

Strony umowy muszą pamiętać jednak o tym, aby treść zawartej przez nich umowy nie była sprzeczna z naturą stosunku prawnego, przepisami ustaw i zasadami współżycia społecznego.

Przykład

1. Jeżeli jedna ze stron umowy miałaby prawo dowolnej zmiany warunków umowy bez konieczności uzyskania zgody drugiej strony, to taka umowa byłaby sprzeczna z naturą stosunku prawnego, ponieważ zgoda obu stron jest wymagana nie tylko przy zawieraniu umowy, ale również przy zmianach jej treści. W takim przypadku ta ze stron, bez zgody której zmieniono warunki umowy, mogłaby się zwrócić do sądu o uchylenie skutków wprowadzonych zmian, jako niezgodnych z naturą stosunku prawnego.
2. W umowie sprzedaży butów, zawartej przez przedsiębiorcę z konsumentem, nie może być ograniczona odpowiedzialność sprzedawcy z tytułu rękojmi za wady, ponieważ byłoby to sprzeczne z przepisami ustawy (zgodnie z art. 558 Kodeksu cywilnego jeżeli kupującym jest konsument, to ograniczenie lub wyłączenie odpowiedzialności z tytułu rękojmi jest dopuszczalne tylko w przypadkach określonych w przepisach szczególnych).
3. Zastrzeżenie przez strony rażąco wygórowanych odsetek za opóźnienie spełnienia świadczenia pieniężnego winno być oceniane jako sprzeczne z zasadami współżycia społecznego.

Umowa sprzedaży

Umowa sprzedaży jest chyba najczęściej zawieraną umową. Każdy dokonuje zakupów – prawie codziennie kupowane są artykuły spożywcze, środki czystości, gazety czy książki, rzadziej zakupy odzieży, sprzętu AGD, samochodów czy nieruchomości. Umowa sprzedaży bardzo często występuje również w obrocie gospodarczym (w transakcjach pomiędzy przedsiębiorcami), np. producent odzieży sprzedaje swoje produkty sklepom odzieżowym, a sam dokonuje zakupów surowców. Ze względu na częstość jej występowania umowie sprzedaży zostanie poświęcone w podręczniku więcej miejsca. Umowa sprzedaży może być zawarta w dowolnej formie (np. pisemnej albo ustnej). Jedynie w przypadku gdy przedmiotem sprzedaży jest nieruchomość, umowa musi być zawarta w formie aktu notarialnego.



Umowa sprzedaży (wzór 2) polega na tym, że sprzedawca zobowiązuje się do przeniesienia na kupującego własności rzeczy i wydania mu jej, natomiast kupujący zobowiązuje się rzecz odebrać i zapłacić sprzedawcy cenę.

Rękojmia za wady

W przypadku umów sprzedaży rzeczy (np. samochodów, nieruchomości, żywności, odzieży, obuwia) może zdarzyć się, że sprzedana rzecz posiada wady. Jeżeli taka sytuacja ma miejsce, to każdy sprzedawca ponosi wobec kupującego odpowiedzialność z tytułu rękojmi za wady.



Rękojmia za wady – odpowiedzialność sprzedawcy wobec kupującego za wady fizyczne lub prawne sprzedanej rzeczy.

Sprzedawca ponosi odpowiedzialność z tytułu rękojmi za wady prawne, jeżeli:

- sprzedana rzecz jest własnością innej osoby (np. ktoś sprzedał samochód wypożyczony z wypożyczalni samochodów);
- sprzedana rzecz jest obciążona prawem lub prawami innej osoby (np. właściciel sprzedał samochód, który jest obciążony prawem zastawu na rzecz banku);
- korzystanie przez kupującego z zakupionej przez niego rzeczy lub rozporządzanie nią jest ograniczone decyzją lub orzeczeniem właściwego organu (np. Jan Nowak nie może korzystać z zakupionego od Ewy Kos komputera, ponieważ komputer ten został zabezpieczony przez sąd jako dowód w sprawie o naruszenie praw autorskich).

Wzór 2. Umowa sprzedaży**UMOWA SPRZEDAŻY SAMOCHODU**

zawarta w dniu 8 lipca 2015 r. w Elku pomiędzy:

Janem Kotem, zamieszkałym w Elku, ul. Polna 22, legitymującym się dowodem osobistym nr HDL 112288, wydanym przez Prezydenta Miasta Elk, zwanym dalej Sprzedawcą

a

Ewą Rak, zamieszkałą w Wildze, ul. Dolna 18, legitymującą się dowodem osobistym nr AWK 119988 wydanym przez Wójta Gminy Wilga, zwaną dalej Kupującą

§ 1

1. Sprzedawca oświadcza, że jest wyłącznym właścicielem samochodu osobowego marki Toyota Auris, kolor srebrny metalik, rok produkcji 2007, numer rejestracyjny WEL 1565, nr nadwozia JTNKV56E601007924, nr silnika 0050661, pięciodrzwiowego, o przebiegu 92 000 km, garażowanego, serwisowanego w autoryzowanej stacji obsługi, stanowiącego przedmiot niniejszej umowy.
2. Sprzedawca oświadcza, że opisany w punkcie 1 samochód jest w pełni sprawny i określa jego stan techniczny jako dobry.
3. Sprzedawca oświadcza ponadto, że opisany w punkcie 1 samochód jest wolny od jakichkolwiek wad prawnych, w tym wszelkich praw osób trzecich i jakichkolwiek innych obciążeń.
4. Sprzedawca oświadcza, że jest pierwszym właścicielem określonego w punkcie 1 samochodu.

§ 2

1. Kupujący oświadcza, że samochód określony w § 1 pkt 1 umowy widział, a także dokonał jego wnikliwego przeglądu technicznego osobiście i w autoryzowanym warsztacie.
2. Kupujący oświadcza ponadto, że nie wnosi jakichkolwiek zastrzeżeń zarówno co do stanu technicznego samochodu, jego właściwości, jego wszystkich parametrów, a także jego wyglądu.

