

Sprzedaż handlowa według kodeksu handlowego z 1934 r.

1. Wstęp

Przygotowany przez Komisję Kodyfikacyjną, powołaną do życia ustawą z dnia 3 czerwca 1919 r. (Dz.Pr.P.P. Nr 44, poz. 315 i Dz.U. RP z 1921 r. Nr 75, poz. 511), polski kodeks handlowy (k.h.), który wszedł w życie 1 lipca 1934 r.¹, a zasadniczo przestał obowiązywać od 1 czerwca 1965 r.², należy do znaczących osiągnięć kodyfikacyjnych w XX w. w Polsce. Był on dziełem zbiorowym, tworzonym przez wiele lat i przechodzącym przez kolejne zmiany referentów w związku z ich śmiercią. Główny wkład w jego powstanie mieli: Antoni Górski (referent główny), Aleksander Doliński (referent główny), Tadeusz Dziurzyński (referent główny), Adam Chełmoński (referent), Bronisław Hełczyński (referent), Aleksander Jackowski (referent), Józef Sułkowski (referent), Stanisław Wróblewski (przewodniczący)³. Tworząc ten akt prawny, kodyfikatorzy polscy stanęli na stanowisku

¹ Rozporządzenie Prezydenta Rzeczypospolitej z dnia 27 czerwca 1934 r. – Kodeks Handlowy. Część I (Dz. U. RP Nr 57, poz. 502).

² Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Przepisy wprowadzające kodeks cywilny (Dz. U. Nr 16, poz. 94, art. VI) uchyliła kodeks handlowy oraz przepisy wprowadzające ten kodeks, utrzymując jednocześnie w mocy większość jego przepisów dotyczących spółek jawnych, spółek z ograniczoną odpowiedzialnością i spółek akcyjnych, ale bez spółki komandytowej (choć spółki założone przed wejściem w życie kodeksu cywilnego mogły nadal funkcjonować), którą przywrócono dopiero ustawą z dnia 31 sierpnia 1991 r. (Dz. U. Nr 94, poz. 418, art. 1 pkt 2), przy czym w stosunku do tych spółek pozostały w mocy przepisy kodeksu handlowego – wraz z przepisami wprowadzającymi – o firmie, prokurze i rejestrze handlowym. W zakresie stosunków handlu zagranicznego utrzymane zostały również w mocy przepisy o prawie zatrzymania i o odszkodowaniu (art. 518-524 i 531 k.h.). Utrzymano ponadto w mocy przepisy pozakodeksowe regulujące wyspecjalizowane dziedziny, jak prawo wekslowe, czekowe, upadłościowe, prawo o postępowaniu układowym i inne. Z kolei czynności handlowe, jak zwłaszcza umowa sprzedaży, w tym sprzedaż na raty, umowa rachunku bankowego, umowa agencyjna, komisu, spedycji, przewozu, składu, ale bez domów skladowych, unormowane zostały bezpośrednio w kodeksie cywilnym, najczęściej w odpowiednio zmodyfikowanej postaci i z nawiązaniem do działalności przedsiębiorstwa, a nie kupca, jak to czynił kodeks handlowy; bliżej L. Górnicki, *Przewodnie konstrukcje i pojęcia kodeksu handlowego z 1934 roku*, Acta Universitatis Wratislaviensis No 3644, „Przegląd Prawa i Administracji” 2015, t. CI. *Osiemdziesiąt lat polskiego prawa handlowego*, red. J. Frąckowiak, s. 69-71.

³ L. Górnicki, *Prace Komisji Kodyfikacyjnej RP nad kodeksem handlowym z 1934 r.: organizacja i koncepcja kodyfikacyjna*, „Przegląd Prawa Handlowego” 2015, nr 8, s. 50-54; idem, *Organizacyjne zagadnienia kodyfikacji prawa handlowego w Komisji Kodyfikacyjnej RP (1919-1939)*, Acta Universitatis

dualizmu w prawie prywatnym, który dominował w ówczesnych światowych ustawodawstwach, a opierał się na założeniu skodyfikowania tegoż prawa w dwóch osobnych aktach normatywnych, tj. w kodeksie cywilnym i w kodeksie handlowym.

Kodeks handlowy z 1934 r. nie był tworem w pełni oryginalnym, ale nawiązywał przede wszystkim do niemieckiego *Handelsgesetzbuch* z 1897 r. (HGB)⁴, który był uważany przez uczonych za najnowocześniejszą kodyfikację prawa handlowego, a także do austriackiego *Das allgemeine deutsche Handelsgesetzbuch* 1862 r. (ADHGB)⁵. W aspekcie konstrukcyjnym z kodyfikacji niemieckiej zaczerpnął on nie tylko system podmiotowy⁶, ale w szczególności także kwestię ustalenia wzajemnych relacji pomiędzy prawem cywilnym i handlowym, wcale niejednocilnie ujmowanych, bo choć we wszystkich systemach ustawodawczych traktowano prawo handlowe jako prawo szczególne wobec prawa cywilnego, to jednak nie przesądzało to jeszcze o stopniu samodzielności kodeksu handlowego⁷. Komisja Kodyfikacyjna II RP opowiedziała się w tym zakresie za modelowym ujęciem wypracowanym przez ustawodawcę niemieckiego, który ukształtował prawo handlowe jako autonomiczną wobec innych działów prawa, samodzielną dziedzinę normatywną, przyjmując zasadę niezależności, a nawet równorzędności kodeksu cywilnego i kodeksu handlowego, co w konsekwencji spowodowało, iż podstawowe zagadnienia i instytucje prawne znalazły podwójne uregulowanie w obu tych kodeksach. Ustawodawca polski nie traktował przy tym tej idei niezależności w sposób dogmatyczny, ale przewidywał od niej wyjątki, podyktowane względami celowości i racjonalności.

Polski k.h., zgodnie z systemem podmiotowym, oparł się na jednym, podstawowym pojęciu kupca, odrzucił zaś pojęcie czynności handlowej zasadniczej. Tylko czynność

Wratislaviensis No 2501, „Prawo” 2003, t. CCLXXXV, s. 261-287; *idem*, *Działalność Stanisława Wróblewskiego w Komisji Kodyfikacyjnej Rzeczypospolitej Polskiej*, [w:] A. Mączyński (red.), *Stanisław Wróblewski 1868-1938. Materiały z posiedzenia naukowego w dniu 21 listopada 2008 r.*, Kraków 2011, s. 115-119; *idem*, *Unifikacja i kodyfikacja prawa o spółkach akcyjnych w II Rzeczypospolitej Polskiej*, „Miscellanea Historico-Iuridica” 2015, t. XIV, z. 1, s. 134-164.

⁴ Zob. tłumaczenie na język polski z okresu II RP: *Kodeks Handlowy obowiązujący na ziemiach Zachodnich Rzeczypospolitej Polskiej oraz ustawa o spółkach z ograniczoną poręką*. (Przekład urzędowy z uwzględnieniem ustawodawstwa polskiego), Poznań 1924.

⁵ Tłumaczenie na język polski: *Ustawa handlowa wraz z ustawami dodatkowymi w tłumaczeniu prof. dra J. Rosenblata*. Wydanie trzecie z objaśnieniami prof. dr. S. Wróblewskiego, t. I. *Ustawa handlowa*, Kraków 1906.

⁶ Blżej o trzech systemach w prawie handlowym: przedmiotowym (francuski), podmiotowym (niemiecki) i mieszanym (austriacki) zob. L. Górnicki, *Zagadnienie systematyki kodyfikacji prawa cywilnego i handlowego w pracach Komisji Kodyfikacyjnej (1919-1939)*, „Kwartalnik Prawa Prywatnego” 2004, z. 3, s. 625-640.

⁷ Co do dwóch głównych, konkurujących ze sobą modeli, wypracowanych przez kontynentalną tradycję prawną: francuskiego i germańskiego (niemiecki, austriacki) zob. *ibidem*, s. 627 i n. oraz 634-637; S. Włodyka, *Problem struktury prawa*, „Państwo i Prawo” (dalej: PiP) 1995, z. 4, s. 15 i n.; *idem*, *O sposobach normatywnej regulacji prawa handlowego*, PiP 1999, z. 9, s. 12 i n.; zob. też J. Namitkiewicz, *O najważniejszych zasadach badania prawa handlowego*, Warszawa 1927, s. 25; A. Doliński, A. Górski, *Zarys prawa handlowego*, t. I, Lwów 1912, s. 11 i tam podana literatura.

kupca związana z prowadzonym przez niego przedsiębiorstwem zarobkowym była czynnością handlową. Definiując kupca, k.h. nie poszedł przy tym za wzorem żadnego z obowiązujących na ziemiach polskich kodeksów handlowych. Kodeks ten stanowił krok naprzód w określeniu pojęcia kupca, bo za przesłankę przyjął tu w zasadzie sam fakt prowadzenia przedsiębiorstwa zarobkowego, jakiegokolwiek typu, w jakimkolwiek rozmiarze i w jakimkolwiek sposób. Punktem wyjścia dla całej koncepcji kodyfikacyjnej był więc kupiec i przedsiębiorstwo zarobkowe w znaczeniu subiektywnym, tj. działalność zarobkowa. Działalność zarobkowa w ogóle, a nie te lub inne czynności decydowały o przymianie kupca. W ten sposób termin „kupiec” zbliżał się do terminu „przedsiębiorca”.

Z pojęcia kupca, mającego charakter zasadniczy, kodeks wyprowadzał pojęcie pochodne – czynności handlowych, niezbędne do uzupełniającego zakreslenia mocy obowiązującej kodeksu handlowego: „Czynności prawne kupca, związane z prowadzeniem jego przedsiębiorstwa, są czynnościami handlowymi” (art. 498 § 1 k.h.), przy czym istniało domniemanie, wzruszalne, że każda czynność prawna kupca była czynnością handlową (art. 498 § 2 k.h.)⁸. Przepis ten dotyczył więc tylko zawodowego wykonywania działalności zarobkowej (art. 2 § 1 k.h.) przez kupca. Pojęcie czynności handlowych nie obejmowało tym samym tych wszystkich czynności prawnych prawa powszechnego, których kupiec dokonywał nie w związku z prowadzeniem przedsiębiorstwa zarobkowego, ale w charakterze prywatnym. W wypadku zaś czynności dokonanych jednocześnie przez kupca w wykonaniu jego działalności zawodowej oraz prywatnej, czynności typu mieszanego, doktryna przyjmowała, że o ich zakwalifikowaniu do grupy czynności handlowych lub niehandlowych decydował cel danej czynności oraz stopień jej użyteczności dla przedsiębiorstwa danego kupca. Warunkiem uznania danej czynności za handlową było więc po pierwsze – aby czynności dokonywał kupiec i po drugie – aby pozostawała ona w związku z jego działalnością zarobkową⁹. Dokonywanie czynności handlowych wymagało dokładania staranności sumiennego kupca (art. 501 k.h.), to jest „staranności wyższego rodzaju” czy „szczególnego rodzaju”, *diligentiam*

⁸ Szerzej: L. Górnicki, *Czynności handlowe w kodeksie handlowym z 1934 roku*, [w:] *Regulacje prawne gospodarki w rozwoju historycznym*, pod redakcją A. Szymańskiej, Wrocław 2017, s. 217-233.

⁹ Ponieważ k.h. wprowadzał domniemanie wzruszalne, że każda czynność prawna kupca jest czynnością handlową, nie było konieczności dowodzenia związku pomiędzy daną czynnością prawną a prowadzeniem przedsiębiorstwa, ale wystarczało wykazanie, że czynności dokonał kupiec. Na domniemanie to mógł powołać się każdy, kto miał interes prawny w tym, by jego czynność podlegała przepisom prawa handlowego. Przepisy te stosowano zarówno wtedy, gdy czynność była obustronnie handlowa, jak i wówczas, gdy czynność była jednostronnie handlowa, to znaczy drugą stroną nie był kupiec, bądź był nim kupiec, ale jego czynność nie miała w danej sytuacji związku z prowadzeniem przedsiębiorstwa (art. 499 k.h.). O ile oczywiste było, że to osoba kupca (art. 2 § 1 i n. k.h.) nadawała jego czynnościom charakter czynności handlowych, a nie odwrotnie, to jednak kodeks nie zawierał domniemania, iż czynność kupca zostaje dokonana w zakresie jego przedsiębiorstwa, z czego wynikało, że tam, gdzie kładł on nacisk na dokonanie czynności w zakresie przedsiębiorstwa kupca, nie można było przyjąć domniemania, iż czynności dokonano w związku z prowadzeniem przedsiębiorstwa, ale należało wykazać, że w ten właśnie sposób jej dokonano (por. art. 503 § 1, art. 555 § 1 k.h.).

specialis, to znaczy większej nawet niż ta, której kupiec dokładał w swych własnych sprawach, a odróżnianej od staranności zwykłej, wymaganej w uczciwym obrocie lub w danym stosunku prawnym (art. 240 § 1 kodeksu zobowiązań)¹⁰. Innym jeszcze domniemaniem, które kodeks wprowadzał w związku z wykonywaniem czynności handlowych, było wspomniane już domniemanie, że zwyczaje handlowe są kupcowi znane (art. 500 k.h.)¹¹.

Uznanie czynności kupca za czynność handlową pociągało za sobą także skutki procesowe, określone w rozporządzeniu Prezydenta Rzeczypospolitej z dnia 29 listopada 1930 r. – kodeks postępowania cywilnego (Dz.U. RP Nr 83, poz. 651, dalej: k.p.c.) i w innych jeszcze przepisach¹². Sprawy wynikające zarówno z czynności handlowych jednostronnych, jak i dwustronnych podlegały kompetencji sądu okręgowego w wydziale handlowym (art. 13 § 2, pkt 4-6 i 14 § 1 k.p.c.), przy czym jeżeli spór wynikł z czynności, która tylko po stronie pozwanego była handlowa, wniesienie sprawy przed wydział handlowy zależało od uznania powoda (art. 14 § 2 k.p.c.).

Typy czynności handlowych wyodrębnionych w k.h. obejmowały czynności handlowe prawa rzeczowego i prawa zobowiązań. Sprzedaż handlowa, stanowiąca przedmiot niniejszych rozważań, była jednym z typów umów handlowych prawa zobowiązań. Jak postaram się dalej wykazać, pozostawała ona nie tylko w ścisłym związku, ale również w relacji zależności od przepisów regulujących sprzedaż w obrocie powszechnym.

Autorem projektu przepisów o sprzedaży handlowej jako części kodeksu handlowego był Józef Sułkowski¹³. Projekt, w którym pewnych zmian dokonało jeszcze Ministerstwo Sprawiedliwości, korzystał z dorobku ustawodawstw pozaborowych w zakresie

¹⁰ Kodeks zobowiązań (k.z.), wprowadzony został w życie na mocy rozporządzenia Prezydenta Rzeczypospolitej z dnia 27 października 1933 r. (Dz. U. RP Nr 82, poz. 598 i sprost. Dz. U. RP z 1934 r. Nr 54, poz. 492, ze zm. oraz Dz. U. RP Nr 82, poz. 599 i sprost. Dz. U. RP z 1934 r. Nr 54, poz. 492, ze zm.), z mocą obowiązującą od 1 lipca 1934 r.

¹¹ Domniemanie to odnosiło się jedynie do zwyczajów handlowych, nie zaś do prawa handlowego, które bez względu na to, czy było znane kupcowi, czy też nie, obowiązywało go z mocy prawa (art. 1 k.h.). Zwyczaj handlowy nie miał rangi równej prawu zwyczajowemu (art. 1 k.h.), ale mógł stać się prawem, jeżeli stosowano go trwale, w przekonaniu, że jest to konieczne. Stanowił on pewną odmianę zwyczajów uczciwego obrotu, znanych prawu powszechnemu (art. 107 k.z.). Zwyczaj handlowy nie musiał być, tak jak prawo zwyczajowe, ogólnie obowiązujący w całym państwie (art. 1 k.h.), ale mógł być tylko zwyczajem miejscowym, bądź to w miejscu zawarcia umowy, bądź to w miejscu wykonania zobowiązania, bądź wreszcie w siedzibie jednego z kontrahentów (por. art. 532 § 1 i art. 576 k.h.). Zwyczaj handlowy należało uwzględnić w sytuacjach, w których kodeks stanowił, że „w razie wątpliwości” przyjąć należy pewne skutki (por. art. 532 § 1 i 2, art. 571 k.h.), a więc jeżeli istniał odmienny zwyczaj miejscowy, nie stosowano przepisu ustawowego. Zwyczaj ten powinien znaleźć zastosowanie nawet wtedy, gdy ustawa się na niego nie powoływała.

¹² A.D. Szczygielski, *Zasady prawa handlowego*, t. I. *Podstawy konstrukcyjne polskiego Kodeksu Handlowego*, Warszawa 1936, s. 103-111; idem, *Czynności handlowe*, [w:] *Encyklopedia podręczna prawa prywatnego*, t. I. *Suplement*, Warszawa 1931, s. XIX-XXII.

¹³ L. Górnicki, *Przewodnie konstrukcje i pojęcia kodeksu handlowego z 1934 roku*, Acta Universitatis Wratislaviensis No 3644. „Przegląd Prawa i Administracji” CI, No 101, 2015, s. 63 (w przypisie).

umowy kupna-sprzedaży handlowej, zwłaszcza zaś niemieckiego i austriackiego, jednak w szczegółach wielokrotnie od nich odchodził¹⁴.

Kodeks handlowy nie regulował umów handlowych w handlu morskim¹⁵.

