

XXIX

Spółdzielczy Instytut Badawczy
Studia, Materiały i Przyczyunki

Czesława Żuławska

**OCHRONA
INTERESÓW
PRAWNYCH
KONSUMENTA
W DZIAŁALNOŚCI
SPÓŁDZIELCZOŚCI
SPOŻYWCÓW**

ZW CZSR Warszawa 1977

W Serii "Studia, Materiały i Przyczynki"
ukazały się dotychczas następujące pozycje:

150 lat Hrubieszowskiego Towarzystwa Rolniczego. ZW CRS, Warszawa 1967, s. 154 /z. 1/.

Podstawowe zagadnienia prawa spółdzielczego w Polsce. ZW CRS, Warszawa 1967, s. 64 /z. 2/.

Rewolucja październikowa a rozwój spółdzielczości w krajach socjalistycznych. ZW CRS, Warszawa 1967. Część I, s. 184, część II, s. 78, część III, s. 102 /z. 3/.

40 rocznica powstania związku spółdzielni polskich w Niemczech. ZW CRS, Warszawa 1968, s. 186 /z. 4/.

Andrzej Piekara: Funkcje instytucji wiejskich w procesie socjalizacji rolnictwa. ZW CRS, Warszawa 1969, s. 191 /z. 5/.

Maria Ciepielewska: Spółdzielcze i paraspółdzielcze formy w rolnictwie Algierii. ZW CRS, Warszawa 1970, s. 324 /z. 6/.

Jakub Drozdowicz: Bezpośrednia łączność handlowego kierownictwa z personelem sklepów w oddziałach spółdzielni spóżywców "Społem". ZW CRS, Warszawa 1971, s. 103 /z. 7/.

Tadeusz Kowalak: Spółdzielczość pracy we współczesnym świecie - próba określenia jej stanu i perspektyw. ZW CRS, Warszawa 1971, s. 156 /z. 8/.

Witold Lipski: Spółdzielczość rolnicza w krajach Afryki i Azji. ZW CRS, Warszawa 1971, s. 256 /z. 9/.

Kazimierz Pietrzak-Pawłowski: Spółdzielczość spóżywców krajów Europy zachodniej w warunkach współczesnego kapitalizmu. ZW CRS, Warszawa 1971, s. 263 /z. 10/.

Rolnicze spółdzielnie produkcyjne w niektórych krajach socjalistycznych. Wybór dokumentów. ZW CRS, Warszawa 1971, część I, s. 310, część II, s. 152 /z. 11/.

Proste formy kooperacji w rolnictwie. ZW CRS, Warszawa 1973, s. 246 /z. 12/.

Tomasz Stankiewicz: Spółdzielnie rolniczo-handlowe w Polsce Ludowej 1944-1947. Problematyka ekonomiczna i organizacyjna. ZW CRS, Warszawa 1971, s. 187 /z. 13/.

Karel Kincl, Karel Pernica: Polityka handlowa i jej zastosowanie w systemie czechosłowackiej spółdzielczości spóżywców. Warszawa 1971, ZW CRS, s. 129 /z. 14/.

Jakub Drozdowicz: Wymogi gospodarki planowej a samorządność spółdzielni. ZW CRS, Warszawa 1974, s. 100 /z. 15/.

Czesława Żuławska

**OCHRONA
INTERESÓW
PRAWNYCH
KONSUMENTA
W DZIAŁALNOŚCI
SPÓŁDZIELCZOŚCI
SPOŻYWCÓW**

Biblioteka Jagiellońska



1002073522

ZW CZSR Warszawa 1977

Praca wykonana w Spółdzielczym Instytucie Badawczym w ramach problemu nrzewowego 13.2 „Rynek dóbr konsumpcyjnych i usług w procesie rozwoju społeczno-gospodarczego Polski” koordynowanego przez Instytut Handlu Wewnętrznego i Usług.

Okladkę i stronę tytułową projektował
ANDRZEJ ZALESKI

Redaktor
MIROŚLAWA SAPIEJ

Redaktor techniczny
ELZBIETA ŚLĄSKA



Korektor
EDYTA GORSKA

A 400971

II

29

ZAKŁAD WYDAWNICTW CZSR – WARSZAWA 1977

Nakład 500+80 egz. Ark. wud. 13.5. Ark. druk. 12.375.

Papier offsetowy kl. V, 70 g. B-1

(Oddano do powielenia 30 VII 1977 r. Druk ukończono we wrześniu 1977 r.

Druk. ZW CZSR. 00-013 Warszawa, ul. Jasna 1. Zam. 1227. F-14. Cena zł 67,-

Errata

Stro- na	Wiersz		Jest	Powinno być
	od góry	od dołu		
37	18		zasadnicza	zasadna
45		6	Szymańskiego	Szumańskiego
64		14, 15 16, 17	W razie reklamacji będących następstwem ujawnienia wadliwości sprzedanych towarów przestrzega się tytułu rękojmi i gwarancji 117, maksymalnych ułatwień w ich przyjmowaniu 118 ...	W razie reklamacji z tytułu rękojmi i gwarancji 117, będących następstwem ujawnienia wadliwości sprzedanych towarów, przestrzega się zasady maksymalnych ułatwień w ich przyjmowaniu 118 ...
120	19		częściowo	częściowe
134		3	przeniesienia	przeniesienie
144		16	nabywca wyrobił	nabywca obiektywnie zasadnie wyrobił
156	21		określonej tożsamości	określonej co do tożsamości



SPIS TREŚCI

CZĘŚĆ WSTĘPNA	6
<u>I. Interes prawny konsumenta i jego ochrona prawna</u>	6
1. Pojęcia interesu prawnego i ochrony prawnej	6
2. Rodzaje ochrony	9
3. Instrumenty prawne	13
<u>II. Rola spółdzielczości spożywców w realizacji i ochronie interesu konsumenta</u>	15
CZĘŚĆ PIERWSZA	25
<u>I. Działalność inwestorska spółdzielni</u>	25
<u>II. Wpływ spółdzielni na kształtowanie jakości towarów</u>	36
<u>III. Wpływ spółdzielni na kształtowanie cen</u>	48
<u>IV. Działalność organizatorska spółdzielni</u>	56
<u>V. Działalność kontrolna spółdzielni</u>	66
CZĘŚĆ DRUGA	73
<u>I. Organizacja dostaw towarów</u>	74
<u>II. Współdziałanie w obrocie towarowym</u>	80
<u>III. Umowy o nabycie towarów</u>	86
1. Dostawa i sprzedaż	86
2. Komis	111
CZĘŚĆ TRZECIA	113
<u>I. Ogólne wiadomości o sprzedaży</u>	113
<u>II. Sprzedaż odreczna</u>	118
<u>III. Sprzedaż prenumeracyjna</u>	120
<u>IV. Sprzedaż na raty</u>	123

<u>V. Sprzedaż na próbę</u>	128
<u>VI. Sprzedaż z doręczeniem</u>	129
CZĘŚĆ CZWARTA	131
<u>I. Reklama</u>	133
1. Uwagi ogólne	133
2. Reklama jako wyraz inicjatywy zawarcia umowy	138
3. Reklama jako zapewnienie o cechach towarów	144
<u>II. Ochrona nabywcy rzeczy wadliwej</u>	149
1. Pojęcie wad	149
2. Rękojmia za wady	153
3. Gwarancja dotycząca jakości rzeczy sprzedanej	167
4. Odpowiedzialność odszkodowawcza	177
5. Ochrona nabywcy w dobrej wierze	182
<u>III. Ochrona nabywcy związana z ceną</u>	185
1. Naruszenie ceny	185
2. Przestępstwa związane z ceną	188
<u>IV. Edukacja prawna konsumenta</u>	191
ZAKOŃCZENIE	195

WYKAZ SKRÓTÓW

Dz.Urz.	-	Dziennik Urzędowy
Dz.U.	-	Dziennik Ustaw PRL
G.K.A.	-	Główna Komisja Arbitrażowa
k.c.	-	kodeks cywilny
k.k.	-	kodeks karny
k.p.	-	kodeks pracy
k.p.a.	-	kodeks postępowania administracyjnego
k.w.	-	kodeks wykroczeń
k.z.	-	kodeks zobowiązań
MP	-	Monitor Polski

I. INTERES PRAWNY KONSUMENTA I JEGO OCHRONA PRAWNA

1. Pojęcia interesu prawnego i ochrony prawnej

Omawianie prawnej problematyki ochrony interesu konsumenta wymaga przede wszystkim sprecyzowania samego pojęcia interesu prawnego. "Interes" bowiem, jako termin naukowy, występuje w różnych dyscyplinach naukowych i rozmaicie jest przez nie określany.

I n t e r e s p r a w n y, czyli interes mający zapewnioną ochronę prawną¹, to taki stan rzeczy, do osiągnięcia którego przez jednostkę lub grupę państwo udziela pomocy w zakresie i formie przewidzianych w przepisach prawnych. Interes ten - wbrew potocznemu znaczeniu tego słowa - może, ale nie musi dotyczyć spraw majątkowych ani nawet materialnych. Przykład stanowi ochrona udzielana przez prawo niektórym dobrom osobistym /niematerialnym/, a z dziedziny ochrony interesu konsumentów uprawnienie do wyboru towarów, przy którym wybierający kieruje się nie tylko ceną i trwałością towaru, czyli przesłankami natury ekonomicznej, ale także swymi upodobaniami, gustem i innymi nie mającymi charakteru gospodarczego motywami.

Konieczność udzielania ochrony prawnej interesom prawnym powstaje w razie ich naruszenia lub zagrożenia, w razie konfliktu interesów różnych podmiotów. W literaturze ekonomicznej² rozważa się samą możliwość powstania konfliktu interesów pomiędzy obywatelem a społeczną jednostką organizacyjną gospodarki planowej, w celu wyjaś-

¹ W tej krótkiej analizie wprowadzającej pojęcie interesu do dalszych rozważań nie chodzi oczywiście o zagadnienia ogólniejsze, które do dziedziny teorii prawa zostały wprowadzone przez Iheringa, a potem rozwijane przez kierunek jursprudencji interesów, jaki powstał w Niemczech w końcu XIX w.

² Dużą część referatów opracowanych na konferencję poświęconą problematyce interesów konsumentów w działalności handlowej zgrupowano pod wspólnym tytułem "Interpretacja zjawiska naruszania interesów konsumenta w gospodarce planowej". Interesy konsumentów a działalność handlu. Materiały z konferencji Warszawa-Jadwisin 29-30 X 1973 r. ZW CRS, Warszawa 1975.

nienia zjawiska naruszania interesów konsumentów w ustroju socjalistycznym. Panuje zgodny pogląd co do tego, że w odróżnieniu od ustroju kapitalistycznego usunięte jest źródło antagonistycznych sprzeczności między interesami uspołecznionych gospodarczych jednostek a konsumentami korzystającymi z ich wyrobów i usług. Przyczyn występującego mimo to zjawiska naruszania interesów konsumentów autorzy dopatrują się w nieprawidłowych postawach oraz braku kwalifikacji moralnych i zawodowych pracowników tych jednostek, a także w niedomogach organizacyjnych, błędach w zarządzaniu i planowaniu, złej informacji rynkowej, nieskutecznych formach kontroli itp.³

Szeroko rozumiane naruszenie interesów konsumenta występuje wtedy, gdy jednostki gospodarcze, których zadaniem jest zaspokajanie potrzeb konsumentów, nie wykorzystują w pełni istniejących w tym zakresie możliwości⁴. Przyczyny tego stanu rzeczy tkwią w wadliwym systemie planowania gospodarczego, nie opartego na rzeczywistym rozważeniu potrzeb wpływającym z szerszych badań rynku oraz w nieprawidłowości systemu zarządzania przedsiębiorstwami, który rodzi sprzeczności między interesami załóg a interesami konsumentów. Doskonalenie systemu planowania i systemu zarządzania jest przedmiotem stałych badań naukowych, analiz i eksperymentów, których celem jest usuwanie przyczyn naruszania interesów konsumentów. Równocześnie państwo tworzy ochronę prawną zagrożonym oraz naruszonym interesom konsumentów i zapewnia warunki jej realizacji. Ochrona ta przybiera różne formy w zależności od tego, w której fazie produkcji czy obrotu zostały naruszone interesy konsumenta, kto to zrobił oraz w jakiej postaci i rozmiarze. Ważniejsze okoliczności i przypadki typowych naruszeń i zagrożeń oraz ukształtowana przez prawo ochrona interesu konsumentów będą przedmiotem niniejszego opracowania.

Przy stosowaniu przepisów prawnych kreujących ochronę w razie konfliktu interesów różnych jednostek trzeba każdorazowo rozstrzygać wątpliwość⁵, któremu z dwu konkurujących interesów udzielić ochrony

³ R. Głowacki: Ochrona konsumenta a polityka marż handlowych. W: Interesy konsumentów..., s. 47.

⁴ B. Kołodziejek: Wprowadzenia do dyskusji. W: Interesy konsumentów..., s. 370.

⁵ Mogą także nasuwać się wątpliwości natury pozaprawnej, np. moralnej, a mianowicie wtedy, gdy in concreto przesłanki ochrony prawnej odbiegają od założonych przez ustawodawcę. Pewnej korekty nieprawidłowości, które mogą tu wystąpić dokonuje orzecznictwo, opierając się na art. 5 k.c., mówiącym o "celu społeczno-gospodarczym" praw podmiotowych, a zatem także o ich ochronie.

prawnej, odmawiając jej zarazem drugiemu lub w bardziej skomplikowanym układzie konfliktu, jaki ma być zakres i kierunek ochrony udzielanej równocześnie kilku interesom prawnym. Istnieje zatem potrzeba prawidłowego rozeznania preferencji interesów w stypizowanych sytuacjach różnych rodzajów konfliktów⁶. Z tej przyczyny podstawowy problem w procesie wykładni przepisów stanowi ustalenie jej kierunku.

W działalności gospodarczej jednostek gospodarki uspołecznionej, a zwłaszcza jednostek handlowych, obowiązuje zasada wzmożonej ochrony interesów konsumenta. Ma ona uzasadnienie ustrojowe oraz ekonomiczno-prawne. Założenia ustrojowe unormowane w konstytucji i realizowane m.in. w przepisach prawa cywilnego nie wymagają tu szczegółowego omawiania. W ustroju socjalistycznym państwo ma za zadanie zapewnić stały wzrost dobrobytu ludności. Podstawowym celem państwowej polityki gospodarczej jest nieustanne podnoszenie poziomu życia mas pracujących, zaś prawa, ustanowione przez państwo, są wyrazem woli i interesów tych mas.

Naczelnym więc zadaniem wszystkich działających w państwie jednostek organizacyjnych⁷, a zwłaszcza spółdzielni, jest jak najlepsze zaspokajanie potrzeb społeczeństwa. Natomiast racje prawno-ekonomiczne ochrony interesów konsumenta sprowadzają się do tego, że stosunki cywilno-prawne, w ramach których konsument uczestniczy w obrocie, tj. nabywa towary i korzysta z usług, oparte są na zasadzie formalnej równorzędności stron. W istocie jednak konsument jest stroną ekonomicznie znacznie słabszą niż jednostka gospodarki uspołecznionej, która sprzedaje mu towary lub świadczy usługi. Brak faktycznej równowagi ekonomicznej w razie konfliktu interesów stwarza stronie ekonomicznie silniejszej możliwość zapewnienia sobie pozycji górującej i narzucenia słabszemu partnerowi niekorzystnych dla niego rozwiązań. W celu rzeczywistego zrównoważenia pozycji trzeba zatem stronie

⁶ Stanowi to zagadnienie odrębne od formalnej równości stron stosunku cywilno-prawnego. Formalna równość może nawet pogłębić wątpliwości w razie konieczności podjęcia decyzji o udzieleniu lub odmowie ochrony prawnej.

⁷ Jaskrawe pomieszczenie pojęć co do właściwej roli tych jednostek występuje często w praktyce, gdy pracownik przedsiębiorstwa państwowego - na tej chyba tylko podstawie, że przedsiębiorstwo jest "państwowe" - zaczyna traktować klientów przedsiębiorstwa jako petentów, a siebie - jako przedstawiciela władzy państwowej. Irytujące przykłady takich postaw wyszydza prasa. Zob. np. Podanie. "Polityka" z 1974 r., nr 39/917.

ekonomicznie słabszej zapewnić szczególną ochronę prawną jej interesów⁸.

2. Rodzaje ochrony

O c h r o n a p r a w n a jest to ochrona, której przesłanki, zasięg i sposób realizacji unormowane są przez przepisy prawne. Pełne, szerokie ujęcie problematyki ochrony interesu konsumenta wymaga przedstawienia jej w dwu płaszczyznach, które w naukach ekonomicznych określane są jako ochrona kreatywna interesu ogółu konsumentów i ochrona repulsyjna interesu konsumenta⁹.

O c h r o n a k r e a t y w n a polega na tworzeniu i rozwijaniu najkorzystniejszych warunków zaspokajania potrzeb konsumentów, czyli realizacji ich interesów. Przesłanki takiej ochrony mają u nas charakter ogólny, wynikają bowiem z założeń ustrojowych. Zadania związane z ochroną kreatywną interesów społeczeństwa jako konsumentów państwo realizuje w wyniku działalności różnych organów zarówno władzy państwowej, jak i administracji, a także innych, tworzonych w ramach istniejącego porządku prawnego jednostek organizacyjnych, wśród których niewątpliwie pierwsze miejsce zajmują spółdzielnie¹⁰. Postuluje się także powołanie do życia centralnego, wyspecjalizowanego organu, którego zadaniem byłoby działanie w szeroko rozumianej ochronie interesu konsumentów, a dla którego proponuje się nazwę "Rada do Spraw Konsumpcji"¹¹. Obecnie prowadzone są prace nad stworzeniem zasad działalności takiego organu i jego usytuowaniem w systemie organizacyjnym państwa.

⁸ O konieczności wzmożonej ochrony interesu strony ekonomicznie słabszej przez wprowadzenie "prawa nierównego" pisał już K. Marks. Praca najemna i kapitał. Warszawa 1948, s. 18 i n., wskazując na różnicę między równością formalną a równością ekonomiczną.

⁹ K. Boczar: Ochrona interesów konsumenta w ustroju socjalistycznym a spółdzielczość spożywców. W: Socjalistyczna spółdzielczość spożywców w Polsce Ludowej. Praca zbiorowa pod red. nauk. H. Chołaja. Warszawa 1970, s. 313 i n. oraz K. Boczar. Spółdzielczość. Warszawa 1973, s. 253.

¹⁰ K. Boczar: Szanse spółdzielczości. "Życie Literackie" z 1972 r., nr 16.

¹¹ J. Pindakiewicz: System organizacyjny ochrony interesów konsumenta w Polsce. W: Interesy konsumentów..., s. 310.

Wspomnieć też należy, że zgodnie z zarządzeniem nr 2 Prezesa Rady Ministrów z dnia 19 I 1976 r. oraz zarządzeniem nr 45 Prezesa Rady Ministrów z dnia 15 VII 1976 r. powołane zostały: Rada Rynku Wewnętrznego i wojewódzkie rady rynku wewnętrznego. W zakres kompetencji tych organów również wchodzi działania mające na celu ochronę interesów konsumentów.

Zgodnie z art. 1 ustawy o spółdzielniach i ich związkach¹² spółdzielnie mają prowadzić działalność gospodarczą w ramach narodowego planu społeczno-gospodarczego, jak również działalność społeczno-wychowawczą w celu stałego podnoszenia materialnego i kulturalnego poziomu życia i świadomości społecznej swych członków oraz dla dobra Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej. Specyfika działalności spółdzielni wyznaczona powyższym sformułowaniem ustawy, zgodna jest z tradycyjnymi założeniami ideowymi spółdzielczości. Z rozwojem spółdzielczości w życiu społecznym naszego kraju wiąże się duże nadzieje¹³. Rola spółdzielczości w naszej gospodarce jest doniosła, zaś w dziedzinie stanowiącej przedmiot niniejszego opracowania zwłaszcza spółdzielczość spożywców ma duże osiągnięcia, jeszcze większe możliwości, a zatem i większe niż inne pionierzy spółdzielcze zadania.

Generalnym celem unormowanej przez odpowiednie przepisy prawne działalności wszystkich gospodarczych jednostek organizacyjnych, zarówno państwowych, jak i spółdzielczych, jest zapewnienie dogodnych warunków, w których interesy społeczeństwa w dziedzinie konsumpcji, a w ich ramach - interesy każdego z osobna konsumenta - mogłyby być realizowane najpełniej i bez przeszkód.

W ostatnich latach dyskutuje się szeroko nad warunkami kształtowania społecznie pożądanego wzorca konsumpcji¹⁴. W dyskusji porzucono

¹² Ustawa z dnia 17 II 1961 r. o spółdzielniach i ich związkach. Dz.U. z 1961 r., nr 12, poz. 61, zm. Dz.U. z 1974 r., nr 47, poz. 281.

¹³ Uchwała VI Zjazdu PZPR: O dalszy socjalistyczny rozwój PRL. Nakładem "Trybuny Ludu" z 1970 r., s. 19 i 20; Uchwała nr 11 Zarządu "Społem" ZSS z dnia 21 IV 1971 r. w sprawie zapewnienia klientom pełnowartościowych usług handlowych w sklepach spółdzielni spożywców. "Komunikaty Wewnętrzne" z 1971 r., nr 9, zm. "Komunikaty Wewnętrzne" z 1972 r. nr 14; Wytyczne do Uchwały nr 11 Zarządu Społem ZSS z dnia 21 IV 1971 r. w sprawie zapewnienia klientom pełnowartościowych usług handlowych w sklepach spółdzielni spożywców. "Komunikaty Wewnętrzne" z 1971 r., nr 17 oraz Likwidacja braków w rozliczeniach osób majątkowo odpowiedzialnych przez zwiększanie limitów ubytków. "Komunikaty Wewnętrzne" z 1974 r., nr 13.

¹⁴ R. Zabrzewski: W sprawie socjalistycznego wzorca konsumpcji. "Nowe Drogi" z 1975 r., nr 3, s. 98 i n. oraz Konsumpcja w gospodarce planowej. Praca zbiorowa pod red. nauk. B. Kołodziejka. Warszawa 1971.

już praktykę wyłącznego akcentowania roli produkcji jako wyznacznika konsumpcji. Doceniamy dziś coraz bardziej znaczenie handlu jako czynnika współtworzącego konsumpcję, wyznaczającego jej warunki i przebieg. Sama rola handlu też jest ujmowana bardzo szeroko - od funkcji zaopatrzeniowych do kulturotwórczych¹⁵. Należyte spełnianie przez handel jego społecznej roli wymaga m.in. rozbudowy i unowocześniania bazy lokalowej handlu detalicznego, podnoszenia kwalifikacji zawodowych i poziomu pracy ludzi pracujących w handlu i usługach, wprowadzania najdogodniejszych dla klientów form organizacyjnych sprzedaży czy wykonywania innych usług handlowych oraz planowania i realizacji zaopatrzenia sklepów w towary możliwie najpełniej odpowiadające potrzebom konsumentów.

Także system zarządzania handlem przyjęty w latach siedemdziesiątych zasadniczo sprzyja ochronie interesów konsumentów, uzależnia bowiem wielkość dyspozycyjnego funduszu płac i wielkość funduszu premiowego od wysokości dochodu czystego i zysku. Te zaś dwie wielkości zależą głównie od efektywnej pracy jednostek handlowych, od wielkości zrealizowanego obrotu, czyli od tego, jaką ilość i wartość towarów wprowadzą one na rynek¹⁶.

Jak wynika z nowego, szerokiego ujęcia społecznej roli handlu, realizowana w jego działalności ochrona kreatywna interesu konsumenta ujmuje ten interes abstrakcyjnie, a zatem w oderwaniu od konkretnych osób i sytuacji. Niewątpliwie jest jednak, że konsekwentne i prawidłowe stosowanie środków i sposobów ochrony kreatywnej kształtuje optymalne warunki realizacji konkretnych interesów przez konkretnych konsumentów, warunki, bez których ich potrzeby nie mogłyby być należycie zaspokajane.

Ochrona r e p u l s y j n a ma natomiast inne przesłanki i cele. Występuje ona wówczas, gdy już nastąpiło naruszenie bądź powstało zagrożenie konkretnego interesu indywidualnego konsumenta. Celem

¹⁵ Zrozumiałe jest, że nie pomija się tych spraw także w praktycznej działalności spółdzielczości spożywców. Zob. np. Kierunki przystosowania sieci handlowej do nowego kształtowania wzorca konsumpcji i współpraca z przemysłem /tezy/. "Komunikaty Handlowe" z 1973 r., nr 19.

¹⁶ Brak tu miejsca na szersze przedstawienie tego tematu i wskazanie pewnych zagrożeń dla interesów konsumentów, które także wiążą się z tzw. parametrycznym systemem zarządzania. Szerzej mówi o tym B. Kołodziejek: Interpretacja zjawiska naruszania interesów konsumenta w warunkach gospodarki planowej. W: Interesy konsumentów..., s. 56.

jej jest usunięcie skutków naruszenia lub usunięcia zagrożenia i zapobieganie powstawaniu zagrożeń albo zrekompensowanie uszczerbku, jakiego doznał interes konsumenta.

Dla zilustrowania postaci i zasięgu ochrony prawnej można przytoczyć następujące przykłady: interes nabywcy telewizora polega na tym, aby telewizor funkcjonował sprawnie i niezawodnie, zatem w razie wystąpienia usterek nabywca może w ramach gwarancji żądać przywrócenia sprawności funkcjonowania telewizora przez naprawę lub wymianę na inny, niewadliwy egzemplarz; w interesie nabywcy każdego towaru może leżeć możliwość dłuższego zastanowienia się nad decyzją zakupu, wypróbowania towaru, a nawet poddania go pewnym badaniom, porównaniom itp.; umożliwia to umowa sprzedaży na próbę, w ramach której nabywca może w określonym czasie po dokonaniu zakupu swobodnie wycofać się z transakcji, nie ponosząc przy tym kosztów ani strat. Duży zasięg ochrony prawnej można zademonstrować na przykładzie sytuacji, w której na skutek spożycia artykułów żywnościowych nienależytej jakości ulega zatruciu nabywca tych artykułów, jego rodzina i goście. Naruszenie interesów będzie wówczas wielostronne i daleko idące i stosownie do tego rozległa będzie również ochrona prawna udzielana w postaci odszkodowania osobom poszkodowanym i pokrzywdzonym.

Główną, ale nie jedyną formą prawną ochrony repulsyjnej jest roszczenie, które konsument może skierować przeciwko jednostce odpowiedzialnej za naruszenie lub zagrożenie jego interesu. Mogą jednak wystąpić także inne formy, jak np. uprawnienie do uchylenia się od skutków prawnych czynności prawnej albo inne uprawnienia prawo kształtujące.

Także ochrona repulsyjna znajduje oparcie w przepisach konstytucji, zgodnie z którą celem państwa jest rozszerzanie i umacnianie praw każdego obywatela. Ochrona tych praw należy zasadniczo do zadań sądów, jednak na wszystkich organach państwowych ciąży obowiązek rozpatrzenia i sprawiedliwego załatwienia skarg i zażaleń obywateli. Zarówno zaś ochrona sądowa, jak i inne formy ochrony mogą dotyczyć własności osobistej, której ochronę państwo poręcza. Zasady konstytucyjne także i w tej dziedzinie rozwijane są i konkretyzowane przez przepisy innych działów prawa, a przede wszystkim przez prawo cywilne /art. 139 k.c./.

Realizacji ochrony repulsyjnej służy w ostateczności droga sporu sądowego lub arbitrażowego, ale w wielu wypadkach samo zagrożenie wszczęciem sporu i perspektywa jego przegrania pozwalają na uzyska-

nie odpowiednich świadczeń w drodze pozaprosesowej. Tak więc ochrona prawna interesu konsumenta jest realizowana przymusowo albo dobrowolnie.

W realizacji ochrony repulsyjnej specyfika działalności spółdzielczości spóżywców pozwala na wprowadzanie najkorzystniejszych dla konsumenta sposobów i formy czynienia zadość jego żądanom. Osiąga się to przez upowszechnianie wśród wszystkich pracowników spółdzielni /nie tylko kierowników/ znajomości uprawnień konsumentów i zachęcanie do ich przestrzegania, przez wyposażenie organów samorządowych możliwie niskiego szczebla w uprawnienie do załatwiania reklamacji konsumentów, odbiurokratyzowanie i uproszczenie trybu załatwiania tych reklamacji, ułatwienia w ich przyjmowaniu itp.

Całościowe ujęcie problematyki ochrony interesu konsumenta wymaga zatem uwzględnienia obydwu płaszczyzn interesu i wszystkich postaci jego ochrony. Zaś logika wyводу żąda, aby najpierw przedstawić unormowania i działalność w dziedzinie kształtowania warunków, w których konsumenci mają realizować swoje interesy, a następnie omówić unormowania i praktykę udzielania ochrony naruszonym lub zagrożonym konkretnym interesom konsumenta.

3. Instrumenty prawne

Rozważaniami niniejszymi objęte będą dwie prawne formy działania właściwe dla ochrony prawnej interesów konsumenta. Pierwsza z nich, stosowana głównie w celu kształtowania warunków umożliwiających zaspokajanie potrzeb konsumenta, ma charakter administracyjno-prawny i wyraża się zasadniczo w unormowaniach z dziedziny prawa administracyjnego i finansowego. Druga natomiast, właściwa dla udzielania prawnej ochrony interesowi naruszonemu lub zagrożonemu, ma charakter przede wszystkim cywilno-prawny.

Instrumenty administracyjno-prawne i cywilno-prawne tak różnią się pod względem mechanizmu ich działania, uwarunkowań i zasięgu oddziaływania, a także ich skuteczności, że wydaje się niezbędne przedstawienie krótkiej ich charakterystyki¹⁷.

Instrumentami administracyjno-prawnymi są przepisy prawne nakazujące indywidualnie lub rodzajowo oznaczonym adresatom podejmowanie określonych działań lub zakazujące im określonych zachowań, oddziałujące więc przez to bezpośrednio na postępowanie tych

¹⁷ Cz. Żuławska: Prawne instrumenty realizacji zasady ochrony interesów konsumenta. "Problemy Jakości" z 1973 r., nr 1-2.

jednostek. Z zabezpieczeniem interesów konsumentów związane są na przykład przepisy o cenach detalicznych, o normach technicznych regulujących poziom jakości towarów, a także przepisy normujące planowanie i finansowanie inwestycji obiektów usługowych i produkcyjnych. Cechą charakterystyczną instrumentu administracyjno-prawnego jest to, że może on być uruchomiony łatwo i szybko i że działa w dużej skali. Na przykład zmiana obowiązujących cenników powoduje w całym kraju natychmiastową zmianę wartości handlowej i ewidencyjnej objętych nimi artykułów.