§ 3

1. Sprzedawca sprzedaje, a Kupujący kupuje samochód opisany w § 1 pkt 1 za cenę 20 000 zł (słownie: dwadzieścia tysięcy złotych).
2. Sprzedawca niniejszym kwituje odbiór kwoty 20 000 zł, która w momencie podpisania umowy zostaje mu przekazana.
3. Wydanie przedmiotu umowy nastąpi niezwłocznie po podpisaniu niniejszej umowy.
4. Wraz z wydaniem przedmiotu umowy Sprzedawca przekaze Kupującemu wszelkie posiadane przez niego rzeczy służące do korzystania z samochodu, tj. dwa oryginalne komplety kluczyków, zestaw opon zimowych oraz koło zapasowe. Sprzedawca wyda także Kupującemu niezbędne dokumenty związane z samochodem, tj. dowód rejestracyjny, kartę pojazdu, instrukcję obsługi oraz wykaz autoryzowanych stacji i serwisów.

§ 4

1. Koszty zawarcia niniejszej umowy ponosi Kupujący.
2. Wszelkie zmiany niniejszej umowy pod rygorem nieważności wymagają formy pisemnej.
3. W sprawach nieuregulowanych zastosowanie znajdują przepisy Kodeksu cywilnego.
4. Dla sporów wynikłych na tle niniejszej umowy właściwy będzie sąd miejsca zamieszkania Kupującego.

§ 5

Umowę sporządzono w dwóch równobrzmiących egzemplarzach (po jednym dla Sprzedawcy i Kupującego), umowę odczytano, zgodnie przyjęto i podpisano.

Jan Kot

(podpis Sprzedawcy)

Ewa Rak

(podpis Kupującego)

Odpowiedzialność sprzedawcy za wady fizyczne ma miejsce wtedy, gdy sprzedana rzecz jest niezgodna z umową. Najczęściej występujące przypadki niezgodności z umową zostały przedstawione w tabeli 20.

Tabela 20. Przypadki niezgodności rzeczy sprzedanej z umową

Opis przypadku	Przykład
Sprzedana rzecz nie ma właściwości, które produkt tego rodzaju powinien mieć.	Plaszcz przeciwdeszczowy przecieka i nie chroni przed deszczem.
Sprzedana rzecz nie ma właściwości, o których konsument został zapewniony przez sprzedawcę lub reklamę.	Płytki sprzedawane jako odporne na pęknięcia do temperatury minus 30 stopni Celsjusza pękają w temperaturze minus 10 stopni Celsjusza.
Sprzedana rzecz nie nadaje się do celu, do którego chce jej użyć kupujący – o ile przed dokonaniem zakupu kupujący poinformował o tym celu sprzedawcę, a sprzedawca nie zgłosił zastrzeżeń co do takiego przeznaczenia tej rzeczy.	Klient wybrał wodoszczelny zegarek i poinformował sprzedawcę, że chciałby z niego korzystać podczas nurkowania na głębokość ok. 100 m. Sprzedawca nie zgłosił zastrzeżeń co do prawidłowości funkcjonowania zegarka na takiej głębokości. W czasie użytkowania zegarka okazało się jednak, że był on wodoszczelny tylko podczas nurkowania do głębokości 10 m.
Sprzedana rzecz została wydana kupującemu w stanie niezupełnym.	Opakowanie telewizora nie zawierało pilota i kabla sieciowego, mimo że powinno je zawierać.

Jeżeli w momencie zawierania umowy kupujący wiedział o wadzie kupowanej rzeczy, to sprzedawca jest zwolniony od odpowiedzialności z tytułu rękojmi.

Odpowiedzialność sprzedawcy z tytułu rękojmi może być rozszerzona, ograniczona lub wyłączona. W umowach sprzedaży zawieranych między przedsiębiorcami rozszerzenie, ograniczenie lub wyłączenie odpowiedzialności z tytułu rękojmi zależy od ustaleń stron umowy i od osiągniętego w tym zakresie porozumienia pomiędzy nimi.

Obowiązkiem sprzedawcy – wynikającym z odpowiedzialności z tytułu rękojmi za wady – jest usunięcie wady (naprawa sprzedanej rzeczy), obniżenie ceny, wymiana rzeczy na rzecz wolną od wad lub odstąpienie od umowy. Wybór jednego z tych działań należy do kupującego, jednak w ściśle określonych sytuacjach sprzedawca może nie zgodzić się z wyborem kupującego i zaproponować inne rozwiązanie.

Sprzedawca ponosi odpowiedzialność z tytułu rękojmi, jeżeli wada fizyczna zostanie stwierdzona przed upływem dwóch lat od dnia wydania rzeczy kupującemu⁷⁷. Jednak przy sprzedaży między przedsiębiorcami kupujący traci uprawnienia z tytułu rękojmi, jeżeli nie zbadał kupionej rzeczy w czasie i w sposób przyjęty przy rzeczach tego rodzaju i nie zawiadomił niezwłocznie sprzedawcy o wadzie. W sytuacji gdy wada wyszła na jaw dopiero później, to kupujący, będący przedsiębiorcą, traci uprawnienia z tytułu rękojmi, jeżeli nie zawiadomi sprzedawcy o wadzie niezwłocznie po jej stwierdzeniu. W pozostałych przypadkach roszczenie kupującego wobec sprzedawcy z tytułu rękojmi przedawnia się z upływem roku, licząc od dnia stwierdzenia wady.

W przypadku rękojmi za wady prawne roszczenie kupującego wobec sprzedawcy przedawnia się po upływie roku od dnia, w którym kupujący dowiedział się o istnieniu wady⁷⁸.

⁷⁷ W przypadku nieruchomości sprzedawca ponosi odpowiedzialność z tytułu rękojmi za wady w okresie pięciu lat od momentu wydania nieruchomości kupującemu.