¹⁴ Por. analizę pozaborowych przepisów dotyczących kupna handlowego w prawie niemieckim, austriackim i francuskim: A. Żabicki, *Prawo handlowe obowiązujące w Polsce*, Warszawa 1931, s. 61-69.

¹⁵ Były to zwłaszcza: sprzedaż na warunkach CIF (*Cost, Insurance and Freight* – koszt, ubezpieczenie i fracht – nazwany port docelowy), FOB (*Free on Board* – oznaczony port załadunku), FAS (*Free Alongside Ship* – oznaczony port załadunku; dostarczenie towaru obok statku wyznaczonego przez kupującego w porcie pochodzenia), Ex Ship (*Delivered Ex Ship* – dostarczone na statek) i inne w handlu zamorskim. Umowy sprzedaży w handlu zamorskim nie są niczym innym jak przystosowanymi do tego handlu umowami sprzedaży znanymi prawu cywilnemu i handlowemu, które wyodrębniły się w osobną grupę z powodu przewozu towarów morzem, co z konieczności wpłynęło na odmienne kształtowanie się reguł (norm) dotyczących wykonania tych umów. Dla każdego rodzaju tych umów wytworzyły się w każdym państwie biorącym udział w handlu zamorskim zwyczaje handlowe, które w braku umowy szczegółowej określają obowiązki obu stron. Prace nad ujednoliceniem reguł dotyczących umów stosowanych w handlu zamorskim podjęło Stowarzyszenie Prawa Międzynarodowego (International Law Association – ILA) oraz Międzynarodowa Izba Handlowa w Paryżu (International Chamber of Commerce – ICC). Zarówno Międzynarodowa Izba Handlowa w Paryżu, jak i Stowarzyszenie Prawa Międzynarodowego opracowały, każde oddzielnie, reguły dotyczące umów CIF i zaleciły ich przyjęcie w praktyce przez odpowiednią klauzulę w ofertach lub w umowie (zamówieniu), z powołaniem się na wybrane przez siebie reguły. Reguły opracowane przez Stowarzyszenie Prawa Międzynarodowego dla umów CIF, pod nazwą „Reguły Warszawskie 1928”, zostały poddane rewizji i przedręgowane w 1932 r. i otrzymały nazwę „Reguł Warszawskich – Oxfordskich 1932”. Reguły opracowane przez Międzynarodową Izbę Handlową w Paryżu nie tylko dla umów CIF, lecz także dla wielu innych umów oraz odmian umów CIF znane są pod nazwą Incoterms (*International Commercial Terms*) – Międzynarodowe Reguły Handlu (1936, 2000, 2010). Reguły Incoterms 1936 i Reguły Warszawskie – Oxfordskie 1932 opierały się na tych samych zasadach i w niektórych punktach uzupełniały się wzajemnie.

Najczęściej wtedy stosowane w polskim handlu morskim umowy to:

1) Umowa CIF. Sprzedaż na warunkach CIF jest umową sprzedaży, w której cena została tak skalkulowana, że obok wartości towaru (*cost*) obejmuje także premię asekuracyjną (*insurance*) i koszt przewozu towaru do portu przeznaczenia (*freight*). Sprzedawca winien: a) nająć statek i wysłać własnym kosztem towar w czasie umówionym z umówionego portu do umówionego portu przeznaczenia; b) zabezpieczyć towar na warunkach przyjętych w obrocie od wszelkiego ryzyka w solidnym towarzystwie ubezpieczeniowym na sumę o 10% wyższą niż cena CIF towaru; c) wystawić na towary fakturę; d) wręczyć kupującemu w umówionym miejscu dokumenty, to jest konosament, fakturę i polisę ubezpieczeniową. Kupujący winien za wręczeniem dokumentów zapłacić sprzedającemu cenę. Ryzyko w umowie CIF przechodzi na kupującego z chwilą, gdy towary w porcie ładowania przekroczą nadburcie statku.

3) Umowa FOB. W cenie za towar są wliczone koszty załadowania towaru na pokład statku (*free on board*). Sprzedający winien dostarczyć towar własnym kosztem w czasie umówionym w umówionym porcie załadowania na pokład statku wynajętego przez kupującego. Ryzyko przechodzi na kupującego z chwilą, gdy towary przekroczą nadburcie statku.

4) Umowa Ex Ship. Przy sprzedaży z okrętu (*ex ship*) cena za towar jest tak skalkulowana, że w niej mieszczą się wszelkie koszty i wszelkie ryzyko aż do portu przeznaczenia, w którym towary mają być postawione na statku do dyspozycji kupującego. Sprzedający musi dokonać transportu towarów do portu przeznaczenia na swój koszt i ryzyko i po przybyciu do portu przeznaczenia postawić towar należycie zindywidualizowany do dyspozycji kupującego, który ma obowiązek towar wyładować na swój koszt.

5) Sprzedaż na warunkach regulaminu. Ten rodzaj sprzedaży również nie był uregulowany w kodeksie handlowym z 1934 r. Zgodnie z art. 71 kodeksu zobowiązań regulamin miał być wręczony drugiej stronie przy zawarciu umowy. W razie niedopełnienia przez kupującego czynności określonej w piśmie stwierdzającym zastrzeżenie własności, zazwyczaj w razie niezapłacenia ceny przez kupującego, sprzedający miał prawo żądać zwrotu swej własności, o ile ona nie wygasła według zasad dzielnicowych praw cywilnych; zob. J. Hryniewiecki, *Krótki zarys prawa handlowego obowiązującego w Polsce. Część pierwsza. Kodeks Handlowy*, Poznań 1939, s. 104-107.

2. Przepisy o sprzedaży z kodeksu zobowiązań z 1933 r. a sprzedaż handlowa

Regulacje kodeksu handlowego w dziedzinie sprzedaży handlowej (art. 542-567 k.h.) stanowiły *lex specialis* w stosunku do przepisów o sprzedaży zawartych w kodeksie zobowiązań z 1933 r. (art. 294-351 k.z.). Miały one jednak charakter fragmentaryczny, bowiem regulowały tylko niektóre materie, a w pozostałym zakresie, w razie braku odpowiednich unormowań w kodeksie handlowym, stosowano zasady kodeksu zobowiązań. Tak więc sprzedaż handlowa była szczególnym rodzajem sprzedaży, do której w pierwszej kolejności zastosowanie znajdowały przepisy kodeksu handlowego, jako prawo szczególne, następnie powszechne w państwie prawo zwyczajowe, wreszcie zaś kodeks zobowiązań, jako prawo ogólne (art. 1 k.h.)¹⁶.

Do sprzedaży handlowej, jako do umowy, należało stosować przepisy kodeksu zobowiązań o oświadczeniu woli (art. 29 i n. k.z.), o umowach w ogólności (art. 50 i n. k.z.) i o zawarciu umowy (art. 61 i n. k.z.), o dodatkowych zastrzeżeniach umownych, w tym dotyczące zadatku, umownego prawa odstąpienia, odstępnego, odszkodowania umownego (za wyjątkiem § 2 art. 84 k.z., w miejsce którego obowiązywał art. 531 § 2 k.h.), odsetek, o tłumaczeniu oświadczeń woli (art. 107 i 108 k.z.) i o formie oświadczeń woli (art. 109 i n. k.z., przy uwzględnieniu art. 528 k.h.)¹⁷.

Obok tych przepisów natury ogólnej stosowane były przepisy kodeksu zobowiązań o sprzedaży, o ile kodeks handlowy nie normował odmiennie danej kwestii. I tak k.z. zawierał w szczególności definicję umowy sprzedaży. Stwierdzał on, że przez umowę sprzedaży sprzedawca zobowiązywał się przenieść własność rzeczy na kupującego, który zobowiązywał się zapłacić określoną cenę (art. 294 k.z.). Była to więc umowa konsensualna, a nie rzeczowa. Na podstawie umowy sprzedaży sprzedawca mógł zobowiązać się do przeniesienia na kupującego nie tylko rzeczy ruchomej lub nieruchomości, ale także prawa majątkowego (art. 294 k.z.), sprzedaż zaś mogła dotyczyć też rzeczy, które miały powstać dopiero w przyszłości (art. 295 k.z.), to znaczy rzeczy, które sprzedawca miał dopiero nabyć lub dopiero wykonać¹⁸. Kupujący z kolei zobowiązywał się zapłacić określoną cenę (294 k.z.).

W obrocie handlowym obowiązywały również postanowienia kodeksu zobowiązań dotyczące rękojmi za wady fizyczne towaru (art. 306 i n. k.z.). Zgodnie z nimi sprzedawca ponosił odpowiedzialność, jeżeli rzecz w chwili wydania nie posiadała

¹⁶ Por. J. Namitkiewicz, *Kodeks Handlowy, Komentarz*, t. II. *Czynności handlowe*, Warszawa 1935, s. 68.

¹⁷ T. Dziurzyński, Z. Fenichel, M. Honzatko, *Kodeks Handlowy. Komentarz*, t. II, Kraków 1936, s. 773.

¹⁸ Szerzej: M. Allerhand, *Kodeks handlowy. Komentarz*, Lwów 1935, s. 791-844; J. Namitkiewicz, *Kodeks Handlowy...*, t. II, s. 67-145; *idem*, *Zarys prawa handlowego*, Warszawa 1934, s. 149-155; T. Dziurzyński, Z. Fenichel, M. Honzatko, *op. cit.*, s. 772-833.

przrzeczonych zalet lub też miała przemilczane wady, o których kupujący nie wiedział i nie był obowiązany wiedzieć. W takiej sytuacji kupujący mógł odstąpić od umowy lub żądać stosunkowej redukcji ceny albo też – gdy sprzedaż była gatunkowa – zażądać wymiany na rzeczy niewadliwe. Warunkiem zachowania i dochodzenia tych uprawnień było zawiadomienie sprzedawcy o wadzie w przeciągu miesiąca od chwili, w której została lub mogła zostać wykryta. W tym zakresie jednakże kodeks handlowy, o czym jeszcze dalej, ustanawiał surowsze wymogi w odniesieniu do sprzedaży obustronnie handlowej, żądając bezzwłocznego badania towaru przez kupującego, w czasie i w sposób przyjęty w stosunkach handlowych przy towarze danego rodzaju, oraz bezzwłocznego zawiadomienia sprzedawcy o wadach, dostrzeżonych przy badaniu lub później ujawnionych. Przepisy te oczywiście mogły zostać zmienione odmienną umową stron. Można więc było dowolnie przedłużyć termin reklamacji, na przykład przez odpowiednie zastrzeżenie na fakturze. Ustawodawca nie przesądzał o formie zawiadomienia, a więc dopuszczano zarówno zawiadomienie ustne, jak i piśmienne. Do zachowania terminu w wypadku formy pisemnej wystarczało wysłanie pisma lub telegramu, w związku z czym ryzyko jego dojścia na czas ponosił sprzedawca. W treści reklamacji należało zawrzeć skonkretyzowany zarzut, gdyż nie wystarczało ogólne wytknięcie wadliwości.

Zaniedbanie reklamacji powodowało utratę praw z rękojmi, za wyjątkiem sytuacji niemożności zawiadomienia lub podstępного zatajenia wady przez sprzedawcę. Również w razie dostarczenia innego towaru niż zamówiony kupujący powinien bezzwłocznie zawiadomić o tym sprzedawcę, pod rygorem uznania towaru za przyjęty.

O ile kupujący z przyczyny wadliwości lub nieidentyczności towaru nie przyjął towaru nadesłanego z innej miejscowości, nie mógł odesłać go bez porozumienia się ze sprzedawcą, ale powinien się postarać o przechowanie towaru na jego koszt do czasu, gdy sprzedawca będzie mógł nim rozporządzić. Od tego obowiązku mógł się jednak zwolnić przez sprzedaż rzeczy: 1) jeżeli towar narażony był na zepsucie, 2) gdy sprzedawca zwlekał z dyspozycją lub 3) gdy przechowanie wymagało kosztów, na które brakowało pokrycia. W dwóch ostatnich sytuacjach kupującemu wolno było także odesłać towar sprzedawcy na jego koszt i niebezpieczeństwo.

Do sprzedaży handlowej stosowano też przepisy o szczególnych rodzajach sprzedaży, jak sprzedaż wedle próby lub wzoru¹⁹, sprzedaż na próbę²⁰, sprzedaż z sukcesywną dostawą²¹, sprzedaż na umowę typową²².

Wskazać wreszcie należy, że w stosunkach prywatnych międzynarodowych w odniesieniu do sprzedaży jako zobowiązania ustawa prawo prywatne międzynarodowe z 1926 r. rozstrzygała, które z ustawodawstw państw obcych miało w danej sytuacji zastosowanie²³.

¹⁹ Przy sprzedaży wedle próby lub wzoru zakładano, że istnienie właściwości, jakie miała próbka lub wzór, było przez sprzedającego zapewnione (art. 321 k.z.). Sprzedający był obowiązany dostarczyć towar odpowiadający próbce lub wzorowi, które albo sam wręczył kupującemu, albo przy zamówieniu od niego otrzymał. O ile nie istniała odmienna umowa, próba lub wzór nadesłany kupującemu przez sprzedającego stawały się własnością kupującego.

Kupujący miał obowiązek wytknięcia wad towaru, jak przy kupnie zwykłym (art. 324 k.z.), z tym jednak ograniczeniem, że z powodu wad, które były widoczne z próby lub ze wzoru, nie mógł kwestionować towaru. Strony miały w postępowaniu procesowym obowiązek przedstawienia sądowi próby lub wzoru (art. 316 k.p.c.).

²⁰ Sprzedaż na próbę lub z zastrzeżeniem obejrzenia uważało się, w razie wątpliwości, za zawartą pod warunkiem zawieszającym, a mianowicie, że kupujący uzna przedmiot sprzedaży za dobry. W braku oznaczenia w umowie czasu próby lub obejrzenia sprzedawca mógł wyznaczyć kupującemu odpowiedni termin. Warunek uważano za ziszczone, jeżeli kupujący odebrał rzecz, a nie złożył oświadczenia przed upływem terminu umówionego lub wyznaczonego (art. 339 k.z.).

²¹ Jeżeli wedle treści umowy sprzedający winien dostarczać kupującemu towarów w określonych czasokresach, wówczas w razie zwłoki jednej ze stron w wykonaniu zobowiązania co do części świadczenia, prawo do odstąpienia, służące drugiej stronie, ograniczało się – według jej wyboru – albo do części, albo do całej reszty niespełnionego świadczenia, w każdym wypadku po uprzednim wyznaczeniu na piśmie terminu do wykonania umowy z zagrożeniem odstąpienia (250 k.z.).

²² Jeżeli istniał wzór umowy (umowa typowa) wydany lub zatwierdzony przez władzę państwową lub samorządową, wówczas strony zawierające umowę z powołaniem się na ten wzór były związane jego postanowieniami (art. 72 k.z.).

²³ Zob. art. 7-10 ustawy z dnia 2 sierpnia 1926 r. o prawie właściwym dla stosunków prywatnych międzynarodowych (Prawo prywatne międzynarodowe); Dz. U. RP Nr 101, poz. 581. Prawo polskie wychodziło z założenia, że sprzedaży nie da się uregulować według jednego łącznika. W pierwszej kolejności decyduje wola stron (art. 7). Autonomia stron miała tu dość szerokie, jednak nie nieograniczone znaczenie. Strony nie mogły poddać swego stosunku jakiemuś dowolnemu prawu, lecz jednemu z praw wyliczonych w art. 7, który miał zastosowanie do wszystkich zobowiązań, czyli również handlowych. Jeśli strony nie oznaczyły właściwego prawa według art. 7, stosowano do umów wyliczonych w art. 8 prawo tam wskazane. Przepis ten wzorowany był na tzw. uchwałach florenckich z 1908 r. Oznaczał on prawo właściwe, według natury interesu i opierał się na domniemanej woli stron.

O ile chodziło o umowy nieobjęte art. 8, zastosowanie znajdowały dosyć skomplikowane zasady, wyrażone w art. 9 ust. 1, który odnosił się do umów i zobowiązań, w ust. 2 tegoż artykułu, dotyczącym tylko umów, i w ust. 3 wskazanego artykułu, regulującym czynności jednostronne. Art. 9 ust. 1 dzielił zobowiązania, a raczej umowy, na jednostronne i dwustronne. Do pierwszych należały: pożyczka, użyczenie, przechowanie, do drugich – umowa sprzedaży, najmu, umowa o pracę i umowa o dzieło. Art. 9 ustawy wyrażał zasadę, że rozstrzygało *lex domicilii* obu stron „w czasie zawarcia umowy” (art. 9 ust. 1). Problemy powstawały wtedy, gdy miejsce zamieszkania stron było odmienne. W tym wypadku art. 9 wprowadzał dwa łączniki, to jest *lex domicilii* dłużnika przy zobowiązaniach jednostronnych i *lex contractus* przy umowach dwustronnych. Ponieważ w prawie polskim decydujące znaczenie miała zasada miejsca zawarcia umowy, należało je w tym zakresie zaliczyć do grupy romańskiej. We wszystkich sytuacjach uregulowanych art. 7-9 strony związane były (art. 10) szczególnymi zakazami ustawowymi, uniemożliwiającymi sprzeczne z nimi czynności prawne, a wydanymi w państwach, w których dłużnik miał

3. Regulacje ogólne dotyczące sprzedaży handlowej

Sprzedaż podlegała przepisom kodeksu handlowego tylko wówczas, gdy miała za przedmiot rzeczy ruchome lub papiery wartościowe i była czynnością handlową (art. 542 k.h.), to znaczy czynnością kupca, który rzecz lub papier wartościowy sprzedawał w wykonywaniu swego przedsiębiorstwa (art. 498 k.h.). Dla zastosowania przedmiotowych przepisów wystarczyło, jeżeli dana czynność była handlowa jednostronnie (art. 542 k.h.), a wyjątkowo tylko chodziło o czynność handlową dla obu stron (art. 552-554 k.h.).²⁴ Ponieważ sprzedaż handlowa mogła dotyczyć tylko rzeczy ruchomych²⁵ i papierów wartościowych, nie stanowiła takiej sprzedaży sprzedaż nieruchomości, wierzytelności, spadku, udziału w spółce z ograniczoną odpowiedzialnością, chyba że udział należał do przedsiębiorstwa kupca. Nie była sprzedażą handlową zamiana towaru na towar, aczkolwiek istniała możliwość upatrywania w tej transakcji tzw. podwójnej sprzedaży (podwójnego kupna). Umowa o dostawę elektryczności nie była umową sprzedaży, a umową o dzieło, jednak prąd traktowano jako towar i stosowano do obrotu nim przepisy o sprzedaży handlowej. Wymiana pieniędzy lub banknotów obcych stanowiła sprzedaż. Sprzedaż patentu traktowano jako sprzedaż prawa, natomiast umowa o licencję patentową nie była sprzedażą.