Instrumenty administracyjno-prawne charakteryzują się względnie wysokim stopniem skuteczności, ponieważ stosowanie się do nich podlega kontroli państwowej, a za nieprzestrzeganie zawartych w ich treści nakazów i zakazów grozi odpowiedzialność prawna. Z uwagi na te cechy instrumenty administracyjno-prawne są szczególnie szeroko stosowane jako instrumenty zarządzania gospodarką narodową.

W celu dopełnienia charakterystyki omawianych instrumentów prawnych trzeba dodać, że pozorna prostota i łatwość operowania nimi oraz ich skuteczność mogą także powodować skutki ujemne, takie jak nadmierny wzrost ich liczby oparty na mniemaniu, że przez wydanie odpowiedniego przepisu czy aktu administracyjnego da się rozwiązać każdą sprawę. Nadmiar obowiązujących przepisów prowadzi w konsekwencji do braku ich znajomości, a co za tym idzie - do nieprzestrzegania i lekceważenia prawa. Inne niebezpieczeństwo związane ze stosowaniem instrumentów administracyjno-prawnych kryje się w tym, że w razie oparcia ich na błędnych założeniach, masowość ich działania może powodować dotkliwe straty.

Instrumentem **c y w i l n o - p r a w n y m** jest przede wszystkim umowa, a także jednostronne czynności prawne występujące w obrocie. Działanie tego instrumentu jest pośrednie: ustawodawca daje mianowicie jednemu podmiotowi określone uprawnienia, które pozwalają mu domagać się od innego podmiotu, aby wypełnił ciążące na nim określone obowiązki. Ustawodawca nie żąda zatem bezpośrednio od podmiotu zobowiązanego, aby zachował się w określony sposób, lecz pozostawia podmiotowi uprawnionemu decyzję co do tego, czy, kiedy, w jaki sposób i w jakim zakresie skorzysta z przysługujących mu uprawnień. Państwo zapewnia jedynie skuteczną pomoc w wymuszeniu zadośćuczynienia obowiązkowi na wypadek, gdy uprawniony tego zażąda - zwykle w drodze procesu sądowego lub arbitrażowego. W omawianej w niniejszej książce dziedzinie można wskazać np. na uprawnienia kupującego płynące z unormowania odpowiedzialności za wady sprzedanego towaru albo roszczenia

wynikające z przepisów o nienależytym świadczeniu w wypadku pobrania za towar zawyżonej ceny.

Cechą charakterystyczną instrumentu cywilno-prawnego jest to, że działa on wolniej, mniej masowo i mniej skutecznie niż instrument administracyjno-prawny. Wypływa to stąd, że wykonywanie statuowanych przez odnośne przepisy obowiązków w większości wypadków nie zależy tylko od jednostki obowiązanej i nie zawsze następuje dobrowolnie, zaś egzekwowanie obowiązków zależy od znajomości uprawnień przez jednostki uprawnione, od ich woli uwarunkowanej różnymi okolicznościami i od umiejętności dochodzenia uprawnień. Zaletą instrumentu cywilno-prawnego jest jego elastyczność i wrażliwość na zmieniające się warunki i potrzeby, zaś jego stosowanie nie wiąże się z dużą skalą ryzyka.

II. ROLA SPÓŁDZIELCZOŚCI SPOŻYWCÓW W REALIZACJI I OCHRONIE INTERESU KONSUMENTA

Na tle tego, co powiedziano o instrumentach prawnych i mechanizmach ich działania, określić wypada bliżej rolę spółdzielczości spóżywców w realizacji i ochronie interesów konsumentów. Zostanie ona omówiona na płaszczyźnie normatywnej, czyli prawnej, a nie socjologicznej. Pamiętać jednak trzeba, że konstatacje socjologów badających faktyczne funkcjonowanie samorządowych organów spółdzielczości spóżywców w konkretnych środowiskach miejskich miast o różnej wielkości wykazują istnienie znacznych rozbieżności między stanem normatywnym a stanem faktycznym¹⁸. Stawia to przed spółdzielcami dodatkowo, poważne zadania pracy nad zahamowaniem procesu narastania tych rozbieżności.

Omówienie działania organów spółdzielni i jej pracowników obejmuje różne dziedziny działalności, a szczególnie te, które wiążą się z ochroną konsumenta. Przedstawić też trzeba różne formy prawne działań, a także zadania spółdzielczości spóżywców przewidziane w statucie oraz sposoby ich realizacji przez różne organy samorządu spółdzielczego i pracowników spółdzielni¹⁹.

¹⁸ Spółdzielnia spóżywców w środowisku miejskim. Praca zbiorowa pod red. K. Sowy. ZW CRS, Warszawa 1974.

¹⁹ Obszernie na temat roli spółdzielczości spóżywców w ujęciu historycznym wypowiedają się E. Garbacik: *Ekonomiczno-społeczna rola spółdzielczości spóżywców w Polsce Ludowej*. Warszawa 1970 r. oraz J. Strzelecka: *Ochrona interesów konsumenta w działalności samorządu spółdzielczości spóżywców*. W: *Spółdzielczość w Polsce Ludowej*. Warszawa 1969, s. 191 i n.

Spółdzielcze koncepcje wspólnego gospodarowania dobrze harmonizują z podstawowymi zasadami ustrojowymi naszego kraju, dlatego też spółdzielcza forma własności, na mocy przepisów Konstytucji, podlega szczególnej ochronie. Zadaniem każdej spółdzielni jest tworzenie warunków, w których jej członkowie mogą znaleźć najkorzystniejszy i najlepszy sposób zaspokajania różnorodnych potrzeb²⁰. Specyfika spółdzielczości spożywców powoduje, że jej zadania są szczególnie szerokie. Działalność spółdzielni spożywców obejmuje nie tylko ich członków, ale całe społeczeństwo, każdy bowiem człowiek jest konsumentem. Zachodzi tu zatem zjawisko identyfikacji spółdzielców w ich działalności samorządowej z konsumentami. Jest to zjawisko bardzo korzystne, zapobiegające przeciwstawianiu interesów spółdzielni i konsumentów z jednej strony, z drugiej zaś pozwalające samym konsumentom na branie udziału w kształtowaniu działalności spółdzielni w kierunku zgodnym z interesami konsumentów²¹. Cały system działania spółdzielczości spożywców oparty na założeniach organizacyjno-statutowych, jest ukierunkowany w ten sposób, aby najlepiej służyć konsumentom.

Głównym zadaniem spółdzielczości spożywców jest możliwie najpełniejsze zaspokajanie potrzeb gospodarczych i społecznych członków i konsumentów w celu podnoszenia materialnego i kulturalnego poziomu ich życia²². Właśnie do spółdzielczości spożywców odnosi się duża część sformułowań co do zadań i problemów zawartych w Uchwale Ogólnego Zebrania Naczelnej Rady Spółdzielczej z dnia 2 VI 1971 r. w sprawie kierunków i metod realizacji aktualnej polityki partii i rządu przez organizacje spółdzielcze²³. Czytamy tam m.in. o zwiększaniu ilości, poszerzaniu asortymentu i podnoszeniu jakości produkowanych towarów, lepszym i sprawniejszym zaopatrywaniu rynku, uwzględniającym rzeczywiste potrzeby odbiorcy, o szerokim rozwijaniu usług dla ludności, o uwzględnianiu interesów konsumentów przy opracowywaniu i realizacji planów gospodarczych w bieżącej działalności - jako zadania nadrzędnego, ściśle związanego z socjalistycznym charakterem spółdzielni. Również w działalności samorządu spółdzielczego ma być realizowana funkcja ochrony interesów konsumenta. Szczególnie należy

²⁰ Art. 1 cyt. ustawy z dnia 17 II 1961 r. o spółdzielniach i ich związkach.

²¹ K. Chmielewski: Współdziałanie konsumentów w kształtowaniu działalności handlowej. W: Interesy konsumentów..., s. 217.

²² Zob. ust. 3. Zasad Statutowych z dnia 1 VII 1975 r.

²³ "Komunikaty Wewnętrzne" z 1971 r., nr 21.

uwzględniać ten interes przy budowie nowych zakładów produkcyjnych, przy rozwoju sieci handlowej i usługowej, ustalaniu jej godzin pracy i organizacji zmianowości, przy ustalaniu struktury produkcji spółdzielczej, jej składu surowcowego, cen detalicznych i jakości użytkowej wyrobów oraz przy wprowadzaniu na rynek towarów atrakcyjnych dla konsumenta.

Uchwała VII Zjazdu PZPR również akcentuje zadania organizacji handlowych w zakresie podnoszenia poziomu obsługi konsumentów, poprawy organizacji sprzedaży, usprawniania powiązań między handlem a przemysłem, unowocześniania materialno-technicznej bazy działalności handlu i doskonalenia systemu zarządzania handlem. Jak wynika z tej uchwały, PZPR przywiązuje duże znaczenie gospodarcze i społeczne do działalności organizacji spółdzielczych, wobec czego powinny one działać coraz sprawniej i zwiększać odpowiedzialność swych ogniw terenowych za wykonywanie zadań powierzonych im przez państwo²⁴.

Trzeba też wspomnieć o społeczno-wychowawczych celach spółdzielczości i o zadaniu podnoszenia poziomu kulturalnego życia członków spółdzielni oraz całego społeczeństwa. W problematyce będącej przedmiotem niniejszych rozważań sprowadza się to przede wszystkim do tzw. edukacji konsumenta, co jest także ważnym sposobem ochrony jego interesów. Przez edukację konsumenta należy rozumieć aktywne oddziaływanie na opinie, postawy i postępowanie konsumentów w celu wyrobienia w nich zasad społecznie racjonalnego zachowania się w procesie konsumpcji²⁵. Celem edukacji konsumenta jest więc racjonalizacja jego potrzeb, zakupów oraz wykorzystania istniejących dóbr, uprawnień i możliwości. Słusznie zastrzega się przy tym w literaturze²⁶, że nie wolno pod pozorem edukacji konsumenta czynić go przedmiotem manipulacji, które byłyby w istocie sprzeczne z jego dobrem i ograniczałyby swobodę jego decyzji. Gwarancję musi stanowić zasada stosowania ocen moralnych /a nie pragmatycznych/ w stosunku do wszelkich działań edukacyjnych. W praktyce może to niejednokrotnie powodować trudności i wątpliwości, co jednak nie zwalnia od obowiązku rozwijania

²⁴ Uchwała VII Zjazdu Polskiej Zjednoczonej Partii Robotniczej: O dalszy dynamiczny rozwój budownictwa socjalistycznego, o wyższą jakość pracy i warunków życia narodu. Warszawa 1975, s. 17 i 48.

²⁵ Ujęcie to sformułował R. Kurzyk: Rola edukacji konsumenta w ochronie interesów nabywcy. W: Interesy konsumentów..., s. 286.

²⁶ Ibid., s. 288.

działalności edukacyjnej przy równoczesnym dyskutowaniu jej zasad i kryteriów ocen.

Handel spółdzielczy powinien zmierzać do wychowania konsumenta jako nabywcy towarów rynkowych należycie zorientowanego w swych rzeczywistych potrzebach zarówno osobistych, jak i związanych z prowadzeniem gospodarstwa domowego, oraz w najkorzystniejszych sposobach ich zaspokajania. Powinien także starać się racjonalnie kształtować te potrzeby i rozwijać nowe, pożyteczne dla konsumenta. Na czoło konkretnych zasad wysuwa się tu rzetelna, pełna informacja o wartościach użytkowych towarów znajdujących się na rynku. Handel spółdzielczy powinien również dbać o dopływ do konsumenta pełnych i prawidłowych informacji o przysługujących mu uprawnieniach i innych środkach ochrony jego interesu oraz zapewnić najkorzystniejsze warunki realizacji tych uprawnień i działania innych instrumentów ochrony interesu konsumenta. Szeroko rozumiana edukacja konsumenta stanowi jedno z podstawowych zadań handlu, omawianych w literaturze ekonomicznej²⁷, a związanych z kształtowaniem docelowego programu spożycia w społeczeństwie. Zadania te są szczególnie bliskie spółdzielczości spożywców.

Konkretne zadania związane z realizacją zasadniczych celów spółdzielni wykonują o r g a n y s a m o r z ą d u s p ó ł d z i e l c z e g o²⁸ wybrane przez członków lub ich przedstawicieli, dysponujące więc władzą delegowaną przez najwyższy organ samorządowy, jakim jest w a l n e z g r o m a d z e n i e przedstawicieli członków wybranych przez oddziałowe zgromadzenia przedstawicieli, którzy z kolei wybierani są na zebraniach obwodowych.

Z a r z ą d spółdzielni przede wszystkim²⁹ sporządza projekty planów gospodarczo-finansowych i planów działalności społeczno-wy-

27 Z. Misiaszek: Kierowanie konsumpcją a interes konsumenta. W: Interesy konsumentów..., s. 83 oraz tegoż: Niektóre problemy programowania konsumpcji. "Folia Oeconomica Cracoviensia" z 1973 r., vol. XIII.

28 Pkt 21 Zasad statutowych z dnia 1 VII 1975 r. oraz statutow spółdzielni, a także Uchwała nr 41 Rady i Zarządu "Społem" ZSS z dnia 22 X 1971 r. w sprawie zwiększenia skuteczności działania organów samorządu członkowskiego spółdzielczości spożywców w operatywnym zarządzaniu. "Komunikaty Wewnętrzne" z 1971 r., nr 24 oraz stosowanie w praktyce niektórych postanowień Uchwały nr 41. "Komunikaty Wewnętrzne" z 1972 r., nr 18.

29 Art. 44, 40, 41 i 34 cyt. ustawy o spółdzielniach; Ust. 27, 36, 24, 5, 23, 29, 33, 34, 37, 39 i 40 cyt. Zasad statutowych oraz Uchwała nr 23 z dnia 20 VI 1974 r. Rady "Społem" CZSS w sprawie kierunków dalszego doskonalenia działalności rad spółdzielni spożywców i ich oddziałów.

chowawczej i przedkłada je r a d z i e spółdzielni z wnioskiem o uchwalenie. Następnie dokonuje podziału zadań planowych i środków niezbędnych do ich realizacji między poszczególne oddziały, uwzględniając w miarę możliwości ich postulaty i wnioski. Organizuje też wykonanie zadań gospodarczych i społeczno-wychowawczych spółdzielni - zawiera w jej imieniu umowy i podejmuje inne czynności potrzebne do wykonania przez spółdzielnię jej zadań, w tym także współdziała z organami władzy terenowej, administracji terenowej, organizacjami społecznymi i zawodowymi oraz z innymi organizacjami spółdzielczymi. W sumie zarząd spółdzielni obowiązany jest zapewnić pełną i terminową realizację zadań gospodarczych i społeczno-wychowawczych oraz podejmować wszelkie czynności w celu stałego podnoszenia poziomu zaopatrzenia placówek spółdzielni, ich sprawności i jakości pracy na rzecz członków spółdzielni i konsumentów. W tym celu zarząd prowadzi m.in. działalność inwestycyjną. Działanie zarządu powinno być zgodne z zasadami racjonalnej gospodarki, opierać się na rachunku ekonomicznym i wykorzystywać osiągnięcia nauki i techniki.

Dyrekcja oddziału, z dyrektorem będącym pełnomocnikiem zarządu spółdzielni, ma realizować zadania gospodarcze i społeczno-wychowawcze objęte planem działalności spółdzielni oraz podejmować wszelkie czynności organizacyjne i inne potrzebne w celu stałego podnoszenia poziomu zaopatrzenia placówek spółdzielni działających na terenie oddziału, ich sprawności i jakości pracy na rzecz członków spółdzielni i konsumentów. Ma ona zapewnić prawidłowy rozwój sieci placówek spółdzielczych i ich należyte zaopatrzenie zgodnie z potrzebami rynku³⁰ lokalnego, doskonalić technikę sprzedaży, współdziałać z terenowymi organami administracji państwowej i rozwijać działalność społeczno-wychowawczą i samorządową.

Bieżący nadzór nad działalnością zarządu i spółdzielni i jej kontrola należy do rady spółdzielni, która kształtuje zasadnicze sprawy spółdzielni, w tym uchwała plany jej działalności oraz podejmuje inne uchwały mające na celu stałe podnoszenie poziomu usług świadczonych konsumentom przez spółdzielnie oraz zwiększanie efektywności działania spółdzielni m.in. w tym zakresie. Rada spółdzielni aktywizuje i koordynuje pracę rad oddziałów i innych organów samorządu oddziałów z kierunkami pracy spółdzielni oraz wykonuje wszelkie inne czynności zgodne z zadaniami i celami spółdzielni. Pracami rady kie-

³⁰ Za zaopatrzenie i właściwą gospodarkę artykułami żywnościowymi ponoszą odpowiedzialność przede wszystkim dyrekcje oddziałów terenowych wojewódzkich spółdzielni spożywców.

ruje p r e z y d i u m rady. Na wniosek zarządu rada może powołać do życia lub połączyć już istniejące oddziały, które, działając na ograniczonym wewnętrznym rozrachunku gospodarczym, realizują bezpośrednio zadania spółdzielni. Rada spółdzielni czuwa nad aktywnością rad oddziałowych, do zadań których należy dbanie o stan zaopatrzenia placówek spółdzielni oraz o jakość i sprawność ich pracy. Rady oddziałowe współpracują też bezpośrednio z komitetami członkowskimi i rejonowymi i mają za zadanie oceniać, jak realizowane są przez zarząd i aparat administracyjny spółdzielni wnioski i postulaty komitetów. Rady oddziałowe udzielają pomocy komitetom członkowskim i innym organom samorządu w prawidłowym wykonaniu ich zadań oraz realizacji wniosków i postulatów komitetów członkowskich oraz członkowskich grup działania. Inicjują one także podejmowanie i realizację dodatkowych zadań wynikających z ochrony interesu konsumentów.

Działalność spółdzielni w określonych dziedzinach realizowana jest w znacznym stopniu przez k o m i s j e rady. Do stałych, podstawowych, wybieranych przez zgromadzenie przedstawicieli komisji, których działalność bezpośrednio wiąże się z ochroną interesów konsumenta, należą: komisja organizacyjno-gospodarcza, komisja produkcji, komisja rewizyjna, a w pewnym zakresie także komisja społeczno-samorządowa.

Komisja organizacyjno-gospodarcza kontroluje politykę zakupów, należyte zaopatrzenie oraz jakość pracy placówek handlowych i usługowych, organizuje badania opinii konsumentów na temat zaopatrzenia, kultury sprzedaży, higieny i estetyki tych placówek. Wypowiada się też o kierunkach rozwoju sieci placówek handlowych i usługowych z punktu widzenia potrzeb konsumenta. Komisja produkcji spełnia analogiczne funkcje wobec placówek produkcyjnych i gastronomicznych spółdzielni. Komisja rewizyjna kontroluje wykonanie zadań spółdzielni, sprawozdania i bilanse, a także ocenia działalność kontroli wewnętrznej. Komisja społeczno-samorządowa współpracuje z komitetami członkowskimi, których zadania w dziedzinie ochrony interesów konsumentów są szczególnie doniosłe i nadzoruje pracę punktów konsultacyjnych dla członków tych komitetów.

Z g r o m a d z e n i e p r e d s t a w i c i e l i spółdzielni uchwała kierunki rozwoju działalności gospodarczej i społeczno-wychowawczej spółdzielni, opierając się na wnioskach oddziałowych zgromadzeń przedstawicieli, a także ocenia pracę zarządów oddziałów i rady spółdzielni. Oddziałowe zgromadzenie przedstawicieli rozpatruje całokształt działalności spółdzielni na terenie oddziału

i poddaje tę działalność ocenie szerokiej opinii publicznej. Ocenia się m.in. sprawność i jakość pracy, stosunek do konsumentów pracowników placówek spółdzielni. Zadaniem oddziałowego zgromadzenia przedstawicieli jest też uchwalanie wniosków i postulatów oraz opiniowanie planów rozmieszczenia na terenie oddziału placówek branzowego handlu detalicznego, zakładów gastronomicznych i punktów usługowych, zgłaszanie postulatów dotyczących czasu pracy wszystkich tych placówek, a także podejmowanie inicjatyw w zakresie przydzielania lokali użytkowych na działalność gospodarczą spółdzielni zgodnie z potrzebami ludności.

Na z e b r a n i a c h o b w o d o w y c h członkowie oceniają działalność pracowników placówek gospodarczych i społeczno-wychowawczych spółdzielni na terenie danego obwodu. Zebrania te są ważnymi ośrodkami decyzyjnymi, mogą też stawiać wnioski i postulaty pod adresem innych organów samorządowych spółdzielni i wydawać decyzje dla komitetów członkowskich, rady i zarządu oddziału oraz podejmować uchwały w różnych sprawach związanych z działalnością spółdzielni, a wniesionych pod obrady przez radę oddziału, zarząd lub dyrektora oddziału, komitety członkowskie albo członka spółdzielni.

K o m i t e t y rejonowe współpracują z komitetami członkowskimi, członkowskimi grupami działania i innymi ogniwami samorządu w celu aktywizowania, pogłębiania i koordynowania ich działalności, za którą są odpowiedzialne przed rejonowymi konferencjami przedstawicieli komitetów członkowskich, a także współdziałają z radami narodowymi i ogniwami organizacji społecznych³¹. Nadzorują sprawne i terminowe załatwianie postulatów komitetów członkowskich przez dyrektorów oddziałów, rady oddziałów i kierownictwo nadzorowanych placówek spółdzielni³² oraz pracę kierownika rejonu i placówek spółdzielczych na swym terenie. Oceniają pracę zatrudnionych na tym terenie pracowników oddziałów spółdzielni, a szczególnie ich stosunek do konsumentów. Komitety rejonowe mogą również występować do rady oddziału z inicjatywą w sprawach gospodarczych, organizacyjnych i społecznych.

31 Uchwała nr 7/75 Prezydium Rady "Społem" CZSS z dnia 30 I 1975 r. w sprawie kierunków i form dalszego doskonalenia działalności komitetów członkowskich w spółdzielniach spożywców oraz zasad, którym powinien odpowiadać regulamin komitetów członkowskich.

32 Korzystne warunki do załatwiania postulatów organów samorządowych stworzyła Uchwała nr 23 Zarządu "Społem" ZSS z dnia 16 VIII 1971 r. w sprawie skarg i wniosków. "Komunikaty Wewnętrzne" z 1971 r., nr 16.

K o m i t e t y c z ł o n k o w s k i e powoływane przy wszystkich placówkach handlowych, gastronomicznych, usługowych i zakładach produkcyjnych, a wybierane w liczbie 5-10 osób na zebraniach obwodowych są organami bezpośredniej kontroli członkowskiej nad pracą poszczególnych placówek spółdzielni. Z punktu widzenia konsumentów są to organy mające bezpośredni wpływ na kształtowanie ochrony interesu konsumenta. Stanowią one linię przesyłową informacji przede wszystkim w kierunku od konsumenta do placówek organów samorządowych spółdzielni, reprezentują więc konsumentów wobec spółdzielni. Spełniają funkcje inicjatywno-inspiratorskie, doradczo-konsultatywne, kontrolno-weryfikacyjne i integracyjne wśród załóg pracowniczych, członków spółdzielni i niezrzeszonych konsumentów. Głównie ich zadaniem jest troska o właściwe zaspokojenie potrzeb konsumentów przez spółdzielnię, nadzorują więc bezpośrednio pracę poszczególnych placówek spółdzielni i podejmują interwencje zarówno w interesie ogółu konsumentów, jak i w konkretnych sprawach konsumenckich. Mają też brać udział w realizacji zadań gospodarczych i społeczno-wychowawczych spółdzielni i włączać członków do aktywnego udziału w życiu spółdzielni. Komitety te mają czuwać nad stałym podnoszeniem stanu zaopatrzenia i jego rytmiczności oraz poziomu obsługi konsumentów, kontrolować asortyment towarów i zaopatrzenie sklepu i wydawać w tych sprawach odpowiednie zalecenia kierownictwu placówki. Gromadzą materiały potrzebne do rozeznania potrzeb zarówno kontrolowanej placówki, jak i środowiska konsumenckiego i przekazują organom spółdzielni informacje dotyczące poziomu zaopatrzenia placówek spółdzielni, ich wyposażenia i innych potrzeb. Organy spółdzielni obowiązane są wykorzystywać te informacje w swojej działalności, a szczególnie przy opracowywaniu planu remontów, planu zakupów urządzeń, sprzętu itp. Komitety członkowskie mają wpływać na kształtowanie prawidłowych stosunków między sprzedawcą a konsumentem, mają też chronić interes konsumentów korzystających z usług placówki, dokonując wglądu w jej gospodarkę, kontrolują wpisy do książki skarg, rozpatrują zażalenia, życzenia i reklamacje konsumentów. Działają opierając się na szczegółowych regulaminach, na podstawie których mają prawo rozstrzygania sporów między konsumentem a kierownikiem placówki, w tym zwłaszcza sporów reklamacyjnych. Mają też prawo dokonywania tzw. odpisów towarowych i wyłączenia określonego towaru ze sprzedaży. Uczestniczą w kontrolach placówki przeprowadzanych przez inne organy kontrolne. Systematycznie co miesiąc oceniają działalność placówki i zatrudnionych w niej pracowników, prowadząc tzw. kartę oceny pracy placów-

ki, a równocześnie spełniają okresowo czynności pomocnicze dla personelu. Współdziałają z organami samorządu spółdzielczego i administracji spółdzielni oraz z samorządem mieszkańców³³ i z lokalnymi organami administracji państwowej.

Trzeba także wspomnieć o komitetach i kołach spółdzielczyń oraz członkowskich grupach działania. Te jednostki organizacyjne grają rolę rzeczników interesów konsumentów wobec organów i placówek spółdzielni; mogą też pełnić funkcje kontroli społecznej. W celu nawiązania i utrzymywania możliwie bliskich i efektywnych kontaktów z konsumentami spółdzielnie organizują kluby korespondentów, do których należą zarówno członkowie spółdzielni, jak i osoby nie zrzeszone, a także utrzymują stałe więzi współpracy z takimi organizacjami, jak Organizacja Rodzin Wojskowych, Liga Kobiet i inne. Spółdzielnie organizują też zebrania środowiskowe, spółdzielcze punkty konsultacyjne itp., gdzie dochodzi do nawiązywania kontaktów z konsumentami.

Osobno, bodaj krótko omówić trzeba działalność n a c z e l n y c h o r g a n ó w s p ó ł d z i e l c z o ś c i s p o ż y w c ó w, czyli "Społem" Centralnego Związku Spółdzielni Spożywców i jego jednostek organizacyjnych, w interesującej nas dziedzinie ochrony interesów konsumenta.

Przede wszystkim należy tu wymienić wydawanie aktów normatywnych, a mianowicie uchwał Rady "Społem" CZSS, uchwał, decyzji, instrukcji i wytycznych Zarządu "Społem" CZSS kierowanych do organów samorządowych i pracowników spółdzielni. Treść wielu z tych aktów bądź w części, bądź w całości dotyczy kwestii związanych z ochroną interesów konsumentów. Akty te będą cytowane i omawiane w dalszym ciągu niniejszego opracowania.

Doniosłe znaczenie ma w praktyce prowadzona przez różne jednostki organizacyjne "Społem" CZSS działalność informacyjna, wyjątkowo szeroko zakreślona, adresowana do organów i pracowników spółdzielni. Informacje dotyczą przepisów wydawanych zwłaszcza przez Ministra Handlu Wewnętrznego i Usług, Przewodniczącego Państwowej Komisji Cen, Przewodniczącego Polskiego Komitetu Normalizacji i Miar i przez inne organy państwowe, których działalność wiąże się bezpośrednio z ochroną interesów konsumenta. Przekazuje się również informacje o porozumieniach w sprawie współpracy i innego rodzaju umowach, których

³³ Uchwała nr 29 Zarządu "Społem" ZSS z dnia 27 VII 1973 r. w sprawie współdziałania spółdzielni spożywców z samorządem mieszkańców w miastach. "Komunikaty Wewnętrzne" z 1973 r., nr 15.

skutki prawne mogą interesować i dotyczyć poszczególnych spółdzielni. Spółdzielnie informowane są też o cenach, normach technicznych, o nowościach towarowych i cechach towarów, o sposobach przeprowadzania odbiorów jakościowych i o towarach, których jakość jest ciągle zła /publikuje się "czarną listę" dostawców takich towarów/. Do wiadomości organów samorządowych i pracowników spółdzielni podaje się też przedruki z prasy, zawierające omówienie i ocenę pracy poszczególnych placówek spółdzielczych, a także treść audycji radiowych poświęconych sprawom spółdzielczości spożywców.

Właściwe jednostki organizacyjne "Społem" CZSS inicjują też różne okolicznościowe akcje, czyny, apele, organizują konkursy dla sprzedawców sklepowych, współzawodnictwo komitetów członkowskich, prowadzą instruktaż, szkolenie w przedmiocie organizacji i techniki handlu, reklamy itp. Dużą rolę w tych i podobnych formach działalności odgrywają wydawnictwa, a mianowicie "Komunikaty Wewnętrzne" i "Komunikaty Handlowe"³⁴ lub specjalne broszurowe wydania ważniejszych aktów, kolportowane wśród spółdzielni i ich jednostek organizacyjnych.

Organizowane i prowadzone są także badania naukowe problematyki ochrony interesów konsumenta. Realizuje się przedsięwzięcia wydawnicze w tym zakresie.

Całą działalność gospodarczą spółdzielni, prowadzoną przez jej placówki i organy, zgodnie z obowiązującymi przepisami³⁵ spółdzielnia finansuje zasadniczo ze środków własnych, a mianowicie z funduszu udziałowego i zasobowego, które w razie potrzeby uzupełnia kredytem bankowym - według szczegółowych zasad dotyczących gospodarki finansowej określonych systemem ekonomiczno-finansowym. Natomiast działalność inwestycyjna i kapitalne remonty finansowane są odrębnie³⁶, przeważnie w ciężar funduszu inwestycyjnego, a ponadto z funduszu rozwoju oraz z oprocentowanego kredytu bankowego, zgodnie z odpowiednimi uchwałami Rady Ministrów i instrukcjami bankowymi.

³⁴ Są to niewątpliwie potrzebne i cenne przejawy działalności Centrali "Społem". Jednakże z punktu widzenia prawnika zmasowanie tak różnorodnej zawartości treściowej "Komunikatów Wewnętrznych" i "Komunikatów Handlowych" wywołuje u adresatów dezorientację co do charakteru prawnego poszczególnych aktów. Brak rozeznania, które z nich są wiążące i w jaki sposób sankcjonowane, a które mają charakter wyłącznie informacyjny, może powodować niekorzystne zjawisko naruszania aktów wiążących.