⁷⁸ Jeżeli kupujący dowiedział się o istnieniu wady prawnej na skutek powództwa osoby trzeciej, to jego roszczenie wobec sprzedawcy przedawnia się po upływie roku od dnia, w którym orzeczenie wydane w sporze z osobą trzecią stało się prawomocne.

Gwarancja

Inną instytucją prawną występującą przy umowie sprzedaży jest gwarancja.



Gwarancja jest to dobrowolnie złożone przez gwaranta oświadczenie dotyczące jakości rzeczy sprzedanej i zobowiązanie do usunięcia ewentualnej wady lub do dostarczenia rzeczy wolnej od wad – jeżeli wada ujawni się w czasie określonym w gwarancji. Gwarancja dotyczy tylko wad fizycznych rzeczy sprzedanej.

Gwarantem, czyli podmiotem odpowiedzialnym z tytułu gwarancji, może być producent, importer, sprzedawca, dystrybutor czy pośrednik. W przypadku rękojmi podmiotem odpowiedzialnym zawsze jest sprzedawca. Ponadto odpowiedzialność sprzedawcy z tytułu rękojmi wynika z obowiązujących przepisów prawnych i jest niezależna od jego woli. Natomiast przyjęcie odpowiedzialności z tytułu gwarancji jest dobrowolne i wynika ze złożonego oświadczenia woli. Gwarant sam decyduje o tym, czy udzieli kupującemu gwarancji oraz o tym, jaka będzie jej treść i zakres, a także w jaki sposób kupujący będzie mógł dochodzić swoich praw. Udzielając gwarancji, gwarant chce podnieść atrakcyjność oferowanych przez siebie produktów i w ten sposób dodatkowo zachęcić klientów do ich zakupu.

Udzielenie gwarancji następuje przez **złożenie przez gwaranta oświadczenia gwarancyjnego**, określającego obowiązki gwaranta i uprawnienia kupującego. Nabywca rzeczy, na którą została udzielona gwarancja, może zażądać wydania mu przez gwaranta dokumentu gwarancyjnego, czyli oświadczenia gwarancyjnego utrwalonego na papierze lub innym trwałym nośniku⁷⁹. **Oświadczenie gwarancyjne** powinno być sformułowane w języku polskim, w jasny i zrozumiały sposób, a informacje w nim zawarte powinny umożliwić kupującemu wykonywanie przyznanych mu uprawnień. Powinno ono zawierać podstawowe informacje potrzebne kupującemu do wykonywania uprawnień z gwarancji, w tym m.in.:

- nazwę i adres gwaranta lub jego przedstawiciela w Polsce;
- czas trwania⁸⁰ i terytorialny zasięg ochrony gwarancyjnej;
- uprawnienia przysługujące kupującemu w razie stwierdzenia wady;
- termin wykonania przez gwaranta obowiązków z tytułu gwarancji⁸¹;
- stwierdzenie, że gwarancja nie wyłącza, nie ogranicza ani nie zawiesza uprawnień kupującego, wynikających z przepisów o rękojmi za wady rzeczy sprzedanej.

W przypadku gdy sprzedana rzecz posiada wady, kupujący może korzystać ze swoich uprawnień z tytułu rękojmi niezależnie od uprawnień wynikających z gwarancji, a wykonanie przez gwaranta uprawnień z tytułu gwarancji nie ma żadnego wpływu na odpowiedzialność sprzedawcy z tytułu rękojmi.

Szczególne rodzaje sprzedaży

Umowy sprzedaży należą do najczęściej zawieranych umów. Z uwagi na różnorodność sytuacji, w których są one zawierane, w Kodeksie cywilnym zawarte są przepisy dotyczące szczególnych rodzajów sprzedaży. Ze szczególnymi rodzajami sprzedaży mamy do czynienia wtedy, gdy treść umowy sprzedaży i jej wykonanie przebiegają odmiennie, niż przedsta-

⁷⁹ Dokument gwarancyjny bardzo często jest nazywany kartą gwarancyjną lub gwarancją.

⁸⁰ Jeżeli oświadczenie gwarancyjne nie zawiera informacji o czasie trwania ochrony gwarancyjnej, to czas ten wynosi dwa lata, licząc od dnia wydania rzeczy kupującemu.

⁸¹ Jeżeli w oświadczeniu gwarancyjnym nie określono tego terminu, to gwarant powinien wykonać obowiązki z tytułu gwarancji niezwłocznie, ale nie później niż w terminie czternastu dni, licząc od dnia dostarczenia rzeczy przez kupującego.

wiono w definicji na stronie 122. Odmienności te mogą dotyczyć np. momentu przejścia własności sprzedanej rzeczy na kupującego lub momentu zapłaty przez kupującego. Szczególne rodzaje sprzedaży opisane w Kodeksie cywilnym zostały wymienione i scharakteryzowane w tabeli 21.