Przedmiotem sprzedaży handlowej, jak powyżej wskazałem, były również papiery wartościowe, pod którymi należało rozumieć zarówno papiery na okaziciela, w tym również banknoty, jak i na zlecenie: weksel, czek, akcja imienna, kuksy (akcje przedsiębiorstwa zajmującego się wydobywaniem surowców naturalnych). Sprzedaż obcych pieniędzy i banknotów była równoznaczna ze sprzedażą papierów wartościowych. Sprzedając udział w spółce z ograniczoną odpowiedzialnością, nie sprzedawano papieru wartościowego,

miejsce zamieszkania i miał wypełnić zobowiązanie. Oznaczało to, iż art. 10 wprowadzał obok *lex domicilii* także *lex solutionis*; T. Dziurzyński, Z. Fenichel, M. Honzatko, *op. cit.*, s. 774-777.

²⁴ Dotyczyło to, przy sprzedaży obustronnie handlowej, obowiązku zbadania towaru pod kątem wad (art. 552 k.h.) i kwestii niezgodności towaru z zamówieniem (art. 553 k.h.), przy czym zastosowanie znajdował także art. 554 k.h.

²⁵ O tym, co było rzeczą ruchomą, rozstrzygały dzielnicowe kodeksy cywilne: § 293 i n. Allgemeines Bürgerliches Gesetzbuch, tj. austriackiego kodeksu cywilnego z 1811 r. (ABGB), art. 527 Kodeksu Cywilnego Napoleona z 1804 r. (KN), § 93 i n. Bürgerliche Gesetzbuch, tj. kodeksu cywilnego Rzeszy z 1896 r. (BGB). Prawa, jako takie, nie były przedmiotem sprzedaży handlowej. Większość przepisów książki drugiej k.h. odnosiła się do rzeczy ruchomych (np. art. 503 § 1, 507 § 1, 518 § 1, 542, 555, 581, 630). Na równi z rzeczami ruchomymi stawał kodeks, o ile chodzi o uznanie odnośnej sprzedaży za handlową, sprzedaż papierów wartościowych. Niektóre z przepisów k.h. odnosiły się tylko do rzeczy ruchomych (art. 503 § 1, 555) i wykluczały stosowanie ich do papierów wartościowych (art. 567 i 631), reszta przepisów stawała je obok rzeczy ruchomych; T. Dziurzyński, Z. Fenichel, M. Honzatko, *op. cit.*, s. 773; zob. też: *Kodeks Napoleona. Kodeks cywilny Królestwa Polskiego. Kodeks zobowiązań i inne przepisy obowiązujące w województwach centralnych*, wstępem opatrzył A. Mączyński, Warszawa 2008; *Kodeks cywilny austriacki z roku 1811 obowiązujący w Małopolsce i na Śląsku Cieszyńskim*, w tłumaczeniu prof. dra S. Wróblewskiego wraz z ustawami uzupełniającymi, zebrał i opracował mgr A. Radziszowski, Lwów 1933; *Kodeks cywilny obowiązujący na Ziemiach Zachodnich Rzeczypospolitej Polskiej*, oprac. Z. Lisowski, Poznań 1933.

gdyż polskie prawo zakazywało wystawiania dokumentów, czy to na okaziciela, czy też na zlecenie na udziały lub prawa do zysków w tej spółce (art. 175 k.h.)²⁶.

Sprzedaż, wykazująca specyficzne cechy, które różniły ją od innych umów zobowiązaniowych i handlowych²⁷, miała na celu przeniesienie własności rzeczy lub innego prawa majątkowego i ich równowartości do mienia kontrahenta. Przez umowę sprzedaży sprzedawca obowiązywał się przenieść własność rzeczy na kupującego, który zobowiązywał się zapłacić określoną cenę (art. 294 k.z.). Umowa sprzedaży stanowiła więc umowę konsensualną, a nie rzeczową. Obojętne było, czy rzecz, której własność przenoszono, miała zostać użyta niezwłocznie, czy też miała służyć do stałego użytku. Istota umowy sprzedaży nie ulegała zmianie, gdy przewidywano w niej dodatkowe świadczenia. Szczególnych odmian sprzedaży nie stanowiły: sprzedaż z kolejno następującymi „ratami” dostawy, przy których zapłata następowała za każdą „ratę” dostawy, oraz sprzedaż całej produkcji jednemu kontrahentowi z zastrzeżeniem niesprzedawania innym osobom.

Umowa sprzedaży dochodziła do skutku, gdy strony doszły do porozumienia co do prawnych i faktycznych elementów umowy, w tym w zasadzie także towaru i ceny²⁸.

²⁶ W razie sprzedaży wszystkich udziałów w spółce z ograniczoną odpowiedzialnością uważano za sprzedane przedsiębiorstwo spółki i do takiej sprzedaży znajdowały zastosowanie przepisy o rękojmi zarówno za wady prawne, jak i za wady fizyczne (art. 312 i n. k.z.). Do sprzedaży papierów wartościowych stosowano przepisy kodeksu handlowego: art. 545-547 k.h. o oddaniu na przechowanie i sprzedaży na rachunek kupującego w razie jego zwłoki, art. 543 k.h. do zastrzeżenia własności, art. 544 k.h. do specyfikacji, art. 551 k.h. do transakcji na ściśle oznaczony termin, art. 552 k.h. i 553 k.h. o wadach i dostarczeniu innego przedmiotu, o ile chodziło o wady fizyczne i o czynność handlową obustronną oraz art. 554 k.h. o obowiązku oddania na przechowanie przez kupującego i o sprzedaży. Do takiej sprzedaży nie upoważniał jednak zwykły spadek kursu papieru wartościowego. Do papierów wartościowych stosowano również art. 209 k.z. co do świadczenia rzeczy oznaczonej tylko co do gatunku, „średniej jakości i dobroci”. Wierzytelność z tytułu dostarczenia papieru wartościowego ulegała dwuletniemu przedawnieniu (art. 285 k.z.), tak jak wierzytelność z tytułu dostarczenia towaru, bowiem wymagały tego potrzeby obrotu; zob. bliżej J. Namitkiewicz, *Kodeks Handlowy...*, t. II, s. 81-83.

²⁷ Od umowy o dostarczenie dzieła (art. 478 i n. k.z.) sprzedaż różniła się głównie tym, że w umowie o dzieło przyjmujący zamówienie zobowiązywał się do wykonania rzeczy niezamiennej, zwykle z materiałów, które sam miał dostarczyć, o ile inaczej się nie umówiono (art. 481 k.z.). Granice między zleceniem i umową komisju, gdy chodziło o komis nabycia, były dość płynne. Orzecznictwo dopatrywało się miernika dla kupna lub komisju w oznaczeniu ceny w sposób ściśle określony i w oznaczeniu granicy (limitu). Przeniesienie weksla za gotówkę (dyskontowanie) było sprzedażą i to sprzedażą papieru wartościowego jako rzeczy, ucieleśniającej prawo do wierzytelności w stosunku do dłużników wekslowych. Pożyczką było natomiast danie pieniędzy drugiemu, który w zamian wystawiał weksel lub go akceptował. Sprzedaż różniła się też od ekspedycji (art. 598 i n. k.h.). W umowach mieszanych dla rozstrzygnięcia różnych wątpliwości prawnych konieczne było ustalenie głównego celu umowy. Jeżeli zastrzeżenia służyły tylko celom sprzedaży, zachodziła, pomimo wszystko, umowa sprzedaży. Między sprzedażą a spółką istniała ściśle przeprowadzona różnica: rozstrzygnięcie zależało głównie od ustalenia, czy uczestnicy mieli wspólny cel. Jeżeli dzierżawa dotyczyła minerałów (węgiel, torf), orzecznictwo skłaniało się ku temu, iż ustąpienie prawa wydobywania minerałów z gruntu ustępującego stanowiło dzierżawę, a nie sprzedaż. Sprzedaż miała jednak miejsce, gdy płacony równoważnik obliczony został ściśle według wysokości zysków otrzymywanych z wydobywania minerałów; *ibidem*, s. 68-70; M. Allerhand, *op. cit.*, s. 793-794.

²⁸ Bliżej M. Allerhand, *op. cit.*, s. 791-793.

Umowa mogła zostać zawarta przez przedstawiciela. Jak przyjmowano w orzecznictwie, porozumienie istniało nawet wtedy, gdy wykonanie uzależnione zostało od woli drugiej strony. Możliwe było zastrzeżenie prawa odstąpienia od umowy. Świadczenie mogła określić także osoba trzecia. Umowa nie dochodziła do skutku w razie odmowy, zwłoki lub określenia świadczenia w sposób oczywiście krzywdzący jedną stronę (art. 59 k.z.). W sytuacji zaistnienia takiej bezskuteczności pozostawała stronom droga sądowa (por. art. 297 k.z.)²⁹.

Rozdział k.h. dotyczący sprzedaży handlowej dzielił się na dwa oddziały. Pierwszy z nich, obejmujący zagadnienia ogólne, regulował sprzedaż z zastrzeżeniem prawa własności, sprzedaż rzeczy o właściwościach określonych przez kupującego, zwłokę w przyjęciu towaru i związane z nią konsekwencje oraz obowiązek zbadania towaru pod kątem wad i kwestię niezgodności towaru z zamówieniem, a także sprzedaż z terminem ścisłym. Drugi oddział zawierał przepisy dotyczące sprzedaży na raty.

3.1. Sprzedaż z zastrzeżeniem prawa własności

Instytucję zastrzeżenia własności normował tylko k.h.³⁰ Zastrzeżenie takie (*pactum reservati domini*), częste zwłaszcza – ale nie wyłącznie – przy sprzedaży ratalnej, polegało na uzależnieniu przejścia własności od pewnych warunków, zwykle od całkowitej spłaty ceny kupna. Sprzedawca mógł zastrzec sobie własność rzeczy aż do chwili spełnienia przez kupującego czynności określonej w zastrzeżeniu własności. Przez zastrzeżenie prawa własności rozumiano więc umieszczony w umowie o sprzedaż rzeczy ruchomej warunek, iż własność wydanej kupującemu rzeczy miała przejść na kupującego dopiero z chwilą całkowitej zapłaty ceny kupna lub miała przejść na sprzedawcę w wypadku niewykonania przez kupującego ciężących na nim zobowiązań. Zastrzeżenie własności było warunkiem, od którego spełnienia się zależało nabycie własności, nie zaś

²⁹ Określenie świadczenia mogło zostać powierzone większej liczbie osób – rozjemcom, którzy mieli wtedy za zadanie uzupełnić treść umowy lub wyjaśnić znaczenie jej spornych ustępów. Rozjemcami mogły być osoby z wyboru lub działające w instytucjach (sąd polubowny do rozstrzygania sporów wynikłych ze stosunków handlowych; art. 4, pkt 12 rozporządzenia Prezydenta Rzeczypospolitej z dnia 15 lipca 1927 r. o izbach przemysłowo-handlowych (Dz. U. RP Nr 67, poz. 591 oraz art. 479 i n. k.p.c.). Orzeczenie rozjemcze miało charakter ostateczny. Nie było ono wiążące w razie zmowy rozjemców z jedną ze stron. Jako dopuszczalne traktowano swobodne uznanie rozjemców, zazwyczaj wtedy, gdy mieli oni orzekać wyłącznie o faktach, jednak nie działali oni wtedy jako sędziowie polubowni, chociażby strony ich tak nazwały. Właściwy układ o rozjemstwo zachodził, jeżeli obejmował również spor o prawo. Przyjmowano, że o sądzie polubownym można było mówić zwłaszcza wtedy, gdy miał on zająć stanowisko co do dostawy lub wysokości ceny. Przy określeniu świadczenia należało uwzględnić przepisy dotyczące treści umowy (art. 55 i n. k.z.), a w szczególności kwestie godziwości celu oraz braku sprzeczności umowy z porządkiem publicznym, ustawą i dobrymi obyczajami, jak też możliwość wykonania świadczenia; J. Namitkiewicz, *Kodeks Handlowy*..., t. II, s. 70-72.

³⁰ W doktrynie przyjmowano, iż zastrzeżenie takie było jednak dopuszczalne również na podstawie kodeksu zobowiązań (art. 294 i n. k.z.); por. M. Allerhand, *op. cit.*, s. 794.

skuteczność samej umowy sprzedaży³¹. Zastrzeżone prawo własności stanowiło rzeczywiste prawo majątkowe, istotną część majątku sprzedawcy, mogło być zbyte, zajęte i należeć do jego masy upadłościowej. W doktrynie przyjmowano, że zastrzeżenie prawa własności rozciągało się również na przynależność rzeczy głównej.

W szerszym znaczeniu zastrzeżenie prawa własności było układem mającym na celu nie przejście własności, lecz zobowiązanie sprzedawcy do przeniesienia własności. Zachodziło to w odniesieniu do umów najmu mebli, których własność przechodziła po zapłaceniu czynszu w pewnej wysokości, a zastosowanie znajdował tu art. 566 k.h.

Kupujący miał prawo korzystania z rzeczy. Przy rzeczach zużywających się był kupujący w zasadzie uprawniony do zużycia rzeczy. Bez zgody sprzedawcy kupujący nie mógł rzeczą rozporządzać, a w szczególności jej sprzedawać, w przeciwnym bowiem razie obowiązany był do odszkodowania. Umowa kupna pozostawała w mocy, kupujący nie tracił swego prawa nabycia własności rzeczy po zapłaceniu rat, z drugiej zaś strony był w dalszym ciągu obowiązany do zapłacenia ceny kupna. Skutki dalszej sprzedaży rzeczy, zmieszania, połączenia i przerobienia oceniano się według przepisów prawa cywilnego.

Zastrzeżenie prawa własności traciło swą moc przede wszystkim z chwilą całkowitej zapłaty ceny kupna, to znaczy przy zapłacie ostatniej raty. Na równi z zapłatą traktować należało uiszczenie kary umownej, którą ponosił kupujący w razie niewykonania swych zobowiązań.

Sprzedawca mógł zrzec się zastrzeżonego mu prawa, bez współudziału drugiej strony przez jednostronne oświadczenie woli. Sprzedawca miał prawo sprzeciwić się zajęciu przez wierzyciela rzeczy, której własność sobie zastrzegł (wyłączenie). Prawo do sprzeciwu wygasało, jeżeli sprzedawca zgodził się na zajęcie, jeżeli przeniósł na wierzyciela zastrzeżone mu prawo własności lub wreszcie z chwilą wygaśnięcia zastrzeżenia prawa własności, które mogło zachodzić również i w tym wypadku, gdy wierzyciel kupującego płacił za niego pozostałą jeszcze cenę kupna.

Zastrzeżenie własności winno być stwierdzone pismem, przy czym jego brak powodował tylko utrudnienia dowodowe w procesie. Jednak w stosunku do wierzycieli nabywcy skuteczne było tylko pisemne zastrzeżenie własności, pod warunkiem i od chwili urzędowego ustalenia daty (art. 543 k.h.), a to przez notariusza, urząd opłat stemplowych, pocztę itp. Tylko na podstawie tak udokumentowanego zastrzeżenia sprzedawca mógł żądać zwolnienia od egzekucji (art. 567 k.p.c.) lub wyłączenia z masy upadłości nabywcy (art. 42 Prawa upadłościowego)³².

³¹ *Ibidem*, s. 794.

³² Rozporządzenie Prezydenta Rzeczypospolitej z dnia 24 października 1934 r. – Prawo upadłościowe (Dz. U. RP Nr 93, poz. 834), dalej Pr. upadł.

Jeżeli sprzedawca uzyskał wyrok zasądzający na jego rzecz zaległą należność od kupującego, mógł on w postępowaniu egzekucyjnym zająć ruchomości należące do kupującego. Takie zajęcie przedmiotu, na którym miał on zastrzeżone prawo własności, poczytywało się za zrzeczenie się tego prawa, chyba że sprzedawca o tym zajęciu nie wiedział.

W razie upadłości kupującego sprzedawca uzyskujący wyłączenie z masy upadłości rzeczy, na której miał zastrzeżone prawo własności, przestawał być wierzycielem obligacyjnym kupującego i nie uczestniczył w postępowaniu upadłościowym, a to z mocy art. 560 § 1 k.h., który odebranie rzeczy uważał za odstąpienie od umowy.

