprawnionego z tytułu umownego prawa pierwokupu, Rej. 1996, Nr 10; *F. Zoll*, Rękojmia. Odpowiedzialność sprzedawcy, Warszawa 2018; *C. Żuławska*, [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 2020 r. poz. 287 ze zm.) nastąpiło uporządkowanie unormowań dotyczących odpowiedzialności za jakość rzeczy sprzedanej, poprzez zintegrowanie z regulacją

[Przejdź do księgarni →](#)