Tabela 21. Szczególne rodzaje sprzedaży i ich charakterystyka

Rodzaj sprzedaży	Charakterystyka
Sprzedaż na raty	Polega ona na tym, że kupujący płaci cenę w ratach, natomiast rzecz będąca przedmiotem umowy jest mu wydana przed całkowitym zaplaceniem ceny. Sprzedaż na raty dotyczy tylko rzeczy ruchomych. Kupujący staje się właścicielem rzeczy z chwilą wydania mu jej przez sprzedawcę. Sprzedaż na raty ma miejsce również wówczas, gdy rzecz ruchoma zostaje sprzedana osobie fizycznej korzystającej z kredytu udzielonego w tym celu przez bank, jeżeli kredyt ten ma być spłacony ratami, a rzecz została wydana kupującemu przed całkowitą spłatą kredytu.
Sprzedaż z zastrzeżeniem własności rzeczy sprzedanej	Polega ona na tym, że sprzedawca zastrzega sobie własność rzeczy sprzedanej aż do momentu całkowitego uiszczenia ceny przez kupującego. Zastrzeżenie własności rzeczy powinno być stwierdzone w formie pisemnej. Kupujący może swobodnie rozporządzać rzeczą dopiero po uiszczeniu ceny (czyli do czasu uiszczenia ceny nie może np. sprzedać rzeczy osobom trzecim).
Sprzedaż na próbę albo z zastrzeżeniem zbadania rzeczy przez kupującego	Polega ona na tym, że umowa sprzedaży dochodzi do skutku, jeżeli kupujący w określonym czasie nie zwróci rzeczy sprzedawcy. Jeżeli natomiast rzecz zostanie zwrócona, wówczas umowa nie dochodzi do skutku. Zwracając rzecz, kupujący nie musi tego uzasadniać, wystarczające jest jego subiektywne stwierdzenie, że nie uznaje rzeczy za dobrą.
Sprzedaż z prawem odkupu	Sprzedaż ta stwarza możliwość odkupu rzeczy przez sprzedawcę, dzięki zamieszczeniu w umowie sprzedaży odpowiedniego zastrzeżenia. Termin, w którym sprzedawcy przysługuje prawo odkupu, jest określany przez strony umowy – jednak nie może on być dłuższy niż pięć lat. Jeżeli sprzedawca chce skorzystać z prawa odkupu, powinien złożyć kupującemu stosowne oświadczenie woli (w formie, jaka była wymagana dla umowy sprzedaży). Z chwilą wykonania prawa odkupu kupujący jest zobowiązany przenieść ponownie na sprzedawcę własność rzeczy, natomiast sprzedawca powinien zwrócić kupującemu zapłaconą przez niego cenę i ewentualne inne poniesione koszty. Z prawa odkupu może skorzystać tylko sprzedawca rzeczy, ponieważ jest to prawo niezbywalne, czyli nie można go przenieść w drodze czynności prawnej na inny podmiot.
Prawo pierwokupu	Polega ono na tym, że w sytuacji, gdyby kupujący (zobowiązany) chciał odsprzedać zakupioną rzecz, to sprzedawca (uprawniony) ma pierwszeństwo w jej zakupie. Prawo pierwokupu wynika albo z przepisów prawa, albo z umowy między stronami. Osoba trzecia może zakupić tę rzecz dopiero wówczas, gdy uprawniony nie skorzystał z prawa pierwokupu. Prawo pierwokupu jest niezbywalne.

Sprzedaż na rzecz konsumentów

Ważnym zagadnieniem, na jakie należy zwrócić uwagę przy omawianiu umowy sprzedaży, jest **sprzedaż na rzecz konsumentów**, czyli osób fizycznych dokonujących zakupów niezwiązanych bezpośrednio z ich działalnością gospodarczą lub zawodową. Jeżeli w takiej transakcji sprzedawcą jest podmiot prowadzący działalność gospodarczą i sprzedaż dokonywana jest w ramach tej działalności, to sprzedaż taka nazywana jest **sprzedażą konsumencką**.

Przykład

1. Jeżeli Jan Kowalski w ramach prowadzonej działalności gospodarczej sprzedaje komputer Pawłowi Nowakowi, który nie prowadzi działalności gospodarczej, to jest to sprzedaż konsumencka.

2. Jeżeli Beata Kranc, nieprowadząca działalności gospodarczej, sprzedaje samochód Ewie Nowak, która również nie prowadzi działalności gospodarczej, to taka sprzedaż nie jest traktowana jako sprzedaż konsumencka.
3. Jeżeli Marian Bach w ramach prowadzonej działalności sprzedaje papier do drukarki Ewie Dulko, która kupuje ten papier na potrzeby swojej rodziny, to mimo tego, że Ewa Dulko prowadzi działalność gospodarczą, taka sprzedaż jest traktowana jako sprzedaż konsumencka.

Przepisy prawne dotyczące wszystkich umów sprzedaży (tj. umów sprzedaży konsumenckiej i pozostałych umów sprzedaży) zawarte są w Kodeksie cywilnym, a wiele zagadnień dotyczących umów zawieranych z konsumentami uregulowanych jest dodatkowo w ustawie o prawach konsumenta. Szczególne uregulowania prawne dotyczące umów zawieranych z konsumentem dotyczą m.in. rękojmi za wady, dodatkowych obowiązków nałożonych na przedsiębiorcę zawierającego umowę z konsumentem oraz umów na odległość i umów zawartych poza lokalem przedsiębiorstwa.

W umowach sprzedaży, w których kupującym jest konsument, **ograniczanie lub wyłączanie odpowiedzialności sprzedawcy z tytułu rękojmi może mieć miejsce jedynie w przypadkach określonych w przepisach prawnych.**

Przykład

Zgodnie z art. 568 § 1 Kodeksu cywilnego jeżeli kupującym jest konsument, a przedmiotem sprzedaży jest używana rzecz ruchoma (np. używany telewizor), to termin, w którym sprzedawca ponosi odpowiedzialność z tytułu rękojmi, może zostać ograniczony – jednak nie może on być krótszy niż jeden rok od dnia wydania rzeczy kupującemu.

W przypadku gdy stronami umowy sprzedaży są przedsiębiorcy, to mają oni pełną dowolność w tym zakresie – na mocy porozumienia stron odpowiedzialność sprzedawcy z tytułu rękojmi może zostać ograniczona lub całkowicie wyłączona.