Przy sprzedaży na raty syndyk masy upadłości miał do wyboru: albo zapłacić sprzedawcy „resztującą” (pozostałą) część ceny kupna i włączyć rzecz do masy upadłości, albo też wydać sprzedawcy rzecz, żądając od niego tego, co się kupującemu w tym wypadku należało (art. 560 § 1, 561, 562 § 2 k.h. oraz 253 k.z.).

O upadłości kupującego można było mówić wtedy, gdy był on kupcem nierejestrowym, a rzecz kupił dla własnego użytku, a nie do odprzedaży, lub też gdy nie był kupcem rejestrowym w chwili zawarcia umowy kupna na raty, a stał się nim już po transakcji (art. 565 k.h. i art. 1 § 1 Pr. upadł.)³³.

3.2. Sprzedaż rzeczy o właściwościach określonych przez kupującego

Sprzedaż rzeczy o właściwościach określonych przez kupującego, zwana sprzedażą specyfikacyjną, a także kupnem sortymentowym, będąca jednym ze szczególnych rodzajów sprzedaży, znanym kodeksowi zobowiązań i kodeksowi handlowemu, zacho-
dziła wówczas, gdy strony oznaczały ilość sprzedanego towaru i cenę jednostkową, zastrzegając jednak kupującemu bliższe oznaczenie kształtu, wymiaru i tym podobnych właściwości. Zgodnie z kodeksem handlowym jeżeli kupujący zastrzegł sobie oznaczenie kształtu, wymiaru lub innych podobnych właściwości rzeczy będącej przedmiotem sprzedaży, sprzedawca mógł w razie zwłoki kupującego w oznaczeniu:

- 1) wykonać prawa, służące wierzycielowi według kodeksu zobowiązań w razie niespełnienia przez dłużnika świadczenia wzajemnego lub
- 2) dokonać oznaczenia i podać je do wiadomości kupującego, zakreślając mu zarazem odpowiedni termin do odmiennego oznaczenia. Wraz z bezskutecznym upływem zakreślonego terminu obowiązywało oznaczenie dokonane przez sprzedawcę (art. 544 k.h.).

Korzystając z praw służących wierzycielowi (sprzedawcy) według kodeksu zobowiązań, w razie niespełnienia przez dłużnika (kupującego) świadczenia wzajemnego

³³ Bliżej: J. Namitkiewicz, *Kodeks Handlowy...*, t. II, s. 126-129; M. Allerhand, *op. cit.*, s. 794-798; T. Dziurzyński, Z. Fenichel, M. Honzatko, *op. cit.*, s. 777-779.

(oznaczenia sortymentów), sprzedawca mógł alternatywnie: 1) dochodzić zapłaty ceny kupna i odszkodowania za opóźnienie, 2) odstąpić od umowy po bezskutecznym upływie terminu dodatkowego i domagać się odszkodowania za jej niewykonanie (art. 250-253 k.z.)³⁴.

3.3. Zwłoka w przyjęciu towaru i związane z nią konsekwencje

Zwłokę kupującego, jako uprawnionego do otrzymania towaru, definiował kodeks zobowiązań, a zachodziła ona wtedy, gdy: a) nabywca uchylał się od przyjęcia towaru rzeczywiście i należycie zaofiarowanego, lub też b) odmawiał wykonania czynności, bez których dostawa nie mogła nastąpić, albo c) wprost oznajmiał, iż towaru – choćby tylko słownie zaofiarowanego – nie przyjmie (art. 231 k.z.). W razie zajścia jednej z tych sytuacji sprzedawca mógł zwolnić się z obowiązku dostawy przez złożenie towaru do depozytu sądowego, ewentualnie zaś do rąk wyznaczonego przez sąd dozorcę, albo też za zezwoleniem sądu sprzedać towar drogą przetargu publicznego, jeżeli zachodziła obawa zepsucia lub znacznych kosztów przechowania (art. 232-236 k.z.).

Istotna różnica pomiędzy sprzedażą według prawa cywilnego i prawa handlowego polegała na tym, że przy sprzedaży handlowej, jeżeli kupujący dopuścił się zwłoki w przyjęciu towaru, sprzedawca mógł bez jakiegokolwiek ingerencji sądu oddać towar na przechowanie osobie trzeciej na koszt i niebezpieczeństwo nabywcy (art. 545 k.h.) albo też spowodować sprzedaż towaru na jego rachunek przez licytację publiczną (art. 546-549 k.h.), odbywającą się w podobnym trybie jak sprzedaż zastawu handlowego, przy czym w razie niezachowania przy sprzedaży wskazanych powyżej przepisów sprzedawca zobowiązany był do odszkodowania (art. 550 k.h.). I tak jeżeli sprzedawca spowodował sprzedaż towaru na rachunek kupującego, był on obowiązany listem poleconym zagrozić kupującemu sprzedażą, chyba że zagrożenie nie dało się skutecznie lub że towar narażony był na zepsucie, a zwłoka groziła niebezpieczeństwem (art. 546 k.h.).

Sprzedaż przeprowadzano przez licytację publiczną, jeżeli jednak towar miał cenę giełdową lub targową, sprzedaż odbywała się „z wolnej ręki” po kursie dziennym. Licytacja publiczna miała więc miejsce tylko wówczas, gdy sprzedaż z wolnej ręki nie dało się skutecznie. Sprzedaż przeprowadzał na żądanie sprzedawcy notariusz lub komornik, a jeżeli przedmiot dopuszczony był do obrotu giełdowego, także przysięgły makler giełdowy (art. 547 § 1 k.h.). Sprzedaż przez licytację publiczną odbywała się bez oszacowania w jednym terminie, przy czym nie znajdowały tu zastosowania przepisy kodeksu postępowania cywilnego. Nabywcą towaru mógł być również sprzedawca lub kupujący. Do kupującego należało wysłać zawiadomienie o miejscu i czasie licytacji, chyba że zwłoka groziła niebezpieczeństwem (art. 547 § 2 k.h.).

³⁴ Bliżej: J. Namitkiewicz, *Kodeks Handlowy...*, t. II, s. 86-92; M. Allerhand, *op. cit.*, s. 798-800; T. Dziurzyński, Z. Fenichel, M. Honzatko, *op. cit.*, s. 779-782; J. Hryniewiecki, *op. cit.*, s. 101-102; H. Rittman, *Zarys prawa handlowego*, Warszawa 1936, s. 109.

Tryb dokonywania licytacji określało bliżej rozporządzenie Ministra Sprawiedliwości z dnia 1 lipca 1934 r. wydane w porozumieniu z Ministrami Przemysłu i Handlu oraz Skarbu o trybie dokonywania licytacji publicznej, przewidzianej w art. 510, 547 i 670 kodeksu handlowego (Dz. U. RP, Nr 59, poz. 510). W szczególności można wskazać, iż licytację przeprowadzał ten notariusz lub komornik, w którego okręgu urzędowym znajdowała się rzecz podlegająca sprzedaży. Jeżeli licytację miał przeprowadzić przysięgły makler giełdowy, powinna ona odbyć się na najbliższej giełdzie. Uprawniony do sprzedaży przez licytację miał prawo sprzedać rzecz za pośrednictwem innego notariusza lub komornika, a także na innej giełdzie, jeżeli mogło to dać korzystniejszy wynik (§ 1 rozp.). W przetargu nie mogli uczestniczyć: dłużnik zastawny, organ przeprowadzający licytację, jego małżonek i dzieci oraz osoby, obecne na licytacji w charakterze urzędowym (§ 7 rozp.). Przetarg odbywał się ustnie. Zaofiarowana cena przestawała wiązać uczestnika przetargu, jeżeli inny uczestnik postąpił cenę wyższą (§ 8 rozp.). Przeprowadzający licytację udzielał przybicia temu, kto zaofiarował najwyższą cenę, jeżeli po trzykrotnym wezwaniu do dalszych postąpień nikt więcej nie zaofiarował (§ 9 rozp.).

Z ceny osiągniętej przy sprzedaży przeprowadzający ją organ pokrywał koszty sprzedaży oraz nieuiszczone od sprzedanego towaru daniny publiczne, resztę zaś miał wydać sprzedawcy (art. 548 k.h.). Sprzedawca obowiązany był bezzwłocznie zawiadomić kupującego o dokonaniu sprzedaży i jej wyniku, chyba że zawiadomienia nie dało się uskuteczyć (art. 549 k.h.)³⁵.

3.4. Obowiązek zbadania towaru pod kątem wad i kwestia niezgodności towaru z zamówieniem

Jeżeli sprzedaż była czynnością handlową dla obu stron, kupujący powinien bez zwłoki zbadać towar w czasie i w sposób przyjęty w stosunkach handlowych przy towarze tego rodzaju i o dostrzeżonych wadach fizycznych zawiadomić bezzwłocznie sprzedawcę (art. 552 § 1 k.h.). Jeżeli wada wyszła na jaw dopiero później, kupujący powinien zawiadomić sprzedawcę bezzwłocznie po jej wykryciu (art. 552 § 2 k.h.). Do zawiadomienia wystarczyło wysłanie pisma lub telegramu (art. 552 § 3 k.h.). Zaniedbanie zawiadomienia powodowało utratę praw z tytułu rękojmi za wady. Utrata praw nie następowała, jeżeli sprzedawca wadę podstępnie zataił lub jeżeli zawiadomienia nie dało się uskuteczyć (art. 552 § 4 k.h.).

W razie gdyby przy sprzedaży będącej czynnością handlową dla obu stron dostarczono towar inny niż zamówiony, kupujący powinien zawiadomić o tym sprzedawcę zgodnie ze wskazaną już powyżej procedurą, w przeciwnym bowiem wypadku towar uważano za przyjęty (art. 553 k.h.).

³⁵ Bliżej: J. Namitkiewicz, *Kodeks Handlowy...*, t. II, s. 92-94; M. Allerhand, *op. cit.*, s. 800-801; T. Dziurzyński, Z. Fenichel, M. Honzatko, *op. cit.*, s. 782-784; H. Ritterman, *op. cit.*, s. 108-109.

Zarówno wtedy, gdy nie został dopełniony obowiązek bezzwłocznego zawiadomienia o dostrzeżonych wadach fizycznych (art. 552 k.h.), jak i wówczas, gdy dostarczono towar inny niż zamówiony (art. 553 k.h.), kupujący, który nie przyjmował towaru nadesłanego z innej miejscowości, nie mógł go odesłać bez porozumienia się ze sprzedawcą i obowiązany był postarać się o przechowanie towaru na koszt sprzedawcy aż do chwili, w której w normalnych warunkach sprzedawca miałby możliwość nim rozporządzić (art. 554 § 1 k.h.). Co do towarów narażonych na zepsucie, to kupujący miał prawo – a gdy wymagał tego interes sprzedawcy, obowiązek – sprzedać towar. Do sprzedaży zastosowanie znajdowały odpowiednio przepisy o sprzedaży w razie zwłoki kupującego w przyjęciu towaru (art. 554 § 2 k.h.). Prawo takie służyło kupującemu również wtedy, gdy sprzedawca zwlekał z rozporządzeniem towarem lub gdy jego przechowanie wymagało kosztów, na które nie było pokrycia. W tych wypadkach kupujący mógł również odesłać towar sprzedawcy na jego koszt i niebezpieczeństwo (art. 554 § 3 k.h.)³⁶.

3.5. Sprzedaż z terminem ścisłym

Sprzedaż z terminem ścisłym zachodziła wtedy, kiedy na podstawie umowy lub okoliczności termin świadczenia jednej lub drugiej strony został ściśle określony jako niezawodny (nieprzekraczalny), przy czym zastrzeżenie prawa odstąpienia, wymagane przez kodeks zobowiązań, nie było w prawie handlowym konieczne. W wypadku braku niezawodnego spełnienia świadczenia w ściśle oznaczonym terminie kodeks handlowy przyjmował, że strona, na której rzecz miało nastąpić świadczenie odstępowała od umowy, chyba że bezzwłocznie po upływie terminu oświadczyła stronie przeciwnej, iż obstate przy jej wykonaniu (art. 551 § 1 k.h.). Kodeks handlowy stanowił, że w razie zwłoki strona, na której rzecz świadczenie miało nastąpić, mogła, gdy przedmiot sprzedaży miał cenę targową lub giełdową, domagać się jako odszkodowania różnicy między ceną umówioną a ceną targową lub giełdową dnia, w którym świadczenie miało być spełnione. Różnicy między ceną umówioną a ceną rzeczywiście zapłaconą lub otrzymaną mogła ona domagać się jedynie wtedy, gdy takie wyrównanie szkody było zgodne z zasadami dobrej wiary i nastąpiło bezzwłocznie po upływie umówionego terminu (art. 551 § 2 k.h.). Nie naruszało to prawa do żądania wyższego odszkodowania według zasad ogólnych (art. 551 § 3 k.h.).

Jak z powyższego wynika, w wypadku nawet niezawinionego uchybienia terminu kontrahentowi służyły te same prawa, co przy sprzedaży w obrocie powszechnym, to jest prawo żądania wykonania lub odstąpienia od umowy, jednakże warunki i sposób spełnienia tych uprawnień ustawodawca ukształtował odmiennie w obrocie cywilnym

³⁶ Bliżej: J. Namitkiewicz, *Kodeks Handlowy...*, t. II, s. 101-114; M. Allerhand, *op. cit.*, s. 808-820; T. Dziurzyński, Z. Fenichel, M. Honzatko, *op. cit.*, s. 798-811; H. Ritterman, *op. cit.*, s. 110-111.

i handlowym. W szczególności według kodeksu handlowego odstąpienie od umowy nie wymagało ani uprzedniego wyznaczenia dodatkowego terminu, ani też oświadczenia o odstąpieniu. Kodeks ten wychodził z założenia, że skoro strona zastrzegła ścisły termin, nie zechce przyjąć świadczenia później. Stąd też już z chwilą upływu tego terminu należało uważać, że strona uprawniona do świadczenia odstępowała od umowy, a jej oświadczenie konieczne było tylko wówczas, gdy umowa miała zostać utrzymana w mocy. Obowiązana ona była wtedy powiadomić kontrahenta, że obstaje przy wykonaniu umowy, przy czym oświadczenie to musiało zostać złożone niezwłocznie po upływie terminu.

Inna istotna różnica, jak już powyżej wskazałem, polegała na tym, że odszkodowanie należne w razie odstąpienia od umowy powinno być w zasadzie obliczone abstrakcyjnie, a mianowicie według różnicy między ceną umówioną a ceną targową lub giełdową dnia, w którym świadczenie miało nastąpić. Obliczenie konkretne odszkodowania, to znaczy na podstawie różnicy między ceną umówioną a ceną faktycznie zapłaconą lub otrzymaną od osoby trzeciej, dopuszczalne było tylko wtedy, gdy odpowiadało to zasadom dobrej wiary, przykładowo ze względu na szczególne właściwości zamówionego towaru, a transakcja zastępcza nastąpiła bezzwłocznie po upływie umówionego terminu³⁷.

4. Sprzedaż na raty

Sprzedaż na raty³⁸ powstała w XIX w., jednak rozwinęła się najbardziej po I wojnie światowej, szczególnie w Stanach Zjednoczonych Ameryki Północnej. Objęła ona przede wszystkim przedmioty ruchome zużywające się powoli i przeważnie kosztowne. Pierwsza ustawa o sprzedaży na raty uchwalona została w Niemczech w 1894 r., następnie w Austrii w 1896 r. i w Rosji w 1904 r. W 1910 r. państwa skandynawskie (Szwecja, Norwegia i Dania) powołały komitet, który 31 grudnia 1913 r. zgłosił projekt ustawy o sprzedaży na raty. Został on przyjęty jako ustawa przez Szwecję w 1915 r., Norwegię – w 1916 r. i przez Danię – w 1917 r. Szwajcaria wprowadziła specjalne przepisy o sprzedaży na raty do kodeksu zobowiązań z 1911 r. – Bundesgesetz betreffend die Ergänzung des Schweizerischen Zivilgesetzbuches (Fünfter Teil: Obligationenrecht) vom 30. März 1911³⁹. Inne państwa uchwały odpowiednie ustawy o wiele później.

³⁷ Bliżej: J. Namitkiewicz, *Kodeks Handlowy...*, t. II, s. 98-1-101; M. Allerhand, *op. cit.*, s. 805-808; T. Dziurzyński, Z. Fenichel, M. Honzatko, *op. cit.*, s. 793-798; H. Ritterman, *op. cit.*, s. 109-110.

³⁸ Sama metoda spłacania ratami jest bardzo stara, gdyż spotyka się ją w Babilonii, w Rzymie, w średniowiecznej Europie, gdzie często stosowano ją przy spłacaniu pożyczek. W okresie prac nad polską kodyfikacją znajdowała ona zastosowanie przy spłacie długu publicznego: pożyczek państwowych i samorządowych. Z reguły na raty rozkładane były podatki; J. Namitkiewicz, *Kodeks Handlowy...*, t. II, s. 115.

³⁹ Kodeks ze zmianami: Bundesgesetz betreffend die Ergänzung des Schweizerischen Zivilgesetzbuches (Fünfter Teil: Obligationenrecht) vom 30. März 1911 (Stand am 1. April 2020); <https://www.admin.ch/opc/de/classified-compilation/19110009/index.html> [dostęp: 1.04.2020].

Zwraca uwagę to, że o ile historycznie pierwsze ustawy w tym zakresie miały na celu wyłącznie ochronę interesów nabywcy, o tyle kolejne radykalnie zmieniały tę tendencję, broniąc interesów sprzedającego i usiłując stworzyć mu daleko idące gwarancje.