³⁵ Uchwała nr 183 Rady Ministrów z dnia 9 XI 1970 r. w sprawie zasad gospodarki finansowej organizacji spółdzielczych. MP z 1971 r., nr 33, poz. 213, zmiana MP z 1973 r., nr 15, poz. 94.

³⁶ Zob. Uchwałę nr 45 Rady Ministrów z dnia 5 X 1976 r. w sprawie zasad finansowania inwestycji i remontów w jednostkach gospodarki uspołecznionej. MP z 1976 r., nr 15, poz. 69.

Część pierwsza

Możliwość prowadzenia i wyniki działalności wszelkich jednostek organizacyjnych, a zatem również spółdzielczych jednostek handlowych, zależą od bardzo wielu czynników warunkujących je i wpływających na siebie nawzajem. Do najważniejszych z nich należą: pomieszczenie /lokal/ wraz z jego wyposażeniem, w którym dana działalność jest prowadzona, formy organizacji pracy, a więc zarówno struktura organizacyjna jednostki działającej i ludzie, którzy tę strukturę tworzą, jak i technika, technologia itp. Ponadto istotny jest sam rodzaj i przedmiot działalności; w działalności handlowej jest to ilość, rodzaj, jakość i cena towarów. Każda wreszcie działalność musi być poddawana kontroli, która ma znaczenie podwójne: prowadzi do wykrywania i korygowania nieprawidłowości, a także oddziałuje prewencyjnie, pobudzając do lepszej pracy.

Warunki, w jakich spółdzielcze jednostki handlowe prowadzą swoją działalność, są normowane przede wszystkim przepisami prawa administracyjnego. Jednakże stwierdzenie to wcale nie uzasadnia często spotykanego przekonania, że spółdzielnie są tu podmiotami podporządkowanymi władczym działaniom innych podmiotów i że wobec tego nie są w stanie ani podejmować działań mających na celu ochronę interesu konsumenta, ani w żaden inny sposób wpływać na posunięcia ośrodków dyspozycyjnych.

W części pierwszej niniejszej pracy przedstawiono te momenty, warunki i sposoby, które umożliwiają wpływ, w celu ochrony interesów konsumenta, na działalność realizowaną głównie w sferze normowanej przepisami prawa administracyjnego. Wskazano również instrumenty cywilno-prawne ochrony interesu konsumenta, omówione szczegółowo w części czwartej pracy.

I. DZIAŁALNOŚĆ INWESTORSKA SPÓŁDZIELNI

Wszystkie rodzaje działalności prowadzone przez spółdzielnię, a mianowicie działalność handlowa, usługowa i produkcyjna, a także administracyjno-biurowa, wymagają dysponowania przez nią odpowiednią

bazą techniczną, tj. wyposażeniem w środki trwałe¹, a wśród nich głównie lokale sklepowe i innego rodzaju pomieszczenia². Organy kierujące spółdzielnią mają więc obowiązek zapewnić placówkom spółdzielczym stosowne pomieszczenia dla klientów i pracowników tych placówek. W tym celu trzeba przede wszystkim utrzymywać w należyтым stanie posiadaną bazę lokalową przez jej konserwację, remonty i modernizację, a także rozwijać ją i rozszerzać budując nowe obiekty i rozbudowując istniejące. W razie konieczności baza lokalowa spółdzielni może być uzupełniona także przez nabycie, najem lub dzierżawę lokali albo całych obiektów³. W każdej zatem sytuacji organy kierujące spółdzielnią muszą przeprowadzić wszechstronną analizę potrzeb i możliwości ich zaspokojenia, aby podjąć optymalną w danych warunkach decyzję co do właściwego sposobu realizacji zadań w tym zakresie. W razie podjęcia decyzji o rozszerzeniu posiadanej bazy lokalowej w drodze inwestycji trzeba rozstrzygnąć, czy zamierzona inwestycja ma polegać na budowie, odbudowie, rozbudowie, rekonstrukcji, modernizacji czy zakupie inwestycyjnym.

Zgodnie z uchwałą XXXIX Zjazdu Delegatów "Społem" ZSS, który odbył się w dniach 23-25 VI 1973 r., spółdzielczość spożywców ma starać się o wzrost nowoczesnej sieci handlowej, a zatem nowych obiektów i lokali trafnie usytuowanych pod względem ekonomiczno-społecznym, bardziej funkcjonalnych, dużych, stwarzających możliwości wprowadzania postępu techniczno-organizacyjnego. Jednakże wobec konieczności przyhamowania rozpędu inwestycyjnego szczególnie znacznego w latach 1970-1975, trzeba pamiętać i o tym, że właśnie w handlu detalicznym można uzyskać bardzo dobre wyniki w zakresie sprawności i

¹ Uchwała nr 138 Rady Ministrów z dnia 18 VIII 1970 r. w sprawie zasad zaliczania środków pracy oraz innych przedmiotów i urządzeń trwałego użytkowania do środków trwałych. MP z 1970 r., nr 33, poz. 261.

² Zależność między tymi czynnikami a działalnością handlową spółdzielni omawia szeroko M. Strużycki: Polityka inwestycji a poziom świadczeń handlu na rzecz konsumenta. W: Interesy konsumentów..., s. 157.

³ Te właśnie kwestie stały się m.in. przedmiotem Porozumienia z dnia 16 IX 1970 r. w sprawie zasad współpracy między spółdzielniami spożywców i spółdzielniami budownictwa mieszkaniowego, jakie zostało zawarte między Zarządem "Społem" ZSS i Zarządem Centralnego Związku Spółdzielni Budownictwa Mieszkaniowego. "Komunikaty Wewnętrzne" z 1970 r., nr 18; oraz zawierającej rozwinięcie tych zasad Uchwały nr 11/72 Rady Centralnego Związku Spółdzielni Budownictwa Mieszkaniowego i Rady "Społem" ZSS z dnia 13 VI 1972 r. w sprawie kierunków rozwoju dalszej współpracy obu organizacji. "Komunikaty Wewnętrzne" z 1972 r., nr 14.

ekonomiczności funkcjonowania placówek handlowych przez realizację inwestycji drobnych, czasem polegających tylko na przebudowie czy modernizacji albo na zakupie przedmiotów wyposażenia technicznego. Zgodnie z uchwałą Sejmu Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej z dnia 26 XI 1974 r. "O dalszą poprawę wyżywienia narodu i rozwój rolnictwa"⁴ polityka inwestycyjna powinna też uwzględniać priorytet handlu żywnością i gastronomii, bowiem te dziedziny zaliczone zostały do kompleksu gospodarki żywnościowej.

W praktyce przyjęto obecnie zasady rozwojowe, zgodnie z którymi usługi handlowe powinny być coraz bardziej koncentrowane w dużych sklepach, w których można kompletować towary do określonych celów /potrzeb/. Dlatego właśnie szczególną troską otacza się budowę spółdzielczych domów handlowych /SDH/, zaś w dotychczasowych małych sklepach prowadzi się punkty usługowe. W razie trudności w pełnym zrealizowaniu powyższych zasad poszukuje się rozwiązań cząstkowych polegających np. na modernizacji istniejących już zasobów lokalowych. Aby wybrać optymalną w tym zakresie decyzję, trzeba przeprowadzić rozeznanie wstępne, np. w wyniku prac studialnych /naukowo-badawczych, doświadczalno-konstrukcyjnych itp./ albo rozpisania konkursu.

W razie nabywania gotowych już obiektów i lokali, ich najmu lub dzierżawy zawiera się stosowne umowy o charakterze cywilno-prawnym. Nie nasuwa to problemów, które wymagałyby tu szerszego omówienia. Proces inwestowania natomiast⁵, unormowany przeważnie przez przepisy o charakterze administracyjno-prawnym, obejmuje m.in. problematykę bezpośrednio związaną z zagadnieniem ochrony interesów konsumentów⁶ i na te jego fragmenty oraz aspekty należy zwrócić szczególną uwagę.

⁴ MP z 1974 r., nr 39, poz. 230.

⁵ Przez proces inwestycyjny należy rozumieć ogół czynności potrzebnych do realizacji inwestycji budowlanej, tj. polegającej na wykonywaniu obiektu budowlanego, jego przebudowie lub rozbudowie. Art. 2 Ustawy z dnia 24 X 1974 r. - Prawo budowlane. Dz.U. z 1974 r., nr 38, poz. 229. Obejmuje on etap przygotowania inwestycji, na który składają się fazy: analizy i oceny potrzeb, programowania, planowania i projektowania oraz etap realizacji inwestycji, na który składają się fazy: wykonawstwa robót budowlanych, montażu maszyn i urządzeń, rozruchu i ewentualnie próbnej eksploatacji.

⁶ Na doniosłe znaczenie prawidłowej polityki inwestycyjnej w handlu detalicznym zwraca uwagę M. Strużycki: Polityka inwestycji a poziom świadczeń w handlu na rzecz konsumenta. W: Interesy konsumentów..., s. 157.

Pierwszym zagadnieniem związanym z inwestowaniem, unormowanym przez przepisy prawne, jest p r o g r a m o w a n i e i n w e s t y c j i⁷, w ramach którego ustala się cel i przedmiot zamierzonej inwestycji, jej społeczną przydatność oraz podstawowe dane techniczne i ekonomiczne. W spółdzielczości spożywców wprowadzono wieloletnie programowanie inwestycji, które następnie staje się podstawą do opracowywania pięcioletnich planów inwestycyjnych. Przyjęte w toku programowania koncepcje, realizowane następnie w toku planowania, decydują o lokalizacji, wyposażeniu i standardzie technicznym obiektu lub lokalu, co z kolei ściśle wiąże się z tzw. asortymentacją, czyli ustaleniem, jaki rodzaj towarów będzie sprzedawany albo jaki rodzaj usług będzie wykonywany w nowym obiekcie, oraz jaka technologia usług /także handlowych/ zostanie w nim zastosowana /tradycyjna czy stechnizowana/⁸.

W literaturze ekonomicznej trafnie zwraca się uwagę na to, że ujednoliconą, niezależną od poziomu /standardu/ usług handlowych bazą cen detalicznych, obowiązujących w całym kraju, hamuje naturalne bodźce do podwyższania standardu usług handlowych⁹, wyższy bowiem ich standard z reguły pociąga za sobą mniejszą opłacalność¹⁰. Skoro jednak w interesie konsumentów i w ogóle w interesie postępu leży podwyższanie poziomu usług handlowych, tym bardziej konieczne się wydaje wykorzystanie możliwości decydowania o tym w fazie programowania, kiedy łatwiej jest uwzględnić szeroko rozumiany interes społeczny.

Programowanie w pionach organizacyjnych różnych inwestorów musi być skoordynowane z ustaleniami dokonywanymi w ramach planowania przestrzennego¹¹. Ogólny plan zagospodarowania przestrzennego przed zaopiniowaniem go przez terenowy organ administracyjny i zatwierdze-

⁷ Uchwała nr 75 Rady Ministrów z dnia 10 III 1972 r. w sprawie projektowania inwestycji. MP z 1972 r., nr 23, poz. 133.

⁸ O lokalizacji i asortymentacji sklepów detalicznych zob. Z. Woźniczko: Polityka asortymentacji i lokalizacji sklepów a zabezpieczenie interesów konsumenta. W: Interesy konsumentów..., s. 157.

⁹ Odmiennie przedstawia się sytuacja w usługach gastronomicznych, gdzie zróżnicowany jest poziom cen w zależności od kategorii lokalu i związanego z nią poziomu usług.

¹⁰ M. Strużycki: Polityka inwestycji..., s. 165.

¹¹ Ustawa z dnia 31 I 1961 r. o planowaniu przestrzennym, tekst jednolity. Dz.U. z 1975 r., nr 11, poz. 67.

niem poddawany jest dyskusji, w toku której mogą zgłaszać uwagi i wnioski m.in. przedstawiciele spółdzielczości spożywców. Dyskusja taka, a następnie dyskusja publiczna nad planem szczegółowym /przed jego zatwierdzeniem/ stwarza dogodną okazję do przedstawienia potrzeb i racji mających zapewnić ochronę interesu konsumenta w działalności planistyczno-inwestycyjnej.

Decyzję o konieczności realizacji określonej inwestycji podejmuje inwestor¹², uwzględniając przede wszystkim zapotrzebowanie społeczne na dany rodzaj usług, do świadczenia których potrzebna jest baza lokalowa, a także mając na uwadze interes rozwojowy spółdzielni. Bezwzględny priorytet interesów konsumentów podkreślony został w Uchwale ogólnego zebrania Naczelnej Rady Spółdzielczej z dnia 2 VI 1971 r. w sprawie kierunków i metod realizacji aktualnej polityki partii i rządu przez organizacje spółdzielcze¹³, zgodnie z którą interesy te należy uwzględniać zarówno przy rozwoju sieci handlowej i usługowej, jak i przy budowie nowych zakładów produkcyjnych¹⁴.

Rozeznanie co do potrzeb społecznych inwestor powinien oprzeć przede wszystkim na postulatach konsumentów za pośrednictwem organów samorządu mieszkańców¹⁵, spółdzielni mieszkaniowych¹⁶, samorządu robotniczego /w wypadku sklepów przyfabrycznych/ itp. Samorząd mieszkańców i samorząd spółdzielni mieszkaniowych mogą zgłaszać wnioski i konsultować sprawy planów rozmieszczenia branżowego sieci handlu de-

¹² Funkcje inwestora spełniają obecnie międzywojewódzkie zakłady budownictwa i inwestycji jako inwestorzy zastępczy dla poszczególnych spółdzielni, w przyszłości zaś przewiduje się powołanie zakładów usług inwestycyjnych Związku. W odniesieniu do działalności remontowej istnieje ściślejsze powiązanie odnośnych komórek organizacyjnych z oddziałami spółdzielni.

¹³ "Komunikaty Wewnętrzne" z 1971 r., nr 21.

¹⁴ Część II ust. 4 Uchwały.

¹⁵ Uchwała Rady Państwa z dnia 21 V 1973 r. w sprawie ramowego regulaminu /statutu/ samorządu mieszkańców w miastach. MP z 1973 r., nr 24, poz. 147; oraz ramowy regulamin samorządu mieszkańców, stanowiący Załącznik do tej Uchwały. Zob. także Uchwała nr 29 Zarządu "Społem" CZSS w sprawie współdziałania organów samorządu spółdzielczości spożywców z organami samorządu mieszkańców w miastach.

¹⁶ Projekt statutu wieloosiedlowej spółdzielni mieszkaniowej lokatorsko-własnościowej, stanowiący Załącznik do Uchwały nr 29 Zarządu Centralnego Związku Spółdzielni Budownictwa Mieszkaniowego z dnia 18 IV 1972 r. "Informacje i Komunikaty" CZSBM z 1972 r., nr 7-8, poz. 25; oraz § 1 ust. 3 wymienionego Ramowego regulaminu samorządu mieszkańców.

talicznego, punktów usługowych i zakładów gastronomicznych, a także przydzielania lokali użytkowych zakładom przemysłowo-produkcyjnym, których działalność może być uciążliwa dla mieszkańców.

Zgodnie z zaleceniem Zarządu "Społem" ZSS wszelkie zamierzenia związane z przebranzowaniem bądź modernizacją sklepów detalicznych mają być uzgadniane z samorządem mieszkańców, tj. komitetami osiedlowymi i obwodowymi¹⁷. Bardziej szczegółowe zasady współpracy jednostek zrzeszonych w Centralnym Związku Spółdzielni Budownictwa Mieszkaniowego i "Społem" Centralnego Związku Spółdzielni Spożywców zostały sprecyzowane w Uchwale nr 11/72 Rady CZSEM i Rady "Społem" CZSS z dnia 13 VI 1972 r. w sprawie kierunków rozwoju dalszej współpracy obu organizacji spółdzielczych uzupełnionej ustaleniami z dnia 15 XII 1973 r. Zgodnie z tą uchwałą strony przyjęły na siebie obowiązki informowania o lokalizacji nowych osiedli, popierania w urzędach miejskich i wojewódzkich starań spółdzielni "Społem" o wyznaczanie ich użytkownikami nowych lokali, uzgadniania dokumentacji projektowej, podejmowania starań o równoległość realizacji inwestycji mieszkaniowych i usługowych lub o uruchamianie zastępczej tymczasowej sieci handlowej i gastronomicznej, uzgadniania asortymentu świadczonych przez spółdzielnie "Społem" usług, umożliwiania równoległego wykorzystania klubów i świetlic spółdzielni mieszkaniowych na ośrodki usługowe spółdzielni "Społem".

Opracowywane przez inwestora u z a s a d n i e n i e potrzeby realizacji inwestycji powinno wskazywać jej cel, efekty usługowe i produkcyjne, a także lokalizację odpowiadającą wymogom prawa budowlanego¹⁸ i przepisom o terenach budowlanych w miastach¹⁹. Lokalizacja inwestycji usługowych, takich jak sklepy i punkty usługowe, powinna uwzględniać jak najszerszej potrzeby konsumentów, np. odległość od domów mieszkalnych oraz od innych obiektów o podobnym i innym przeznaczeniu, łatwość dostępu itp. Miejsce realizacji inwestycji budowlanej ustala ostatecznie wojewódzka komisja planowania gos-

17 "Komunikaty Wewnętrzne" z 1975 r., nr 4.

18 Art. 3, 5, 20-25 cyt. Ustawy z dnia 24 X 1974 r. Prawo budowlane oraz Zarządzenie Przewodniczącego Komisji Planowania przy Radzie Ministrów z dnia 28 X 1971 r. w sprawie trybu przedstawiania wniosków lokalizacyjnych oraz zasad rachunku efektywności ekonomicznej lokalizacji inwestycji. MP z 1971 r., nr 55, poz. 361.

19 Ustawa z dnia 14 VII 1961 r. o gospodarce terenami w miastach i osiedlach. Tekst jednolity. Dz.U. z 1969 r., nr 55, poz. 361.

podarczego, w zależności od rodzaju inwestycji na wniosek jednostki nadrzędnej inwestora; lokalizacja i warunki urbanistyczno-architektoniczne większych obiektów akceptuje Zrzeszenie Budownictwa Inwestycji "Społem"²⁰.

W toku programowania inwestor precyzuje wymagania dotyczące inwestycji, a następnie zamawia opracowanie przez jednostkę projektowania założeń techniczno-ekonomicznych inwestycji²¹. Stanowi to część prac projektowych, powinno zatem być wykonywane przez wyspecjalizowane zespoły projektantów²². Założenia techniczno-ekonomiczne podlegają z kolei zatwierdzeniu przez inwestora, co jest czynnością szczególnie odpowiedzialną²³. Inwestor powinien zwrócić baczną uwagę na to, czy treść opracowanych założeń kształtuje obraz przyszłej inwestycji w sposób zgodny z interesem przyszłych jej użytkowników - konsumentów. Założenia techniczno-ekonomiczne stają się bowiem następnie wiążącą podstawą opracowania dokumentacji projektowej i realizacji robót. Jest w nich wskazany przedmiot, cel, koszt i efekt przygotowywanej inwestycji oraz wszystkie istotne dane i parametry charakteryzujące wymagania stawiane przyszłemu obiektowi.

Szczególnie ważne z omawianego punktu widzenia są niektóre uzgodnienia, jakim podlegają założenia techniczno-ekonomiczne inwestycji²⁴. Wymienić tu trzeba uzgodnienia dotyczące koordynacji terenowej, przeprowadzane z właściwymi organami administracji, które obowiązane są udostępnić bieżąco aktualizowane dane dotyczące terenu, na jakim realizowana ma być nowa inwestycja. Oczywiście także same spółdzielnie mają obowiązek zgłaszać swoje wnioski i postulaty do opracowań prognostycznych przygotowywanych przez wojewódzkie organy do spraw handlu²⁵. Duże znaczenie mają również uzgodnienia w zakresie koordy-

²⁰ "Komunikaty Wewnętrzne" z 1971 r., nr 17.

²¹ § 3 i nast. cyt. Uchwały nr 75.

²² Prace te wykonuje Biuro Projektów w Katowicach i terenowe pracownie tego Biura.

²³ Z tej też przyczyny zatwierdzanie założeń techniczno-ekonomicznych dla niektórych rodzajów inwestycji zostało zastrzeżone dla Centrali "Społem" CZSS. "Komunikaty Wewnętrzne" z 1974 r., nr 15.

²⁴ Zarządzenie nr 78 Prezesa Rady Ministrów z dnia 12 VII 1971 r. w sprawie usprawnienia trybu uzgadniania założeń techniczno-ekonomicznych inwestycji. MP z 1971 r., nr 39, poz. 252.

²⁵ Zarządzenie nr 9 Ministra Handlu Wewnętrznego z dnia 2 III 1972 r. w sprawie wytycznych do programowania, planowania i rozmieszczenia sieci handlu detalicznego oraz klasyfikacji branżowej punktów sprzedaży detalicznej, wydane w porozumieniu z Prezesem Zarządu "Społem" ZSS oraz Prezesem Zarządu Głównego CRS "Samopomoc Chłopska", a obejmujące okres do 1985 r.. Dz.Urz. MHW z 1972 r. nr 1, poz. 1.

nacji branżowej ze zjednoczeniem wiodącym oraz uzgadnianie planów techniczno-ekonomicznych, w tym również planów inwestycyjnych, z instancjami Związku Zawodowego Pracowników Handlu i Spółdzielczości. Ze względu na ważność wymienionych, a także innych jeszcze uzgodnień Biuro Postępu Technicznego "Społem", zgodnie z przepisami wewnątrzspółdzielczymi²⁶, ma obowiązek delegować swego przedstawiciela na konferencje organizowane przez wojewódzkie organy koordynacji terenowej, a dotyczące informacji i wytycznych co do rodzaju i zakresu wymaganych uzgodnień.

Decydujące znaczenie dla stworzenia jak najkorzystniejszych warunków prowadzenia przez spółdzielnię działalności zgodnej z interesami konsumentów mają w procesie inwestycyjnym dwa etapy projektowania i realizacji budowy. Obowiązkiem inwestora jest dopilnowanie, by dokumentacja projektowa była sporządzana w sposób zapewniający jak najkorzystniejsze - głównie z punktu widzenia przyszłego użytkownika - rezultaty. Powinien on powierzyć opracowanie dokumentacji jednostce projektowania wyspecjalizowanej w określonej dziedzinie i dającej rękojmię znalezienia najlepszego rozwiązania projektowego. W uzasadnionych wypadkach inwestor może zamówić kilka wariantów projektów, albo nawet posłużyć się formą konkursu na projekt. Przy odbiorze zaś opracowanego już projektu inwestor powinien starannie sprawdzić zgodność zastosowanych w projekcie rozwiązań szczegółowych z założeniami techniczno-ekonomicznymi inwestycji. W całym zresztą procesie inwestycyjnym inwestor obowiązany jest pamiętać o tym, że reprezentuje interes przyszłych użytkowników obiektu, w tym głównie konsumentów.

W toku r e a l i z a c j i b u d o w y inwestor powinien zapewnić tzw. nadzór inwestorski, wykonywany bądź przez własną służbę inwestycyjną, bądź zlecony inwestorowi zastępczemu²⁷, biuru projektowemu w formie rozszerzonego nadzoru autorskiego, generalnemu realizatorowi inwestycji lub nawet osobie fizycznej mającej odpowiednie

²⁶ "Komunikaty Wewnętrzne" z 1971 r., nr 17.

²⁷ Instytucja inwestora zastępczego, czyli powierniczego mieć będzie zastosowanie przede wszystkim przy realizacji inwestycji wspólnej. Zob. Zarz. Przewodniczącego Komisji Planowania przy Radzie Ministrów z dnia 27 VII 1965 r. w sprawie organizacji i zadań służby inwestycyjnej w państwowych jednostkach organizacyjnych, zgodnie z którym podobne zasady organizacyjne przyjęto w spółdzielczości. MP z 1965 r., nr 41, poz. 234.

kwalifikacje. Działający w tym zakresie inspektor nadzoru inwestorskiego ma nadzorować jakość robót w toku ich wykonywania, a następnie brać udział w ich odbiorze²⁸, oceniając prawidłowość wykonania robót budowlanych i montażowych w aspekcie potrzeb przyszłego użytkownika obiektu. Zatem i w tym wypadku inspektor nadzoru inwestorskiego powinien mieć na uwadze przede wszystkim interes konsumentów, którzy mają korzystać z usług nowej, remontowanej lub modernizowanej placówki. Przy odbiorze obiektu należy zbadać, czy nie zachodzi konieczność wykonania odpowiednich robót dodatkowych, warunkujących użytkowanie przedmiotu odbioru zgodnie z przeznaczeniem i ewentualnie żądać ich wykonania, uzależniając od tego odbiór²⁹.

W razie ujawnienia w czasie odbioru wad obiektu zmniejszających jego wartość lub użyteczność ze względu na określony w umowie cel, inwestor może³⁰ bądź odmówić odbioru do czasu usunięcia wad, bądź dokonać odbioru z równoczesnym wyznaczeniem wykonawcy odpowiedniego terminu usunięcia wad i to bez względu na wysokość związanych z tym kosztów. Sądzić trzeba, że trzecie uprawnienie inwestora, a mianowicie przyjęcie wadliwego obiektu /robót/ z obniżeniem wynagrodzenia wykonawcy powinno być wykorzystywane zupełnie wyjątkowo i tylko w odniesieniu do wad usuwalnych, gdyż jest sprzeczne z interesem przyszłych użytkowników-konsumentów. Natomiast w razie ujawnienia wad nieusuwalnych uprawnienie to może być wykorzystywane, jeśli wady nie uniemożliwiają użytkowania przedmiotu umowy zgodnie z przeznaczeniem. W przeciwnym razie inwestor powinien żądać wykonania przedmiotu umowy po raz drugi albo też odstąpić od umowy.

²⁸ Inwestor może udzielić inspektorowi nadzoru inwestorskiego pełnomocnictwa do odbioru obiektu. Zob. § 24 ust. 2 ogólnych warunków umów o realizację inwestycji budowlanych oraz o wykonanie remontów budowlanych i instalacyjnych. MP z 1974 r., nr 14, poz. 94, Zob. też Uchwałę nr 122 Rady Ministrów z dnia 25 VI 1971 r. w sprawie przyjmowania do eksploatacji i przeprowadzania rozliczeń i analiz zrealizowanych zadań inwestycyjnych. MP z 1971 r., nr 36, poz. 230; oraz Zarządzenie Przewodniczącego KP przy Radzie Ministrów z dnia 22 I 1973 r. w sprawie przyjmowania do eksploatacji oraz przeprowadzanie rozliczeń i analiz zrealizowanych zadań inwestycyjnych. MP z 1973 r., nr 5, poz. 34. Zob. także pismo instruktażowe Zrzeszenia Budownictwa i Inwestycji - Odbiór obiektów inwestycyjnych i przekazywanie ich do eksploatacji. "Komunikaty Wewnętrzne" z 1975 r., nr 16, przypominające o konieczności kompletowania pełnego składu komisji odbioru oraz o możliwości korzystania przy odbiorze z pomocy rzeczoznawców.

²⁹ § 24 ust. 4 cyt. ogólnych warunków umów o realizację inwestycji.

³⁰ § 32-35 cyt. ogólnych warunków umów o realizację inwestycji.

Wymienione uprawnienia przysługują inwestorowi z tytułu rękojmi niezależnie od tego, czy wada jest następstwem błędnego rozwiązania projektowego /chyba że wykonawca zwrócił na to uwagę inwestora albo nie mógł wykryć tego błędu/, czy też wynika z wadliwości wykonania, czy wreszcie polega na wadliwości wbudowanych materiałów i urządzeń dostarczonych przez wykonawcę. Tak ukształtowana odpowiedzialność wykonawcy trwa przez trzy lata od odbioru, jednak o istnieniu wad inwestor powinien zawiadomić wykonawcę niezwłocznie po ich ujawnieniu. Do końca okresu rękojmi wykonawcy trwa też rękojmia jednostki projektowania za wady obiektu wybudowanego na podstawie wadliwego projektu³¹. Wchodzi ona w grę zwłaszcza wtedy, gdy wykonawca, mimo należytej staranności, nie zdołał wykryć wad projektu.

Osobnego omówienia wymaga szybkość realizacji wszystkich inwestycji. Szybkością zainteresowany jest zarówno konsument, jak i inwestor - spółdzielnia, a także gospodarka narodowa jako całość, bowiem szybko ukończona inwestycja wcześniej zaczyna dawać zamierzone efekty społeczno-gospodarcze, a zarazem wcześniej uwalnia moce przerobowe budownictwa, które mogą być zaangażowane w wykonywanie kolejnych zadań. Oczywiście jest zatem, że w obowiązujących przepisach znajduje się wiele rozwiązań, których celem jest skrócenie czasu trwania cyklu inwestycyjnego³². Wymienić tu można następujące unormowania:

1. W razie przedłużania się cyklu realizacji inwestycji bank finansujący stosuje podwyższone oprocentowanie /tzw. odsetki karne/ od udzielonego kredytu inwestycyjnego, co obciąża koszty działalności eksploatacyjnej spółdzielczego inwestora³³.

2. Inwestorowi wolno podjąć ryzyko zamówienia opracowania projektu technicznego i równoległego kosztorysu jeszcze przed zatwierdzeniem założeń techniczno-ekonomicznych. Korzyści z uzyskanego przez to przyspieszenia mogą okazać się większe niż koszt ewentualnych przeróbek projektu.

3. Pozwolenie na budowę inwestor może uzyskać już po zatwierdzeniu planu realizacyjnego, czyli planu zagospodarowania terenów inwestycji, nie czekając na zakończenie prac projektowych³⁴.

³¹ § 13 i § 14 cyt. ogólnych warunków umów o prace projektowe w budownictwie. MP z 1974 r., nr 14, poz. 94.

³² Cyklem inwestycyjnym nazywa się czas, jaki upływa między momentem podjęcia decyzji inwestycyjnej a momentem przekazania gotowego obiektu do użytkowania.

³³ Zob. cyt. Uchwałę nr 158 Rady Ministrów z dnia 12 VI 1972 r. oraz wzory bankowych umów kredytowych.

³⁴ Zob. także cyt. Uchwałę nr 158 Rady Ministrów z dnia 12 VI 1972 r.

4. Roboty budowlane można rozpocząć, zanim dokumentacja projektowo-kosztorysowa zostanie całkowicie opracowana. W takim razie brakujące jej części będą przekazywane do rąk wykonawcy sukcesywnie, tak jednak, by nie hamowało to postępu robót³⁵.

5. Faktyczny czas trwania robót nie powinien być dłuższy niż tzw. cykl normatywny ustalony zgodnie z obowiązującymi przepisami³⁶ dla większości rodzajów realizowanych obiektów. W razie zaś budowy w warunkach i okolicznościach odmiennych niż te, dla których ustalono cykl normatywny, w założeniach techniczno-ekonomicznych ustala się cykl dyrektywny, który jest tak samo wiążący³⁷. Zatem umowy termin zakończenia robót i oddania inwestycji do użytku albo może być ściśle zgodny z powyższym cyklem, albo może go skracać.