Jeżeli konsument dochodzi swoich praw z tytułu rękojmi w pierwszym roku od momentu wydania mu rzeczy przez sprzedawcę, to zgodnie z prawem przyjmuje się domniemanie, że wada istniała już w momencie sprzedaży. Sprzedawca, który chciałby udowodnić, że wada ta nie istniała w momencie sprzedaży i że powstała np. z winy konsumenta, musiałby to udowodnić. Ponadto jeżeli sprzedawca w związku ze swoją odpowiedzialnością z tytułu rękojmi zaproponowałby usunięcie wady (naprawienie rzeczy będącej przedmiotem sprzedaży), to jeżeli kupującym jest konsument, może on w takiej sytuacji żądać wymiany rzeczy na rzecz wolną od wad. Jeżeli natomiast sprzedawca zaproponowałby wymianę rzeczy, to konsument może zażądać usunięcia wady. Jeżeli kupujący, będący konsumentem, zażądał wymiany rzeczy lub usunięcia wady albo złożył oświadczenie o obniżeniu ceny, określając kwotę, o którą cena ma być obniżona, a sprzedawca nie ustosunkował się do tego żądania w terminie 14 dni, uważa się, że żądanie to uznał za uzasadnione. Po upływie 14 dni sprzedawca nie może odmówić spełnienia żądania konsumenta, nawet jeżeli wada powstała z winy konsumenta (np. wada lodówki powstała w związku z wkładaniem do lodówki gorących potraw).

W obowiązujących przepisach prawnych na każdego przedsiębiorcę zawierającego umowę z konsumentem nałożone zostały dodatkowe obowiązki odpowiadające przyznanym konsumentowi dodatkowym uprawnieniom. Obowiązków tych nie mają ci przedsiębiorcy, którzy zawierają umowy tylko z innymi przedsiębiorcami. Jeżeli ktoś zawiera umowy zarówno z przedsiębiorcami, jak i z konsumentami, to w przypadku umów z konsumentami powinien te obowiązki wykonywać – najważniejsze z nich zostały wymienione i scharakteryzowane w tabeli 22.

Tabela 22. Obowiązki przedsiębiorcy zawierającego umowę z konsumentem

Obowiązek	Charakterystyka
Informowanie o sprzedanej rzeczy	Sprzedawca ma obowiązek udzielić konsumentowi przed zawarciem umowy jasnych, zrozumiałych i niewprowadzających w błąd informacji w języku polskim, wystarczających do prawidłowego i pełnego korzystania ze sprzedawanej rzeczy (towaru, wyrobu). Informacje te dotyczą m.in.: • rodzaju wyrobu i jego producenta lub importera; • energochłonności i bezpieczeństwa; • zgodności wyrobu z określonymi w dyrektywach Unii Europejskiej wymaganiami, dotyczącymi bezpieczeństwa użytkowania, ochrony zdrowia i ochrony środowiska (wyroby zgodne z tymi wymaganiami są oznakowane symbolem CE); • dopuszczenia rzeczy do obrotu w Polsce; • innych danych wymaganych przez odrębne przepisy. Jeżeli rzecz jest sprzedawana w opakowaniu jednostkowym lub w zestawie, informacje te powinny znajdować się na sprzedawanej rzeczy lub być z nią trwale połączone. W pozostałych przypadkach sprzedawca jest obowiązany umieścić w miejscu sprzedaży informację, która może być ograniczona do rodzaju rzeczy, jej głównej cechy użytkowej oraz wskazania producenta lub importera.
Informowanie o swoich danych	Przedsiębiorca ma obowiązek przekazania konsumentowi informacji o swoich danych identyfikujących (np. firma, organ, który zarejestrował działalność gospodarczą, numer, pod którym działalność została zarejestrowana, adres, numer telefonu przedsiębiorstwa).
Informowanie o cenach i kosztach wykonania umowy	Przed zawarciem umowy przedsiębiorca powinien przekazać konsumentowi informację o wszelkich kosztach związanych z jej zawarciem i wykonaniem. Informacja ta powinna zawierać: • łączną cenę wraz z podatkami; • opłaty, jakie musi ponieść konsument za dostawę i za usługi pocztowe lub kurierskie; • jakiegokolwiek inne koszty, do poniesienia których zobowiązany jest konsument. Brak takiej informacji zwalnia konsumenta z obowiązku ponoszenia tych kosztów. Przedsiębiorca oferujący zakup towarów w miejscu sprzedaży powinien opatrzyć je wywieszkami, zawierającymi informacje zawierające ich nazwy handlowe, ceny oraz jednostki miar, do których odnoszą się uwidocznione ceny.
Informowanie o prawach konsumenta	Przedsiębiorca ma obowiązek przekazania konsumentowi informacji o: • swojej odpowiedzialności z tytułu rękojmi za wady; • procedurze rozpatrywania reklamacji; • treści usług posprzedażnych i gwarancji.
Zapewnienie odpowiednich warunków w miejscu sprzedaży	Sprzedawca ma obowiązek zapewnić w miejscu sprzedaży odpowiednie warunki techniczno-organizacyjne, umożliwiające dokonanie wyboru towaru i sprawdzenie jego jakości, kompletności oraz funkcjonowania głównych mechanizmów i podstawowych podzespołów (np. w sklepie z żarówkami powinna być możliwość sprawdzenia, czy żarówka działa, w sklepie odzieżowym powinny być przymierzalnie, a w sklepie z telewizorami możliwość podłączenia telewizora do zasilania i anteny, by sprawdzić jakość obrazu).
Wydanie wraz ze sprzedaną rzeczą elementów jej wyposażenia i instrukcji obsługi	Sprzedawca ma obowiązek wydać kupującemu wraz ze sprzedaną rzeczą wszystkie elementy jej wyposażenia (np. przewód sieciowy i pilot do telewizora) oraz sporządzone w języku polskim instrukcje obsługi, konserwacji i inne dokumenty wymagane przez odrębne przepisy (np. świadectwa homologacji przy sprzedaży samochodów i skuterów).
Wyjaśnienie zapisów umowy	Na żądanie konsumenta przedsiębiorca przed zawarciem umowy ma obowiązek przekazania wyczerpujących informacji dotyczących warunków zawarcia umowy oraz zasad jej wykonania.