W państwach, w których sprzedaż na raty nie miała ustawowego unormowania, dokonywano jej w takich formach jak: 1) najem – sprzedaż, która polegała na wynajęciu rzeczy za bardzo wysoki czynsz dzierżawny, przy czym po pewnym czasie, gdy został już zapłacony czynsz równy wartości rzeczy, przechodziła ona na własność najemcy. Występowały tu dwa zobowiązania: najem i przyrzeczenie sprzedaży; 2) sprzedaż z zastawem na rzeczy (*charter mortgage*); 3) sprzedaż z warunkiem rozwiązującym (*lex commissoria*); 4) sprzedaż z zastrzeżeniem prawa własności (*pactum reservati domini*), która stanowiła nieodłączne niemal akcesorium sprzedaży na raty. Na terenie Polski ta ostatnia forma umowy była w wyłącznym użyciu, jednak towarzyszyło jej wiele zastrzeżeń, umieszczanych zwykle na formularzu złożonym przez kupca. Za pomocą tych zastrzeżeń kupiec bronił się przed niesumiennymi klientami, dlatego były one dosyć rygorystyczne, a nawet czasem krzywdzące niepunktualnych w wykonywaniu swych zobowiązań kupujących. Były to mianowicie: zastrzeżenie natychmiastowej wymagalności pozostałej ceny kupna w razie niepłacenia rat przez kupującego, klauzula wskazująca sąd, do którego mają być skierowane spory wynikające z umowy sprzedaży na raty (*prorogatio fori*), a w razie niewykonania obowiązków przez kupującego: zastrzeżenie sytuacji zapłaconych już rat i zastrzeżenie dla sprzedawcy prawa odstąpienia od umowy. Z zastrzeżeń tych korzystali również pomysłowi oszuści, którzy zachęciwszy niedoświadczonych kupujących dogodnymi warunkami spłaty, zawierali z nimi umowy mające na celu wyłudzenie kilku rat⁴⁰.

4.1. Pozaborowe wzorce

Sprzedaż na raty była nader oczekiwaną w II RP regulacją ustawową⁴¹, bo choć – ze względu na duże znaczenie gospodarcze transakcji na raty – normowały ją pozaborowe ustawy specjalne lub przepisy ogólne, to jednak w każdym z nich miała ona odmienny charakter i cel. Ustawy obowiązujące na ziemiach zachodnich i ziemiach

⁴⁰ Ustawodawstwo wszystkich krajów, wraz z wyczerpującą literaturą przedmiotu podają: H. de Meester i G. de Mortier, *De la réserve de propriété et de la vente à tempérament*, Namur-Paris 1931; zob. też J. Namitkiewicz, *Kodeks Handlowy...*, t. II, s. 116-117.

⁴¹ J.M. Rosenberg, *Sprzedaż na raty i jej normalizacja*, „Przegląd Handlowy. Tygodnik poświęcony sprawom handlu, przemysłu i finansów” 1 lutego 1930, R. IV, Nr 133, s. 1-2; *idem*, *Sprzedaż na raty podług ustaw dzielnicowych i de lege ferenda*, „Głos Sądownictwa” 1933, nr 6, s. 388-393 i nr 7-8, s. 454-466; J. Kaczkowski, *Sprzedaż na raty wobec prawa*, „Gazeta Sądowa Warszawska” 1930, nr 4, s. 44-48; zob. też F. Zweig, *Finansowanie konsumpcji*, Kraków 1930; S. Pave, *Znaczenie gospodarcze sprzedaży na raty*, „Kurier Polski” 14 czerwca 1930, R. 33, nr 160, s. 5.

południowych, to jest niemiecka ustawa z 16 maja 1894 r. o sprzedaży na raty⁴² i austriacka ustawa z 27 kwietnia 1896 r. o interesach ratowych⁴³, chciały zabezpieczyć kupujących

⁴² Składająca się z 9 paragrafów niemiecka ustawa z 16 maja 1894 r. o sprzedaży na raty – Gesetz, betreffend die Abzahlungsgeschäfte (Deutsches Reichsgesetzblatt, Band 1894, Nr 23, s. 450-451), która dotyczyła umów zawartych po jej wejściu w życie (§ 9), została jeszcze uzupełniona przepisami kodeksu cywilnego (§ 455, 929, 1207 BGB). Miała ona zastosowanie także do umów, które zmierzały do tego, aby nadać sprzedaży na raty inną formę prawną, a w szczególności przez oddanie rzeczy w najem, bez względu na to, czy otrzymującemu rzecz zastrzeżone było prawo uzyskania później jej własności (§ 6), natomiast wyłączono spod jej regulacji transakcje na raty losów loteryjnych i papierów premialnych na okaziciela, pod karą grzywny (§ 7), ponadto zaś przepisy przedmiotowej ustawy nie znajdowały zastosowania, jeżeli otrzymujący towar nabywca wciągnięty był do rejestru handlowego jako kupiec (§ 8).

Ustawa ta, mimo że uchwalona dwa lata wcześniej niż odpowiednia ustawa austriacka, była od niej o wiele liberalniejsza, przy czym istotne znaczenie odegrało tu idące za wymogami czasu orzecznictwo sądowe oraz wskazane już powyżej uzupełniające przepisy BGB.

Według ustawy z 16 maja 1894 r. o sprzedaży na raty forma nie miała wpływu na ważność umowy. Ustawa zmierzała głównie do obrony interesów kupującego, ale oczywiście chroniła również interesy sprzedawcy, w razie niewypełnienia przez kupującego ciężących na nim zobowiązań, a to poprzez: 1) zastrzeżenie prawa odstąpienia od umowy (§ 1), ewentualnie zaś zastrzeżenie praw własności (§ 5), 2) karę umowną (§ 4), 3) utratę terminu (§ 4, cz. 3). I tak jeżeli sprzedawca zastrzegł sobie odstąpienie od umowy z powodu niewypełnienia ciężących na kupującym warunków, to w wypadku tego odstąpienia każda strona była obowiązana zwrócić drugiej stronie otrzymane świadczenia (§ 1). Wszelkie zastrzeżenia przeciwne powyższej zasadzie były nieważne. Kupujący winien w wynagrodzić sprzedawcy poczynione na skutek umowy nakłady, wszelkie uszkodzenia, które spowodowane zostały z jego winy albo z tytułu okoliczności, za które kupujący ponosił odpowiedzialność. Winien on zapłacić za używanie lub korzystanie z rzeczy przez uwzględnienie zmian w rzeczy zaszytych w tym czasie (§ 2). Wszelkie klauzule zawarte między stronami naruszające ten przepis, ewentualnie zaś ustalenie wyższego odszkodowania traktowano jako nieważne. Wysokość odszkodowania ustalano przy odpowiednim zastosowaniu przepisów procedury cywilnej, a więc w sytuacji odstąpienia od umowy wzajemne obowiązki stron „winny być spełnione wzajemnie natychmiast”. Kara umowna jako konsekwencja niespełnienia przez kupującego ciężących na nim obowiązków (§ 4) mogła zostać na wniosek kupującego obniżona przez sąd do odpowiedniej wysokości, jeżeli była ona nadmiernie wysoka. Zwrot uiszczonej przez kupującego kary był jednak wykluczony. Warunek utraty terminu, zastrzeżony w umowie (§ 4 cz. 2), uzależniony został od spełnienia dwóch warunków: a) gdy kupujący zalegał co najmniej z dwiema następującymi po sobie ratami w całości lub częściowo i b) suma, z którą zalegał, winna równać się co najmniej 1/10 części ceny kupna oddanej rzeczy.

W razie złej woli i niesumienności kupującego mógł on sprzedać rzecz przed wykonaniem prawa odstąpienia i w ten sposób uniemożliwić sprzedającemu skorzystanie z tego prawa, a nawet uczynić dochodzenie innych warunków i samej należności problematycznymi. W wypadku jednak zastrzeżenia prawa własności (§ 5) kupujący byłby narażony na odpowiedzialność karną, co dawało większą gwarancję odzyskania rzeczy lub uzyskania ceny. Możliwość nadużyć istniała także w wypadku zalegania z ratami. Postępowa w swym czasie ustawa, w okresie działalności Komisji Kodyfikacyjnej II RP poddana została silnej krytyce w Niemczech i zapowiadano tam reformy w tej dziedzinie; J.M. Rosenberg, *Sprzedaż na raty podług ustaw...*, s. 391-392 i 458; zob. też H. Klauss, *Abzahlungsgeschäfte. Kommentar zum Gesetz vom 16. Mai 1894*, Stuttgart-Köln-Mainz 1950.

⁴³ Ustawa z dnia 27 kwietnia 1896, o interesach ratowych (Dziennik Ustaw Państwa dla Królestw i Krajów w Radzie Państwa Reprezentowanych, Nr 70, s. 243) zawierała 13 paragrafów i pod względem formy służyć mogła za wzór precyzji. Zawierała ona definicję „interesów ratowych”, którymi były „sprzedaże ruchomości, uskutecznione w wykonaniu handlu lub innego przemysłowego przedsiębiorstwa, przy których cena kupna zapłacona ma być kwotami częściowymi (ratami) a rzecz kupioną oddaje się kupującemu przed zupełnym zaplaceniem ceny kupna” (§ 1). Na wypadek niewypełnienia przez kupującego ciężących na nim obowiązków wolno było sprzedającemu zastrzec sobie: 1) prawo odstąpienia od umowy i 2) upadek terminu. Zastrzeżenie kary, w ewentualnie zaś wysokości odszkodowania, jakie należało zapłacić, było nieważne (§ 2 i 3 *in fine*). Przy wykonaniu zastrzeżonego prawa odstąpienia od umowy sprzedający miał obowiązek zwrócić

przed zbyt daleko idącymi rygorami, zastrzeżanymi sobie przez sprzedających przy zawieraniu umów. Ustawy te miały na celu uregulowanie zaobserwowanego zjawiska zwiększających się masowo liczb transakcji na raty, a traktując to jako niebezpieczeństwo nadmiernej konsumpcji, stworzyły wiele przepisów, często rygorystycznych, ograniczających ten kredyt, a nawet w wielu wypadkach uniemożliwiających udzielenie go. Ustawy te, które nie wymagały przy zawieraniu transakcji kupna-sprzedaży na raty zachowania specjalnej formy, odnosiły się do wszelkiego rodzaju towarów, zarówno służących do produkcji, jak i do konsumpcji.

Z kolei ustawa z dnia 9 lutego 1904 r.⁴⁴, która obowiązywała na Ziemiach Wschodnich, miała zachęcić do zawierania transakcji na raty i je ułatwić. Stawiała ona sobie za cel stworzenie pewnego rodzaju kredytu dla rozwinięcia drobnego przemysłu, rzemiosła oraz rolnictwa, stąd też przepisy tej ustawy nie odnosiły się do towarów przeznaczonych

kupującemu zadatek oraz zapłacone raty z ustawowymi odsetkami od dnia odbioru i wynagrodzenie za potrzebne i pożyteczne nakłady wyłożone na daną rzecz. Umowa sprzeczna z tym przepisem była nieważna, kupujący zaś winien zwrócić sprzedawcy tę rzecz i wynagrodzić mu szkodę, stosownie do okoliczności danej sytuacji. Orzecznictwo sądowe ustaliło możliwość umownego zastrzeżenia prawa własności na rzecz sprzedawcy, w którym to wypadku – mimo brzmienia art. 1063 ABGB – *traditio* nie przenosiło własności na nabywcę zalegającego z ratami. Sprzedaż przez kupującego rzeczy przed spłaceniem należności stanowiła sprzeniewierzenie. Istniał obowiązek zwrócenia przez sprzedawcę kupującemu nie tylko zadatku i rat przez niego wpłaconych, ale także odsetek ustawowych od dnia przyjęcia przez sprzedającego wpłat. Co do zastrzeżenia utraty terminu, to sprzedający miał prawo żądania natychmiastowej zapłaty wszystkich rat jedynie wtedy, gdy nabywca zalegał z wypłatą co najmniej dwóch rat bezpośrednio po sobie następujących (§ 3). Postanowienia ustawy austriackiej nie miały zastosowania do takich interesów ratowych, przy których czynność po stronie kupującego była czynnością handlową (§ 10). W przeciwieństwie do ustawy niemieckiej ustawa austriacka nakazywała stosowanie przedmiotowych przepisów do sprzedaży losów i papierów wartościowych, które wydawało się nabywcy dopiero „po zupełnym zapłaceniu ceny kupna, ratami uiszczać się mającej”. W przeciwieństwie do ustawy niemieckiej, austriacka ustawa zawierała wiele przepisów dodatkowych wyraźnie zwróconych przeciwko interesom sprzedającego; bliżej: J.M. Rosenberg, *Sprzedaż na raty podług ustaw...*, s. 392-393 i 454-455, 464.

⁴⁴ W zaborze rosyjskim, na obszarze, w którym obowiązywał tom X Zbioru Praw (*Swod Zakonow*), sprzedaż na raty uregulowana została ustawą z dnia 9 lutego 1904 r. Ustawa ta zawierała 6 artykułów (art. 1527¹-1527⁶, w wyd. z 1914 r.). Aczkolwiek ustawa ta przygotowana została w celu poparcia głównie rolnictwa i drobnego przemysłu, to jednak orzecznictwo rozszerzyło zakres jej stosowania do przedmiotów ruchomych nieniszczących się szybko w użyciu, a mianowicie: mebli, książek, rowerów, pianin i tym podobnych (Wyrok Senatu Nr 82 z 1911 r. w sprawie wydawnictwa „Kultura”). W przeciwieństwie do ustaw austriackiej i niemieckiej wyliczała ona enumeratywnie przedmioty, które mogły być przedmiotem sprzedaży na raty: „maszyny, narzędzia i instrumenty i w ogóle majątek ruchomy, stanowiący przedmiot urządzenia domowego, ewentualnie zaś wyposażenia gospodarstwa wiejskiego, wyjąwszy inwentarz żywy oraz rzemiosła lub przemysłu i przeznaczone przy tym dla użycia (długotrwałego), a nie dla zużycia i nie dla sprzedaży” (art. 1). Przedmiotowe przepisy nie dotyczyły transakcji kupna-sprzedaży ruchomości z płatnością w ratach, które ze strony kupującego stanowiły transakcję handlową, analogicznie do ustaw austriackiej i niemieckiej. Warto jeszcze wskazać na gwarancję rzeczową w formie zastrzeżenia przywileju na przedmiocie sprzedanym: jeżeli własność przedmiotu sprzedanego przechodziła bezpośrednio na nabywcę, sprzedawca zachowywał przywilej w granicach swojej należności przed innymi wierzytelnościami (wyrok Senatu Nr 82 z 1911 r. uznał nawet, że zastrzeżenia uchylające ten przywilej były nieważne). Dalsza sprzedaż i oddanie w zastaw stanowiły przestępstwo; bliżej: J.M. Rosenberg, *Sprzedaż na raty podług ustaw...*, s. 455-457, 459, 460; *Prawo cywilne Ziem Wschodnich. Tom X cz. I Zводу Praw Rosyjskich*. Przekładu nowego dokonali i opracowali Z. Rymowicz, W. Świącicki, t. 1, Warszawa 1932, s. 804-806.

do bezpośredniej konsumpcji. Prawodawca rosyjski, w przeciwieństwie do prawodawcy niemieckiego i austriackiego, sam wystąpił z inicjatywą popierania sprzedaży na raty, ułatwiając udzielanie kredytu produkcyjnego. Ustawa rosyjska została bowiem wydana głównie w celu podźwignięcia gospodarstw rolnych, co wiązało się z ówczesną polityką agrarną rządu. Dla zawarcia przedmiotowej umowy wymagała ona formy pisemnej.

Wszystkie trzy ustawy obowiązujące na terenie Rzeczypospolitej Polskiej nie miały zastosowania do tych wypadków, gdy nabycie rzeczy po stronie kupującego stanowiło czynność handlową.

Nie było natomiast specjalnej ustawy w byłym Królestwie Polskim i umowy sprzedaży na raty podlegały ogólnym przepisom kodeksu cywilnego, w niepodległej Polsce już przestarzałym i niewystarczającym⁴⁵.

Z gospodarczego punktu widzenia sprzedaż na raty jest kredytem, udzielonym kupującemu przez sprzedawcę. Kupujący jest jednocześnie konsumentem nabytej rzeczy, dlatego kredyt udzielony mu jest kredytem konsumpcyjnym, sprzedaż na raty stanowi natomiast finansowanie konsumpcji. Za ujemną stroną handlu ratalnego uznawano wtedy związane z nim niebezpieczeństwo dla sprzedawcy, wynikające z nieznanomości klienta, któremu udzielało się kredytu. Towary sprzedawano w związku z tym za wygórowane ceny, gdyż kupiec, stosując kalkulację ubezpieczeniową, usiłował na solidnych płatnikach odbić sobie to, co stracił na niesumiennych klientach. Do dobrych stron finansowania konsumpcji zaliczano przede wszystkim jej wpływ na rozwój życia gospodarczego, szczególnie w tych dziedzinach, gdzie potrzeby nie były jeszcze dostatecznie rozbudzone. Kupowanie na raty wzmagало przy tym oszczędzania, gdyż raty płacone były z oszczędności⁴⁶.