6. Terminowość wykonywania podstawowych obowiązków umownych w toku projektowania i realizacji inwestycji obwarowana jest karami umownymi. W szczególności niedotrzymanie terminu oddania obiektu do użytkowania sankcjonowane jest obowiązkiem zapłaty kar, których stawek ani sumy stronom obniżać nie wolno. Istnieje również obowiązek egzekwowania kar umownych - z wyjątkiem wypadków, kiedy ich suma nie przekracza 10 000 zł³⁸.

7. W razie skrócenia cyklu inwestycyjnego, a także w razie prawidłowej i terminowej realizacji inwestycji wszyscy uczestnicy procesu inwestycyjnego mogą mieć przyznane nagrody, których łączną wysokość /fundusz nagród/ ustala jednostka nadrzędna inwestora w porozumieniu z jednostką nadrzędną generalnego wykonawcy³⁹.

³⁵ § 9 ust. 1 cyt. ogólnych warunków umów o prace projektowe.

³⁶ Uchwała nr 281 Rady Ministrów z dnia 3 XI 1972 r. w sprawie cykli realizacji inwestycji. MP z 1972 r., nr 54, poz. 288.

³⁷ Moc wiążąca cykli jest tak duża, że - poza ściśle sprecyzowanymi wypadkami i określoną granicą - nie mogą ich wydłużać nie tylko strony umowy, ale nawet komisja arbitrażowa w ewentualnym sporze. Przekroczenie cyklu w razie przerwy w robotach może usprawiedliwić jedynie właściwy minister i to na zgodny wniosek jednostek nadrzędnych inwestora i wykonawcy robót.

³⁸ § 37 i § 38 cyt. ogólnych warunków umów o realizację inwestycji.

³⁹ Uchwała nr 130 Rady Ministrów z dnia 19 V 1972 r. w sprawie nagradzania za prawidłową i terminową oraz przedterminową realizację inwestycji. MP nr 30, poz. 165 zm. MP z 1974 r., nr 4, poz. 24; oraz Uchwała nr 3 Zarządu "Spółem" ZSS z dnia 23 I 1973 r. w sprawie zasad inwestowania w spółdzielczości spożywców. "Komunikaty Wewnętrzne" z 1973 r., nr 20.

II. WPŁYW SPÓŁDZIELNI NA KSZTAŁTOWANIE JAKOŚCI TOWARÓW

W procesie kształtowania jakości towarów państwo, mając na celu zapewnienie należytego poziomu jakości produkcji, posługuje się kilkoma rodzajami instrumentów administracyjno-prawnych, a także dokonuje innych czynności o charakterze gospodarczym, istotnych z punktu widzenia społeczno-ekonomicznego. Przy ustalaniu tego poziomu jakości uwzględnia się zarówno wymagania użytkowników /w tym konsumentów/, jak i możliwości techniczne, technologiczne, surowcowe, względy gospodarności itp.

W sterowaniu jakością przez państwo niewątpliwie najważniejszą rolę pełni d z i a ł a l n o ś ć n o r m a l i z a c y j n a, obejmująca m.in. większość towarów produkowanych przez przemysł. Normy techniczne mają różny stopień szczegółowości. Ustalają one cechy jakościowe towarów /wyrobów/, są więc miernikiem ich jakości, wskazują rodzaje i cechy surowców, materiałów i energii zużywanych do produkcji oraz warunki techniczne i technologiczne procesu produkcji, sposobu opakowania, magazynowania, transportu itp.

Istnieją normy techniczne w zakresie produkcji, w zakresie obrotu, w zakresie odbioru, w zakresie metod badań, w zakresie projektowania, wykonawstwa itp. Ogólnie biorąc rozróżnia się więc normy przedmiotowe i czynnościowe.

Zgodnie z ustawą z dnia 27 XI 1961 r. o normalizacji⁴⁰ normy techniczne ustanawia Polski Komitet Normalizacji i Miar /są to tzw. polskie normy - PN/ albo resortowi ministrowie nadzorujący producentów wyrobu objętego normą lub użytkowników takiego wyrobu lub inne jednostki zainteresowane daną normą /są to tzw. normy branżowe - BN/. Minister może przekazać to uprawnienie dyrektorowi odpowiedniego podległego mu zjednoczenia. Zarówno polskie normy, jak i normy branżowe ogłaszane są w "Monitorze Polskim" i mają moc obowiązującą jak inne normy prawne, z tym jednak że polskie normy obowiązują wszystkich, tj. jednostki państwowe, spółdzielcze i innych organizacji społecznych, a także osoby fizyczne, jeśli produkują one objęte normą wyroby w celach zarobkowych, zaś normy branżowe obowiązują producentów danej branży, wśród których tak samo mogą być jednostki państwowe, spółdzielcze i innych organizacji społecznych oraz osoby fizyczne, jeżeli produkują one w celach zarobkowych objęte normą wyroby.

⁴⁰ Dz.U. nr 53, poz. 298 zm. Dz.U. z 1972 r., nr 11, poz. 82. Obecnie przygotowywana jest całkowita zmiana tej ustawy.

"Moc obowiązująca" normy technicznej rozumieć należy w sensie, jaki nadaje tym słowom prawo administracyjne: przestrzeganie tych norm stanowi obowiązek wobec państwa, obwarowany odpowiedzialnością administracyjną, a także służbową i karną⁴¹.

Artykuły, na których produkcję wydano normy polskie lub normy branżowe, mają być oznaczone znakiem zgodności z wymaganiami odnoszącej normy, najczęściej przez zamieszczenie /np. na opakowaniu fabrycznym/ pełnego oznaczenia normy lub co najmniej liter PN albo BN.

Odstępstwo od normy wymaga wyraźnego zezwolenia organu, który normę wydał. Zezwolenie takie zainteresowane jednostki mogą uzyskać w uzasadnionych wypadkach; jest ono zwykle udzielane na określony czas i pod określonymi warunkami.

Norma techniczna zasadniczo petryfikuje poziom jakości wyrobów danego rodzaju, dlatego też mówi się czasem krytycznie, że działalność normalizacyjna hamuje postęp techniczny, skoro faktem jest, że nauka się rozwija, wobec tego normy techniczne starzeją się i wiele z obowiązujących norm można ocenić jako przestarzałe. Krytyka ta nie jest w pełni zasadnicza, normy techniczne bowiem ulegają okresowym zmianom, ich parametry dostosowuje się do nowych technologii, surowców, materiałów itp. Chodzi jedynie o to, aby aktualizowanie norm technicznych przebiegało bez zakłóceń i opóźnień.

Poza wymienionymi rodzajami norm technicznych, mających charakter administracyjny, stosowane są jeszcze normy zakładowe, wydawane przez dyrektora zjednoczenia nadzorującego producentów określonych wyrobów. Dla jednostek handlowych stają się one miarodajne i wiążące dopiero wtedy, gdy zostaną powołane w umowie, jako miernik jakości nabywanego towaru, wiążą zatem *vi contractus*, a odstępstwo od parametrów takich norm pociąga za sobą tylko odpowiedzialność kontraktową⁴². Podobną rolę odgrywają warunki technicznego odbioru, prospekty, katalogi itp. Podobne skutki prawne pociąga za sobą powołanie się na nie w konkretnej umowie.

Omówione rodzaje norm oraz inne mierniki jakości towarów stanowią w obrocie podstawę odbioru jakościowego towarów. Odbiór ten jest czynnością o dużym znaczeniu praktycznym z punktu widzenia ochrony interesu konsumenta, interesu jednostki handlowej oraz interesu ogólnego.

⁴¹ Uchwała nr 6 Zarządu "Społem" ZSS z dnia 3 III 1971 r. w sprawie zapewnienia warunków wprowadzania i stosowania norm w spółdzielczości spożywców. "Komunikaty Wewnętrzne" z 1971 r., nr 5.

⁴² Ścisłe rzecz biorąc, może być także przesłanką odpowiedzialności służbowej pracownika odpowiedzialnego za produkcję.

nospołecznego, działa bowiem stymulująco na proces ulepszania jakości produktów i zapobiega przenikaniu na rynek artykułów o obniżonym poziomie jakości. Jest to zaporą działająca dość skutecznie, przy odbiorze stosowane są bowiem sposoby badań niedostępne dla konsumentów. Znaczenie i skutki odbioru jakościowego zostaną bliżej przedstawione przy omawianiu zawieranych przez jednostki handlu detalicznego umów o nabycie masy towarowej.

Drugim po normie technicznej instrumentem administracyjno-prawnym, jakim państwo posługuje się w celu podnoszenia jakości produkcji, jest znak jakości⁴³. Występuje on w trzech postaciach odpowiadających równocześnie stopniom doskonałości /udatności/⁴⁴ wyrobu. Pierwszym z nich jest znak kontrolny /znak graficzny trójkąta/ stwierdzający zgodność z normą techniczną⁴⁵. Uzyskiwanie tego znaku i umieszczanie go na produktach jest obligatoryjne w odniesieniu do wyrobów, których dopuszczenie do obrotu musi być poprzedzone badaniem bezpieczeństwa ich użytkowania - w interesie konsumentów /np. w odniesieniu do wyrobów elektrotechnicznych, urządzeń gazowych itp./. Aby uzyskać prawo oznaczenia wyrobu takim znakiem kontrolnym trzeba wpierw stwierdzić, że wyrób odpowiada wymaganiom polskiej normy lub normy branżowej, ewentualnym wymaganiom określonym w innych przepisach szczególnych i dokumentacji technicznej, a ponadto wymaganiom wynikającym z przeznaczenia użytkowego tych wyrobów. Dwa następne znaki, to znaki wysokiej jakości⁴⁶ /znak graficzny jedyńki w trójkącie lub litery "Q" w trójkącie/, którymi mogą być oznaczane wyroby odpowiadające wysokiemu lub najwyższemu światowemu poziomowi jakości. Uprawnienie do stosowania znaków wysokiej jakości wydaje Minister Handlu Wewnętrznego i Usług⁴⁷, który może tak-

43 Ten sam instrument ekonomiczno-prawny znajduje zastosowanie w handlu. Mianowicie Ministerstwo Handlu Wewnętrznego i Usług organizuje współzawodnictwo o uzyskanie "Handlowego Znak Jakości" z udziałem jednostek zarówno handlu państwowego, jak i spółdzielczego. Celem tego współzawodnictwa jest m.in. podniesienie poziomu obsługi konsumentów.

44 Szerszą analizę pojęcia jakości podaje Cz. Żuławska: Gwarancja przy sprzedaży, s. 70 i in.

45 Zarządzenie Prezesa Polskiego Komitetu Normalizacyjnego z dnia 4 VI 1962 r. w sprawie zasad i sposobu oznaczania artykułów znakiem zgodności z normą. MP z 1962 r., nr 48, poz. 236.

46 Uchwała nr 46 Rady Ministrów z dnia 10 III 1967 r. w sprawie zasad i trybu przyznawania prawa do oznaczania wyrobów znakami jakości. MP z 1967 r., nr 16, poz. 24, zm. MP z 1969 r., nr 10, poz. 94.

47 Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 29 XI 1976 r. w sprawie szczegółowego zakresu działania Ministra Handlu Wewnętrznego i Usług. Dz.U. z 1976 r., nr 38, poz. 222.

że cofnąć wydane w tym przedmiocie zezwolenie, w razie gdy jakość produkcji pogorszy się.

Także w tym zakresie jednostki handlu detalicznego mogą mieć pośredni wpływ na poziom jakości wyrobów oznaczonych znakiem jakości. Gdyby bowiem się okazało, że wyroby takie mają wady produkcyjne i są reklamowane przez konsumentów, jednostki handlu detalicznego powinny szczególnie starannie opracowywać reklamacje kierowane do dostawców, reklamacje klientów badać szczególnie wnikliwie, a także zawiadamiać we właściwym trybie o takich wypadkach Ministerstwo Handlu Wewnętrznego i Usług - Biuro Znaków Jakości⁴⁸. Można w ten sposób wywierać presję na producentów, którzy obawiają się utraty prawa oznaczania swoich wyrobów znakiem jakości, powoduje to bowiem określone ujemne konsekwencje majątkowe.

W wypadku gdy wyroby jakiegoś producenta nie odpowiadają ustalonym dla nich normom technicznym, wykazują niski poziom jakości i nie nadają się do użytku zgodnie z przeznaczeniem Minister Handlu Wewnętrznego i Usług występuje do właściwych ministrów lub właściwego centralnego związku spółdzielczego o wydanie zakazu produkcji tych wyrobów lub usunięcia wad tej produkcji. Odpowiednio - jednostki nadrzędne producentów mają uprawnienia do wstrzymania produkcji notorycznie złej jakości⁴⁹.

W odniesieniu do towarów przeznaczonych na zaopatrzenie rynku decyzję taką może spowodować wydany przez Ministra Handlu Wewnętrznego i Usług zakaz nabywania przez podległe mu jednostki artykułów, których jakość jest notorycznie zła⁵⁰. W razie wydania takiego zakazu

⁴⁸ Zarządzenie nr 41 Ministra Handlu Wewnętrznego z dnia 25 VIII 1971 r. w sprawie obrotu wyrobami oznaczonymi znakiem jakości przez przedsiębiorstwa handlu wewnętrznego podległe i nadzorowane przez Ministra Handlu Wewnętrznego. Dz.Urz. MHW z 1971 r., nr 14, poz. 36.

⁴⁹ Uchwała nr 226 Rady Ministrów z dnia 29 VII 1964 r. w sprawie środków zmierzających do przeciwdziałania wadliwej produkcji i kierowania do obrotu wyrobów złej jakości. MP z 1964 r., nr 55, poz. 262, zm MP z 1969 r., nr 10, poz. 94, nr 19, poz. 156, nr 36, poz. 270. Zob. też Pismo Ministra Handlu Wewnętrznego z dnia 8 VII 1971 r. na temat jakości towarów sprzedawanych w sieci handlowej. "Komunikaty Wewnętrzne" z 1971 r., nr 14, "Dodatek", s. 11.

⁵⁰ Cyt. Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 29 XI 1976 r. oraz § 15 ust. 1 Uchwały nr 355 Rady Ministrów z dnia 19 IX 1958 r. w sprawie zapewnienia właściwej jakości towarów przeznaczonych na zaopatrzenie ludności. MP z 1958 r., nr 77, poz. 450, a także Uchwała nr 17 Rady Ministrów z dnia 8 I 1962 r. w sprawie zapobieżenia przenikaniu do obrotu handlowego artykułów przemysłowych nie odpowiadających wymaganiom estetyki. MP z 1962 r., nr 7, poz. 22.

odbiorca może odstąpić od umowy z przyczyn, za które odpowiada producent, czyli odbiorca nie tylko nie płaci kar umownych, ale może domagać się ich zapłaty od producenta⁵¹. Zakaz taki jest szeroko publikowany przez prasę, co dodatkowo zwiększa presję wywieraną na producentów i ich jednostki nadrzędne.

Uruchomienie wymienionych interwencji władczych i zakazów następuje wówczas, gdy do właściwych ośrodków decyzyjnych dojdą należycie udokumentowane informacje o niskim poziomie wyrobów określonego producenta. W interesie ogółu konsumentów, a także w interesie całej gospodarki narodowej do zbierania i przekazywania tych informacji zobowiązano handel detaliczny⁵², a zwłaszcza jednostki handlowe spółdzielczości spożywców, szczególnie silnie związane z konsumentami. Wszystkie jednostki handlowe prowadzą tzw. zeszyty zgłoszeń reklamacyjnych na towary zakwestionowane - w celu ewidencjonowania reklamacji jakościowych i dostawców wadliwych towarów. W Ministerstwie Handlu Wewnętrznego i Usług prowadzone są wykazy zakładów, na wyroby których jednostki handlowe zgłosiły najwięcej reklamacji jakościowych.

Spółdzielczość spożywców ma też własny sposób wykorzystywania informacji o niskim poziomie jakościowym produkcji określonych wytwórców. W wydawnictwach wewnętrznych, kolportowanych w pionie spółdzielczości spożywców /"Komunikaty Handlowe"/, publikuje się "czarną listę" tych wytwórców, łącznie ze szczegółowymi informacjami o rodzajach artykułów z wadami oraz szczegółowym opisem tych wad. Pomaga to w przeprowadzaniu wnikliwej kontroli jakościowej przez poszczególne spółdzielnie; może też być wykorzystywane przy zawieraniu umów z inkryminowanymi dostawcami.

Warto wspomnieć i o tym, że obowiązuje u nas reguła, zgodnie z którą wszystkie produkty wprowadzane do obrotu muszą mieć trwałe oznaczenia, zwykle umieszczone na opakowaniu bezpośrednim, umożliwiające identyfikację producenta. Może to być znak towarowy /fabryczny/, nazwa i siedziba producenta, nazwa artykułu i określenie

51 Orzeczenie GKA z dnia 13 X 1970 r. Orzecznictwo Sądów Polskich i Komisji Arbitrażowych z 1972 r., nr 10, poz. 185, z głosem J. Łętowskiego.

52 Zasady zacieśnienia współpracy i koordynacji działania z zakresie jakości towarów rynkowych pomiędzy Ministerstwem Handlu Wewnętrznego, Centralą Rolniczą Spółdzielni "Samopomoc Chłopska" i "Społem" ZSS, "Komunikaty Handlowe" z 1971 r., nr 20.

jakości⁵³. Możliwość zidentyfikowania producenta jest niezbędna do ewentualnego pociągnięcia go do odpowiedzialności za produkcję niezgodną z wymaganiami norm technicznych oraz za dalsze ujemne następstwa takiej produkcji. Anonimowość produkcji oraz wprowadzanie na rynek towarów, których producenta konsument nie mógłby zidentyfikować, są piętnowane zarówno przez organy kontroli, jak i przez komisje arbitrażowe w ich orzecznictwie⁵⁴.

Cechy wszystkich omówionych mierników jakości towaru tworzą ją k o ś ć w z o r u. O naruszeniu interesu konsumenta mówić więc można zawsze wtedy, gdy jednostka handlowa sprzedaje mu towar o gorszej j a k o ś c i w y k o n a n i a. Przepisy prawne zarówno kreują ochronę naruszonego w ten sposób interesu konsumenta, o czym będzie mowa w części czwartej niniejszej pracy, jak też wprowadzają sposoby zapobiegania takim naruszeniom, np. różne formy kontroli jakościowej czy instytucję prawną sprzedaży na próbę, co również zostanie przedstawione w dalszym ciągu pracy⁵⁵.

Sterowanie jakością produkcji i wpływ na jej poziom nie stanowi jednak wyłącznie uprawnienia organów administracji państwowej. Posługując się instrumentem cywilno-prawnym, jakim jest umowa, także kontrahenci producentów mogą wpływać na nadawanie zamawianym towarom określonych cech jakościowych⁵⁶. Poza zwykłymi umowami dostawy szczególnie rolę mogą odegrać porozumienia zawierane m.in. w tym przedmio-

53 Zarządzenie Przewodniczącego Komisji Planowania przy Radzie Ministrów z dnia 31 XII 1957 r. w sprawie oznaczania artykułów wprowadzanych do obrotu. MP z 1958 r., nr 6, poz. 26, zm. MP z 1958 r., nr 19, poz. 123, MP z 1961 r., nr 65, poz. 273, Zarządzenie Ministra Żeglugi z dnia 28 IX 1955 r. w sprawie wprowadzenia obowiązku trwałego oznaczania przez zakłady rybne towarów rynkowych danymi niezbędnymi do zabezpieczenia interesów nabywców w obrocie towarowym. MP z 1955 r., nr 105, poz. 1416, a także Zarządzenie nr 89/35 Ministra Przemysłu Spożywczego i Skupu oraz Ministra Handlu Wewnętrznego z dnia 30 VI 1971 r. w sprawie oznaczania środków spożywczych, używek i substancji dodatkowych dozwolonych. Dz.Urz. MHW z 1971 r., nr 13, poz. 31.

54 Orzeczenie GKA z dnia 17 IX 1963 r. "Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego" z 1964 r., nr 4, poz. 361.

55 W tym działaniu profilaktycznym znajdują oczywiście zastosowanie nie tylko instrumenty prawne, lecz przede wszystkim inne sposoby działania, np. przy ustalaniu optymalnej jakości wzoru pomagają wyniki badań rynkowych, efekty udoskonaleń technicznych, względy rachunku ekonomicznego itp.

56 Wymagania dotyczące jakości i cen towarów w odniesieniu do umów zawieranych bezpośrednio z producentami. "Komunikaty Wewnętrzne" z 1971 r., nr 5.

cie między jednostkami nadrzędnymi dostawców i odbiorców, bowiem zasięg ich oddziaływania jest znacznie szerszy, a dla stron umów realizacyjnych postanowienia tych porozumień są wiążące, chyba że w konkretnej umowie wyłączają wyraźnie ich zastosowanie⁵⁷.

Możliwość umownego uzgadniania jakości okazuje się szczególnie cenna z punktu widzenia konsumenta w sytuacji, gdy producent przy ustalaniu jakości wzoru lub przy stosowaniu go nie wykorzystuje w pełni swoich możliwości gospodarczych, tj. np. zdolności wzorniczych, materiałowych, technologicznych, kadrowych⁵⁸. Przeanalizować trzeba zatem kilka sytuacji, w których jakość towaru jest przedmiotem umowy, oczywiście z wyłączeniem wypadków, gdy umowa opiera się na formalnym zezwoleniu na odstąpienie od wymagań norm technicznych.

1. Największą swobodę w umownym ustalaniu wymagań jakościowych mają strony wtedy, gdy brak jest obowiązujących norm technicznych /PN i BN/ dla towaru, którego wydanie jest przedmiotem umowy. W takiej sytuacji zarówno przy umowie dostawy, w której uzgadniane są cechy towaru, który ma być wytwarzany, jak i przy umowie sprzedaży, w której uzgadnia się cechy nabywanego towaru, strony mogą swobodnie pertraktować na temat jego jakości. Zadanie jednostek handlu detalicznego, w tym także spółdzielni spożywców, jest w takim układzie szczególnie odpowiedzialne. Powinny one dobrze znać potrzeby i upodobania konsumentów, aby móc dokładnie i precyzyjnie określić pożądane cechy jakościowe nabywanych towarów oraz aby przekonać producenta o konieczności przyjęcia żądanych warunków umowy dotyczących jakości. Zrozumiałe jest, że w umowie ostatecznie muszą znaleźć wyraz także racje producenta /możliwości zaopatrzeniowe, oprzyrządowanie produkcji itp./, jednak w imię ochrony interesów konsumenta, które reprezentuje handel, spółdzielnie powinny starać się narzucić produkcji wymagania rynku, nie zaś biernie podporządkowywać się producentowi, zwykle niechętnemu wszelkim zmianom, precyzowaniu i zaostrzeniu kryteriów jakościowych.

2. Pewną swobodę w uzgadnianiu wymogów jakościowych mają często strony umowy także w wypadku towarów objętych obowiązującymi normami technicznymi. Wiele norm technicznych zawiera bowiem kilka cech /pa-

⁵⁷ Orzeczenie GKA z dnia 18 I 1968 r. Orzecznictwo Sądów Polskich i Komisji Arbitrażowych z 1969 r., nr 1, poz. 16. Szerzej przedstawione to będzie w rozdz. II części drugiej niniejszej pracy.

⁵⁸ S. Dulski: Problemy poprawy poziomu jakości i unowocześnienia środków konsumpcji. W: Interesy konsumentów..., s. 35.

parametrów/ technicznych podstawowych z punktu widzenia producenta i użytkownika, ale daleko im do wyczerpującego wyliczenia wszystkich cech jakościowych towaru⁵⁹, które jednak w umowie nie mogą być przemilczane i pozostawiane uznaniu producenta, lecz powinny być przedmiotem pertraktacji, precyzowania i uzgadniania. Ponadto istnieje pewna dyferencjacja ustalonych w normie parametrów technicznych: jedne z nich mogą być tylko zalecane, a nie obowiązujące, niektóre zaś mogą zawierać kryteria alternatywne, do wyboru w umowie przez strony. Dla jednostek handlu detalicznego /także spółdzielni/ otwiera się więc pole do działań podobnych do opisanych w punkcie 1. W obydwu omówionych sytuacjach jednostka handlowa może podjąć próbę ustalenia pożądanej treści umowy w drodze sporu przedumownego, z dużymi szansami jego wygrania, jeśli żądanie swoje oprze na rzetelnym rozeznaniu potrzeb rynku⁶⁰.

3. Wątpliwości powstają w sytuacji, gdy strony chcą uzgodnić w umowie odstępstwo od cechy jakościowej obligatoryjnej, objętej obowiązującą normą techniczną. Rozróżnić wówczas należy dwie przeciwstawne ewentualności: umowne podwyższenie albo obniżenie wymagań w porównaniu z parametrami normy technicznej. Trzeba aprobować zawieranie umów p o d w y ż s z a j ą c y c h parametry techniczne norm⁶¹, bowiem stymuluje to proces podnoszenia jakości produkcji, stanowiąc równocześnie świadectwo, że możliwości produkowania lepszych wyrobów /przez nowe technologie, nowe sposoby uszlachetniania surowców, wykańczania gotowych wyrobów itp./ wyprzedziły wcześniej opracowaną normę techniczną. Może to prowadzić nawet do zmiany obowiązującej normy technicznej w kierunku jej dostosowania do nowych możliwości. Może też zdarzyć się, że lepszą jakość wyrobów producent potrafi osiągnąć przez podwyższenie stopnia staranności, precyzji wykonania czynności wytwórczych, np. w miarę podnoszenia kwalifikacji załogi, sumienności i kultury jej pracy. Ten sposób doskonalenia jakości wyrobów jest również jak najbardziej godny aprobaty.

59 Podobne stanowisko zajmuje orzecznictwo arbitrażowe. Orzeczenie GKA z dnia 5 I 1965 r., "Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego" z 1966 r., nr 4, poz. 496.

60 Orzecznictwo arbitrażowe tak dalece uwzględnia interes odbiorcy, że przyjmuje za wiążące kryterium jakościowe nawet samo przeznaczenie towaru, jeśli tylko było ono znane producentowi. Orzeczenie GKA z dnia 27 X 1970 r. "Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego" z 1971 r., nr 6, poz. 866.

61 Obszerniej na ten temat: Cz. Żuławska: Gwarancja przy sprzedaży, s. 95 i n.

Pogląd powyższy nie jest sprzeczny z zasadą obowiązywania norm technicznych. Uzasadnieniem nadania mocy wiążącej tego rodzaju normom nie jest przecież jakaś nadrzędna zasada moralna ani reguła współżycia społecznego; ich zadaniem jest ochrona interesu gospodarki narodowej i interesu konsumenta - użytkownika objętych normą wyrobów. Jeżeli zatem na "techniczną treść" tych norm, czyli na parametry techniczne patrzeć z punktu widzenia ich funkcji gospodarczej, trzeba je traktować jako minimum wymagań stawianych wyrobowi. Przeciwnie stanowisko w tej kwestii prowadziłoby do paraliżowania procesu doskonalenia jakości, którego realizacja stanowi nadrzędną zasadę wszelkiej działalności gospodarczej.

Traktowanie parametrów norm technicznych jako jedynie dopuszczalnej reguły postępowania, której ulepszyć nie wolno samemu producentowi, wymagałoby dokonywania wykładni przepisów ustawy o normalizacji niezgodnie z jej podstawowym celem, jakim jest zapewnienie dobrego poziomu jakościowego produkcji. Jednak zajmując takie stanowisko⁶², trzeba równocześnie zastrzec, że swoistą barierą na drodze umownego podwyższania parametrów norm technicznych muszą być względy gospodarności w związku z celem, jakiemu mają służyć produkty będące przedmiotem umowy. Każdorazowo trzeba ocenić, czy podwyższenie w umowie parametrów technicznych nie jest realizowane kosztem np. marnotrawstwa materiałów i surowców. Zastrzeżenie to znajduje oparcie w przepisie art. 354 k.c., normującym cel społeczno-gospodarczy zobowiązań oraz w przepisie art. 386 k.c., mówiącym o ekonomiczności produkcji i obowiązku zabezpieczenia gospodarki narodowej przed stratami.

Umowy, w których strony uzgodniłyby o b n i ż e n i e poziomu parametrów obowiązujących norm technicznych⁶³ trzeba uznać za niedopuszczalne z kilku względów. Formalnie są one sprzeczne z przepisami oraz celem i funkcją tych przepisów. Nie tylko zresztą brzmienie, ale i cel takich umów sprzeczny byłby z ustawą o normalizacji. Opierając

⁶² Odmienny pogląd wyraża S. Buczkowski /Komentarz do kodeksu cywilnego, t. 2, s. 1287/, którego zdaniem k a ż d e odstępstwo od wymagań obowiązującej normy technicznej pociąga za sobą nieważność odnośnego postanowienia umowy.

⁶³ Umowne obniżenie wymagań trzeba odróżnić od sprzedaży towaru niepełnowartościowego po odpowiednio obniżonej cenie, co jest dopuszczalne /§ 46 ogólnych warunków umów sprzedaży i umów dostawy między jednostkami gospodarki uspołecznionej, stanowiące Załącznik do Uchwały nr 192 Rady Ministrów z dnia 3 VIII 1973 r. w tej samej sprawie. MP z 1973 r., nr 36, poz. 218/.

się zatem na art. 58 k.c. trzeba je uznać za nieważne w całości. Gdyby zaś z okoliczności wynikało, że strony zawarłyby tego rodzaju umowę również bez osobnych postanowień co do obniżonej jakości wyrobu, można by uznać za nieważne tylko te osobne postanowienia. Gospodarczo umowy takie prowadziłyby do obniżania jakości wyrobów, a tym samym pozwoliłyby na realizowanie tendencji sprzecznej z zasadą doskonalenia jakości. W warunkach przewagi ekonomicznej producentów /rynek producenta/ byłoby to szczególnie niebezpieczne zarówno ze względów społecznych, jak i gospodarczych.

Potwierdzenie zasadności powyższego poglądu stanowi fakt, że ustawodawca przewidział tę możliwość, iż w indywidualnych, uzasadnionych wypadkach organ wydający normę może zezwolić na odstąpienie od jej wymogów w produkcji, szczegółowo określając ilościowy zakres produkcji o obniżonej jakości i precyzując obniżone parametry. Oczywiście zgodnie z nadrzędną zasadą ochrony interesów konsumenta zezwolenie takie może powodować dopuszczenie do obrotu tylko takich produktów, które zachowują wartość użytkową i przydatność w stopniu wystarczającym dla przyszłego użytkownika - konsumenta oraz których cena będzie równocześnie stosownie obniżona. Ponadto organ ustanawiający normy techniczne może niektórym normom lub niektórym ich parametrom technicznym nadać charakter norm zalecanych, czyli względnie obowiązujących, dopuszczając tym samym ich umowną modyfikację przez strony⁶⁴.