ciąg dalszy tabeli na następnej stronie

Obowiązek	Charakterystyka
Ograniczenie wysokości opłat za skorzystanie ze sposobu zapłaty	Za skorzystanie przez konsumenta z określonego sposobu zapłaty przedsiębiorca nie może żądać opłaty przewyższającej koszty poniesione w związku z tym sposobem zapłaty.
Obowiązek wydania rzeczy	Sprzedawca obowiązany jest niezwłocznie wydać rzecz konsumentowi, nie później niż w ciągu trzydziestu dni od dnia zawarcia umowy, chyba że umowa zawiera inne zapisy w tym zakresie.
Obowiązek informowania o czasie trwania umowy	Przedsiębiorca ma obowiązek poinformowania konsumenta o czasie trwania umowy, a gdy umowa zawarta jest na czas nieoznaczony lub ma ulegać automatycznemu przedłużeniu – o sposobie i warunkach wypowiedzenia umowy.
Zakaz pobierania dodatkowych opłat za komunikowanie się z przedsiębiorcą	Jeżeli przedsiębiorca wskazuje numer telefonu przeznaczony do kontaktowania się z nim w sprawie zawartej umowy, opłata dla konsumenta za połączenie z tym numerem nie może być wyższa niż opłata za zwykle połączenie telefoniczne, zgodnie z pakietem taryfowym operatora, z którego usług korzysta konsument.

Umowy zawierane poza lokalem przedsiębiorcy i na odległość

Konsument, który zawarł umowę poza lokalem przedsiębiorstwa (przedsiębiorcy) lub na odległość, ma prawo do odstąpienia od niej.

Lokalem przedsiębiorstwa jest miejsce stałego prowadzenia działalności gospodarczej, będące nieruchomością albo częścią nieruchomości (np. sklep wolnostojący lub sklep wydzielony w galerii handlowej). Lokalem przedsiębiorstwa może być również rzecz ruchoma, przystosowana i wykorzystywana do prowadzenia działalności zwyczajowo lub na stałe (np. samochód przystosowany do sprzedaży hamburgerów – tzw. *food truck*).

Jeżeli przedsiębiorca zawarł umowę z konsumentem w miejscu, które nie jest jego lokalem (np. w domu konsumenta), to została zawarta **umowa poza lokalem przedsiębiorstwa**. Jako umowę zawartą poza lokalem przedsiębiorstwa traktuje się również:

- umowę zawartą w wyniku przyjęcia przez przedsiębiorcę oferty złożonej przez konsumenta, jeżeli oferta ta została złożona poza lokalem przedsiębiorcy (np. konsument podpisał zamówienie na montaż drzwi antywłamaniowych i oddał je akwizytorowi, który w imieniu przedsiębiorcy przyjmował zamówienia od osób zarządzających mieszkaniem w nowo wybudowanym osiedlu);
- umowę zawartą w lokalu przedsiębiorstwa (lub za pomocą środków porozumiewania się na odległość bezpośrednio) po tym, jak przedsiębiorca lub zatrudniona przez niego osoba nawiązała indywidualny i osobisty kontakt z konsumentem w innym miejscu niż lokal przedsiębiorstwa – chodzi tu o sytuacje, gdy klient zostaje zachęcony do odwiedzenia lokalu przedsiębiorstwa (np. gdy pracownik sklepu zaczepia na ulicy przechodzące osoby i namawia je do odwiedzenia sklepu, w którym odbędzie się prezentacja noży kuchennych prowadzona przez znanego szefa kuchni);
- umowę zawartą podczas wycieczki zorganizowanej przez przedsiębiorcę, której celem lub skutkiem jest promocja oraz zawieranie umów z konsumentami.

Przykład

Przykłady sytuacji, w których umowy zostały zawarte poza lokalem przedsiębiorstwa:

1. Producent szaf wnękowych zatrudnił przedstawicieli handlowych, którzy chodzą po nowo wybudowanych osiedlach i podpisują z klientami umowy dotyczące montażu szaf.
2. Producent bielizny pościelowej zorganizował wycieczkę, podczas której sprzedawał oferowane przez siebie produkty.

3. Pracownicy sklepu ze sprzętem AGD namawiali klientów przechodzących obok sklepu do odwiedzenia go i wzięcia udziału w prezentacji zestawu garnków do gotowania na parze, prowadzonej przez znaną restauratorkę.
4. Konsument znalazł w swojej skrzynce pocztowej reklamę dostawcy Internetu – sam zadzwonił pod podany numer telefonu i z własnej inicjatywy umówił się na spotkanie u siebie w domu z przedstawicielem handlowym. W czasie tego spotkania podpisał umowę na dostawę usług internetowych.
5. Producent kosmetyków stworzył sieć sprzedaży swoich produktów przez osoby, które z nich korzystały. Osoby te sprzedają kosmetyki w pracy, w czasie spotkań towarzyskich bądź rodzinnych.
6. Wydawnictwo w czasie targów książek sprzedawało na swoim stoisku wydane przez siebie książki.

W każdej z sytuacji opisanych w przykładzie doszło do zawarcia umowy poza lokalem przedsiębiorstwa. W wielu takich sytuacjach konsumenci pod wpływem impulsu podejmują nieprzemyślane decyzje dotyczące zawarcia umowy. Ponadto do zawierania umów poza lokalem wybierani są tacy pracownicy (sprzedawcy), którzy potrafią skłonić konsumentów do natychmiastowego zawarcia umowy – mogą oni np. wmówić konsumentowi, że oferowany produkt jest mu niezbędnie potrzebny lub że oferowana cena jest wyjątkowo okazjna i obowiązuje tylko przez jeden dzień. Wielu konsumentów ulega takim namowom i dopiero po przyjeździe do domu albo po kilku dniach od zakupu stwierdza, że wcale nie jest im potrzebny produkt, który kupili, lub że ta okazjna cena jest dużo wyższa od cen podobnych produktów.

Obecnie coraz częściej zawierane są **umowy na odległość**, tj. bez jednoczesnej obecności stron, przy wykorzystaniu środków porozumiewania się na odległość (np. umowy zawierane przez Internet, umowy zawierane przez telefon lub za pośrednictwem poczty – na podstawie otrzymanego przez klienta formularza zamówienia lub katalogu).