Komisja Kodyfikacyjna II RP miała świadomość znaczenia takiego finansowania konsumpcji. Włączyła ona odpowiednie przepisy do kodeksu handlowego, a przy tym nawiązała do koncepcji legislacyjnej ustawodawcy niemieckiego i austriackiego, w kierunku ograniczenia swobody sprzedawcy, na co jednoznacznie wskazywały postanowienia polskiego kodeksu (art. 556, 557, 559, 560 § 1 i 563 k.h.). Przepisy szczególne

⁴⁵ Jedynie spółka akcyjna „Singer Sewing Machine Company”, sprzedająca maszyny do szycia, uzyskała przywilej zatwierdzony ukazem cesarskim, który polegał na tym, że rzecz sprzedana pozostawała własnością firmy „Singer” do czasu uiszczenia całkowitej ceny kupna i firma miała zastrzeżone prawo własności rzeczy do chwili uiszczenia rat. W związku z tym warto dodać, że orzeczenie Sądu Najwyższego z dnia 26 października 1928 r. (Nr 168 Zbioru Orzeczeń Sądu Najwyższego, Izby I) uznało, iż skoro na mocy art. 1584 KN sprzedaż mogła nastąpić również pod warunkiem zawieszającym, to przepis art. 1583 KN, stanowiący, że własność rzeczy sprzedanej przechodziła z mocy prawa na nabywcę, skoro umówiono się o rzecz i cenę, nie mógł być poczytany za przepis porządku publicznego, wzbraniający w umowach zastrzeżeń sprzecznych z treścią tego ostatniego przepisu. Postanowienia art. 2279 KN nie mogły nadać wierzycielowi prekaryjnego posiadania rzeczy ruchomej żadnych praw w stosunku do tej rzeczy wbrew tytułowi takiego posiadania; szerzej: J.M. Rosenberg, *Sprzedaż na raty podług ustaw...*, s. 457-458, 463.

⁴⁶ Por. J. Namitkiewicz, *Kodeks Handlowy...*, t. II, s. 114-115.

zawarte w tym kodeksie miały więc na celu głównie ochronę słabszego ekonomicznie i niedoświadczonego w handlu klienta, nabywającego towar dla własnego użytku, przed wyzyskiem ze strony sprzedawcy⁴⁷.

W polskim kodeksie handlowym z 1934 r. znalazły się jednak również rozwiązania oryginalne, niemające odpowiedników w innych światowych ustawodawstwach, jak przepisy o rękojmi (art. 556 k.h.), o przedterminowym płaceniu rat (art. 558 k.h.) i inne (art. 555 § 2, 557 § 1, 561, 565, 566 i 567 k.h.)⁴⁸.

4.2. Pojęcie i warunki sprzedaży na raty

Cechę charakterystyczną sprzedaży na raty (art. 555-567 k.h.) stanowiła sprzedaż ruchomości z jej wydaniem, za cenę płatną ratami. Chodziło tu o umowę, do której stosowano przede wszystkim przepisy specjalne, jak też i ogólne przepisy o czynnościach prawnych, w szczególności o umowach obustronnych. Przepisy o sprzedaży na raty były normami o charakterze *ius cogens* na korzyść kupującego (564 k.h.), a więc miały charakter norm semiimperatywnych⁴⁹.

Przepisy o sprzedaży z kodeksu zobowiązań (art. 294 i n. k.z.) oraz przepisy tegoż kodeksu o skutkach niewykonania zobowiązań w ogólności (art. 239 i n. k.z.), a także inne przepisy kodeksu handlowego (542 i n. k.h.) uzupełniały przepisy o sprzedaży na raty o tyle, o ile nie znajdowały się w sprzeczności z istotą sprzedaży na raty i jej właściwościami⁵⁰. W stosunkach prywatnych międzynarodowych, jak już wskazywałem, także w odniesieniu do sprzedaży na raty, ustawa prawo prywatne międzynarodowe z 1926 r. rozstrzygała, które z ustawodawstw państw obcych miało w danej sytuacji zastosowanie⁵¹.

⁴⁷ *Ibidem*, t. II, s. 118, 141, 142, 143, 145; *idem*, *Zarys...*, s. 154; T. Dziurzyński, Z. Fenichel, M. Honzatko, *op. cit.*, t. II, s. 811; H. Ritterman, *op. cit.*, s. 111.

⁴⁸ J. Namitkiewicz, *Kodeks Handlowy...*, t. II, s. 118; zob. też S. Unger, *Sprzedaże na raty. Uwagi do projektu Komisji Kodyfikacyjnej*, Warszawa 1934; D. Bulwa, *Nowe przepisy o sprzedażach na raty*, Kraków 1934.

⁴⁹ Art. 564 k.h.: „Postanowienia umowne mniej korzystne dla kupującego niż przepisy oddziału niniejszego są nieważne. Zamiast nich stosuje się odpowiednie przepisy tego oddziału”.

⁵⁰ Sprzedaż stanowiła oświadczenie woli, w związku z czym zastosowanie znajdowały tu przepisy art. 29 i n. k.z. oraz przepisy o tłumaczeniu oświadczeń woli (art. 107-108 k.z.) i o formie oświadczenia woli w ogólności (art. 109-114 k.z.), a ponieważ była ona umową, stosowano w tym wypadku przepisy kodeksu zobowiązań o umowie w ogólności (art. 50 i n. k.z.) oraz o zawarciu umowy (art. 61 i n. k.z.), jak również przepisy o dodatkowych zastrzeżeniach umownych (zadatek, co do umownego prawa odstąpienia), odstępnę, odszkodowanie umowne i odsetki (art. 74 i n. k.z.). Art. 528 § 1 k.h. nie wyłączał stosowania przepisów k.z. o formie pisemnej dla celów dowodowych, skoro sprzedaż na raty nie była czynnością handlową dla obu stron (por. art. 542 k.h.). Ustawa nie przewidywała dla umowy ratalnej żadnej formy, a więc mogła zostać zawarta zarówno ustnie, jak i pisemnie, z wyjątkiem zastrzeżenia z art. 557 § 2 k.h.; J. Namitkiewicz, *Kodeks Handlowy...*, t. II, s. 118; T. Dziurzyński, Z. Fenichel, M. Honzatko, *op. cit.*, t. II, s. 811-812.

⁵¹ Jeżeli strony nie oznaczyły, zgodnie z art. 7 ustawy prawo prywatne międzynarodowe z 1926 r., właściwego prawa, wtedy – według art. 8 pkt 3 tejże ustawy – stosowano do umów zawieranych w handlu częstkowym prawo miejsca, gdzie znajdowała się siedziba sprzedawcy. Przez handel częstkowy należało

Do zawarcia umowy sprzedaży na raty kodeks handlowy nie wymagał zachowania żadnej formy⁵². Mogła ona więc zostać zawarta ustnie, za wyjątkiem sytuacji zastrzeżenia własności (art. 543 k.h.) i zastrzeżenia natychmiastowej wymagalności pozostałej („resztującej”) ceny kupna (art. 557 § 1 k.h.). W praktyce obrotu stosowano w zasadzie formę piśmienną. Umowy spisywano na formularzach zamówień, na których nabywca akceptował podpisem warunki umowy⁵³. Jednostronne oświadczenia zamawiającego mogły być wzięte pod uwagę tylko jako dowód treści umowy ustnej⁵⁴.

Sprzedażą na raty w rozumieniu kodeksu handlowego była sprzedaż rzeczy ruchomej⁵⁵ dokonana przez kupca w wykonaniu przedsiębiorstwa, za cenę nieprzewyższającą 15 000 złotych, która miała być spłacona w częściach (ratach), jeżeli w myśl umowy rzecz sprzedaną miano wydać kupującemu przed całkowitym zaplaceniem ceny kupna (art. 555 § 1 i 567 k.h.)⁵⁶. Charakterystyczne jest to, iż ustawodawca uznał, że ogólny cel ustawy, to jest ochrona słabszego gospodarczo kupującego, odpadał, gdy chodziło o transakcję, której nie można było w danym czasie uważać za zwykłą transakcję kupna na raty, dokonywaną przez średnio zamożnego nabywcę, bowiem stanowił, iż nie istniała potrzeba rozciągnięcia przepisów ochronnych na kupującego, który decydował się na kupno przedmiotu za cenę przewyższającą 15 000 złotych (art. 567 k.h.)⁵⁷.

rozumieć handel, który polegał na sprzedaży towarów dla potrzeb własnych kupującego. Sprzedaż ratalna podlegałaby, według wskazanego art. 7 ustawy, prawu sprzedawcy, co następowałoby zazwyczaj ze szkodą dla kupującego. Ponieważ jednak, jak już wspomniałem, art. 564 k.h. czynił przepisy tego oddziału normami o charakterze *ius cogens* na korzyść kupującego, dlatego prawo sprzedawcy sędzia polski stosował, o ile nie było ono sprzeczne z prawem polskim (art. 10 i 38 ustawy); T. Dziurzyński, Z. Fenichel, M. Honzatko, *op. cit.*, t. II, s. 816.

⁵² Udokumentowania wymagały: 1) pismem z datą urzędowo ustaloną zastrzeżenie własności (564 k.h.) sprzedanej rzeczy, aż do czasu całkowitego zaplacenienia ceny, 2) pisemne zastrzeżenie natychmiastowej wymagalności reszty ceny na wypadek niezapłacenia w terminie poszczególnych rat – zaległość musiała wynosić dwie raty, których łączna suma przewyższała piątą część ceny (557 k.h.).

⁵³ J. Namitkiewicz, *Kodeks Handlowy...*, t. II, s. 122.

⁵⁴ „W sporach, wynikających z czynności handlowych, może sędzia, o ile uzna to za niezbędne, dopuścić dowód ze świadków przeciw osnowie lub ponad osnowę dokumentu prywatnego” (art. 502 k.h.).

⁵⁵ Rzeczy ruchome interpretowano w najściślejszym tego słowa znaczeniu. Nie należały tutaj więc papiery wartościowe, zarówno z uwagi na art. 542 k.h., jak i na art. 567 k.h. Nie mogły być przedmiotem sprzedaży ratalnej również prawa z art. 294 i 295 k.z. Przedmiot tej sprzedaży mogły natomiast stanowić rzeczy przeznaczone do natychmiastowego spożycia oraz takie rzeczy, które po jednorazowym użyciu traciły w normalnym obrocie większą część swej wartości zamiennej (bielizna, ubiory). Ustawodawca posługiwał się tutaj na ogół pojęciem „rzeczy ruchome”, a nie wyliczał enumeratywnie, jakie rzeczy ruchome mogły być sprzedane; T. Dziurzyński, Z. Fenichel, M. Honzatko, *op. cit.*, t. II, s. 813.

⁵⁶ Dotyczyło to jedynie ruchomości zmysłowych. Za ruchomość mogły być uważane rzeczy związane tylko tymczasowo z nieruchomością. Doktryna i orzecznictwo niemieckie mówiły „o celu przejściowym sprzętów budowlanych”, które traktowały jako ruchomość. Ruchomościami były również plody nieruchomości. Sprzedaż domu na rozbiórkę także należało uważać za sprzedaż ruchomości, mogącej być przedmiotem sprzedaży na raty; J. Namitkiewicz, *Kodeks Handlowy...*, t. II, s. 119.

⁵⁷ *Ibidem*, s. 145.

Danie weksli na pokrycie lub zabezpieczenie ceny kupna nie wyłączało stosowania przepisów kodeksu handlowego o sprzedaży na raty (art. 555§ 2 k.h.)⁵⁸.

Z analizy tych i innych jeszcze postanowień kodeksu wynikało, że przepisy o sprzedaży na raty nie znajdowały zastosowania, gdy: 1) kupującym był kupiec rejestrowy (art. 565 k.h.), 2) kupiec, choćby nierejestrowy, nabywał rzeczy na raty celem dalszej odsprzedaży (art. 565 k.h.), 3) cena przewyższała 15 000 złotych (art. 567 k.h.), 4) przedmiot transakcji stanowiły papiery wartościowe (art. 567 k.h.)⁵⁹.

Tak więc zastosowanie przepisów o sprzedaży na raty zależało od spełnienia pewnych przesłanek, odnośnie do stron, przedmiotu i warunków transakcji. Sprzedawcą musiał być kupiec dokonujący sprzedaży w trybie przedsiębiorstwa, a nabywcą nie mógł być: 1) kupiec rejestrowy, zaś 2) kupiec nierejestrowy (drobny) wtedy, gdy nabywał rzeczy w celu ich dalszej odsprzedaży w naturze albo po przerobieniu lub obrobieniu (art. 565 k.h.)⁶⁰. Przedmiot sprzedaży musiała stanowić rzecz ruchoma, z wyłączeniem

⁵⁸ Odróżniano przede wszystkim danie weksli na zabezpieczenie i na pokrycie. Pierwsza z tych sytuacji nie nasuwała wątpliwości: wydanie weksla było jedynie zapewnieniem sprzedawcy szybkiego odbioru należności bez potrzeby żmudnego dowodzenia istnienia długu. W razie sporu to kupujący musiał udowodnić, że należność została zapłacona. Sprzedaż pozostawała sprzedażą na raty, choćby z uwagi na postanowienie odpowiedniego przepisu kodeksu zobowiązań, zgodnie z którym wydanie wierzycielowi weksla nie stanowiło odnowienia (art. 265 k.z.). Jeżeli chodziło z kolei o wydanie weksli na pokrycie ceny kupna, rozumiano to w ten sposób, że były one dane w miejsce zapłaty. Zamiast gotówki sprzedawca otrzymywał weksle. Należało tu rozróżnić dwie sytuacje: danie jednego weksla, na którego odwrocie odnotowywało się zwykłe raty, spłacane przez kupującego, i danie weksli na pokrycie każdej raty, to jest na sumę i z terminem płatności zgodnym z pokrytą przez weksel ratą. Ostatnia wskazana sytuacja również nie nasuwała trudności: kupujący płacił raty w terminie ich płatności posiadaczowi weksli, który zwracał mu pokryty dokument. W razie, gdyby nie wykupił weksla, sprzedawca miałby wówczas prawo skorzystać z uprawnień przyznanych mu przez art. 557 § 2 i 559 k.h., oczywiście w razie niewykupienia weksli odpowiadających dwóm ratom, gdyby trzeci posiadacz weksla zwrócił się do niego jako do indosanta weksla i gdyby sprzedawca rzeczywiście musiał wtedy weksel wykupić. Powstałaby bowiem wtedy taka sytuacja, jakby weksel w ogóle nie był wprowadzony do obiegu. Wątpliwości mogłyby się nasunąć wtedy, gdyby – jak to często miało miejsce w praktyce – kupujący dał jeden tylko weksel *in blanco* na pokrycie lub zabezpieczenie całej należności. Gdyby sprzedawca wypełnił wówczas ten weksel na całą sumę dłużną i wprowadził go do obiegu, to mogłoby się zdarzyć, że kupujący, który spłacił już ratami część ceny, zostałby przez trzeciego, będącego w dobrej wierze, zmuszony do zapłacenia całego weksla. Byłby on jednak wtedy uprawniony do wystąpienia z roszczeniem z tytułu nienależnie zapłaconej sumy. Chodziłoby więc o dalsze skutki, nienaruszające samego charakteru sprzedaży na raty. Zarówno w razie dania jednego weksla, jak i kilku weksli, zawsze mieliśmy do czynienia z pokryciem nie całej ceny kupna, lecz poszczególnych rat; J. Namitkiewicz, *Kodeks Handlowy...*, t. II, s. 129-130.

⁵⁹ Projekt Komisji Kodyfikacyjnej rozciągał zastosowanie przepisów o sprzedaży na raty również na papiery wartościowe, nawet i w wypadku, gdy papiery te miały być wydane kupującemu dopiero po całkowitym zapłaceniu ceny kupna. Pogląd ten był niewłaściwy, zarówno z punktu widzenia gospodarczego, gdyż papierów wartościowych nie nabywa się celem konsumpcji, jak i z punktu widzenia polityki ustawodawczej, bowiem tego rodzaju przepis uświęcałby oszukańcze kombinacje na tle sprzedaży tych papierów; J. Namitkiewicz, *Kodeks Handlowy...*, t. II, s. 119.

⁶⁰ Gdy kupującym był kupiec rejestrowy lub nierejestrowy, handlujący rzeczami, które nabywał na raty, odpadała potrzeba tej ochrony, przyjmowano bowiem domniemanie, że tacy kupcy jako kontrahenci sprzedawcy byli dostatecznie doświadczeni i nie potrzebowali ochrony. Istniało poza tym domniemanie, że wszelkie transakcje nabycia rzeczy dokonywane były przez kupców rejestrowych w związku z ich

papierów wartościowych, która podlegała wydaniu przed całkowitym zapłaceniem ceny, choćby z zastrzeżeniem własności sprzedawcy. Cena kupna, która nie mogła przekraczać 15 000 złotych, musiała być płatna w co najmniej trzech ratach, przy czym ratałności ceny nie wyłączało wekslowe pokrycie ceny kupna lub zabezpieczenie (art. 555 § 2 k.h.). Pod tymi to warunkami sprzedaż uchodziła za ratałną i uzasadniała zastosowanie do niej przepisów szczególnych. Ponieważ przepisy te można było obejść przez ukrycie sprzedaży ratałnej pod formą innej umowy, kodeks stanowił, że stosuje się je odpowiednio także do umów innego rodzaju, jeżeli zmierzają do przeniesienia własności rzeczy ruchomych w zamian za zapłatę, która ma być uiszczona częściami. Dotyczyło to zwłaszcza umów najmu, zawartych z tym zastrzeżeniem, że najemca nabywa własność rzeczy oddanej w najem po zapłaceniu czynszu w pewnej wysokości (art. 566 k.h.). Chodziło o wzięcie pod ochronę kupujących przed nadużyciami ze strony sprzedawców, gdy umowa sprzedaży na raty została ukryta pod formą innej umowy, której cel był jednak ten sam, co w umowie sprzedaży na raty, to znaczy przeniesienie własności za zapłatą ceny, uiszczanej częściami⁶¹.