Z publikowanego orzecznictwa arbitrażowego warto odnotować rozstrzygnięcie, dające szczególnie dużo do myślenia w przedmiocie ochrony interesu konsumenta przed wyrobami, których jakość nie odpowiada wymaganiom obowiązujących norm technicznych⁶⁵. Arbitraż, mianowicie, uznał za dopuszczalne i prawidłowe użycie do produkcji artykułów przeznaczonych na rynek materiału nie odpowiadającego wszystkim parametrom normy technicznej, argumentując, że nie pogorszyło to jakości produktu finalnego. Oczywiście wydaje się dowolność tego rozstrzygnięcia, które zresztą spotkało się z krytyczną oceną w literaturze prawniczej⁶⁶. Jednak trudny do rozstrzygnięcia pozostaje problem

⁶⁴ Wypadek taki został omówiony.

⁶⁵ Orzeczenie GKA z dnia 24 X 1966 r. Orzecznictwo Sądów Polskich i Komisji Arbitrażowych z 1967 r., nr 12, poz. 275, z głosem krytyczną J. Szymańskiego.

⁶⁶ Cz. Żuławska: Klauzule generalne kodeksu cywilnego a rola arbitrażu gospodarczego. "Państwo i Prawo" z 1969 r., nr 9-9; oraz Ochrona Ogólnospołecznego interesu gospodarczego w obrocie gospodarczym /uwagi na tle przepisów prawnych i orzecznictwa/. "Folia Oeconomica Cracoviensia", vol. IX, Kraków 1970.

"mniejszego zła": skoro z nieprzewidywalnych przyczyn technicznych czasowo można produkować jakiś wyrób jedynie o niższych parametrach, niż tego wymaga obowiązująca norma techniczna, to czy lepiej jest wstrzymać produkcję i pozostawić całkowicie niezaspokojony popyt na określony artykuł rynkowy, czy też dopuścić do produkcji i w konsekwencji wprowadzić na rynek towar jakościowo gorszy. Wydaje się, że nawet gdyby względy społeczno-gospodarcze przemawiały za drugim rozstrzygnięciem, to wzgląd na ochronę interesu konsumentów wymagałby poinformowania ich o obniżonych parametrach i stosownego obniżenia cen detalicznych na dane artykuły, "programowo" gorsze.

Przedstawiony tu problem umownego kształtowania jakości towarów zarówno nie objętych, jak i objętych normami technicznymi, jest bardzo ważny, choć w praktyce niedoceniany. Wynika to stąd, że odpowiedzialność jednostki handlowej wobec konsumenta z tytułu rękojmi za wady fizyczne sprzedanej rzeczy oparta jest na ocenie wadliwości sprzedanego towaru nie według parametrów norm technicznych, lecz według użyteczności tego towaru i jego przydatności do celu wynikającego przede wszystkim z jego przeznaczenia lub innych jeszcze okoliczności⁶⁷, zaś odpowiedzialność producenta wobec jednostki handlowej za te same wady tego samego towaru opiera się na ich ocenie przede wszystkim według wymogów umowy⁶⁸. Dlatego zdarza się, że jednostka handlowa musi uwzględniać reklamacje konsumentów bez możliwości przerzucenia ich konsekwencji finansowych na producenta wadliwych towarów, jeżeli uda mu się zasłonić nie dość precyzyjnie sformułowaną umową. Oczywiście jest zatem, że zarówno w należycie pojętym interesie ogólnogospodarczym, jak i w interesie konsumentów oraz interesie własnym spółdzielcze jednostki handlowe powinny dokładać najdalej idących starań, aby w umowach z dostawcami były zamieszczane postanowienia precyzujące wymagania jakościowe jak najkorzystniejsze z punktu widzenia konsumenta.

Wspomnieć trzeba także o konsekwencjach zamieszczania na towarze znaku zgodności z normą lub znaku wysokiej jakości, wynikających w stosunkach umownych między producentem a jednostką handlu detalicznego /spółdzielnią/. Znaki te, podobnie jak atesty, certyfikaty itp., są traktowane jako wyraźne zapewnienie sprzedawcy o jakości

⁶⁷ Rękojmia dostawcy będzie omówiona w części drugiej, rozdz. III, rękojmia zaś sprzedawcy w stosunku do konsumenta - w rozdz. II części czwartej.

⁶⁸ § 43 ust. 2 ogólnych warunków umów sprzedaży i umów dostawy.

towaru odpowiadającej poziomowi wymaganemu przez przepisy o przyznawaniu uprawnień posługiwania się takim znakiem. Zapewnienie takie pociąga za sobą skutki prawne określone w przepisach o odpowiedzialności z tytułu rękojmi za wady fizyczne rzeczy sprzedanej, o czym będzie mowa w dalszym ciągu pracy.

Odrębnym zagadnieniem związanym z ważną dla konsumenta sprawą jakości towaru i zasługującym wobec tego na krótkie bodaj omówienie jest o p a k o w a n i e towaru. Opakowanie spełnia różne funkcje. Zabezpiecza utrzymanie walorów zdrowotnych towaru, a także jego jakości i walorów użytkowych, a co najmniej chroni go przed szybkimi zmianami i związanym z tym pogorszeniem jego jakości. Szczególny problem techniczny powstaje wtedy, gdy cechy towaru i cechy materiału, z którego wykonano opakowanie, nie są wzajemnie obojętne. Ma to także konsekwencje prawne, pogarsza bowiem jakość towaru /np. opakowanie z tworzywa sztucznego ujemnie reagujące na zawarty w nim artykuł chemiczny albo opakowanie artykułu żywnościowego przesycające go odrażającym zapachem/. Każde opakowanie umożliwia ponadto przekazanie informacji o ilości i cenie towaru, a także o jego cechach jakościowych, sposobie użycia i in. Opakowanie spełnia też funkcje reklamowe, czasem może mieć samodzielne walory użytkowe, zdobnicze itp., z uwagi na które konsument decyduje się na zakup towaru.

Literatura fachowa⁶⁹ zawiera wiele zastrzeżeń opartych na badaniach empirycznych, a dotyczących stosowanych w praktyce opakowań, które nie spełniają należycie powyższych funkcji, np. zawierają błędne, nieprecyzyjne lub niekomunikatywne oznaczenia i informacje lub w inny sposób narażają na szwank interes konsumenta. Wszystkie takie przypadki, ujawnione przez jednostki handlowe lub zgłaszane przez konsumentów, powinny być sygnalizowane w odpowiednim trybie, tak samo, jak nienależyta jakość samych towarów, w celu spowodowania, w drodze administracyjnej, odpowiednich zmian w dalszej produkcji. Ponadto dziedzina opakowań stanowi szczególnie wdzięczne pole do działania instrumentów cywilno-prawnych, co nie jest w dostatecznym stopniu dostrzegane przez praktykę obrotu. W umowach o dostawy towarów należy mianowicie zamieszczać odpowiednio sprecyzowane żądania co do opakowań, a w razie stwierdzenia, że otrzymany towar opakowany jest niezgodnie z wymaganiami umownymi, stosować odpowiednie sankcje cywilno-prawne przeciwko dostawcy, analogicznie jak przy dostawie wadliwego towaru.

⁶⁹ J. Szyczak: Opakowanie a ochrona interesów konsumenta. W: Interesy konsumentów..., s. 358.

III. WPLYW SPÓŁDZIELNI NA KSZTAŁTOWANIE CEN

W ramach swej funkcji organizatorskiej państwo prowadzi m.in. politykę cen, której pierwszy akt stanowi rozdział dochodu narodowego na akumulację i fundusz spożycia bieżącego, decydujący o zakresie konsumpcji. Stopa życiowa społeczeństwa zależy od relacji ustalanych przez państwo cen detalicznych towarów rynkowych do płac nominalnych; relacja ta wyznacza poziom płac realnych. Realna wartość płac, zwłaszcza najniższych, kształtowana jest przez ustawianie dla podstawowych artykułów barier cenowych na odpowiednio niskim poziomie i przez ich stabilizowanie w drodze tzw. zamrażania cen⁷⁰ i przeciwdziałania ukrytym podwyżkom tych cen. Jednak pełna i długotrwała stabilizacja cen w nowoczesnej gospodarce nie jest możliwa choćby z uwagi na powiązania międzynarodowe w dziedzinie wymiany towarów i usług. Stabilizacja taka nie byłaby też celowa dlatego, że pewna fluktuacja cen reguluje w jakimś stopniu popyt i podaż⁷¹.

Cena, wyrażana w pieniądzu, stanowi jedno z najważniejszych narzędzi sterowania gospodarką i życiem społecznym w kraju. Przez obniżanie cen określonych artykułów można kształtować tzw. popyt pierwotny⁷² i pobudzać niedostatecznie rozwinięte potrzeby, przez podwyższanie cen natomiast osłabia się popyt na określone artykuły /np. deficytowe/ przy równoczesnym drenażu rynku z nadwyżek środków płat-

⁷⁰ Przykładem jest Uchwała nr 280 Rady Ministrów z dnia 31 X 1972 r. w sprawie polityki cen detalicznych oraz dalszej poprawy zaopatrzenia rynku w 1973 r. MP nr 52, poz. 275, której moc obowiązującą przedłużono na rok 1974, a następnie na rok 1975. MP z 1973 r. nr 56, poz. 318 i z 1974 r., nr 41, poz. 244.

⁷¹ W systemie gospodarki wolnokonkurencyjnej cena jest regulatorem produkcji, czyli podaży. W systemie socjalistycznej gospodarki planowej sytuacja zasadniczo przedstawia się odwrotnie, bowiem produkcja z reguły jest regulatorem ceny. Nie da się jednak zaprzeczyć istnieniu pewnego, a w odniesieniu do niektórych artykułów - dość znacznego oddziaływania ceny na produkcję. Można by wymienić więcej zasadniczych różnic z pewnymi elementami podobieństw, np.: w systemie gospodarki wolnokonkurencyjnej cena jest ważnym narzędziem walki konkurencyjnej przedsiębiorstw, natomiast w ustroju socjalistycznym ustalanie poziomu obowiązujących cen przez państwo wyłącza możliwość ich zastosowania jako narzędzia rywalizacji, której instrumentem jest natomiast optymalna adaptacja do szeroko rozumianych wymogów rynku. Jednak w pewnym zakresie - o czym będzie mowa poniżej - istnieje jakaś "swoboda manewru", w ramach której jednostki spółdzielcze mogą przyciągać konsumentów także za pomocą atrakcyjnych cen.

⁷² Obszernie na temat różnych postaci popytu - K. Boczar: *Ekonomika Handlu*. Warszawa 1974, s. 141 i n.

nicznych. Regulacja cen może też zapobiegać marnotrawstwu materiałowemu, a jeśli ceny podnoszą opłacalność jakiejś gałęzi produkcji lub usług, ich podwyższanie pobudza jej rozwój. Instrument cenowy może też działać w sposób bardziej złożony, niezależnie od tego, że zawsze działa równoległe z innymi czynnikami. Mianowicie przez ustalenie odpowiednich relacji między cenami zbliżonych grup artykułów, a nawet, w pewnym stopniu, różnych grup artykułów, można kształtować pożądane preferencje nabywców, a także popyt restytucyjny, przy którym pierwszoplanową rolę odgrywa poziom jakości towarów.

Dla ochrony interesu konsumentów mają znaczenie nie tylko ceny detaliczne płacone przez konsumentów za nabywane towary. W niektórych wypadkach pewne znaczenie może mieć również wysokość i struktura marży handlowej od określonego towaru. Marże ustalane są przeważnie jako procent od cen detalicznych i służą przede wszystkim na pokrycie kosztów związanych ze sprzedażą danego towaru. Jeżeli zatem dla artykułów jakiejś grupy towarów ustalona zostaje cena na poziomie obniżonym w stosunku do jego wartości użytkowej, czego motywem są względy społeczne lub gospodarcze, jednostki handlowe mają trudności z pokryciem kosztów sprzedaży tego rodzaju towarów i zamiast intensyfikować, będą hamować ich sprzedaż. Natomiast podwyższanie cen /a zatem i bezwzględnej wysokości marż/ wzmagają zainteresowanie jednostek handlowych wprowadzaniem danego towaru na rynek. W jednym i drugim wypadku z reguły koliduje to z interesem konsumenta, widąc więc, że polityka cenowa w zakresie ustalania poziomu i struktury marż handlowych powinna być prowadzona ostrożnie i umiejętnie⁷³.

Układ cen jest ogromnie ważny przede wszystkim ze względów gospodarczych i społecznych, wpływa bowiem na wykorzystanie istniejących zasobów produkcyjnych, na wzajemne proporcje i relacje między dziedzinami produkcji oraz na kształtowanie się dochodów ludności i stopy życiowej w kraju. Z tych przyczyn tworzenie i optymalizacja układu cen pozostaje w ręku organów państwowych centralnych, tj. Rady Ministrów i Prezydium Rządu oraz Państwowej Komisji Cen⁷⁴. Do Rady

⁷³ Obszerniej sprawę tę omawia R. Głowacki: Ochrona konsumenta a polityka marż handlowych. W: Interesy konsumentów..., s. 47.

⁷⁴ Podkreślić warto, że Państwowa Komisja Cen ma skład przedstawicielski i że m.in. "Społem" CZSS wyznacza stałych swych przedstawicieli do jej składu. Zarządzenie nr 155 Prezesa Rady Ministrów z dnia 28 VI 1958 r. w sprawie składu i organizacji PKC /nie publikowane/.

Ministrów należy też określać kompetencje pozostałych organów cenowych⁷⁵.

Jednak równolegle z procesem decentralizacji zarządzania obserwuje się, choć w ograniczonym zakresie, decentralizowanie uprawnień w dziedzinie stanowienia cen niektórych artykułów. Stanowienie to może mieć dwojaką postać. Po pierwsze wysokość ceny może być ustalona bezpośrednio - przez podanie w cenniku ceny jednostkowej towaru lub usługi albo przez ogłoszenie decyzji cenowej czy ewentualnie zasady i sposobu różnicowania ceny /np. wedle gatunku towaru, szybkości wykonania usługi itp./. Po drugie wysokość ceny może być ustalona pośrednio - przez ustalenie górnej lub dolnej granicy, z zachowaniem której cenę uzgadniają strony, albo przez ustalenie schematu /formuły/ obliczenia ceny, w której niektóre elementy są elastyczne, albo też przez zastrzeżenie dla organu cenowego prawa rozstrzygania w trybie administracyjnym sporu między kontrahentami przy uzgadnianiu ceny.

W niniejszej pracy przedstawiono te unormowania, które dają organom spółdzielni uprawnienia związane z ustalaniem cen towarów nabywanych przez indywidualnych konsumentów.

Podstawowym aktem prawnym, normującym u s t a l a n i e c e n, opłat i stawek taryfowych jest dekret z 23 VI 1953 r.⁷⁶ Na jego podstawie wydawane są uchwały Rady Ministrów regulujące kompetencje, sposób i warunki ustalania cen na określone rodzaje towarów i usług.

Z punktu widzenia ochrony interesu konsumenta omówienia wymagają przede wszystkim problemy związane z ustalaniem i zmianami cen detalicznych, opłat i stawek taryfowych na usługi, których odbiorcami mogą być indywidualni konsumenci. Dlatego nie przedstawiono tu sposobów ustalania cen fabrycznych i rozliczeniowych, ani cen zaopatrzeniowych i cen skupu, choć istnieje pośredni związek między ich wysokością a poziomem cen detalicznych, dotyczących konsumenta.

Jeżeli chodzi o ceny detaliczne artykułów produkowanych przez zakłady wytwórcze spółdzielni spożywców, to producent ma pewien wpływ na ich wysokość. Wniosek o zatwierdzenie ceny zawierać ma jej obli-

⁷⁵ Uchwała nr 271 Rady Ministrów z dnia 25 XI 1974 r. w sprawie właściwości organów do ustalania cen oraz trybu postępowania przy ich ustalaniu. MP nr 40, nr 233, zm. MP z 1975 r., nr 19, poz. 118.

⁷⁶ Dz.U. nr 31, poz. 122.

czenie według ustalonego przez przepisy wzoru⁷⁷, którego niektóre elementy są elastyczne, przy czym cena ta zasadniczo nie może być wyższa niż cena identycznego artykułu produkowanego przez przedsiębiorstwa przemysłu kluczowego. Podobnie wygląda sprawa zmiany ceny artykułów oraz ustalania i zmiany cen usług.

Na ustalanie cen detalicznych artykułów rynkowych jednostki handlowe spółdzielczości spożywców nie mają wprawdzie bezpośredniego wpływu, mogą jednak występować do Państwowej Komisji Cen z wnioskiem o zmianę ceny. Jednostki handlu detalicznego mają wpływ na ustalanie wysokości cen wyrobów drobnej wytwórczości, ustalanych przez okręgowe oddziały PKC, udzielając opinii i informacji o wyrobach⁷⁸. Mogą też występować o zmiany wszystkich cen ustalanych przez okręgowe oddziały PKC, kierując wprost do nich odpowiednio uzasadnione wnioski. Tryb składania wniosków, zwłaszcza o obniżenie ceny wyrobów o podaży przekraczającej popyt został unormowany odrębnie⁷⁹.

Zmiana każdej ceny może też być przedmiotem wniosku, składanego w trybie skarg i wniosków z art. 152 i następnych k.p.a.

W niektórych wypadkach istnieje możliwość uzgadniania cen w umowie sprzedaży lub dostawy, zamiast ich administracyjnego ustalania. Możliwość taka występuje przy sprzedaży artykułów niepełnowartościowych i trudno zbywalnych, przy sprzedaży artykułów rynkowych z produkcji uzupełniającej państwowych przedsiębiorstw przemysłowych⁸⁰, przy sprzedaży drobnych artykułów przemysłowych powszechnego użytku, przy zakupach niektórych artykułów ze źródeł nie uspołecznionych⁸¹.

⁷⁷ Według ustalonej formuły obliczenia cena ma obejmować: planowany koszt własny /tj. materiały po cenach hurtowych, planowany koszt robocizny, planowany narzut kosztów ogólnych, narzut na rzecz centrali spółdzielni/ plus planowany zysk, plus podatek obrotowy, plus marże handlowe.

⁷⁸ Wytyczne Ministra Handlu Wewnętrznego i Usług oraz Przewodniczącego Państwowej Komisji Cen z dnia 24 VIII 1973 r. w sprawie współpracy jednostek handlowych z komisjami cen przy ustalaniu cen wyrobów drobnej wytwórczości. "Komunikaty Handlowe" z 1973 r., nr 19.

⁷⁹ Zarządzenie Ministra Handlu Wewnętrznego z dnia 31 III 1971 r. w sprawie trybu składania wniosków o obniżenie ceny wyrobów o podaży przekraczającej popyt /nie publikowane/. "Komunikaty Wewnętrzne" z 1971 r., nr 9.

⁸⁰ Uchwała nr 247 Rady Ministrów z dnia 15 IX 1972 r. w sprawie wytycznych do ustalania cen detalicznych artykułów rynkowych pochodzących z produkcji uzupełniającej państwowych przedsiębiorstw przemysłowych. MP z 1972 r., nr 46, poz. 253.

⁸¹ Pismo Ministerstwa Handlu Wewnętrznego i Usług z dnia 15 III 1975 r., "Komunikaty Handlowe" z 1975 r. nr 9, wyjaśniające szczegółowo tę sprawę. Ponadto Przewodniczący Państwowej Komisji Cen

Również w razie zakupu produktów rolnych na "zielonym rynku" kontrahenci mają swobodę uzgadniania ceny, byle tylko nie przekroczyli ceny maksymalnej, ustalonej przez okręgowe oddziały PKC. W pewnym zakresie ceny sprzedawanych artykułów mogą być ustalone przez samego sprzedawcę na podstawie kalkulacji własnej⁸².

Uchwała nr 130 Rady Ministrów z dnia 1 VI 1973 r. w sprawie cen detalicznych artykułów nowo wprowadzanych na rynek, artykułów mody lub szczególnie atrakcyjnych z innych względów⁸³ dotyczy artykułów nowych lub zmodernizowanych, które odznaczają się nowoczesnością rozwiązań i odpowiednimi walorami użytkowymi, wyższym od powszechnie występującego w obrocie standardem wzornictwa, zdobnictwa, jakości i estetyki samego towaru lub jego opakowania, albo też zaspokajają szczególne upodobania nabywców i odpowiadają aktualnym kierunkom mody. Ceny detaliczne tych artykułów, tzw. ceny nowości, mają być ustalone na poziomie zapewniającym zrównoważenie popytu i podaży oraz uzyskanie przez ich producenta zysku odpowiedniego do atrakcyjności produkowanych artykułów. Natomiast jednostki handlowe sprzedające te artykuły otrzymują dodatkowe marże handlowe na pokrycie ryzyka handlowego związanego z przeceną, reklamą itp., albo też mogą przyjmować odnośne towary w komis. Przepisy te dotyczą spółdzielczości spożywców zarówno jako producenta, jak i jako handlowego pośrednika. Producenci upoważnieni do ustalania i obniżania cen nowości obowiązani są do uzgadniania wysokości tych cen oraz wysokości dodatkowej marży handlowej z zainteresowanymi jednostkami handlowymi. Ponadto jednostki handlowe mogą występować do właściwych jednostek organizacyjnych producentów z wnioskami o obniżenie cen nowości, ze względu na zmniejszanie się lub brak popytu konsumentów na dany artykuł albo nawet ze względu na ujemny rezultat weryfikacji cechy "nowości". Obniżka taka leży z reguły w interesie konsumentów, zwłaszcza że obejmuje również zapasy artykułów znajdujące się w jednostkach handlowych.

c.d. ze s. 51

może zaliczyć określonego rodzaju artykuły do grupy tych artykułów, dla których ceny detaliczne ustalone są umownie /zob. np. wyjaśnienie co do cen skór szynszyli. "Komunikaty Handlowe" z 1975 r., nr 15/.

⁸² Zarządzenie nr 36/75 Przewodniczącego Państwowej Komisji Cen z dnia 17 VII 1975 r. w sprawie cen stosowanych przy sprzedaży obwoźnej i obnośnej artykułów. Dz.Urz. Cen nr 24, poz. 187.

⁸³ MP z 1973 r., nr 27, poz. 170.

Uchwała nr 128 Rady Ministrów z dnia 1 VI 1973 r. w sprawie ustalania cen detalicznych towarów importowanych⁸⁴ podaje obowiązujące zasady kształtowania poziomu cen tych towarów. Znajdują one zastosowanie w przypadku, gdy odpowiedni organ spółdzielni spożywców ustala w porozumieniu z jednostką handlu zagranicznego cenę detaliczną na importowany towar nie objęty wykazem wydanym na podstawie § 1 ust. 2 cyt. uchwały. Z punktu widzenia interesów konsumenta szczególnie ważna jest zasada zrównoważenia podaży i popytu, co ma zapewnić odpowiedni poziom ceny detalicznej, a także możliwość ustalenia ceny na poziomie niższym niż ten, który pokrywa co najmniej ceny transakcyjne /w dewizach przeliczonych na złote wedle obowiązujących przeliczników/, prowizje zagranicznego agenta i podatek obrotowy.

Zarządzenie nr 29 Ministra Handlu Wewnętrznego z dnia 18 III 1965 r. w sprawie skupu od ludności artykułów spożywczych pochodzenia zagranicznego⁸⁵ zapewnia jednostce dokonującej skupu wpływ na wysokość ceny.

Zagadnieniem odrębnym, a ogromnie ważnym z punktu widzenia interesu konsumenta, jest możliwość obniżania cen detalicznych określonych partii towarów w ramach tzw. przecen, które mogą być przeprowadzane w różnym trybie i, co najważniejsze, ich konsekwencje finansowe mogą obciążać różne jednostki.

Z inicjatywą obniżenia ceny wyrobów, których podaż przekracza popyt /tzw. wyroby trudno zbywalne, zwane potocznie bublami/, może wystąpić spółdzielnia, kierując odpowiedni wniosek do Ministra Handlu Wewnętrznego i Usług. Koszty przeceny obciążają wówczas budżet centralny⁸⁶.

⁸⁴ MP z 1973 r., nr 27, poz. 168. Zob. też Zarządzenie nr 100/73 Przewodniczącego Państwowej Komisji Cen z dnia 2 VII 1973 r. w sprawie trybu składania wniosków o ustalenie cen detalicznych towarów importowanych. "Biuletyn Cn" z 1973 r., nr 22, poz. 158, zm. 1974 r., nr 2, poz. 14.

⁸⁵ Nie publikowane.

⁸⁶ Zarządzenie nr 137 Ministra Handlu Wewnętrznego z dnia 13 X 1966 r. w sprawie zasad dokonywania przecen towarów w uspołecznionych przedsiębiorstwach handlowych upoważnionych do tworzenia funduszu na przeceny towarów i ryzyko handlowe /tekst jednolity. Dz.Urz. MHW z 1970 r., nr 4, poz. 11/ oraz Zarządzenie Ministra Finansów z dnia 17 VI 1967 r. w sprawie zasad i trybu rozliczania z budżetem centralnym przez państwowe i spółdzielcze przedsiębiorstwa handlowe różnic budżetowych z tytułu przeszacowania zapasów w wyniku zmiany cen towarów. MP, nr 34, poz. 162.

Ceny określonych partii towarów mogą być także obniżane na podstawie porozumienia między jednostką handlową a producentem. Obniża je wówczas komisja złożona z przedstawicieli dostawcy i odbiorcy, a koszt obniżek ponoszą, w uzgodnionych częściach, dostawca i odbiorca.

Przeceną obejmowane są także wadliwe /np. uszkodzone, zdekompletowane/, lecz zdatne do użytku artykuły trwałego użytku. Przecen takich dokonuje specjalna komisja spółdzielni z udziałem przedstawicieli organów samorządowych⁸⁷. Analogicznej przecenie mogą też podlegać artykuły mięsne i inne artykuły spożywcze⁸⁸. Koszty tych przecen obciążają spółdzielnię.

Przeprowadzane też bywają obniżki koordynowane na szczeblu centralnym, oparte na cennikach opracowanych przez przemysł; ich koszty pokrywa przemysł przez udzielanie na rzecz swych odbiorców dodatkowych marż handlowych⁸⁹. W ramach własnych uprawnień spółdzielnia może też wprowadzać tzw. operatywne obniżki cen artykułów sezonowych, obniżki posezonowe i przeceny artykułów trudno zbywalnych⁹⁰ oraz indywidualne przeceny artykułów naprawianych w następstwie reklamacji klientów⁹¹.

W celu zapobieżenia możliwej w wypadku przeceny sprzeczności między interesem konsumentów a interesem własnym spółdzielni w spółdzielniach i zakładach spółdzielczych "Społem" tworzy się fundusz przecen i ryzyka handlowego, który wykorzystywany jest wedle okreś-

87 Zob. Przecena i sprzedaż uszkodzonych artykułów trwałego użytku. "Komunikaty Wewnętrzne" z 1971 r., nr 14.

88 Decyzja w tej sprawie należy do prezesa zarządu spółdzielni. Decyzje te podlegają rejestracji - dla ułatwienia kontroli.

89 Cyt. Uchwała nr 130/73 Rady Ministrów.

90 Zarządzenie nr 150 Ministra Handlu Wewnętrznego z dnia 21 XI 1967 r. w sprawie zasad i trybu wprowadzania posezonowych wyprzedaży z bonifikatą artykułów przemysłowych. Dz.Urz. MHW z 1967 r., nr 35, poz. 90, zm. Dz.Urz. z 1970 r., nr 2, poz. 5. Zob. także Uchwałę nr 29 Zarządu "Społem" ZSS z dnia 27 X 1971 r. w sprawie zasad tworzenia i wykorzystywania funduszu na przeceny towarów i ryzyko handlowe w spółdzielniach i zakładach "Społem" ZSS. "Komunikaty Wewnętrzne" z 1971 r., nr 23, "Komunikaty Wewnętrzne" z 1972 r., nr 3 i 4.

91 Towary reklamowane i zwrócone przez klientów powinny być naprawione, przecenione i sprzedane. "Komunikaty Handlowe" z 1971 r., nr 4. Zarządzenie Ministra Handlu Wewnętrznego z dnia 3 VI 1961 r. w sprawie ustalania cen detalicznych towarów o niewłaściwej jakości. Dz.Urz. MHW nr 22, poz. 51 oraz Uchwała nr 67 Rady Ministrów z dnia 7 III 1972 r. w sprawie zasad i trybu ustalania cen przedmiotów niepełnowartościowych. MP z 1972 r., nr 16, poz. 104.

lonych zasad⁹² do pokrywania strat wiążących się z obniżką cen. Istnieje też możliwość uzyskania indywidualnej decyzji organu cenowego⁹³ o pokryciu z funduszu przecen i ryzyka produkcyjnego określonej gałęzi przemysłu kosztów dokonywanych w handlu przecen, zarządzonych przez organ cenowy. Także w razie ujemnego /na skutek przecen/ salda funduszu ryzyka handlowego można wyjednać decyzję Ministra Finansów co do wyrównania go z funduszu ryzyka produkcji⁹⁴.

Interesujący i znamieny wydaje się sposób rozwiązania możliwych przy każdej przecenie kolizji interesów konsumentów z interesami osobistymi pracowników spółdzielni i jej placówek handlowych. Duża przecena podnosi atrakcyjność przecenionego artykułu dla nabywcy i może spowodować wykupywanie takich artykułów przez pracowników spółdzielni. Powstać mogłaby nawet sytuacja kryminogenna, gdyby jakiś artykuł przeceniany był przez te same osoby /lub ich bliskich/, którzy następnie stawaliby się jego nabywcami. W celu zapobieżenia naruszenia interesów konsumentów i interesu spółdzielni wprowadzono zakaz tzw. odstępowania pracownikom własnym towarów przecenionych, obowiązek kierowania ich do sprzedaży w sklepach detalicznych, z równoczesnym zakazem rezerwowania ich zakupu przez pracowników i to nawet w sytuacji, gdyby nie znaleźli się inni nabywcy⁹⁵. Oczywiście jest, że w praktyce może udać się je obejść w drodze zakupu przez podstawioną osobę, nie mówiąc już o przestępczej zмовie pracowników, ale godny odnotowania jest kierunek i intencja powyższych unormowań.

Warto też wspomnieć, że stosuje się także różne formy premiowania nabywców, będące w istocie sposobem zachęty, czyli formą reklamy, przy czym niektóre z nich wiążą się bezpośrednio z cenami towarów

⁹² Zarządzenie nr 137 Ministra Handlu Wewnętrznego z dnia 13 X 1966 r. oraz cyt. Uchwała nr 29 z dnia 27 X 1971 r.