Konsument, który zawarł umowę na odległość lub poza lokalem przedsiębiorstwa, **może w terminie 14 dni odstąpić od niej bez podawania przyczyny**. W tym okresie (czyli przez 14 dni) można zapoznać się z zakupionym towarem oraz zastanowić nad tym, czy decyzja o zakupie została podjęta racjonalnie, czy też może pod wpływem impulsu bądź pod wpływem perswazji stosowanej przez sprzedawcę. Termin 14 dni zaczyna się w następnym dniu po dacie transakcji, ustalonej zgodnie z regułami przedstawionymi w tabeli 23.

Tabela 23. Sposób ustalania początkowego dnia 14-dniowego terminu, w którym konsument może odstąpić od umowy zawartej na odległość lub poza lokalem przedsiębiorstwa

Rodzaj transakcji	Data transakcji	Przykład
Transakcja polegająca na sprzedaży pojedynczego towaru (pojedynczej rzeczy)	Dzień otrzymania rzeczy przez konsumenta lub wskazaną przez niego osobę	Jeżeli Ewa Nowak w dniu 11 maja 2015 r. zamówiła w sklepie internetowym robot kuchenny, sklep przekazał przesyłkę firmie kurierskiej 12 maja 2015 r., a firma kurierska dostarczyła ją do Ewy Nowak 14 maja 2015 r. – to pierwszym dniem 14-dniowego terminu, w którym Ewa Nowak może odstąpić od umowy, jest 15 maja 2015 r., a ostatnim dniem 28 maja 2015 r.
Transakcja polegająca na sprzedaży wielu towarów (rzeczy) dostarczanych konsumentowi osobno, partiami lub w częściach	Dzień otrzymania przez konsumenta ostatniej rzeczy, partii lub części	Jeżeli Jan Żak zamówił w sklepie internetowym komputer, drukarkę i skaner, i komputer został mu dostarczony 15 maja 2015 r., skaner 20 maja 2015 r., a drukarka 25 maja 2015 r. – to pierwszym dniem 14-dniowego terminu, w którym Jan Żak może odstąpić od umowy, jest 26 maja 2015 r., a ostatnim dniem 8 czerwca 2015 r.
Transakcja polegająca na regularnym dostarczaniu towarów (rzeczy) przez ustalony czas	Dzień otrzymania przez konsumenta pierwszej rzeczy	Jeżeli Anna Pol zamówiła 5 stycznia 2015 r. prenumeratę miesięcznika „KuchArt” na cały rok, a styczniowy numer tego miesięcznika został jej dostarczony 12 stycznia 2015 r. – to pierwszym dniem 14-dniowego terminu, w którym Anna Pol może odstąpić od umowy, jest 13 stycznia 2015 r., a ostatnim dniem 26 stycznia 2015 r.

ciąg dalszy tabeli na następnej stronie

Rodzaj transakcji	Data transakcji	Przykład
Pozostałe transakcje	Dzień zawarcia umowy	Jeżeli 22 marca 2015 r. Adam Kos w czasie wycieczki autokarowej zawarł umowę na świadczenie od dnia 1 kwietnia 2015 r. na jego rzecz dodatkowych usług medycznych przez firmę „Zdrowie” Sp. z o.o. – to pierwszym dniem 14-dniowego terminu, w którym Adam Kos może odstąpić od umowy, jest 23 marca 2015 r., a ostatnim dniem wtorek 7 kwietnia 2015 r. – termin ten uległ przesunięciu na wtorek 7 kwietnia, ponieważ ostatni dzień terminu 14-dniowego przypadał w niedzielę 5 kwietnia 2015 r., a następnym dniem był Poniedziałek Wielkanocny 6 kwietnia (dzień ustawowo wolny od pracy).

Warunkiem odstąpienia od umowy jest złożenie sprzedawcy oświadczenia o odstąpieniu od umowy. Oświadczenie to może być złożone osobiście, ale również w terminie 14 dni może być:

- wysłane listem poleconym – w tym przypadku ważna jest data nadania listu przed upływem terminu 14 dni;
- wysłane w formie elektronicznej (jeżeli sprzedawca dopuszcza taką formę złożenia oświadczenia) – w tym przypadku sprzedawca ma obowiązek potwierdzenia otrzymania oświadczenia (np. poprzez wysłanie e-maila).

Złożenie oświadczenia o odstąpieniu od umowy powoduje, że umowa jest uważana za niezawartą. W związku z tym **w terminie 14 dni konsument powinien zwrócić zakupiony produkt w stanie niezmienionym, a sprzedawca powinien zwrócić konsumentowi zapłacone przez niego pieniądze**. Zwracane pieniądze obejmują cenę zamówionego towaru i koszty jego doręczenia, ale tylko do wysokości odpowiadającej najtańszej opcji kosztów przesyłki.

Przykład

Andrzej Bart zamówił książki w księgarni internetowej. Wartość zamówionych książek wyniosła 100 zł. Księgarnia wysłała książki za pośrednictwem poczty – wtedy przesyłka kosztuje 10 zł, lub firmy kurierskiej – wtedy przesyłka kosztuje 20 zł. Andrzej Bart, składając zamówienie, poprosił o dostarczenie książek za pośrednictwem firmy kurierskiej i łącznie za książki i koszty przesyłki zapłacił 120 zł. W przypadku odstąpienia przez niego od umowy zawartej z księgarnią, otrzyma on jednak tylko kwotę 110 zł, ponieważ najtańsza opcja kosztów przesyłki stosowana przez księgarnię wynosiła 10 zł.

Konsument, odstępując od umowy, ponosi tylko bezpośrednie koszty zwrotu rzeczy (np. koszty opakowania czy nadania przesyłki), ale jeżeli przedsiębiorca zgodził się je ponieść lub jeżeli nie poinformował on konsumenta o konieczności ich poniesienia, to koszty te obciążają sprzedawcę.