W razie braku zastrzeżenia przez sprzedawcę prawa własności prawo to przechodziło na nabywcę z chwilą zawarcia umowy, natomiast korzyści, ciężary i niebezpieczeństwo utraty lub uszkodzenia – z chwilą wydania rzeczy (art. 304 § 1 k.z.). Pewną

przedsiębiorstwem i nie został dopuszczony dowód przeciwny (art. 565 k.h.). Kupiec rejestrowy, który na swój własny użytek kupował rzecz na raty, nie został objęty ochroną, natomiast kupiec nierejestrowy mógł udowodnić, iż nabył na raty rzecz nie w celach odprzedaży i w tym wypadku znajdowały do niego zastosowanie przepisy o k.h. o sprzedaży na raty. Rozstrzygający był przymiot kupującego, chociażby kupującego nie-kupca podczas transakcji reprezentował kupiec, lub kupującego kupca reprezentował nie-kupiec. Poza kupcem rejestrowym, nawet niewpisanym do rejestru, przepisy o sprzedaży na raty, jak należało wnosić, nie miały również zastosowania, gdy kupującym był kupiec pozorny (art. 10 k.h.), gdyż w związku z wpisem w rejestrze uchodził on za kupca rejestrowego we wszelkich zawieranych przez siebie transakcjach. Dotyczyło to przy tym kupującego kupca, gdyż odpowiedni przepis nie rozciągał się ani na wpisanego do rejestru prokurenta, ani też członka zarządu spółki, którzy kupcami jako tacy nie byli. Decydowało posiadanie przymiotu kupca w chwili nabycia rzeczy na raty, choćby w chwili jej wydania kupujący nie był już kupcem. Decydujące znaczenie miało także i to, czy kupiec nierejestrowy do nabycia rzeczy na raty przystąpił w zamiarze dalszego jej odprzedaży, gdyż, chociażby po zawarciu transakcji nabycia na raty odstąpił od tegoż zamiaru i na przykład przeznaczył rzecz na swój własny użytek, transakcja pozostawała jednak pod rządami art. 565 k.h., a więc przepisy o sprzedaży na raty nie znajdowały do niej zastosowania; J. Namitkiewicz, *Kodeks Handlowy...*, t. II, s. 142-143.

⁶¹ Dotyczyło to tylko takich umów, które były dla sprzedawcy czynnościami handlowymi, to znaczy gdy sprzedawca był kupcem. Wynikało to z umieszczenia przedmiotowego przepisu w kodeksie handlowym, z czego należało wnioskować, że czynność musiała być handlowa dla jednej ze stron, jeżeli nie mogła nią być dla kupującego (art. 565 k.h.). Przepis ten dotyczył więc takich umów, które od sprzedaży na raty (art. 555 k.h.) różniły się tym, że formalnie nie były sprzedażą.

Oprócz najmu, jeżeli spełniał on wskazane w tym przepisie warunki (art. 565 k.h.), mogło chodzić również o umowę, na mocy której następowało przejście użytkowania rzeczy, umowa najmu bytła i umowy na tle powiernictwa. Przepis ten nie miał natomiast zastosowania do tych umów, przy których rzecz nie została wydana, gdzie nie zachodziła zapłata częściami, nie chodziło o rzeczy ruchome lub przejście własności nie było zamierzone i w innych jeszcze sytuacjach; J. Namitkiewicz, *Kodeks Handlowy...*, t. II, s. 143-144.

wątpliwość mogło budzić to, kiedy przechodziły na nabywcę korzyści, ciężary oraz niebezpieczeństwo, jeżeli sprzedawca zastrzegł sobie prawo własności. Gdyby taką umowę traktować jako sprzedaż pod warunkiem zawieszającym, wtedy wskazane elementy prawa własności przeszłyby na nabywcę dopiero z chwilą ziszczenia się warunku, to znaczy z chwilą zapłacenia ostatniej raty (art. 305 § 1 k.z.). Jednak przyjęcie takiego rozwiązania byłoby sprzeczne zarówno z samą naturą sprzedaży na raty, jako że cel instytucji sprzedaży na raty stanowiło danie natychmiastowych korzyści kupującemu, jak i z intencją ustawodawcy, który nie uważał sprzedaży na raty z zastrzeżeniem prawa własności za umowę pod warunkiem zawieszającym. Wynikało to brzmienia odpowiedniego przepisu kodeksu handlowego, który mówił o odstąpieniu od umowy, traktował więc umowę za zawartą bezwarunkowo (art. 559 k.h.)⁶².

4.3. Podstawowe prawa i obowiązki stron

Głównym obowiązkiem sprzedawcy było dostarczyć własność sprzedanej rzeczy, która może być jednak zastrzeżona aż do pełnej zapłaty rat. Rzecz musiała być dostarczona wolna od wad prawnych i fizycznych (art. 306 i n. k.z.). Odpowiedzialność z powodu wad nie mogła zostać ani wyłączona, ani ograniczona umową (art. 556 k.z.).

Sprzedawca powinien wydać rzecz sprzedaną w takim stanie, w jakim znajdowała się w chwili zawarcia umowy. Gdyby rzecz została uszkodzona w czasie między umową a wydaniem, kupujący mógł odmówić przyjęcia rzeczy oraz zapłaty za nią.

Sprzedawca miał obowiązek wydać wszystkie przynależności rzeczy (art. 300 § 1 k.z.). Kupujący mógł odmówić przyjęcia rzeczy, gdy brak jej przynależności, chyba że chodziłoby o nieznaczne ich części. Odmowa wydania brakujących części mogłaby być uznana za sprzeczną z zasadą wyrażoną w art. 189 k.z.⁶³

Na sprzedawcy ciążył też obowiązek dania rękojmi (art. 306 i n. k.z.). Przy sprzedaży na raty istniało szczególne niebezpieczeństwo wyzysku zależnego gospodarczo i niedoświadczonego konsumenta wskutek dostarczenia wadliwego towaru. Wadliwość taka narażała wprawdzie sprzedawcę na odpowiedzialność, lecz zachodziła obawa, by nie uzyskał on od klienta zwolnienia z rękojmi, a przynajmniej nie wymógł na nim przyrzeczenia, że nie będzie swoich roszczeń z tytułu wad towaru przeciwstawiał żądaniu zapłaty. Dlatego kodeks handlowy postanawiał, iż wszelkie umowy wyłączające lub ograniczające odpowiedzialność sprzedawcy za wady towaru lub utrudniające nabywcy dochodzenie roszczeń z tego tytułu są nieważne (art. 556 § 1 i 2). Sprzedawca nawet po

⁶² Sprzedaż na raty z zastrzeżeniem prawa własności, ze względu na swe szczególne cechy, nie mogła zostać podciągnięta pod ogólne normy prawa cywilnego. Nie uznawano jej za umowę pod warunkiem zawieszającym i stosowano w tym wypadku art. 304 § 1 k.z., nie zaś art. 305 § 1 k.z.; *ibidem*, s. 120-121.

⁶³ Art. 189 k.z.: „Strony winny wykonywać zobowiązania zgodnie z ich treścią, w sposób, odpowiadający wymaganiom dobrej wiary i zwyczajom uczciwego obrotu”.

przejściu niebezpieczeństwa na kupującego odpowiadał za wady fizyczne, jeżeli przyczyna tych wad tkwiła w rzeczy sprzedanej przed jej wydaniem (art. 322 k.z.).

W wypadku zastrzeżenia prawa własności sprzedawca, odbierając rzecz, mógł domagać się słusznego wynagrodzenia za zużycie i uszkodzenie rzeczy (art. 562 § 2 k.h.). Przepis ten został dodany przez Ministerstwo Sprawiedliwości do projektu Komisji Kodyfikacyjnej z maja 1934 r. Stanowi on uzupełnienie § 1 tegoż artykułu, zmuszającego *implicite* sprzedawcę w razie odstąpienia od umowy do zwrotu wpłaconych mu przez kupującego rat. Przepis wskazywał, co sprzedawca mógł sobie potrącić od zwracanych rat, jeżeli odstępował od umowy, odbierając rzecz z mocy zastrzeżonego mu prawa własności. Sprzedawca mógł przy tym żądać również odszkodowania za niewykonanie umowy na zasadach ogólnych, zawartych w kodeksie zobowiązań, czego bynajmniej nie wyłączał kodeks handlowy (art. 561 k.h.).

Z przepisu tego można było *a contrario* wywnioskować, że jeżeli sprzedawca nie zastrzegł sobie prawa własności rzeczy sprzedanej na raty, to w razie odstąpienia od umowy miał on prawo żądać tylko tego, co mu przyznawał kodeks zobowiązań (art. 561 k.h.). Pogląd taki uzasadniało to, że kupujący, nabywając własność rzeczy przy jej wydaniu, mógł postępować z nią tak, jak mu się podobało, a sprzedawca, jeżeli rzecz była w złym stanie, mógł, zamiast odstąpić od umowy, żądać wykonania zobowiązań przyjętych przez kupującego w drodze procesu cywilnego⁶⁴.

Sprzedawca miał prawo do jednostronnego odstąpienia od umowy, ale tylko wtedy, gdy nabywca zalegał z zapłatą przynajmniej dwóch rat, których łączna suma przewyższała jedną piątą część umówionej ceny kupna, a sprzedawca wezwał kupującego do zapłaty zaległości z wyznaczeniem dodatkowego terminu i zagrożeniem odstąpienia od umowy (art. 559 k.h.).

Do najważniejszych obowiązków kupującego należało odebranie rzeczy i zapłacenie ceny kupna (art. 337 k.z.). Oprócz tego istniały jeszcze dodatkowe obowiązki, między innymi: powinien on zawiadomić sprzedawcę o zmianie miejsca zamieszkania, zawiadomić o zajęciu przedmiotu sprzedaży, korzystać z rzeczy w sposób właściwy, zabezpieczyć ją przed pożarem, kradzieżą i innymi jeszcze sytuacjami, pozwolić sprzedawcy lub jego przedstawicielom na obejrzenie rzeczy.

⁶⁴ Wynagrodzenie za uszkodzenie dotyczyło wszelkich uszkodzeń, spowodowanych aż do chwili odstąpienia od umowy. Należało się ono – bez względu na winę kupującego (inaczej § 2 niemieckiej ustawy z 16 maja 1894 r. o interesach ratalnych) – również wtedy, gdy rzecz zupełnie niszczała. Wynagrodzenie nie oznaczało odszkodowania w postaci zwrotu pełnej kwoty, o którą zmniejszyła się wartość rzeczy odbieranej (ocena bezwzględna), lecz wypłacenie takiej kwoty, która wydawała się słuszną, ze względu na okoliczności sprawy, dotyczące rodzaju lub stopnia zużycia i uszkodzenia samej rzeczy (ocena względna). Należy zgodzić się z Janem Namitkiewiczem, że błędne byłoby w tym wypadku uwzględnianie przy ustaleniu „słusznego” wynagrodzenia gospodarczego położenia stron, gdyż k.h. uzależniał wynagrodzenie wyraźnie i wyłącznie od stanu samej rzeczy, a nie od osoby kontrahenta; *ibidem*, s. 139-140.

Kupujący powinien zapłacić cenę w gotówce, o ile strony inaczej się nie umówiły. W braku odmiennej umowy zapłata powinna być dokonana przez przesłanie sumy pieniężnej wierzycielowi do miejsca siedziby przedsiębiorstwa (miejsca zamieszkania) sprzedawcy na koszt i niebezpieczeństwo kupującego (art. 191 k.z.). Wykonanie zobowiązania kupujący powinien udowodnić. Ponieważ „przesłanie” zapłaty (art. 191 k.z.) działa się na jego niebezpieczeństwo, powinien on w razie sporu udowodnić odebranie pieniędzy przez sprzedawcę. Postanowienie umowy, odmienne od zasady przyjętej przez kodeks zobowiązań (art. 191 § 1 k.z.), mogło być wyraźne lub milczące. To ostatnie zachodziło, gdy inkasent sprzedawcy odbierał pierwszą ratę. Strony mogły jednak umówić się, iż odbieranie rat przez inkasenta nie pozbawiało należności charakteru *dette portable*.

Kupujący obowiązany był płacić raty w terminie (art. 192 § 1 k.z.), w przeciwnym bowiem razie pozostawał z mocy samego prawa w zwłoce (art. 243 § 1 k.z.), co pociągało za sobą określone skutki (art. 248 k.z.)⁶⁵. Istnienie niezawinionej zwłoki, za którą jako dłużnik nie odpowiadał (art. 243 § 2 k.z.), kupujący musiał udowodnić. Choroba lub brak pracy nie były powodami zwalniającymi kupującego od obowiązku zapłaty. W tych sytuacjach odroczenie terminu mogłoby nastąpić jedynie na mocy umowy między stronami.

Aby sprzedawca nie mógł obejść przepisów bezwzględnie obowiązujących na korzyść kupującego, przez zamieszczenie klauzuli, iż w razie zwłoki nabywcy ma on prawo do zwrotu rzeczy, bez odstąpienia od umowy, kodeks handlowy stanowił, że odebranie przez sprzedawcę rzeczy wydanej kupującemu mogło nastąpić tylko pod warunkami odstąpienia od umowy i rodziło identyczne skutki prawne (art. 560 § 1 i 2 k.h.).

Raty winny być zapłacone w całości. Drobne uchybienia nie powinny pociągać za sobą skutków niezapłacenia raty (art. 189 k.z.). Sprzedawca mógł odmówić przyjęcia części raty (art. 206 § 1 k.z.). Oprócz zapłaty pieniężnej kupujący miał prawo dokonać zapłaty poszczególnych rat przez potrącenie (art. 254 i n. k.z.).

W wypadku sprzedaży ratalnej nabywca miał bezwzględne prawo wcześniejszej zapłaty, z potrąceniem dyskonta w wysokości stopy dyskontowej Banku Polskiego dla weksli krajowych i nie mógł być tego pozbawiony umową (art. 558 § 1 i 2 k.h.), podczas gdy zgodnie z ogólnymi zasadami kodeksu zobowiązań domniemywało się, iż dłużnik miał prawo płacić przed terminem, chyba że z umowy lub okoliczności wynikało przeciwnieństwo (art. 200 k.z.).

Obowiązek zapłaty rat wygasał na skutek przedawnienia. Na przedawnienie można się było powołać wtedy, gdy nie nastąpiło ono wskutek podstępu ze strony kupującego. Nieważna była umowa co do zrzeczenia się przez kupującego przedawnienia, o ile oczywiście zrzeczenia się dokonano przed upływem terminu przedawnienia (art. 274 k.z.).

⁶⁵ Jeżeli daty płatności nie zostały dokładnie oznaczone, a określono je jedynie porą roku lub w inny sposób, należało stosować art. 199 k.z.

Okres przedawnienia należało liczyć dla każdej raty oddzielnie, ponieważ sprzedawca mógł żądać ceny sprzedażnej tylko w terminach płatności poszczególnych rat. Okres przedawnienia wynosił dwa lata (art. 285 § 1 k.z.), co znajdowało zastosowanie również do pozostałych umów określonych w przedmiotowym oddziale kodeksu handlowego (art. 566 k.h.). W razie odstąpienia od umowy przez sprzedawcę z powodu niezapłacenia przez kupującego dwóch rat (art. 559 k.h.) przedawnienie zaczynało swój bieg od chwili płatności drugiej z tych rat. Zasada ta znajdowała odpowiednie zastosowanie w razie zastrzeżenia natychmiastowej wymagalności pozostałej ceny kupna (art. 557 k.h.).

Kupujący z tytułu rękojmi za wady fizyczne mógł odstąpić od umowy lub żądać obniżenia ceny (art. 325 § 1 k.z.), a w wypadku sprzedaży rzeczy zamiennych miał alternatywnie możliwość skorzystania z prawa zamiany rzeczy wadliwej na wolną od wad oraz naprawienia szkody wynikłej z opóźnienia (art. 325 § 2 k.z. i art. 244 k.z.). Zamiana mogła być dokonana co do poszczególnych rzeczy sprzedanych na raty. Jeżeli wada dotyczyła rzeczy zbiorowej, zamiana musiała odnosić się do całej tej rzeczy, chyba że poszczególne przedmioty dały się bez szkody dla kupującego odłączyć od pozostałych (por. art. 330 § 1 k.z.). Kupujący mógł także żądać zmniejszenia ceny z powodu wady (art. 310 k.z.). W takiej sytuacji obniżenie dotyczyło przede wszystkim ostatniej raty, a gdyby ją przenosiło, to przedostatniej. Zamiast zamiany lub obniżenia ceny kupujący miał prawo żądać odszkodowania z powodu niewykonania umowy, jeżeli brak było przy wykonaniu umowy zapewnionych właściwości rzeczy lub gdy sprzedawca wadę podstępnie zataił.

Zastrzeżenie umowy, iż w razie niewykonania lub nienależytego wykonania obowiązków przez kupującego uiszczone raty przepadają na rzecz sprzedawcy, było nieważne (art. 562 § 1 k.h.).