⁹³ Na mocy Zarządzenia Państwowej Komisji Cen dokonano obniżenia ceny niektórych typów radioodbiorników - także znajdujących się w handlu detalicznym. Wynikające stąd straty na mocy decyzji Kolegium PKC z dnia 30 VII 1971 r. obciążyły fundusz przecen i ryzyka produkcji w przemyśle elektronicznym, co, być może, miało działać prewencyjnie na producenta. "Komunikaty Wewnętrzne" z 1972 r., nr 6.

⁹⁴ Tej treści decyzja Ministra Finansów i Ministra Handlu Wewnętrznego zapadła na koniec 1971 r. "Komunikaty Wewnętrzne" z 1972 r., nr 6.

⁹⁵ Uchwała nr 42 Zarządu "Społem" ZSS z dnia 1 IX 1965 r. w sprawie pobierania i rozliczania próbek jakościowych i reklamowych, stosowania cen przy świadczeniu usług dla pracowników oraz zakazu odstępowania pracownikom towarów niepełnowartościowych. "Komunikaty Wewnętrzne" z 1965 r., nr 17 oraz "Komunikaty Handlowe" z 1971 r., nr 2.

/np. obniżanie ceny artykułów stanowiących resztę jakiejś serii towaru wycofywanego z produkcji, tzw. okazjna sprzedaż konkretnych towarów/. Z ceną zakupu nowego artykułu może wiązać się także udzielanie tzw. bonifikaty, w razie gdy nabywca przekazuje równocześnie podobny artykuł stary, używany⁹⁶. Podobny z punktu widzenia konsumenta efekt ekonomiczny uzyskuje się w razie wprowadzenia kaucjonowania opakowań zwrotnych⁹⁷, choć podstawowa funkcja takich "kaucji" wiąże się z racjonalną gospodarką opakowaniami wielokrotnego użytku, a nie z wysokością cen towaru.

IV. DZIAŁALNOŚĆ ORGANIZATORSKA SPÓŁDZIELNI

Należyte, zgodne z interesami konsumenta warunki prowadzenia działalności handlowej wymagają wielu zabiegów i decyzji organizacyjnych, z których najważniejsze unormowane są przepisami prawnymi. Zadania te należą do organów i komórek organizacyjnych spółdzielni, a obejmują one organizację właściwego zaopatrzenia sklepów w towary, warunków sprzedaży, czasu sprzedaży, załatwiania reklamacji i skarg konsumentów.

Właściwa organizacja zaopatrzenia sklepu w towary wymaga prowadzenia badań popytu w celu uzyskania możliwie najdokładniejszego obrazu potrzeb konsumentów zarówno co do ilości, jak i rodzajów czy innych cech towarów⁹⁸. Współdziałal w tworze-

⁹⁶ Zarządzenie nr 54 Ministra Finansów i Przewodniczącego Państwowej Komisji Cen z dnia 4 V 1972 r. w sprawie bonifikat i ujemnych różnic budżetowych przy sprzedaży odbiorników telewizyjnych produkcji krajowej. "Komunikaty Wewnętrzne" z 1972 r., nr 21, oraz Instrukcja nr 1 Ministerstwa Handlu Wewnętrznego i Usług z dnia 6 V 1972 r. w sprawie zasad i warunków udzielania bonifikat nabywcom odbiorników telewizyjnych produkcji krajowej w zamian za dostarczone zużyte telewizory oraz trybu postępowania z tymi telewizorami /nie publikowana/.

⁹⁷ Zarządzenie Ministra Handlu Wewnętrznego i Usług z dnia 21 XII 1974 r. w sprawie sprzedaży wyrobów spirytusowych, wina, octu i oleju w butelkach kaucjonowanych. Dz.Urz. MHWIU z 1975 r., nr 1, poz. 1.

⁹⁸ W praktyce stosuje się tu różne techniki, np. ankietowanie kupujących, prowadzenie tzw. książki niezaspokojonego popytu, wywiady u personelu, badania prowadzone metodycznie i stale przez tzw. sklepy korespondentów, a także przez wyspecjalizowane jednostki organizacyjne, jak np. Komitet Gospodarstwa Domowego itp., jednakże wedle zgodnej opinii ekonomistów zakres badań wciąż jest daleko niewystarczający. A. Kędzierska: Ochrona interesów konsumenta w świetle działalności Komitetu Gospodarstwa Domowego. W: Interesy

niu tego obrazu może być uważany za jedną z form kształtowania przez społeczeństwo kierunków produkcyjnej i usługowej działalności socjalistycznego państwa.

Opierając się na rozeznaniu potrzeb, uzyskanych zarówno w drodze badań rynku, jak i innymi sposobami, jednostki handlu detalicznego przygotowują zamówienia na towary, dokładając równocześnie starań, by były one racjonalne, tj. by zapewniały ciągłość zaopatrzenia, należyty asortyment, zróżnicowanie jakości oraz cen⁹⁹ itd. Wszystko to jest niezmiernie ważne dla należytego zaopatrzenia rynku. Ponadto, zwłaszcza w handlu artykułami spożywczymi, konieczna jest pewna stabilizacja asortymentu towarów stale potrzebnych konsumentom. Każdy sklep spożywczy ma obowiązek¹⁰⁰ ustalania co rok aktualizowanego i zatwierdzanego przez właściwy organ administracyjny szczegółowego wykazu asortymentu towarowego, który powinien znajdować się w ciągłej sprzedaży. W każdym sklepie ma się też znajdować stosowna informacja o rodzajach i cenach sprzedawanych towarów, a także ich reklama.

Zaopatrzenie w artykuły żywnościowe realizowane jest przez oddziały terenowe spółdzielni, które dokonują zakupów w hurcie, w przedsiębiorstwach przemysłu terenowego i w zakładach spółdzielczych oraz uzyskują towary w drodze skupu. Natomiast artykuły nieżywnościowe zakupywane są w przemyśle kluczowym, w hurcie, w przemyśle terenowym,

c.d. ze s. 56

Konsumentów..., s. 251 pisze: "W dotychczasowych działaniach badawczych ujawnia się jednostronność, rozproszenie inicjatyw i brak koordynacji poczynań... ..wyniki prowadzonych prac analityczno-badawczych są w znikomym stopniu wykorzystane w praktyce przez przemysł i handel". Zob. też T. Pałaszewska-Reindl i A. Wiśniewski: Organizacja badań rynku w wybranych przedsiębiorstwach handlowych. Warszawa 1973, zwł. s. 48 i n.

99 Decyzje Ministra Handlu Wewnętrznego i Usług nr 4/Pl z dnia 6 III 1974 r. i nr 9/Pl z dnia 9 V 1974 r. dotyczące produkcji nowości rynkowych, prawidłowego zaliczania wyrobów do nowości, oznaczania wyrobów rynkowych oraz oferowania towarów w pełnym wyborze zgodnie z potrzebami rynku. "Komunikaty Wewnętrzne" z 1975 r., nr 13; oraz Przeciwdziałanie wprowadzaniu do obrotu nowych wyrobów po wyższych cenach. "Komunikaty Wewnętrzne" z 1971 r., nr 5. Kompletność zaopatrzenia w towary o tym samym zastosowaniu, ale różniące się cenami, podlega kontroli Państwowej Inspekcji Handlowej.

100 Zarządzenie nr 88 Ministra Handlu Wewnętrznego z dnia 24 VI 1966 r. wprowadzające wytyczne w sprawie klasyfikacji sklepów spożywczych pod względem prowadzonego w nich asortymentu towarowego. Dz.Urz. MHW, nr 19, poz. 52 oraz Instrukcja Wykazy minimum asortymentowego towarów dla sklepów spożywczych. "Komunikaty Handlowe" z 1975 r., nr 5.

spółdzielniach i od rzemieślników, a także od central handlu zagranicznego. Zakupy w przemyśle kluczowym są częściowo scentralizowane, tj. dokonuje ich Zrzeszenie Handlu "Społem" CZSS i niektóre międzywojewódzkie zakłady handlu, częściowo zaś zdecentralizowane, tj. dokonywane przez międzywojewódzkie zakłady handlu i przez poszczególne spółdzielnie spożywców. Zakupów towarów importowanych dokonuje "Społem" CZSS, zaś pozostałych - poszczególne spółdzielnie wojewódzkie. Ogólnie zaznacza się tendencja przesuwania coraz większej ilości zakupów poza szczebel organizacyjny Związku.

Towary pochodzące z wymienionych źródeł mogą być dostarczane do sklepów bądź z magazynów rozdzielczych spółdzielni, bądź z hurtowni, bądź też wprost od producenta. Wybór dostawcy i sposobu realizacji dostawy powinien uwzględniać: zabezpieczenie jakości towarów, najniższe koszty dostawy /transportu/ związane z odległością siedziby dostawcy i zastosowanym środkiem transportowym, solidność dostawcy zapewniającą rytmiczność i punktualność dostaw itp.

Prawnym instrumentem działania w zakresie organizacji zaopatrzenia jest technika składania zamówień - przez konkretyzowanie treści wcześniej zawartych umów ramowych lub też przez zawieranie nowych umów. Najprostszym, zwykle stosowanym sposobem jest zawieranie przez spółdzielnię umowy ramowej na dostawy okresowe /np. artykułów żywnościowych/ i precyzowanie ilości oraz rodzaju towarów w sukcesywnych zamówieniach kierowników poszczególnych sklepów, składanych telefonicznie, czyli w drodze bezpośredniego porozumiewania się. Pewną odmianę tego sposobu stanowi posługiwanie się pośrednictwem pracowników dostawcy w celu przekazywania zamówień pisemnych lub nawet ustnych /np. przez konwojenta, który spełnia w takiej sytuacji rolę posłańca, a nie przedstawiciela dostawcy/. Inny pod względem prawnym sposób zawierania umów w zakresie zaopatrzenia towarowego sklepów polega na organizowaniu dostaw towarów przez zawieranie stosownych umów z przedstawicielami /pełnomocnikami/ dostawców albo też z akwizytorami zamówień, czyli agentami, którzy przy zawieraniu umów bądź tylko pośredniczą /tzw. ajenci słabsi/ bądź też zawierają je w imieniu dostawcy /tzw. ajenci mocniejsi/.

Ajentami przy akwizycji zamówień mogą posługiwać się także spółdzielnie dokonujące zakupu¹⁰¹. Wybór jednej z wymienionych form dzia-

¹⁰¹ Naczelne organy spółdzielczości spożywców mogą zalecić pewne sposoby i formy prawne organizowania zaopatrzenia lub nawet wyklu-

łania pociąga za sobą różne skutki prawne. Różnice dotyczą zwłaszcza momentu i miejsca zawarcia umowy /art. 70 k.c./, skutków prawnych zniekształcenia treści zamówień /art. 85 k.c./, przekroczenia granic pełnomocnictwa /art. 103 § 1 k.c./. Mogą też być zawierane w zwykłym trybie zwyczajne umowy dostawy lub sprzedaży bezpośrednio pomiędzy dostawcą a spółdzielnią jako odbiorcą, w wykonaniu których towar dostarczany jest do magazynów rozdzielczych spółdzielni albo też wprost do sklepów detalicznych. Miejsce dostawy ma znaczenie z uwagi na odbiór jakościowy towaru¹⁰².

Spółdzielnia ma do wyboru różne formy organizacyjne zawierania umów o zaopatrzenie towarowe, przy czym prawidłowa, pełna ocena wymaga wyważenia wielu warunków. Jeden z nich stanowi okoliczność, że producenci /przemysł/ bardziej liczą się z partnerem, który zamawia duże ilości towarów i to towarów o jednolitym asortymencie, czyli który jest dużą jednostką organizacyjną¹⁰³. W związku z wynikającą z tego zasadą koncentracji zakupów towarów na potrzeby rynku w spółdzielczości spożywców umowy bezpośrednio z producentami zawierane są przez oddziały lub zakłady handlu wojewódzkich spółdzielni spożywców,

c.d. ze s. 58

czyć niektóre z nich, zob. np. Uchwała nr 11 Zarządu "Społem" ZSS z dnia 21 IV 1971 r. "Komunikaty Wewnętrzne" z 1971 r., nr 9 oraz Uchwała nr 24/74 Rady "Społem" CZSS z dnia 10 X 1974 r. "Komunikaty Wewnętrzne" z 1974 r., nr 21. W Uchwale nr 3 Zarządu "Społem" CZSS z dnia 11 II 1976 r. w sprawie ochrony mienia społecznego i zwalczania nadużyć /wyd. broszurowe - cz. II ust. 1/ wykluczono np. wydawanie zezwoleń na dokonywanie zakupów oraz upoważnień do odbioru towarów pracownikom materialnie odpowiedzialnym.

¹⁰² Powyższe formy zawierania umów, a także ich treść omówiono w rozdz. III części drugiej.

¹⁰³ Procesy tzw. rekonstrukcji strukturalnej w handlu, prowadzone od szeregu lat, są właśnie motywowane koniecznością poprawienia pozycji handlu wobec przemysłu w ich współpracy. Ostatnia reforma administracji przeniesiona na organizację spółdzielczości spożywców /Uchwała nr 9 Zarządu "Społem" ZSS z dnia 30 V 1975 r. w sprawie zmian w organizacji spółdzielni spożywców w związku z wprowadzeniem dwustopniowego podziału administracyjnego państwa. "Komunikaty Wewnętrzne" z 1975 r., nr 11/ spowodowała zwiększenie ilości wojewódzkich spółdzielni spożywców, a zatem ich relatywne zmniejszenie, co z kolei zmusi spółdzielnie do podejmowania kroków organizacyjnych w kierunku koncentracji zakupów /np. zawieranie umów przez Zakłady Handlu, wspólne dla kilku spółdzielni/. O ujemnych dla konsumenta skutkach masowych zakupów przez hurt w połączeniu ze zjawiskiem niedoinwestowania zarówno producentów, jak i jednostek handlu hurtowego w zakresie powierzchni magazynowej zob. M. Strużycki: Polityka inwestycji a poziom świadczeń handlu na rzecz konsumenta. W: Interesy konsumentów..., zwł. s. 159-160.

przez duże spółdzielcze domy handlowe i przez Zrzeszenie Handlu "Społem" CZSS, a nawet doraźne zespoły wspólnych zakupów, zaś dostawy towarów kierowane są bezpośrednio do sieci detalicznej z pominięciem magazynów¹⁰⁴. Inna wersja zawierania umów o zaopatrzenie w towary polega na tym, że Biuro Handlu "Społem" CZSS uzgadnia i zatwierdza treść umów bezpośrednich, a wojewódzkie spółdzielnie spożywców podpisują je. Zasada koncentracji zakupów, respektowana w wypadku większości umów spółdzielni spożywców, nie zawsze jednak harmonizuje z koniecznością zapewnienia częstotliwości i rytmiczności dostaw, a także należytej ilości i jakości towarów, należytego ich grupowania i zapewnienia konsumentom wyboru szerokiego, wszechstronnie zróżnicowanego asortymentu. Z tego względu w razie wystąpienia braków w zaopatrzeniu i w celu niedopuszczenia do tzw. przerw w sprzedaży kierownik sklepu może uruchomić dostawy interwencyjne przez zgłoszenie odpowiedniego zamówienia w odpowiedniej komórce obrotu towarowego spółdzielni.

Przy stosowaniu zasady koncentracji zakupów mogą wchodzić w grę także inne względy, jak np. możliwość przeprowadzenia fachowego odbioru jakościowego w magazynach rozdzielczych albo hurtowniach i późniejszego transportu do sklepów towarów w zabezpieczonych pojemnikach w celu uniknięcia konieczności przeprowadzania ponownego odbioru jakościowego w sklepie.

Coraz szersze zastosowanie znajduje racjonalny ze względów organizacyjnych sposób odbioru jakościowego przez wyspecjalizowaną handlową służbę odbioru jakościowego, działającą w zakładach producenta¹⁰⁵. Odbiór taki nie wymaga już powtarzania odbioru jakościowego przy przyjmowaniu towaru do sklepu; pozwala też uniknąć transportowania wadliwych egzemplarzy do sklepu lub magazynu handlowego i z powrotem do producenta.

¹⁰⁴ Uchwała nr 18 Zarządu "Społem" ZSS z dnia 24 VI 1970 r. w sprawie dostaw do sieci detalicznej spółdzielczości spożywców odzieży, dziewiarstwa, tkanin i obuwia z zakupów bezpośrednich, dokonywanych w przemyśle kluczowym oraz w koordynowanych zrzeszeniach asortymentowych - przez biura /obecnie oddziały lub zakłady/ handlu WSS i Zrzeszenie Zakładów Handlu i Usług Handlowych "Społem" ZSS /obecnie Zrzeszenie Handlu/. "Komunikaty Wewnętrzne" z 1970 r., nr 13.

¹⁰⁵ Porozumienie w tej sprawie zawarła na przykład Centrala Handlu Obuwem, działająca w imieniu wszystkich pionów handlowych, z imiennie określonymi dwoma producentami, w sprawie odbioru jakościowego obuwia i wyrobów futrzarskich w przedsiębiorstwach produkcyjnych przez służbę odbioru jakościowego handlu.

Pierwszorzędne znaczenie z punktu widzenia interesów konsumenta ma zorganizowanie należytych warunków sprzedaży towarów w sklepach detalicznych i należyta organizacja pracy, której udoskonalenie pozwala czasem na osiągnięcie lepszych wyników bez dużych nakładów finansowych. Ogromne znaczenie ma przede wszystkim wybór najdogodniejszej techniki sprzedaży /samoobsługa, preselekcja, obsługa tradycyjna/, uwarunkowany asortymentem i opakowaniem towarów, a wymagający z kolei celowego układu stoisk, zorganizowania wnętrza w sklepach, kas, pakowni itp. Wiąże się to również z kwalifikacjami, liczbą i rozmieszczeniem personelu, bowiem usługi handlowe są w tak wysokim stopniu zhumanizowane, że ich poziom i płynące z nich zadowolenie konsumentów w dużej mierze zależą od bezpośrednich kontaktów między konsumentem a personelem sklepowym. Ma tu znaczenie zarówno fachowość, jak i cechy psychiczne sprzedawców sklepowych, a także ich warunki pracy i wypoczynku, chroniące przed nadmiernym wysiłkiem, przepracowaniem, zdenerwowaniem itd. Nawet taka "wewnętrzna", wydawać by się mogło, sprawa, jak dostateczne wyposażenie sklepu i jego zaplecza w nowoczesny sprzęt usprawnia pracę personelu, a przez to ma duże znaczenie dla dobrej obsługi konsumenta¹⁰⁶.

W ramach właściwej organizacji warunków sprzedaży można wprowadzać rozmaite, dogodne dla konsumenta jej formy, np. sprzedaż obnośną lub obwoźną, sprzedaż kiermaszową, sprzedaż na stoiskach przed sklepami, na okolicznościowych imprezach, w większych zakładach pracy /ze stosownym asortymentem towarów/ i sprzedaż na zamówienie z odbiorem po wyjściu pracowników z zakładu pracy lub w ustalonym sklepie, sprzedaż na stałych stoiskach sprzedaży artykułów z obniżonymi cenami czy resztek materiałów. Także w tej dziedzinie działań organizacyjnych trzeba stosować odpowiednie instrumenty prawne i wskazać, że przyjęcie określonych rozwiązań organizacyjnych może pociągać różne skutki prawne. Na przykład z różnymi technikami sprzedaży,

¹⁰⁶ Wytyczne z dnia 5 VI 1971 r. w sprawie podniesienia poziomu obsługi konsumentów. "Komunikaty Wewnętrzne" z 1971 r., nr 13 oraz ważne z punktu widzenia ochrony interesów konsumenta Rozporządzenie Ministra Zdrowia i Opieki Społecznej z dnia 30 III 1971 r. w sprawie stanów chorobowych stanowiących przeciwwskazanie do wykonywania niektórych czynności z zakresu produkcji środków spożywczych oraz obrotu nimi. Dz.U. z 1971 r., nr 9, poz. 96, a także Wytyczne w sprawie usprawnienia pracy i obsługi konsumentów w sklepach z artykułami żywnościowymi. "Komunikaty Handlowe" z 1975 r., nr 5.

które są bardzo ważne z punktu widzenia konsumenta¹⁰⁷ wiąże się różny przebieg procesu decyzyjnego u konsumenta i inny sposób wyrażania woli¹⁰⁸. Zależnie od przyjętej techniki sprzedaży kształtować się będzie odpowiedzialność personelu sklepowego za towar oraz warunki i skutki tzw. drobnych kradzieży sklepowych¹⁰⁹.

Trzeba też wymienić ważne posunięcia organizacyjne związane ze sprzedażą ratalną, a mianowicie organizowanie agencji PKO w sklepach z artykułami przemysłowymi, w celu ułatwienia zawierania umów o sprzedaż ratalną. Agencje prowadzone są przez pracowników sklepowych wyznaczonych przez oddziały WSS na podstawie umowy między nimi a oddziałem PKO. Agenci płatni są od każdej prawidłowo zawartej umowy kredytowej¹¹⁰.

Jednym z najważniejszych, z punktu widzenia interesów konsumenta, elementów działalności handlowej spółdzielni jest także zorganizowanie c z a s u p r a c y personelu sklepowego, żeby jak najlepiej dostosować go do potrzeb i życzeń konsumentów, które wyrażane są w formie uzgodnień z różnymi grupującymi ich jednostkami i organizacjami¹¹¹. Wprawdzie dni i godziny otwierania i zamykania placówek handlu detalicznego ustala ostatecznie miejscowy organ administracyjny, ale opiera się przy tym na przepisach resortowych¹¹², zgodnie

107 Obszerniej: M. Strużycki: Techniki sprzedaży a interes konsumenta. W: Interesy konsumentów..., s. 167.

108 O zagadnieniach tych będzie mowa w części trzeciej, rozdział I.

109 Wadliwa organizacja pracy i zły dobór personelu może być nawet podstawą zmniejszenia odszkodowania w następstwie uznania, że uszkodzenie /tu: spółdzielnia/ przyczynił się do powstania szkody. Orzeczenie Sądu Najwyższego z dnia 18 V 1965 r. "Praca i Zabezpieczenie Społeczne" z 1966 r., nr 8, s. 52.

110 Umowy agencyjne zawierają sprzedawcy - pracownicy spółdzielni z oddziałami PKO. Organizowanie agencji PKO w niektórych sklepach przemysłowych. "Komunikaty Wewnętrzne" z 1970 r., nr 14.

111 Organy spółdzielni spóżywców zapraszają na swoje posiedzenia przedstawicieli zakładów pracy, rad osiedlowych, spółdzielni mieszkaniowych, komitetów osiedlowych, organizacji kobiecych, komisji zaopatrzenia ludności i Frontu Jedności Narodu - w celu uzgadniania godzin otwarcia sklepów, ich asortymentu, zakresu usług handlowych itp. Realizacja zadania dotyczącego uzgodnień godzin handlu sieci sklepowej z zakładami pracy i organizacjami osiedlowymi. "Komunikaty Handlowe" z 1969 r., nr 9.

112 Zasady ustalania dni i godzin otwarcia i zamykania placówek handlu detalicznego, zakładów gastronomicznych i usługowych dla ludności, stanowiące Załącznik do Zarządzenia nr 76 Ministra Handlu Wewnętrzznego i Usług z dnia 20 XII 1974 r. w tym samym przedmiocie. Dz.Urz. MHWiU z 1974 r., nr 9, poz. 42.

z którymi musi uwzględniać możliwości organizacyjne, techniczne i ekonomiczne jednostek handlu detalicznego.

Właściwe organizowanie czasu pracy personelu sklepowego nie sprostawa się zresztą do ustalenia najdogodniejszej dla większości konsumentów pory otwierania i zamykania sklepów, ale także wymaga przeznaczenia tego czasu do dyspozycji klientów, a więc takiego zorganizowania innych niezbędnych czynności /przyjmowanie towarów, inwentaryzacja i remanenty, remonty itp./, aby jak najmniej absorbowały one personel i nie uszczuplały czasu przeznaczanego na obsługę konsumentów. Co więcej, fala klientów przepływająca nierytmicznie w skali dziennej, a także w dłuższych przedziałach czasowych /tydzień, miesiąc, a nawet rok/, wymaga dostosowania liczby osób obsługi do pór i okresów nasilania się ruchu, tak aby w godzinach szczytu można było zwiększać ilościową obsadę sklepów, uruchamiać dodatkowe kasy, dodatkowe stoiska itp.

Działalność organizacyjna spółdzielni w tym zakresie podporządkowana jest przepisom prawa pracy. Szczególnie znajdzie tu zastosowanie tzw. ruchomy czas pracy, zatrudnienie pracowników w niepełnym wymiarze godzin, np. rencistów¹¹³ czy kobiet mających pod opieką małe dzieci. Pracownicy przyjmowani do sklepów na czas wzmożonej sprzedaży mogą być zwolnieni od wymogu posiadania kwalifikacji zawodowych, jeśli tylko zdołają spełniać funkcje pomocnicze. Jeśli zatrudnia się ich w sklepach spożywczych, muszą oni legitymować się należytem stanem zdrowia, jak każdy pracownik zatrudniony przy produkcji i obrocie środkami spożywczymi¹¹⁴. Obowiązuje też zakaz zatrudniania jako pracowników materialnie odpowiedzialnych osób skazanych poprzednio za przestępstwa z chęci zysku oraz za brak nadzoru i kontroli na stanowiskach kierowniczych. Ogólnie biorąc przy ustalaniu liczebności personelu sklepowego¹¹⁵ trzeba kierować się rzeczywistymi potrzebami konsumentów i aktualnymi wskaźnikami ekonomicznymi, nie zaś tzw. powierzchnią sprzedażową sklepu i przeciętnym obrotem miesięcznym na jednego pracownika, gdyż przy sprzedaży towarów drobnych i o małej

¹¹³ Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 2 I 1974 r. w sprawie niezawieszania prawa do emerytury lub renty rencistom zatrudnionym w niektórych rodzajach usług, w handlu i w gastronomii. Dz.U. z 1974 r., nr 1, poz. 3.

¹¹⁴ Odsyłacz 107.

¹¹⁵ Ustalanie wielkości zatrudnienia w placówkach handlowych. "Komunikaty Wewnętrzne" z 1975 r., nr 4.

wartości /np. pasmanteria, drobna galanteria/ doprowadziłyby to do nadmiernej straty czasu i niezadowolenia konsumentów.

Zmienione ostatnio przepisy o zasadach odpowiedzialności pracowników handlu sprzyjają elastyczności zatrudnienia, czasowego przesuwania pracowników do stoisk o okresowo nasilonym ruchu, zatrudniania do pracy dorywczej. Zgodnie bowiem z nowymi przepisami¹¹⁶ pracownik handlu nie będzie dzielił z zakładem pracy ryzyka handlowego, wiążącego się z prowadzeniem placówek detalicznej sprzedaży, ale będzie odpowiadał za braki towarów jedynie w razie udowodnienia mu winy nieumyślnej /zaniedbania/ lub przestępstwa /kradzieży/. Zakład pracy bowiem zgodnie z art. 116 k.p. obowiązany będzie wykazać okoliczności uzasadniające odpowiedzialność pracownika oraz wysokość powstałej szkody w granicach rzeczywistej straty zakładu, tj. bez doliczania spodziewanego, a nie osiągniętego zysku. Odszkodowania w pełnej wysokości, czyli zarówno poniesionych strat, jak i utraconego zysku, zakład pracy może dochodzić jedynie wówczas, gdy zdoła udowodnić winę umyślną pracownika /np. kradzież/. Jest zrozumiałe, że w nowych warunkach interes własny spółdzielni wymaga wzmocnienia kontroli w celu zapobiegania kradzieżom i marnotrawstwu mienia społecznego poprzez ujawnianie ewentualnych przestępstw i dowodów przeciwko przestępcom.

Ważne dla konsumentów, a zależne od działalności organizacyjnej spółdzielni są sprawy związane z załatwianiem reklamacji klientów, ich skarg i wniosków. W razie reklamacji będących następstwem ujawnienia wadliwości sprzedanych towarów przestrzega się tytułu rękojmi i gwarancji¹¹⁷, maksymalnych ułatwień w ich przyjmowaniu¹¹⁸ i jak najszybszego, możliwie natychmiastowego ich załatwienia zgodnie z żądaniem klienta. Reklamacje klientów powinien przyjmować i załatwiać w razie potrzeby każdy sprzedawca, a nie tylko kierownik sklepu. W sporze na tle reklamacji towarów o wartości do 2500 zł de-

116 Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 10 X 1975 r. w sprawie warunków odpowiedzialności materialnej pracowników za szkodę w powierzonym mieniu /Dz.U. z 1975 r., nr 35, poz. 191/ w związku z art. 124 § 2 i art. 126 k.p. Zob. też Wytoczne wymiaru sprawiedliwości i praktyki sądowej w przedmiocie materialnej odpowiedzialności pracowników. MP z 1976 r., nr 10, poz. 51.

117 Obszerniejsze przedstawienie zasad i zakresu odpowiedzialności z tytułu rękojmi i z tytułu gwarancji nastąpi w rozdz. II części czwartej.

118 Uchwała nr 11 Zarządu "Społem" ZSS z dnia 21 IV 1971 r.

czyje może wydawać dyżurujący w sklepie członek komitetu członkowskiego spółdzielni; powyżej tej kwoty sprawę rozstrzyga komórka obrotu towarowego w oddziale spółdzielni¹¹⁹. Jedyne wypadki oczywiście bezpodstawnych pretensji mogą być załatwiane odmownie. Natomiast wszelkie poważniejsze wątpliwości, zwłaszcza natury prawnej, jeśli nie mogą być rozstrzygnięte na korzyść konsumenta, powinny być zaopiniowane przez radcę prawnego. W żadnym razie nie wolno odsyłać konsumenta ze zgłaszaną przez niego reklamacją do dostawcy /producenta/. Realizowanie powyższych zasad wymaga okresowo powtarzanego szkolenia personelu sklepowego.

W spółdzielczości spożywców stosowany jest szczególny sposób godzenia interesów konsumenta składającego reklamację jakościową z interesami pracowników sklepu, w którym zakupiony został wadliwy towar. Konflikt interesów mógłby mianowicie wynikać stąd, że pracownicy sklepu, wynagradzani zależnie od wysokości obrotu, wzbraniałoby się przed przyjmowaniem zwrotów raz już sprzedanych wadliwych towarów za równoczesnym zwrotem ich ceny, nie chcąc dopuścić do obniżenia obrotu, a przez to - swoich wynagrodzeń. W celu wykluczenia możliwości powstania takiego konfliktu przyjęto zasadę¹²⁰, zgodnie z którą zwroty gotówki przez sklep w wyniku załatwienia reklamacji jakościowych nie mają wpływu na wysokość wynagrodzeń pracowniczych ustalanych na podstawie obrotów.