Konsument, który otrzymał towar (rzecz) na podstawie umowy zawartej na odległość lub umowy zawartej poza lokalem przedsiębiorcy, przed upływem terminu odstąpienia od umowy może dokładnie obejrzeć tę rzecz, może sprawdzić czy ona działa – tak jak sprawdzałby każdą rzecz kupowaną w sklepie stacjonarnym, ale nie powinien z niej korzystać. Jeżeli wartość zwracanej rzeczy w wyniku korzystania z niej przez konsumenta uległa zmniejszeniu, to odpowiedzialność za to ponosi konsument.

Przykład

Jan Nowak zamówił w sklepie internetowym rower. Po otrzymaniu przesyłki z rowerem dokładnie go obejrzał i stwierdził, że rower funkcjonuje prawidłowo. Następnego dnia postanowił pojechać tym rowerem na wycieczkę. W czasie wycieczki rower został mocno ubrudzony błotem. Kolejnego dnia w innym sklepie internetowym Jan Nowak znalazł taki sam rower, lecz o 100 zł taniej. W związku z tym postanowił on odstąpić od zawartej umowy i odesłać rower sprzedawcy, a następnie kupić tańszy rower. W tym przypadku sklep internetowy po otrzymaniu przesyłki z zabrudzonym rowerem ma prawo obciążyć Jana Nowaka kosztami czyszczenia i konserwacji.

Oprócz bezpośrednich kosztów zwrotu i ewentualnych kosztów związanych ze zmniejszeniem wartości zakupionego towaru konsument nie może ponosić żadnych innych kosztów związanych z odstąpieniem od umowy (np. w postaci kary umownej lub odstępnego).

Na przedsiębiorców zawierających z konsumentem umowę poza lokalem lub umowę na odległość nałożono dodatkowe obowiązki – przede wszystkim są to dodatkowe obowiązki informacyjne. I tak przedsiębiorca ma obowiązek poinformowania konsumenta m.in. o:

- swoich danych, pod którymi konsument może szybko i efektywnie kontaktować się z nim;
- sposobie i terminie wykonania prawa do odstąpienia od umowy;
- ponoszonych przez konsumenta kosztach zwrotu rzeczy w przypadku odstąpienia od umowy;
- minimalnym czasie trwania zobowiązań konsumenta wynikających z umowy;
- ograniczeniach dotyczących dostarczania zamówionych towarów;
- akceptowanych sposobach płatności.

Przedsiębiorcy zawierający z konsumentem umowę poza lokalem lub umowę na odległość mają również obowiązek przekazania konsumentowi formularza odstąpienia od umowy. Muszą oni także zapewnić, aby w momencie składania zamówienia konsument wyraźnie potwierdził, że wie, iż zamówienie pociąga za sobą obowiązek zapłaty⁸².

Umowa o dzieło i umowa-zlecenie⁸³

Umowa o dzieło i umowa-zlecenie⁸⁴ są dość powszechnie stosowane w stosunkach prawnych pomiędzy przedsiębiorcami a osobami fizycznymi, zatrudnianymi przez nich do wykonywania różnych prac. Niektórzy błędnie traktują umowę o dzieło i umowę-zlecenie jako rodzaje umów o pracę – **umowa o dzieło i umowa-zlecenie są umowami prawa cywilnego regulowanymi przepisami Kodeksu cywilnego, a nie umowami prawa pracy regulowanymi przepisami Kodeksu pracy**. W związku z tym, że umowy te nie są regulowane przepisami prawa pracy, to osobom, które na ich podstawie wykonują określone czynności na rzecz przedsiębiorcy, nie przysługują żadne z przywilejów i praw, jakie mają osoby zatrudnione na podstawie umowy o pracę (np. prawo do urlopu wypoczynkowego, macierzyńskiego, ojcowskiego, rodzicielskiego, prawo do wynagrodzenia za godziny nadliczbowe czy prawo do wynagrodzenia za czas choroby). W przypadku umowy o pracę nie obowiązuje zasada swobody umów, ponieważ nie jest to umowa regulowana

⁸² Jeżeli do złożenia zamówienia przez Internet używa się przycisku, to musi on być oznaczony w łatwo czytelny sposób słowami „zamówienie z obowiązkiem zapłaty” lub innym równoważnym i jednoznacznym sformułowaniem.

⁸³ W Kodeksie cywilnym umowa ta jest nazywana „zleceniem” lub „umową zlecenia”; jednak w literaturze powszechnie stosuje się zapis „umowa-zlecenie” (z łącznikiem) i taki zapis jest używany w podręczniku.

⁸⁴ W środkach masowego przekazu umowy te określane są często jako „umowy śmieciowe”. Jest to spowodowane tym, że niektórzy pracodawcy wykorzystują je w sytuacji, gdy pomiędzy pracodawcą i pracownikiem występuje stosunek prawa pracy, a nie stosunek prawa cywilnego. Jeżeli praca jest wykonywana w miejscu i czasie wyznaczonym przez pracodawcę oraz pod jego kierownictwem, to powinna być ona wykonywana na podstawie umowy o pracę, a nie umowy o dzieło czy umowy-zlecenia. Jednak pracodawcy w takich sytuacjach niezgodnie z prawem stosują umowy cywilnoprawne, ponieważ w przypadku zatrudnienia na podstawie umowy cywilnoprawnej nie ma tak wielu obowiązków nałożonych na pracodawcę jak w sytuacji, gdy zatrudnia pracowników na podstawie umowy o pracę, a ponadto koszty pracodawcy związane z umowami prawa cywilnego są niższe niż koszty związane z umowami o pracę. Z punktu widzenia pracownika umowa cywilnoprawna daje mu dużo mniejsze uprawnienia, a ponadto nie daje mu pewności zatrudnienia, ponieważ może być wypowiedziana w dowolnym momencie bez zachowania wymaganych przez prawo pracy okresów wypowiedzenia.