Rygor natychmiastowej wymagalności pozostałej („resztującej”) ceny kupna mógł być wykorzystany tylko wówczas, jeżeli go zastrzeżono na piśmie i odpis zastrzeżenia wręczono kupującemu, tenże zaś zalegał przynajmniej z dwiema ratami, które łącznie przewyższały część ceny kupna. Wcześniejsza spłata upoważniała jednak kupującego do potrącenia dyskonta, w wysokości stopy dyskontowej Banku Polskiego dla weksli krajowych.

Kodeks handlowy zapewniał kupującemu jurysdykcję sądu dającego maksymalną gwarancję prawidłowego wymiaru sprawiedliwości oraz zapobiegał utrudnieniu nabywcy obrony przez pozwanie go w innej miejscowości. Sprzedawca mógł więc dochodzić swych roszczeń jedynie przed sądem państwowym i to sądem właściwości ogólnej (art. 563 k.h.), to znaczy w miejscu zamieszkania lub pobytu kupującego (art. 24 i 25 k.p.c.). Układ o właściwość innego sądu, jak również zapis na sąd polubowny, był odnośnie do roszczeń sprzedawcy nieważny.

5. Wnioski

1. Regulacje kodeksu handlowego z 1934 r. w dziedzinie sprzedaży handlowej (art. 542-567 k.h.) korzystały z dorobku ustawodawstw pozaborowych w zakresie umowy kupna-sprzedaży handlowej, zwłaszcza zaś niemieckiego i austriackiego, jednak w szczegółach wielokrotnie od nich odchodziły. W polskim kodeksie handlowym znalazły się przy tym również rozwiązania oryginalne, niemające odpowiedników w innych światowych ustawodawstwach, jak przepisy o rękojmi (art. 556 k.h.) o przedterminowym płaceniu rat (art. 558 k.h.) i inne (art. 555 § 2, 557 § 1, 561, 565, 566 i 567 k.h.). I tak: danie weksli na pokrycie lub zabezpieczenie ceny kupna nie wyłączało stosowania przepisów kodeksu handlowego o sprzedaży handlowej (art. 555 § 2 k.h.); zastrzeżenie natychmiastowej wymagalności „resztującej” ceny kupna na wypadek niezapłacenia w terminie poszczególnych rat powinno być stwierdzone pismem (557 § 1 k.h.); w sytuacjach odstąpienia sprzedawcy od umowy wzajemne prawa i obowiązki stron określało się według przepisów kodeksu zobowiązań (art. 561 k.h.); przepisów kodeksu handlowego o sprzedaży handlowej nie stosowano, gdy kupujący był kupcem rejestrowym lub też gdy kupiec nierejestrowy nabywał rzeczy przeznaczone do odprzedaży w naturze albo po przerobieniu lub obrobieniu (art. 565 k.h.); przepisy te miały zastosowanie odpowiednio także do umów innego rodzaju aniżeli określone w kodeksie (art. 555 k.h.), jeżeli zmierzały do przeniesienia własności rzeczy ruchomych w zamian za zapłatę, która miała być uiszczona częściami. Dotyczyło to zwłaszcza umów najmu, zawartych z tym zastrzeżeniem, że najemca nabywał własność rzeczy, oddanej w najem, po zapłaceniu czynszu w pewnej wysokości (art. 566 k.h.); przedmiotowych przepisów nie stosowało się natomiast do sprzedaży na raty papierów wartościowych, jak również w wypadkach, gdy cena kupna przewyższała 15 000 złotych (567 k.h.).

2. Sprzedaż handlowa była jednym z typów umów handlowych prawa zobowiązań, przy czym pozostawała ona nie tylko w ścisłym związku, ale również w relacji zależności od przepisów regulujących sprzedaż w obrocie powszechnym. Takie rozwiązanie stanowiło jeden z wyłomów w przyjętym przez kodyfikatorów polskich modelu niemieckim, który ukształtował prawo handlowe jako autonomiczną wobec innych działów prawa, samodzielną dziedzinę normatywną, opartą na zasadzie niezależności, a nawet równorzędności kodeksu cywilnego i kodeksu handlowego, co dowodzi, iż ustawodawca polski nie traktował tej idei niezależności w sposób dogmatyczny, ale przewidywał od niej wyjątki, podyktowane względami celowości i racjonalności.

3. Przepisy kodeksu handlowego dotyczące sprzedaży handlowej stanowiły więc *lex specialis* w stosunku do przepisów o sprzedaży zawartych w kodeksie zobowiązań z 1934 r. (art. 294-351 k.z.). Ponieważ miały one charakter fragmentaryczny, bowiem

regulowały tylko niektóre materie, to w pozostałym zakresie, w razie braku odpowiednich unormowań w kodeksie handlowym, zastosowanie znajdowały zasady kodeksu zobowiązań. Kolejność przepisów stosowanych do sprzedaży handlowej przedstawiała się następująco: przepisy kodeksu handlowego, jako prawo szczególne, następnie powszechne w państwie prawo zwyczajowe, wreszcie zaś kodeks zobowiązań, jako prawo ogólne (art. 1 k.h.). W stosunkach prywatnych międzynarodowych w odniesieniu do sprzedaży jako zobowiązania ustawa prawo prywatne międzynarodowe z 1926 r. rozstrzygała, które z ustawodawstw państw obcych miało w danej sytuacji zastosowanie.

4. Sprzedaż podlegała przepisom kodeksu handlowego tylko wówczas, gdy miała za przedmiot rzeczy ruchome lub papiery wartościowe i była czynnością handlową (art. 542 k.h.), to znaczy czynnością kupca, który rzecz lub papier wartościowy sprzedawał w wykonywaniu swego przedsiębiorstwa (art. 498 k.h.). Dla zastosowania przedmiotowych przepisów wystarczyło, jeżeli dana czynność była handlowa jednostronnie (art. 542 k.h.), a wyjątkowo tylko chodziło o czynność handlową dla obu stron (art. 552-554 k.h.).

5. Za specjalną regulację prawną, zaliczoną przez polskich kodyfikatorów do sprzedaży handlowej, uznać należy umowę sprzedaży na raty. W tym zakresie polscy kodyfikatorzy nawiązali do historycznie pierwszych ustaw o sprzedaży na raty, które miały na celu wyłącznie ochronę interesów nabywcy, jako że późniejsze światowe ustawy radykalnie zmieniały tę tendencję, broniąc interesów sprzedającego i usiłując stworzyć mu daleko idące gwarancje. Komisja Kodyfikacyjna II RP skorzystała tu zwłaszcza z koncepcji legislacyjnej ustawodawcy niemieckiego i austriackiego, w kierunku ograniczenia swobody sprzedawcy, na co jednoznacznie wskazywały postanowienia polskiego kodeksu (art. 556, 557, 559, 560 § 1 i 563 k.h.). Przepisy szczególne zawarte w tym kodeksie miały więc na celu głównie ochronę słabszego ekonomicznie i niedoświadczonego w handlu klienta, nabywającego towar dla własnego użytku, przed wyzyskiem ze strony sprzedawcy.

Bibliografia

Akty prawne

1. Pozaborowe

Gesetz, betreffend die Abzahlungsgeschäfte (Deutsches Reichsgesetzblatt, Band 1894, Nr 23, s. 450-451).

Kodeks cywilny austriacki z roku 1811 obowiązujący w Małopolsce i na Śląsku Cieszyńskim, w tłumaczeniu prof. dra S. Wróblewskiego wraz z ustawami uzupełniającymi, zebrał i opracował mgr A. Radziszowski, Lwów 1933.

Kodeks cywilny obowiązujący na Ziemiach Zachodnich Rzeczypospolitej Polskiej, oprac. Z. Lisowski, Poznań 1933.

Kodeks Handlowy obowiązujący na ziemiach Zachodnich Rzeczypospolitej Polskiej oraz ustawa o spółkach z ograniczoną poręką. (Przekład urzędowy z uwzględnieniem ustawodawstwa polskiego), Poznań 1924.

Kodeks Napoleona. Kodeks cywilny Królestwa Polskiego. Kodeks zobowiązań i inne przepisy obowiązujące w województwach centralnych, wstępem opatrzył A. Mączyński, Warszawa 2008.

Prawo cywilne Ziem Wschodnich. Tom X cz. I Zводу Praw Rosyjskich. Przekładu nowego dokonali i opracowali Z. Rymowicz, W. Świącicki, t. 1, Warszawa 1932.

Ustawa handlowa wraz z ustawami dodatkowymi w tłumaczeniu prof. dra J. Rosenblata. Wydanie trzecie z objaśnieniami prof. dr. S. Wróblewskiego, t. I. *Ustawa handlowa*, Kraków 1906.

Ustawa z dnia 27 kwietnia 1896, o interesach ratowych (*Dziennik Ustaw Państwa dla Królestw i Krajów w Radzie Państwa Reprezentowanych*, Nr 70, s. 243).

2. Polskie

Rozporządzenia Prezydenta Rzeczypospolitej z dnia 27 października 1933 r. – Kodeks zobowiązań (Dz. U. RP Nr 82, poz. 598 i sprost. Dz. U. RP z 1934 r. Nr 54, poz. 492, ze zm. oraz Dz. U. RP Nr 82, poz. 599 i sprost. Dz. U. RP z 1934 r. Nr 54, poz. 492, ze zm.).

Rozporządzenie Prezydenta Rzeczypospolitej z dnia 27 czerwca 1934 r. – Kodeks handlowy, Część I (Dz. U. RP Nr 57, poz. 502).

Rozporządzenie Prezydenta Rzeczypospolitej z dnia 24 października 1934 r. – Prawo upadłościowe (Dz. U. RP Nr 93, poz. 834).

Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Przepisy wprowadzające kodeks cywilny (Dz. U. Nr 16, poz. 94).

Literatura

Allerhand M., *Kodeks handlowy. Komentarz*, Lwów 1935.

Bulwa D., *Nowe przepisy o sprzedażach na raty*, Kraków 1934.

Doliński A., Górski A., *Zarys prawa handlowego*, T. I, Lwów 1912.

Dziurzyński T., Fenichel Z., Honzatko M., *Kodeks Handlowy. Komentarz*, T. II, Kraków 1936.

Górnicki L., *Czynności handlowe w kodeksie handlowym z 1934 roku*, [w:] *Regulacje prawne gospodarki w rozwoju historycznym*, pod redakcją A. Szymańskiej, Wrocław 2017.

Górnicki L., *Działalność Stanisława Wróblewskiego w Komisji Kodyfikacyjnej Rzeczypospolitej Polskiej*, [w:] A. Mączyński (red.), *Stanisław Wróblewski 1868-1938. Materiały z posiedzenia naukowego w dniu 21 listopada 2008 r.*, Kraków 2011.

- Górnicki L., *Organizacyjne zagadnienia kodyfikacji prawa handlowego w Komisji Kodyfikacyjnej RP (1919-1939)*, Acta Universitatis Wratislaviensis No 2501, „Prawo” 2003, t. CCLXXXV, Wrocław 2003.
- Górnicki L., *Prace Komisji Kodyfikacyjnej RP nad kodeksem handlowym z 1934 r.: organizacja i koncepcja kodyfikacyjna*, „Przegląd Prawa Handlowego” 2015, nr 8.
- Górnicki L., *Przewodnie konstrukcje i pojęcia kodeksu handlowego z 1934 roku*, Acta Universitatis Wratislaviensis No 3644, „Przegląd Prawa i Administracji” 2015, t. CI. *Osiemdziesiąt lat polskiego prawa handlowego*, red. J. Frąckowiak.
- Górnicki L., *Unifikacja i kodyfikacja prawa o spółkach akcyjnych w II Rzeczypospolitej Polskiej*, „Miscellanea Historico-Iuridica” 2015, t. XIV, z. 1.
- Górnicki L., *Zagadnienie systematyki kodyfikacji prawa cywilnego i handlowego w pracach Komisji Kodyfikacyjnej (1919-1939)*, „Kwartalnik Prawa Prywatnego” 2004, z. 3.
- Hryniewiecki J., *Krótki zarys prawa handlowego obowiązującego w Polsce. Część pierwsza Kodeks Handlowy*, Poznań 1939.
- Kaczkowski J., *Sprzedaż na raty wobec prawa*, „Gazeta Sądowa Warszawska” 1930, nr 4.
- Klauss H., *Abzahlungsgeschäfte. Kommentar zum Gesetz vom 16. Mai 1894*, Stuttgart-Köln-Mainz 1950.
- Meester de H. et Mortier de G., *De la réserve de propriété et de la vente à tempérament*, Namur-Paris 1931.
- Namitkiewicz J., *Kodeks Handlowy. Komentarz*, t. II. *Czynności handlowe*, Warszawa 1935.
- Namitkiewicz J., *O najważniejszych zasadach badania prawa handlowego*, Warszawa 1927.
- Namitkiewicz J., *Zarys prawa handlowego*, Warszawa 1934.
- Pave S., *Znaczenie gospodarcze sprzedaży na raty*, „Kurier Polski” 14 czerwca 1930, R. 33, nr 160.
- Ritterman H., *Zarys prawa handlowego*, Warszawa 1936.
- Rosenberg J.M., *Sprzedaż na raty i jej normalizacja*, „Przegląd Handlowy. Tygodnik poświęcony sprawom handlu, przemysłu i finansów” 1 lutego 1930 r., R. IV, nr 133.
- Rosenberg J.M., *Sprzedaż na raty podług ustaw dzielnicowych i de lege ferenda*, „Głos Sądownictwa” 1933, nr 6 i nr 7-8.
- Szczygielski A.D., *Czynności handlowe*, [w:] *Encyklopedia podręczna prawa prywatnego*, t. I. *Suplement*, Warszawa 1931.
- Szczygielski A.D., *Zasady prawa handlowego*, t. I. *Podstawy konstrukcyjne polskiego Kodeksu Handlowego*, Warszawa 1936.
- Unger S., *Sprzedaże na raty. Uwagi do projektu Komisji Kodyfikacyjnej*, Warszawa 1934.
- Włodyka S., *Problem struktury prawa*, „Państwo i Prawo” 1995, z. 4.

Włodyka S., *O sposobach normatywnej regulacji prawa handlowego*, „Państwo i Prawo” 1999, z. 9.

Zweig F., *Finansowanie konsumpcji*, Kraków 1930.

Żabicki A., *Prawo handlowe obowiązujące w Polsce*, Warszawa 1931.

Streszczenie: W artykule poddana została analizie instytucja sprzedaży handlowej według kodeksu handlowego z 1934 r. (k.h.), należącego do znaczących osiągnięć kodyfikacyjnych w XX w. w Polsce, który zasadniczo przestał obowiązywać od 1 czerwca 1965 r.

Autor dowodzi, że regulacje kodeksu handlowego w dziedzinie sprzedaży handlowej (art. 542-567 k.h.), których projekt przygotował prof. Józef Sułkowski, stanowiły *lex specialis* w stosunku do przepisów o sprzedaży zawartych w kodeksie zobowiązań z 1933 r. (art. 294-351 k.z.). Miały one jednak charakter fragmentaryczny, bowiem regulowały tylko niektóre materie, a w pozostałym zakresie, w razie braku odpowiednich unormowań w kodeksie handlowym, stosowano zasady kodeksu zobowiązań. Sprzedaż handlowa była więc szczególnym rodzajem sprzedaży, do której w pierwszej kolejności zastosowanie znajdowały przepisy kodeksu handlowego, jako prawo szczególne, następnie powszechne w państwie prawo zwyczajowe, wreszcie zaś kodeks zobowiązań, jako prawo ogólne. Przepisom kodeksu handlowego sprzedaż podlegała tylko wówczas, gdy miała za przedmiot rzeczy ruchome lub papiery wartościowe i była czynnością handlową (art. 542 k.h.), to znaczy czynnością kupca, który rzecz lub papier wartościowy sprzedawał w wykonywaniu swego przedsiębiorstwa (art. 498 k.h.). Dla zastosowania przedmiotowych przepisów wystarczyło, jeżeli dana czynność była handlowa jednostronnie (art. 542 k.h.), a wyjątkowo tylko chodziło o czynność handlową dla obu stron (art. 552-554 k.h.).

Autor analizuje zagadnienia ogólne sprzedaży handlowej, sprzedaż z zastrzeżeniem prawa własności, sprzedaż rzeczy o właściwościach określonych przez kupującego, zwłokę w przyjęciu towaru i związane z nią konsekwencje oraz obowiązek zbadania towaru pod kątem wad i kwestię niezgodności towaru z zamówieniem, a także sprzedaż z terminem ścisłym oraz sprzedaż na raty. Ta ostatnia instytucja nawiązała do koncepcji legislacyjnej ustawodawcy niemieckiego i austriackiego, w kierunku ograniczenia swobody sprzedawcy, na co jednoznacznie wskazywały postanowienia polskiego kodeksu handlowego, chociaż w polskim k.h. znalazły się również rozwiązania oryginalne, niemające odpowiedników w innych światowych ustawodawstwach, jak przepisy o rękojmi (art. 556 k.h.) o przedterminowym płaceniu rat (art. 558 k.h.) i inne. Przepisy szczególne zawarte w k.h. miały więc na celu – jak dowodzi Autor – głównie ochronę słabszego ekonomicznie i niedoświadczonego w handlu klienta, nabywającego towar dla własnego użytku, przed wyzyskiem ze strony sprzedawcy.

Słowa kluczowe: polski kodeks handlowy z 1934 r., sprzedaż handlowa, przepisy kodeksu zobowiązań z 1933 r. o sprzedaży, czynności handlowe, sprzedaż z zastrzeżeniem prawa własności, sprzedaż rzeczy o właściwościach określonych przez kupującego, sprzedaż z terminem ścisłym, sprzedaż na raty