Skargi i wnioski mogą być składane przez konsumentów na podstawie przepisów art. 151 i następnych k.p.a. i mogą dotyczyć szeroko rozumianej realizacji zadań wynikających dla organów i pracowników spółdzielni z załatwiania przez nie spraw z zakresu administracji państwowej /art. 152 i art. 1 k.p.a./. Są one wnoszone w różnych formach - przede wszystkim przez wpis do książki skarg i wniosków, która powinna znajdować się do dyspozycji konsumentów w każdej placówce uspołecznionego handlu detalicznego¹²¹, ale także przez wystą-

¹¹⁹ Do daleko idących ułatwień organizacyjnych trzeba też zaliczyć zasadę, zgodnie z którą reklamację towarów zakupionych w Spółdzielczym Domu Wysyłkowym "Społem" w Kielcach można załatwić we wszystkich Spółdzielczych Domach Handlowych na terenie całego kraju. "Komunikaty Wewnętrzne" z 1970 r., nr 1.

¹²⁰ Wyjaśnienie w sprawie ustalania wysokości wynagrodzeń pracowników sklepowych w przypadkach reklamacji jakościowych /stanowiące uzupełnienie do cyt. Uchwały Zarządu "Społem" ZSS nr 11/71/. "Komunikaty Wewnętrzne" z 1972 r., nr 14.

¹²¹ Uchwała nr 151 Rady Ministrów z dnia 13 X 1971 r. w sprawie organizacji przyjmowania, rozpatrywania i załatwiania skarg i wnio-

pienia, pisemne lub ustne, do zarządu spółdzielni. Skarga na pracownika może być przekazana do załatwienia jego bezpośredniemu przełożonemu /zwierzchnikowi/. Wpis do książki skarg i wniosków, jeśli nie zostanie załatwiony pozytywnie przez kierownika placówki w ciągu 3 dni, ma być przekazany zarządowi /dyrekcji/ spółdzielni. Inne skargi i wnioski załatwia sam zarząd.

Skarga może dotyczyć zaniedbania lub nienależytego wykonywania zadań przez właściwe organy spółdzielni lub jej pracowników, naruszenia praworządności lub słuszných interesów obywatela, a także przewlekłego lub biurokratycznego załatwiania sprawy. Przedmiotem wniosku mogą być natomiast sprawy ulepszenia organizacji, wzmocnienia praworządności, usprawnienia pracy i zapobiegania nadużyciom, ochrony własności społecznej i lepszego zaspokajania potrzeb ludności. Identyczną treść mogą mieć artykuły, notatki i inne wiadomości opublikowane w środkach masowego przekazu. Ich załatwianie powinno przebiegać tak samo, jak załatwianie skarg i wniosków konsumentów¹²².

Treść skarg i wniosków konsumentów powinna stanowić dla zarządu spółdzielni materiał do podejmowania odpowiednich wniosków organizacyjnych, personalnych, a także do innego rodzaju wystąpień, jak np. pisma interwencyjne do jednostki nadrzędnej producenta nienależycie wypełniającego swoje zadania, wystąpienia o spowodowanie wydania zakazu sprzedaży artykułów rażąco złej jakości itp.

V. DZIAŁALNOŚĆ KONTROLNA W SPÓŁDZIELNI

Przez działalność kontrolną rozumie się ustalanie stopnia rozbieżności pomiędzy założeniem jakiegoś działania a jego przebiegiem i rezultatem. Dalszym celem działalności kontrolnej jest ustalenie sposobów zapobiegania rozbieżnościom oraz wskazanie osób odpowiedzialnych za nieprawidłowości działania. Szczególnym rodzajem kontroli, zaliczanym do kompetencji kierowniczych, jest nadzór, czyli tzw.

c.d. ze s. 65

ków. MP z 1971 r., nr 41, poz. 260; Zarządzenie Ministra Handlu Wewnętrznego z dnia 1 IX 1971 r. w sprawie książek skarg i wniosków w uspołecznionych placówkach handlu detalicznego i przemysłu gastronomicznego. MP z 1971 r., nr 47, poz. 305 oraz Uchwała nr 23 Zarządu "Społem" ZSS z dnia 6 VIII 1961 r. w tym samym przedmiocie. "Komunikaty Wewnętrzne" z 1971 r., nr 16.

122 Art. 175 i n. k.p.a.

kontrola funkcjonalna, polegająca na kontrolowaniu z prawem do bieżącej ingerencji w kontrolowane działania.

W odniesieniu do zagadnień związanych z ochroną interesów konsumenta "założeniem" takim, stanowiącym punkt wyjścia kontroli, są przepisy prawne oraz zasady działania i cele spółdzielczości spożywców. Przepisy, które mają bezpośredni lub pośredni związek z interesami konsumentów, powinny być interpretowane tak, aby najlepiej i najsukuczniej spełniały swoje funkcje ochronne. Uchwały organów samorządu spółdzielni wszystkich szczebli organizacyjnych wprowadzają bądź zalecają takie zasady i sposoby działania, które zabezpieczają realizację celów spółdzielczości spożywców, jej zaś jednostki organizacyjne obowiązane są stosować się zarówno do statutu, jak i do uchwał organów samorządu spółdzielni.

Zależnie od tego, kto przeprowadza kontrolę, może to być kontrola wewnętrzna lub zewnętrzna. Każda z nich może mieć nieco inne cele, zakres i metody działania, jednak obydwie mają uwzględniać podstawowe założenie, jakim jest ochrona interesu konsumenta.

Kontrola wewnętrzna sprawowana jest przez organy spółdzielni i przez osoby /pracowników/ sprawujące funkcje kierownicze. Za najważniejsze spośród nich można uważać komitety członkowskie¹²³ oraz kierowników sklepów, bowiem mają oni bezpośrednią styczność ze sprawami konsumentów oraz mogą wpływać na działalność placówek handlowych spółdzielni. Komitety członkowskie kontrolują stan zaopatrzenia sklepów, pracę personelu, prawidłowość obsługi konsumentów, a także podejmują decyzje o odpisach znajdujących się w sklepie towarów zepsutych, o zasadności reklamacji konsumentów oraz o słuszności stanowisk stron w sporach między konsumentami a personelem sklepowym. Informacje o usterkach, błędach i trudnościach w pracy udzielane zarządowi spółdzielni przez komitety członkowskie, stanowią ważny materiał pomocniczy dla działalności nadzorczej zarządu¹²⁴.

¹²³ Władze spółdzielczości spożywców doceniają tę rolę komitetów członkowskich. Zob. Wskazówki w sprawie tematyki szkolenia dla komitetów członkowskich. "Komunikaty Wewnętrzne" z 1970 r., nr 13, w których wyliczone zostały szczegółowo formy działalności kontrolnej komitetów i zalecona została analiza wyników tej działalności właśnie pod kątem widzenia ochrony interesów konsumenta, a także Decyzję nr 21 Zarządu "Społem" ZSS z dnia 22 III 1973 r. "Komunikaty Wewnętrzne" z 1973 r., nr 7, zawierająca szczegółowe zasady stosowania nowego sposobu oceny pracy placówek spółdzielni spożywców obsługujących konsumenta.

¹²⁴ Zob. nie pozbawioną krytycznych uwag pracę M. Klimasa i K. Wójcik: Systemy kontroli w handlu a ochrona interesów konsumenta. W: Interesy konsumentów..., s. 255.

Bezpośredni nadzór nad pracą personelu sklepowego należy do kierownika sklepu, który ponadto kontroluje jakość towarów przyjmowanych do sprzedaży w sklepie. Kontrola ta może być także powierzona określonemu imiennie pracownikowi sklepowemu, który ponosi wówczas odpowiedzialność za jakość towarów przyjmowanych do sklepu, a równocześnie może korzystać z premii za ujawnienie towarów nienależytej jakości¹²⁵.

Ważną rolę w dziedzinie kontroli spełnia także zarząd spółdzielni i dyrektor placówki handlowej, działalność kontrolna bowiem jest koniecznym atrybutem funkcji kierowniczych i zarządzających. W ogóle kontrola funkcjonalna, sprawowana przez wszystkie szczeble zarządzania, jest szczególnie ważna z punktu widzenia ochrony interesów konsumenta¹²⁶ już choćby z tej przyczyny, że działa skuteczniej, bardziej dogłębnie i systematycznie niż kontrola instytucjonalna. Kontrolujące jednostki kierownicze i zarządzające mają ponadto uprawnienia decyzyjne, co pozwala im na natychmiastowe wykorzystywanie wyników kontroli.

Funkcje kontrolne pełni także rada spółdzielni i jej komisje, szczególnie przez sprawdzanie zgodności działania zarządu z jego zadaniami, w tym także dotyczącymi uwzględniania wyników innych kontroli i usuwania ujawnionych nieprawidłowości, oraz podnoszenia efektywności działania zarządu, zwłaszcza w kierunku rozszerzania zakresu i podwyższania poziomu wszelkich usług, także handlowych, świadczonych przez spółdzielnię na rzecz konsumenta. Wśród różnych form kontroli wewnętrznej samorządu spółdzielni wymienić trzeba kontrolę sprawowaną przez członkowskie grupy działania, które - podobnie jak komitety członkowskie - ze zrozumiałych względów są szczególnie wrażliwe na potrzeby konsumentów i wychwytyją nieprawidłowości w pracy sklepów. Każdy zresztą członek spółdzielni jest uprawniony do wykonywania funkcji kontrolnych i to uprawnienie może realizować bądź na

¹²⁵ Uchwała nr 56 Zarządu "Społem" ZSS z dnia 27 IV 1962 r. w sprawie premii za ujawnienie niewłaściwej jakości towarów. "Komunikaty Wewnętrzne" z 1962 r., nr 9, z późn. zm. - Pismo Biura Handlu "Społem" ZSS nr 11/2/380/1 z dnia 12 III 1968 r. "Komunikaty Wewnętrzne" z 1968 r., nr 9.

¹²⁶ Uchwała Rady Ministrów nr 191 z dnia 10 IX 1971 r. w sprawie resortowej kontroli działalności gospodarczej państwowych jednostek organizacyjnych, zalecająca wprowadzenie analogicznych zasad w spółdzielczości. MP z 1971 r., nr 48, poz. 309; zm. MP z 1962 r., nr 13, poz. 90; MP z 1973 r., nr 22, poz. 127; MP z 1974 r., nr 41, poz. 241; MP z 1975 r., nr 31, poz. 192.

zebraniach członków, bądź przez podejmowanie osobistych interwencji wobec organów samorządu spółdzielczego. Trzeba też podkreślić, że sama zasada samorządności spółdzielni, podniesiona w naszym ustroju do rangi jednej z zasad ustrojowych, sprzyja szeroko rozumianemu współudziałowi członków - a więc także konsumentów - zarówno w kształtowaniu działalności usługowej spółdzielni, jak i w kontrolowaniu przebiegu i efektów tej działalności.

Bardzo ścisły związek z ochroną interesu konsumentów ma też działalność takich specyficznych jednostek organizacyjnych, jakimi są wyspecjalizowane komórki odbioru jakościowego towarów dostarczanych na rynek. Ich funkcja polega na "odsiewaniu" towarów nienależytej jakości, czyli takich, których jakość nie odpowiada wymaganiom norm technicznych lub warunkom umownym. Czynności kontrolne tych jednostek mają podstawowe znaczenie; w istocie rzeczy może to być najbardziej wnikliwa, fachowa i najbardziej obiektywna kontrola stosowania norm technicznych w produkcji. Skoro jej zadaniem jest obrona rynku przed towarami niewłaściwej jakości, nie powinna pod żadnym pozorem wykazywać tolerancji uzasadnianej np. brakami danego artykułu na rynku. Polityka tolerancji w takich sytuacjach jest zawsze polityką krótkowzroczną, prowadzącą ostatecznie do strat i szkodliwą społecznie. Zakwestionowanie natomiast towaru przy jego odbiorze jakościowym prowadzi do obniżania jego ceny, w razie gdy zachował on pewien stopień wartości użytkowej. Ma to zatem znaczenie stymulujące dla producentów, a równocześnie chroni konsumenta przed stratą. W razie zaś całkowitej nieprzydatności wadliwego towaru nic nie jest w stanie uzasadnić wprowadzenia go do obrotu, należy zatem wycofać go ze sprzedaży, obciążając producenta konsekwencjami finansowymi także i tego faktu.

Trzeba też wspomnieć o kontroli finansowo-księgowej i organizacyjno-prawnej. Pierwszą z nich sprawuje główny księgowy, który bada wszystkie operacje gospodarcze z punktu widzenia ich legalności, gospodarności, rzetelności i celowości, a zatem ma również wpływ na organizowanie działalności gospodarczej placówek handlowych spółdzielni i na załatwianie spraw konsumentów, ich reklamacji i zażaleń. Kontrola prawno-organizacyjna jest sprawowana przez komórkę radcy prawnego, który m.in. uczestniczy w formułowaniu i zawieraniu umów o dostawę towarów, instruuje pracowników załatwiających reklamacje konsumentów, opiniuje żądania konsumentów i ewentualnie prowadzi z nimi spory. Okresowe kontrole wykonywane są też przez inwentaryzatorów spółdzielni, którzy dokonują spisów ilości i rodzajów towarów znajdujących się w sklepach i magazynach.

Kontrola z e w n ę t r z n a sprawowana jest przez rozmaite jednostki i w rozmaitym zakresie, stosownie do czego rozróżnia się kontrolę ogólnopanstwową, dokonywaną przede wszystkim przez okręgowe urzędy kontroli /dawne delegatury Najwyższej Izby Kontroli/, kontrolę specjalistyczną o charakterze międzyresortowym, wykonywaną przez wyspecjalizowane państwowe kontrolne jednostki organizacyjne /np. Państwowa Inspekcja Handlowa, Państwowa Inspekcja Sanitarna, Inspektorat Kontrolno-Rewizyjny/, kontrolę lustracyjną¹²⁷ i kontrolę bankową. Każda z nich może i powinna w swojej działalności uwzględniać aspekt ochrony interesu konsumenta, niektóre zaś jednostki organizacyjne są szczególnie na to nastawione, np. Państwowa Inspekcja Handlowa¹²⁸.

Kontrola społeczna w pewnym sensie zinstytucjonalizowana, sprawowana jest przez organy samorządu mieszkańców, przez członków komisji rad narodowych oraz przez aktywistów związków zawodowych i innych organizacji społecznych. Kontrola społeczna jest szczególnie aktywna i przez to szczególnie cenna, bowiem zawsze jest ukierunkowana przede wszystkim na ochronę interesów konsumenta¹²⁹.

Pewną odmianę kontroli społecznej wykonują środki masowego przekazu, publikujące zarówno listy czytelników, jak i artykuły interwencyjne, krytycznie zabarwione reportaże, albo po prostu informacje o funkcjonowaniu określonych placówek handlowych. Władze spółdziel-

¹²⁷ Lustracja w spółdzielczości opiera się na ustawie z dnia 17 II 1961 r. o spółdzielniach i ich związkach /art. 61 i n./. Zakres tej kontroli obejmuje całokształt działalności spółdzielni, zwłaszcza w zakresie działań statutowych i sprawności działania organów samorządu spółdzielczego.

¹²⁸ Podstawę prawną działalności PIH stanowi ustawa z dnia 25 II 1968 r. /tekst jednolity - Dz.U. z 1969 r., nr 26, poz. 206/ i Rozporządzenie Ministra Handlu Wewnętrznego z dnia 25 VIII 1969 r. /Dz.U. z 1969 r., nr 26, poz. 207/, a także Zarządzenie Ministra Handlu Wewnętrznego w sprawie trybu współdziałania Państwowej Inspekcji Handlowej z organami kontroli państwowej, spółdzielczej i społecznej /MP z 1963 r., nr 2, poz. 19/. Głównym celem działania PIH jest zwalczanie i zapobieganie przestępczości w obrocie towarowym, usługach i wytwórczości.

¹²⁹ Uchwała Rady Ministrów i Centralnej Rady Związków Zawodowych z dnia 7 X 1964 r. w sprawie społecznej kontroli handlu, gastronomii i niektórych usług. MP nr 70, poz. 324. Obszerną i wnikliwą analizę kontroli społecznej uwarunkowań i efektów jej działania przedstawia K. Wójcik: Systemy kontroli w handlu, a ochrona interesów konsumenta, z tym że do tej postaci kontroli zalicza także kontrolę wewnętrzną spółdzielni przez jej organy samorządowe.

czości spożywców doceniają i szeroko wykorzystują tę formę kontroli, czego dowodem są opracowywane i publikowane¹³⁰ okresowe zestawienia głosów prasy z całego kraju wraz z komentarzem i wskazówkami co do sposobu usunięcia niedociągnięć w pracy placówek spółdzielczych.

Działania kontrolne, mające bezpośredni lub pośredni związek z ochroną interesu konsumenta, mogą dotyczyć wielu zagadnień, a m.in.:

- warunków lokalowych i wyposażenia sklepu i przysklepowych pomieszczeń magazynowych,
- kwalifikacji zawodowych pracowników i ich stanu zdrowia,
- organizacji pracy w sklepie, a zwłaszcza takich spraw, jak godziny otwarcia sklepu, pory przyjmowania towarów, organizacja sposobu przyjmowania towarów, organizacja sposobu obsługi konsumentów itp.,
- stanu zaopatrzenia sklepu a zwłaszcza rytmiczności zaopatrzenia, różnorodności asortymentu itp.,
- rzetelności i sprawności obsługi konsumenta,
- częstotliwości reklamacji konsumentów oraz terminowości i sposobu ich załatwiania.

W razie gdy kontrola ujawni nieprawidłowości powstaje obowiązek podjęcia działań w celu ich usunięcia. Obowiązek ten obciąża przede wszystkim kierownika kontrolowanej placówki, który powinien podjąć odpowiednie kroki we własnym zakresie, lub, jeśli przekracza to granice jego kompetencji, zwrócić się z odpowiednimi wnioskami do zarządu spółdzielni. Niejednokrotnie pewne zmiany organizacyjne /np. wprowadzenie odpowiedniego systemu ewidencji i rozliczeń stoisk sprzedażowych i należyta kontrola tej ewidencji/ mogą radykalnie zapobiec naruszeniom interesu konsumenta¹³¹. Czasem jednak nadzieję zmian na lepsze można wiązać dopiero z daleko idącymi zmianami ustawodawstwa, jak np. zmiana systemu prawnego materialnej odpowiedzialności pracowników sklepowych¹³².

¹³⁰ Takie przeglądy głosów prasy ukazują się przede wszystkim w "Komunikatach Wewnętrznych", a także w "Komunikatach Handlowych", wydawanych przez "Społem" ZSS.

¹³¹ Szersze omówienie tego tematu - J. Marecki: Działania na niekorzyść konsumenta w obrocie towarowym i metody ich zwalczania. W: Interesy konsumentów..., s. 69.

¹³² Zob. odsyłacz 117. Odpowiednie postulaty wysuwane były w literaturze prawniczej równoległe z krytyką poprzednich unormowań. Zob. J. Marecki, op. cit., s. 76 i n.

Jeżeli kontrola ujawni przestępstwo, należy obowiązkowo¹³³ zawiadomić o tym niezwłocznie prokuratora lub organy Milicji Obywatelskiej. Nawet gdyby dochodzenie zostało następnie umorzona albo gdyby sąd uniewinnił oskarżonego, muszą być wyciągnięte konsekwencje służbowe przeciwko winnym¹³⁴, oczywiście w wypadku gdy są po temu podstawy w świetle przepisów prawa pracy, naruszenie bowiem obowiązków pracowniczych nie musi kwalifikować się jako czyn przestępczy w świetle przepisów prawa karnego.

W razie stwierdzenia, że na skutek zaniedbań i uchybień powstały straty majątkowe - zarząd spółdzielni ma też obowiązek wytoczenia powództwa cywilnego¹³⁵.

Pierwszorzędne znaczenie dla oceny wszelkiej działalności kontrolnej ma jej skuteczność. O skuteczności kontroli mówić trzeba nie tylko w aspekcie tych jej następstw, które polegają na usunięciu ujawnionych w toku kontroli nieprawidłowości, ale także tych, które pozwalają zlikwidować lub co najmniej zredukować możliwość wystąpienia podobnych nieprawidłowości w przyszłości. W takim prewencyjnym oddziaływaniu kontroli należy uwzględnić nie tylko odpowiednie posunięcia organizacyjne w szerokim rozumieniu tego określenia, ale także znaczenie psychiczne, wychowawcze kontroli, choć jest ono praktycznie niewymierne. Jest bowiem w wysokim stopniu prawdopodobne, że człowiek świadomy tego, iż jego działanie poddane będzie kontroli, wykona je staranniej i lepiej, niż ten, kto wie, że żadna kontrola mu nie grozi. Ten aspekt kontroli szczególnie wyraźnie dochodzi do głosu przy jakościowym odbiorze towarów przez jednostki handlowe, producent bowiem, spodziewając się starannej kontroli i bezwzględnej kwestionowania wadliwych towarów, nie będzie ponownie dostarczał towarów wadliwych, aby uniknąć ujemnych tego konsekwencji.

¹³³ Na podstawie art. 256 § 2 k.p.k. obowiązek ten ciąży na kierowniku odnośnej jednostki organizacyjnej, przepis zaś § 1 tegoż artykułu analogicznym obowiązkiem obciąża każdego obywatela, który poweźmie wiadomość o popełnieniu przestępstwa ściganego z urzędu. Zob. także Zarządzenie nr 41 Prezesa Rady Ministrów z dnia 27 III 1959 r. w sprawie usunięcia zaniedbań w zakresie nadzoru i kontroli. MP z 1959 r., nr 28, poz. 132.

¹³⁴ Art. 108 i n. k.p.

¹³⁵ Art. 114 i n. k.p.

Część druga

W celu należytego wykonania zadań w zakresie handlu, a także gastronomii i usług, spółdzielnie spożywców muszą współdziałać z wieloma jednostkami gospodarczymi, a zwłaszcza z dostawcami i sprzedawcami towarów, materiałów i części zamiennych, z wynajemcami lokali lub sprzętu, czy też z wykonawcami różnych czynności i usług.

Formą prawną, jaka znajduje zastosowanie przy nawiązywaniu i egzekwowaniu tej współpracy, jest *u m o w a*¹. Kontrahentami umów zawieranych przez spółdzielnię są przedsiębiorstwa państwowe, zarówno produkcyjne, jak i handlu hurtowego, jednostki spółdzielcze, w tym również zakłady spółdzielni spożywców, a także osoby /przedsiębiorstwa/ prywatne. Umowy zawierane z tymi kontrahentami można podzielić na dwie grupy, zależnie od podstawowych funkcji, jakie mają do spełnienia.

Do jednej grupy trzeba zaliczyć umowy, przy których jednorazowe, sukcesywne albo okresowe świadczenia umowne kontrahenta zaspokajają bezpośrednio potrzeby spółdzielni w zakresie zaopatrzenia towarowego, usług, czy też korzystania z cudzych praw. Są to tradycyjne umowy o świadczenia, np. umowa sprzedaży, dostawy, umowa o dzieło, umowa najmu itp. Natomiast druga grupa obejmie porozumienia o *w s p ó ł p r a c y*, o *w s p ó ł d z i a ł a n i u*, porozumienia koordynujące działalność stron, umowy rozgraniczające sfery działania stron, umowy zapewniające utrzymywanie gotowości spełniania określonych usług, umowy o tzw. zakupienie mocy produkcyjnej, umowy wieloletnie itp. Ich realizacja nie polega na dostarczaniu konkretnych dóbr czy świadczeniu usług, mających zapewnić zaspokajanie potrzeb w danym zakresie, np. w zakresie zaopatrzenia. Mogą one natomiast stanowić podstawę do zawierania umów grupy pierwszej, które mają charakter realizacyjny w stosunku do umów grupy drugiej. Jak widać z przytoczonych przykładów, chociaż linia podziału jest nieostra, jednak różnice między omówionymi grupami umów są ewidentne. Zasadniczym celem umów grupy drugiej jest tworzenie trwałych więzów part-

¹ Zob. obszerniej: S. Buczkowski, Z.K. Nowakowski: Prawo obrotu uspołecznionego. Warszawa 1971, s. 117 i n.

nerstwa w działalności gospodarczej odrębnych podmiotów mających do wypełnienia wspólne podstawowe zadania gospodarcze. Porozumienia takie pełnią ważną funkcję instrumentów planowania², są więc szczególnie ściśle związane z zasadami gospodarki planowej, integrującej ostateczne cele działalności jednostek gospodarki uspołecznionej, mają zatem charakter organizatorsko-integracyjny. Porozumienia³ te, czyli umowy nowe, wykazujące niewątpliwie pewne odrębności od tradycyjnych umów grupy pierwszej można tu omówić jedynie skrótowo, ograniczając się do omawiania zagadnień istotnych w aspekcie ochrony interesów konsumentów.

I. ORGANIZACJA DOSTAW TOWARÓW⁴

Obieg towarów rynkowych wymaga ściślej, ciągłej, operatywnej współpracy jednostek handlowych /w tym także spółdzielczych/ z jed-

² Rolę umów jako ważnych instrumentów planowania podkreślają ekonomiści. J. Drozdowicz /Wymogi gospodarki planowej a samorządność spółdzielni. ZW CRS, Warszawa 1974, s. 49 i n./ wysuwa nawet postulat obwarowania umów handlowych sankcją osobistej odpowiedzialności kierowników przedsiębiorstw handlowych i przemysłowych za ich wykonanie.

³ Wobec zbieżności nazw należy zastrzec, że trzeba je odróżnić od tzw. porozumień gospodarczych, zawieranych na podstawie Uchwały nr 121 Rady Ministrów z dnia 11 VI 1976 r. w sprawie koordynacji międzyresortowej i branżowej działalności gospodarczej /MP nr 28, poz. 124/, a występujących jako: porozumienia międzybranżowe /uczestnikami są zjednoczenia, centrale handlowe i przedsiębiorstwa, należące do różnych branż/, porozumienia ogólnobranżowe /uczestnikami są wszystkie jednostki danej branży niezależnie od formy własności, tj. państwowe, spółdzielcze, prywatne/, porozumienia terenowo-branżowe /uczestnikami są jednostki danej branży, mające siedzibę w różnych województwach/. Wymienione porozumienia mają charakter złożony, raczej administracyjno-prawny, i nie będą na tym miejscu przedstawiane, ponieważ związana z nimi problematyka nie wiąże się bezpośrednio z omawianym tu tematem.

⁴ Dekret z dnia 29 X 1952 r. o gospodarowaniu artykułami obrotu towarowego i zaopatrzenia. Dz.U. z 1952 r., nr 44, poz. 301, zm. Dz.U. z 1956 r., nr 54, poz. 244; Dz.U. z 1956 r. nr 58, poz. 270; Dz.U. z 1971 r., nr 12, poz. 115 oraz Zarządzenie nr 47 Ministra Handlu Wewnętrznego i Usług z dnia 13 X 1972 r. w sprawie stopniowej likwidacji rozdzielnictwa towarów na zaopatrzenie rynku wewnętrznego. Dz.Urz. MHWiU nr 16, poz. 48; zm. Dz.Urz. MHWiU z 1973 r., nr 4, poz. 14; nr 7, poz. 36, nr 14, poz. 59, nr 17, poz. 74, nr 19, poz. 85. Minister Handlu Wewnętrznego i Usług wydaje też decyzje o okresowym częściowym ograniczeniu swobody wyboru dostawców i towarów. Zob. np. Komunikat MHWiU z dnia 25 XI 1974 r. o ustalaniu wykazu towarów rynkowych, do których w 1975 r. nie stosuje się pełnej swobody wyboru dostawców i towarów. Dz.Urz. MHWiU z 1975 r., nr 9, poz. 44.

nostkami przemysłowymi. Współpraca ta, mająca, jak już powiedziano, formę prawną umów, oparta jest na generalnej zasadzie, że jednostki handlowe mają swobodę wyboru towaru, wedle potrzeb rynku, i kontrahenta, oczywiście w ogólnych ramach działalności zgodnej z narodowym planem społeczno-gospodarczym.

Od zasady tej przewidziano dwa wyjątki⁵. Pierwszy - to dostawy towarów rozdzielanych centralnie, które są szczególnie ważne dla zaopatrzenia ludności, a podaż ich w skali krajowej nie zaspokaja popytu. Szczegółowe, pełne wykazy tych towarów, objętych nomenklaturą Narodowego Planu Społeczno-Gospodarczego, są ustalane i ogłaszane corocznie przez Ministra Handlu Wewnętrznego i Usług.

Drugi - to dostawy towarów o częściowo ograniczonym wyborze dostawcy, które również są deficytowe w skali kraju, mają zróżnicowaną strukturę asortymentową i zróżnicowaną strukturę popytu w różnych regionach kraju. Szczegółowe, pełne wykazy tych towarów ogłaszane są również corocznie przez Ministra Handlu Wewnętrznego i Usług, zaś wpływ na proporcje podziału tych artykułów na poszczególne województwa ma Ogólnokrajowa Komisja Koordynacji Branżowej, w skład której wchodzi m.in. przedstawiciele "Społem" CZSS.

W odniesieniu do tych dwu grup towarów wydawane są rozdzielniki⁶, na podstawie których jednostki handlowe uprawnione są do składania zamówień, zaś dostawcy zobowiązani są zrealizować te zamówienia. W razie odmowy przyjęcia zamówienia przez dostawcę jednostka handlowa ma pełne szanse wygrania wszczętego przez siebie sporu arbitrażowego przedumownego, co omówiono szczegółowiej w rozdziale III. Rozdzielnik bowiem ma moc decyzji administracyjnej, wiążącej zarówno dla stron, jak i dla komisji arbitrażowej, która opiera na nim orzeczenie, nie badając merytorycznie zasadności oporu dostawcy /art. 398 k.c./.

Poza wymienionymi grupami towarów nie wolno stosować innych ograniczeń swobody jednostki handlowej w wyborze kontrahenta /dostawcy/ i towaru. Jednostka handlowa jest uprawniona do składania zamówień na dowolnie wybrany towar u dowolnie wybranego dostawcy, ten zaś nie

⁵ W wewnątrzspółdzielczej działalności organizacyjnej stosuje się znacznie dalej idące ograniczenia omawianej tu swobody jednostek handlowych, przy czym może być dyskusyjne, czy zawsze są one merytorycznie uzasadnione.

⁶ Stopień szczegółowości rozdzielników jest znaczny, precyzują one bowiem imiennie przedsiębiorstwa handlu detalicznego, uprawnione do zamówienia objętego rozdzielnikiem towaru.

powinien odmawiać przyjęcia zamówienia w miarę swych możliwości produkcyjnych.

W celu dopełnienia obrazu założeń składania zamówień na towary trzeba wspomnieć o rejonizacji dostaw przedmiotów przeznaczonych na zaopatrzenie ludności⁷, co powoduje ograniczenie swobody dostawców /producentów/ w wyborze kontrahentów, przeważnie w zależności od siedziby odbiorców. W zakresie dostaw towarów objętych rejonizacją wydawane są przez wydziały handlu urzędów wojewódzkich rozdzielniki wiążące podobnie, jak w wypadku towarów deficytowych. Rejonizacja ogranicza również pośrednio swobodę jednostek handlowych w poszukiwaniu partnerów /dostawców/, wiąże bowiem, nieraz w znacznym stopniu, możliwości produkcyjne dostawców.

Działalność jednostek handlowych w zakresie zaopatrzenia w towary powinna być prowadzona zgodnie z omówionymi zasadami. Niestety, doświadczenia wskazują, że rzeczywistość kształtuje się inaczej. Często spotyka się zakamuflowane pseudorozdzielnictwo wielu artykułów konsumpcyjnych między hurtowni, które z kolei prowadzą "rozdział" dla detalu. Przyczyną tych praktyk są przyzwyczajenia do administracyjnego rozdziału towarów, który był charakterystyczny /i potrzebny/ dla okresu powojennego z uwagi na ogromny niedostatek towarów, a także rzeczywiste, okresowo występujące niedobory w podaży niektórych towarów "chodliwych", czyli poszukiwanych, korzystniejszych i łatwiejszych w sprzedaży detalicznej. W efekcie jednostki handlu detalicznego tracą orientację, które rozdzielniki są legalne i mają charakter wiążącej decyzji administracyjnej, a które są tego charakteru pozbawione, zaś moc prawną nadaje im dopiero umowa oparta na nich.

"Rozdzielnictwo" to nie jest zjawiskiem ani zdrowym, ani pożądanym⁸, choć może doraźnie upraszczać zawieranie umów. Negatywna jego ocena jest uzasadniona kilkoma względami, a przede wszystkim tym, że wyłącza ono racjonalne planowanie ze strony handlu, oparte na analizie rynku, zastępując je automatyzmem rozdziału, co w rezultacie, wobec zmienności potrzeb i upodobań konsumentów, może prowadzić do

⁷ Rozdział II Zarządzenia Przewodniczącego Komisji Planowania przy Radzie Ministrów z dnia 2 IV 1963 r. w sprawie przydziałów, rozdzielników i uzgodnień dostaw oraz ogólnych warunków dostaw w obrocie krajowym między jednostkami gospodarki uspołecznionej. MP nr 34, poz. 172, zm. MP z 1966 r., nr 57, poz. 276.

⁸ T. Wojciechowski: Nieformalne rozdzielnictwo materiałów - przyczyny, skutki i możliwości przeciwdziałania. "Gospodarka Materiałowa" z 1975 r., nr 5.

Abi. Jag.

tego, że w jednym regionie zalegają na półkach sklepów towary, które gdzie indziej są poszukiwane. Automatyzm rozdziału paraliżuje aktywność i operatywność handlu w bieżącym śledzeniu i ustalaniu potrzeb rynku, pozbawia ośrodki decyzyjne stałego dopływu informacji o zmieniających się potrzebach rynku, powodując skostnienie schematów rozdziału i przekreślając jedną z podstawowych cech planowania, jaką jest jego ciągłość⁹. Wreszcie podważa funkcjonowanie systemu umów, osłabiając zainteresowanie stron ich zawieraniem i treścią. Nie trzeba uzasadniać, że powyższe względy przesądzają także o negatywnej ocenie tego "rozdzielnictwa" z punktu widzenia ochrony interesów konsumenta.

Przedstawione tu skrótowo założenia organizacyjne dostaw towarów na rynek byłyby niepełne, gdyby nie wspomnieć o jeszcze jednym interesującym sposobie ochrony interesu konsumentów. Chodzi tu o wydawanie zakazów lub ograniczeń sprzedaży zarówno z magazynów hurtowni, jak i z placówek handlu detalicznego, określonych artykułów tzw. odbiorcom pozarynkowym, czyli jednostkom gospodarki uspołecznionej. Są to artykuły szczególnie poszukiwane przez ludność, a dostarczane na rynek w jeszcze za małych ilościach. Ich wykazy ustala i publikuje Minister Handlu, Wewnętrznego i Usług¹⁰.

W obrocie można spotkać kilka form prawnych dwustronnych aktów administracyjnych, których celem jest o r g a n i z o w a n i e w s p ó ł p r a c y zwłaszcza jednostek przemysłowych pracujących na potrzeby rynku i jednostek handlowych. Po stronie przemysłu występują najczęściej resorty albo zjednoczenia przemysłowe oraz wielkie organizacje gospodarcze, zaś po stronie handlu - resort handlu albo centrale handlowe, bilansujące w odnośnych branżach całość rynkowej masy towarowej. Wymienić tu można następujące akty administracyjne:

1. Zarządzenia wydawane wspólnie przez zainteresowanych ministrów resortu handlu wewnętrznego i jednego z resortów przemysłowo-

⁹ O metodach i procesie planowania pisze J. Drozdowicz: Wymogi gospodarki..., s. 33 i n.

¹⁰ Zarządzenie Ministra Handlu Wewnętrznego z dnia 31 VIII 1966 r. w sprawie pozarynkowej sprzedaży artykułów jednostkom gospodarki uspołecznionej i organizacjom społecznym przez placówki uspołecznionego handlu detalicznego i przemysłu gastronomicznego. MP nr 46, poz. 232, zm. MP z 1969 r., nr 15, poz. 114.

wych¹¹, w których zawarte są zalecenia co do sposobów zawierania umów sprzedaży i ich realizacji, a także postanowienia zezwalające partnerom współpracy /umów/ na umowne modyfikowanie skutków prawnych nienależytego wykonania lub niewykonania zobowiązań umownych.

2. Ramowe zasady współpracy jednostek przemysłu i handlu, ustalone w zarządzeniach w sprawie planowania i organizacji dostaw na rynek wewnętrzny, jakie wydają ministrowie zainteresowanych resortów przemysłowych w porozumieniu z Ministrem Handlu Wewnętrznego i Usług¹².

3. Porozumienia oparte na wymienionych ramowych zasadach współpracy nadal funkcjonujące, choć formalnie straciły podstawę prawną, na jakiej były wydane¹³, zawierane między zjednoczeniami przemysłowy-

¹¹ Zarządzenie nr 6/62 Ministrów: Przemysłu Chemicznego i Handlu Wewnętrznego z dnia 27 V 1967 r. w sprawie planowania i organizacji dostaw na rynek wewnętrzny artykułów przemysłowych, produkowanych przez przemysł chemiczny /Dz.Urz. MHW z 1967 r., nr 11, poz. 32/, zarządzenie nr 89/68 Ministrów Leśnictwa i Przemysłu Drzewnego i Handlu Wewnętrznego z dnia 2 VI 1967 r. w sprawie planowania i organizacji dostaw na rynek wewnętrzny towarów produkowanych przez przemysł meblarski i papirniczy /Dz.Urz. z 1976 r., MHW nr 13, poz. 37/ i zarządzenie nr 69/72 Ministrów Przemysłu Ciężkiego i Handlu Wewnętrznego z dnia 15 VI 1967 r. w sprawie planowania i organizacji dostaw na rynek wewnętrzny wyrobów trwałego i powszechnego użytku produkowanych przez przedsiębiorstwa resortu przemysłu ciężkiego /Dz.Urz. MHW nr 15, poz. 41/. Zarządzenie nr 11/32 Ministra Przemysłu Lekkiego i Ministra Handlu Wewnętrznego i Usług z dnia 15 III 1973 r. w sprawie zasad współpracy pomiędzy przemysłem lekkim a handlem wewnętrznym w zakresie dostaw na rynek wewnętrzny wyrobów przemysłu lekkiego /Dz.Urz. MHWiU nr 9, poz. 38/.

¹² Przykładem mogą być ramowe zasady stanowiące załączniki do zarządzeń powołanych w odsyłaczu 11, a także porozumienie o współpracy zawarte w dniu 20 I 1975 r. pomiędzy Zrzeszeniem Handlu "Społem" ZSS a Zjednoczeniem Przemysłu Koncentratów Spożywczych w Poznaniu. /"Komunikaty Handlowe" z 1975 r., nr 6/ i porozumienie o współpracy zawarte w dniu 13 II 1975 r. pomiędzy Zrzeszeniem Handlu "Społem" ZSS a Zjednoczeniem Przemysłu Lniarskiego /"Komunikaty Handlowe" z 1975 r., nr 5/.

¹³ Oparte na § 12 obecnie już nie obowiązującej Instrukcji Przewodniczącego Komisji Planowania przy Radzie Ministrów z dnia 7 X 1966 r. w sprawie postępowania przy zawieraniu i wykonywaniu umów dostawy i umów sprzedaży /MP z 1966 r., nr 57, poz. 277 z późniejszymi zmianami/. Przykładem może być porozumienie z dnia 7 III 1970 r., zawarte pomiędzy Centralą Tekstylną-Odziełową, CRS "Samopomoc Chłopska", ZSS "Społem" a Zjednoczeniem Przemysłu Tkanin Jedwabnych i Dekoracyjnych w sprawie zasad współpracy w zakresie składania zamówień i realizacji dostaw na rynek wewnętrzny tkanin jedwabnych, wyrobów dekoracyjnych, galanterii jedwabnej oraz pasmanterii /"Komunikaty Wewnętrzne" z 1970 r., nr 7/ i drugie porozumienie z dnia 4 I 1973 r. zawarte między ZSS "Społem"

mi z jednej a wiodącymi organizacjami handlu, czyli centralami handlowymi oraz związkami spółdzielni z drugiej strony w takich m.in. sprawach, jak organizowanie sklepów firmowych, tryb składania zamówień i realizacji dostaw rynkowych, szkolenie pracowników punktów usługowych w technologii, obsłudze i konserwacji dostarczanych towarów¹⁴.

Wymienionym aktom przypisuje się w literaturze charakter i n s t r u k c j i a d m i n i s t r a c y j n o - p r a w n y c h, które są wiążące dla podległych jednostek /dostawców i odbiorców/ w trybie podporządkowania pionowego pod rygorem odpowiedzialności służbowej osób kierujących tymi jednostkami¹⁵. Także w orzecznictwie arbitrażowym przyjmuje się, że porozumienia powyższe mają dla podporządkowanych jednostek charakter decyzji administracyjnych, zaś jednostkom nie podporządkowanym sygnatariuszom porozumienia dają prawo do żądania, aby jednostki podporządkowane działały zgodnie z treścią porozumienia¹⁶.

c.d. ze s. 78

a Centrala Tekstylna-Odzieżowa w sprawie usprawnienia systemu zamówienictwa towarów i wymiany informacji o zakupach /"Komunikaty Handlowe" z 1973 r., nr 3/, które zresztą trzeba ocenić negatywnie z punktu widzenia ochrony interesów konsumentów, bowiem ogranicza ono dostęp do źródeł zaopatrzenia w przemyśle, przewidując naliczanie kar umownych za dokonywanie przez jednostki "Spółem" zakupów bez pośrednictwa Centrali Tekstylna-Odzieżowej.

14 Zakres zagadnień, jakie mogą być przedmiotem współdziałania, obrazuje np. Uchwała nr 7 z dnia 10 XII 1970 r. Komisji Ogólnobranżowej Handlu Hurtowego i Detalicznego Artykułami Włókienniczymi, Odzieżowymi i Galanteryjnymi /"Komunikaty Handlowe" z 1971 r., nr 2/.

15 J. Strzępka: Charakter prawny porozumień o współpracy. /"Państwo i Prawo" z 1975 r., nr 4, s. 96 i in./, podobnie E. Łętowska: Funkcjonowanie administracji w świetle orzecznictwa. Warszawa 1974, t. IV, s. 52 i in. /w odniesieniu do tzw. instrukcji wspólnych/ oraz J. Trojanek: Umowa jako instrument planowania produkcji rynkowej. Studium prawnogospodarcze. Poznań 1974, S. Włódyka: /"Porozumienia w sprawie warunków umów w obrocie towarowym. "Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny" z 1974 r., z. III, s. 401 i in./ sprowadza wszystkie powyżej wymienione akty na grunt przepisów cyt. Uchwały nr 192 Rady Ministrów z dnia 3 VIII 1973 r., o której bliżej będzie mowa w rozdziale następnym, i w konsekwencji odmawia mocy wiążącej wszystkim aktom dwustronnym regulującym warunki współpracy /warunki umów/, a wydanym przed wejściem w życie tej uchwały.

16 Zob. orzeczenie GKA z dnia 28 VI 1971 r. /"Orzecznictwo Sądów Polskich i Komisji Arbitrażowych" z 1973 r., nr 2, poz. 36/ i orzeczenie GKA z dnia 25 X 1973 r. Przegląd Ustawodawstwa Gospodar. z 1973 r., nr 5, poz. 996/.

II. WSPÓŁDZIAŁANIE W OBROTCIE TOWAROWYM

Podstawowym obowiązującym obecnie aktem prawnym w dziedzinie obrotu towarowego jest Uchwała nr 192 Rady Ministrów z dnia 3 VIII 1973 r. w sprawie umów sprzedaży oraz umów dostawy między jednostkami gospodarki uspołecznionej. Celem jej wydania było zwiększenie roli systemu umownego w planowaniu produkcji i w organizacji zaopatrzenia jednostek gospodarki uspołecznionej i ludności w towary. Szczególną rolę w tych dziedzinach działalności odgrywają: porozumienia w sprawie współpracy, uzgodnienia dostaw i wieloletnie umowy sprzedaży lub dostawy oparte na przepisach wymienionej uchwały. Wszystkie te akty mają charakter cywilno-prawny.

Umowy te odgrywają dużą rolę w planowaniu produkcji, ponieważ stabilizują kontakty gospodarcze, a ponadto pozwalają jednostkom handlowym wpływać kształtującą na dyrektywy produkcyjne przez przekazywanie obrazu potrzeb społeczno-gospodarczych, jakie produkcja powinna zaspokoić, zwłaszcza w zakresie ilości produktów, ich rodzajów, terminów produkcji itd. Jest to tzw. profilowanie produkcji przez handel. Dane zawarte w umowach dotyczących przyszłej produkcji stanowią materiał, którym powinni posługiwać się producenci¹⁷ przy opracowywaniu swoich planów produkcyjnych i odpowiednio - planów zaopatrzenia oraz innej działalności, np. inwestycyjnej, remontowej, organizacyjnej, szkoleniowej itp. Sprawa ta jest szczególnie ważna w odniesieniu do artykułów przeznaczonych na zaopatrzenie rynku, przy których trzeba jak najszerzej uwzględniać potrzeby i upodobania konsumentów, aby zapobiec produkcji tzw. nietrafionej, czy też nadmiernej albo spóźnionej. Pozwala to zmniejszyć straty, jakie powstają wówczas, gdy towar nie znajduje nabywców, zalega magazyny i w końcu podlega przecenie często poniżej kosztów nakładów poniesionych na jego wytworzenie, podczas gdy potrzeby konsumentów pozostają niezaspokojone.

Różne rodzaje uzgodnień i umów wieloletnich wymagają od jednostek handlowych długofalowego prognozowania rozmiarów i kształtu popytu na określone towary, co oczywiście jest trudne i może być ryzy-

¹⁷ Uchwała nr 240 Rady Ministrów z dnia 7 IX 1965 r. w sprawie usprawnienia planowania produkcji przemysłowej w dostosowaniu do zapotrzebowania odbiorców /MP z 1965 r., nr 49, poz. 263/. Konieczność zapewnienia sprawnego, dwukierunkowego przepływu informacji planistycznych między przemysłem a handlem uzasadniają szeroko ekonomiści. Zob. J. Drozdowicz: Wymogi gospodarki... s. 44 i in.

kowe w razie błędnej prognozy. Niewątpliwie więc ujemną stroną umów wieloletnich jest wiążące się z nimi ryzyko dla jednostki handlowej. Podlega ono jednak daleko idącej redukcji, ponieważ odbiorca może zastrzec w każdej umowie, że w okresie późniejszym będzie precyzował treść zamówień realizacyjnych, uzupełniał dane co do bliższych cech zamawianych towarów, korygował ilości itp. /art. 456 i 549 k.c./. Podstawą zamówień jednostek handlowych powinny być przede wszystkim wyniki badań rynku prowadzonych przez handel, których konieczność i praktyczna przydatność jest w pełni doceniana zarówno przez najwyższy organ władzy państwowej¹⁸, jak i przez naczelne organy spółdzielczości spóżywców¹⁹. Niestety, wciąż jeszcze badania te prowadzone są nienajlepiej, daleko im też do kompletności. Ponadto, co działa szczególnie demobilizująco na jednostki handlowe, istnieją wciąż duże trudności w "doprowadzaniu" wyników badań do przemysłu, tj. spowodowaniu, aby planowanie produkcji było elastyczne i dostosowywało wyroby do aktualnych potrzeb konsumentów.

Jednak można też odnotować pozytywne efekty współpracy przemysłu z handlem. Obserwuje się na przykład kształtowanie - aczkolwiek nie bez trudności - nowych form ściślejszej współpracy, takich, jak: zastrzeżenie w umowach wyłączności zakupu określonego rodzaju towaru /wzoru/ przez większą jednostkę handlową, organizowanie sprzedaży w stoiskach typu "boutique", gdzie gromadzi się wyroby wyłącznie lub głównie jednego producenta, organizowanie sieci sklepów i stoisk patronackich itp. Współpraca taka, jeśli równocześnie opiera się na wynikach badań rynkowych, jest korzystna także z punktu widzenia konsumentów.

P o r o z u m i e n i a w s p r a w i e w s p ó ł p r a c e y mogą być zawierane albo przez kupującego i sprzedawcę, albo przez ich jednostki nadrzędne /przy czym jednostką taką w stosunku do spółdzielni jest związek spółdzielni/, albo też może je zawierać kupujący lub sprzedawca z jednej strony z jednostką nadrzędną partnera przyszłych umów realizacyjnych z drugiej strony. Porozumienia zawierane między Ministrem Handlu Wewnętrznego i Usług a Ministrem Przemysłu Lekkiego, Ministrem Przemysłu Chemicznego i Ministrem Przemysłu Ciężkiego odgrywają w praktyce rolę branżowych warunków umów

¹⁸ Uchwała Sejmu z dnia 23 VI 1971 r. o rozwijaniu i doskonaleniu w przedsiębiorstwach i organizacjach handlowych analizy rynku.

¹⁹ Wytoczne z dnia 20 IX 1971 r. dotyczące podniesienia znaczenia komórek analizy rynku w WSS oraz tworzenia nowych stanowisk ds. łączności z konsumentami /"Komunikaty Wewnętrzne" z 1971 r., nr 18/.

dostawy w branżach towarowych, w których warunków takich nie wydano.

W omawianych porozumieniach może być uzgodniony tryb zawierania umów realizacyjnych o konkretne świadczenia oraz szczególne uprawnienia i obowiązki stron tych umów. Jeśli chodzi o tryb zawierania umów, to w porozumieniu można uzgodnić albo pewne uproszczenia i ułatwienia /np. respektowanie telefonicznych zamówień towarów albo przyjęcie określonego zachowania się strony za oświadczenie woli zawarcia umowy złożone w sposób konkludentny/, albo też przyjęcie określonego trybu normowanego przez kodeks cywilny /np. zawieranie umów przedwstępnych lub zawieranie umów przez adhezję, czyli przez przystąpienie jednej strony do wzorca umowy stosowanego przez drugą stronę/.

W porozumieniach²⁰ można uzgodnić także obowiązki i uprawnienia nie wiążące się bezpośrednio z treścią umów realizacyjnych, jak np. organizowanie okresowych spotkań informacyjno-konsultacyjnych współpracujących jednostek, uzgadnianie określonych rodzajów ich zamierzeń, odpowiednio wczesne wstępne sygnalizowanie informacyjne potrzeb, przekazywanie informacji o właściwościach nowych towarów. Mogą to również być postanowienia co do tych uprawnień i obowiązków, które są normowane przepisami iuris dispositivi, albo też takie obowiązki i uprawnienia, które strony dodają do umów uzupełniająco, ponieważ z jakichś względów jedna z nich uznaje to za potrzebne /np. co do części zapasowych/. Nie wolno natomiast, pod rygorem nieważności, zamieszczać w porozumieniach w sprawie współpracy takich postanowień, które byłyby sprzeczne z przepisami iuris cogentis /np. dotyczącymi cen i terminów zapłaty, rękojmi za wady, odszkodowania za niewykonanie umowy oraz innych bezwzględnie obowiązujących przepisów/, w tym zwłaszcza z przepisami kodeksu cywilnego, a także branżowymi warunkami umów. Kolejność stosowania powyższych norm, o różnym stopniu hierarchii i szczegółowości, jest w praktyce następująca: postanowienia porozumień, w razie ich braku - postanowienia tzw. branżowych warunków dostaw, w razie ich braku - postanowienia ogólnych warunków umów sprzedaży i dostawy, w razie ich braku - przepisy kodeksu cywilnego.

²⁰ Zarząd "Społem" ZSS w swych zaleceniach kładzie nacisk na celowość zawierania takich porozumień. Zob. np.: Współpraca z dostawcami artykułów żywnościowych oraz technika i tryb zawierania umów o dostawę tych artykułów/"Komunikaty Wewnętrzne" z 1973 r., nr 6/. Przykładem takiego porozumienia jest porozumienie z dnia 15 VII 1968 r. o współpracy między spółdzielniami ogrodniczymi a spółdzielniami spożywców "Komunikaty Wewnętrzne" z 1970 r., nr 9.

Porozumienia, których stronami /lub stroną/ są jednostki nadzorujące partnerów przyszłej współpracy, czyli właściwych realizatorów porozumień, powinny być zawierane na podstawie informacji i materiałów przyszłych partnerów współpracy. Ich postulaty mają odzwierciedlać potrzeby rynku, zapewnić warunki dla skutecznej ochrony interesów konsumentów.

Zakładany przez normodawcę cel takich porozumień, a mianowicie organizowanie i usprawnianie obrotu towarowego, może być osiąganym różnymi drogami. Przede wszystkim postanowienia porozumień zawartych między kupującym a sprzedawcą wiążą te jednostki *vi contractus*²¹, chyba że w konkretnej umowie sprzedaży /dostawy/ strony wyraźnie wyłączają stosowanie zawartego w pierwszym porozumieniu. Natomiast postanowienia porozumień zawartych nie między samym kupującym a sprzedawcą, które określają szczególne prawa i obowiązki stron, są wiążące dla podległych /nadzorowanych/ jednostek tylko wtedy, gdy jednostki te w swoich umowach wyraźnie to ustalą /*lex contractus*/. Postanowienia zaś o charakterze ogólnym, np. stwierdzające istnienie określonej praktyki obrotu w danej dziedzinie lub zwyczaju handlowego między stronami, są wiążące, chyba że strony w umowach realizacyjnych wyraźnie je wyłączają /zmieniają/.

Najprostszym sposobem realizacji porozumień jest więc wypełnianie omówionych obowiązków zarówno szczególnych, jak i wynikających z zasad ogólnych. W razie gdyby powstał spór co do treści tych obowiązków, można skierować go do rozstrzygnięcia w drodze sporu przedumownego /spór o wykładnię umowy/.

Gdyby doszło do niewykonania przez jedną ze stron obowiązków przewidzianych w porozumieniu, skutki prawne kształtowałyby się rozmaicie w zależności przede wszystkim od tego, między jakimi stronami zostało zawarte porozumienie. Jeżeli porozumienie zawarł sprzedawca z kupującym, a spór dotyczy zawarcia lub treści umowy realizacyjnej, porozumienie w sprawie współpracy może mieć walor prawny umowy przedwstępnej /art. 389 i 390 k.c./. Wrazie zatem gdy porozumienie precyzuje istotne postanowienia przyszłej umowy i termin jej zawarcia, każda ze stron może żądać w drodze procesu zawarcia takiej umowy. W wypadku zaś, gdy treść porozumienia nie pozwala traktować go jako umowy przedwstępnej, a także w wypadku gdy stronami porozumienia były jed-

²¹ Podobne stanowisko zajmuje W. Bagiński: Sprzedaż i dostawa..., s. 182, a także J. Strzępka: Porozumienia gospodarcze w systemie umów. "Państwo i Prawo" z 1975 r., nr 2, s. 71 i n./.

nostki nadrzędne, spółdzielnia, jako kupujący, może zwrócić się bezpośrednio lub przez swoją jednostkę nadrzędną do jednostki nadrzędnej sprzedawcy z żądaniem nałożenia na sprzedawcę obowiązku zawarcia konkretnej umowy i powinna uzyskać odpowiednią w tym przedmiocie decyzję. Jeśliby zaś jednostka nadrzędna sprzedawcy odmówiła lub nie wydała odpowiedniej decyzji w terminie 30 dni, Centralny Związek Spółdzielni Spożywców "Społem" może wystąpić do ministra nadzorującego jednostkę odmawiającą zawarcia umowy o nałożenie na nią obowiązku zawarcia umowy. W wypadku natomiast, gdy spór na tle wypełniania obowiązków ustalonych w porozumieniu będzie dotyczyć innych zagadnień niż zawarcie i treść umowy realizacyjnej, skutki prawne będą zależały od tego, czy jedna ze stron poniosła szkodę w następstwie niewykonywania obowiązków przez partnera współpracy. Jeżeli szkoda taka powstała, poszkodowany może dochodzić jej pokrycia w drodze procesu cywilnego w zwykłych ramach odpowiedzialności kontraktowej /art. 471 i n. k.c./²². W przeciwnym razie pozostaje tylko droga interwencji u jednostki nadrzędnej partnera współpracy - w celu wyegzekwowania spełnienia obowiązków albo też - dokonania zmian czy nawet rozwiązania porozumienia w sprawie współpracy²³.

U z g o d n i e n i a d o s t a w mogą być zawierane między jednostkami nadrzędnymi sprzedawcy i kupującego albo między jedną z tych jednostek nadrzędnych a - odpowiednio - sprzedawcą lub kupującym. W uzgodnieniu ustala się sprzedawców i kupujących, rodzaj i ilość towarów, dostarczenie których ma być przedmiotem umów realizacyjnych, terminy dostarczania tych towarów i terminy zawarcia umów realizacyjnych. Uzgodnienie dostaw nie może jednak zastąpić umowy realizacyjnej, jaka ma być zawarta na jego podstawie²⁴. Ma więc ono charakter albo aktu administracyjnego dwustronnego, zobowiązującego do zawarcia umowy realizacyjnej na zasadzie podporządkowania, albo też stanowi umowę przedwstępną, z tym że jej skutki prawne mogą kształtować się dwójako. Zasadniczo więc z uzgodnienia takiego wynika, że tylko sprzedawca ma obowiązek zawrzeć umowę realizacyjną na żądanie kupującego, można jednak umieścić w nim wyraźne postanowienia, że także kupujący będzie obowiązany do zawarcia określonej umowy na

²² Patrz rozdział III.

²³ Przepisy § 2 ust. 1 pkt 2/ i 9/, § 6 i § 7, a także § 14 cyt. uchwały nr 192.

²⁴ Orzeczenie GKA z dnia 1 IX 1969 r. /"Orzecznictwo Sądów Polskich i Komisji Arbitrażowych" z 1970 r., nr 3, poz. 52/.

żądanie sprzedawcy. W razie zatem odmowy zawarcia umowy przez jednostkę do tego obowiązana, druga strona może dochodzić jej zawarcia w trybie sporu przedumownego, przy czym strona przeciwna - producent - nie może odmówić przyjęcia zamówień na ilości towaru ustalone w pierw w uzgodnieniu, nawet jeśli decyzja wydana później przez jego jednostkę nadrzędną obniżyła plany produkcyjne²⁵. W każdym zaś wypadku strona, która nie dotrzyma przyrzeczenia zawartego w umowie przedwstępnej, zobowiązana jest pokryć szkody poniesione przez drugą stronę przez to, że strona ta liczyła na zawarcie umowy przyrzeczonej²⁶. Roszczenia powyższe przedawniają się z upływem roku od dnia, w którym umowa przyrzeczona miała być zawarta, lub od dnia uprawomocnienia się orzeczenia arbitrażowego oddalającego żądanie zawarcia umowy przyrzeczonej.

Natomiast w razie powstania sporu co do treści samego uzgodnienia dostaw przy jego zawieraniu, sprawę rozstrzygnąć mają w terminie 14 dni organy nadrzędne jednostek, które nie mogły osiągnąć porozumienia²⁷. W tym zaś czasie uzgodnienie już zaczyna wiązać w części bezspornej między stronami, które też zobowiązane są do podpisania tej jego części.

W i e l o l e t n i e u m o w y sprzedaży lub dostawy mogą mieć dwojaki charakter, co zależy od ich treści. Mogą to być mianowicie tradycyjne umowy o dostawę lub sprzedaż rzeczy przyszłych, umowy, w których ustala się odległe terminy spełnienia określonych świadczeń albo pozostawia się te terminy do późniejszego sprecyzowania przez kupującego /art. 456 i 549 k.c./. W praktyce obrotu umowy takie noszą często nazwę umów ramowych.

Wieloletnie umowy mogą także mieć treść inną, pozwalającą na traktowanie ich jako umów organizacyjno-integrujących. Taki charakter mieć będą wówczas, jeśli ich treść nie zdoła wypełnić minimum niezbędnego dla umowy realizacyjnej - nawet po jej uzupełnieniu przepisami dyspozytywnymi oraz niektórymi przepisami bezwzględnie wiążącymi, np. co do ceny cennikowej czy co do jakości ustalonej wiążącą

²⁵ Orzeczenie GKA z dnia 30 XII 1969 r. /"Informacja Prawnicza" z 1970 r., nr 4, s. 4/ stanowiące kontynuację linii orzecznictwa, zgodnie z którą decyzja administracyjna nie jest wiążąca dla jednostek nie podporządkowanych jednostce, która wydaje decyzję.

²⁶ § 9 i § 14 cyt. uchwały nr 192.

²⁷ Nie ma tu zatem otwartej drogi sporu arbitrażowego. Zob. orzeczenie GKA z dnia 21 XII 1973 r. /"Orzecznictwo Sądów Polskich i Komisji Arbitrażowych" z 1974 r., nr 7, poz. 143/.

normą. Umowy takie mianowicie mogą zawierać jedynie orientacyjne²⁸, ogólne dane co do rodzaju i globalnej ilości towaru, jaki będzie zamawiany w określonym przedziale czasu /np. "kontraktowanie" wzorów na wystawach, giełdach lub targach/, sprecyzowanie zaś bliższych danych, potrzebnych dla umożliwienia wypełnienia świadczeń, następować może w sukcesywnie składanych przez kupującego zamówieniach-ofertach, wymagających przyjęcia przez drugą stronę. Przyjęcie to w praktyce nie bywa z reguły wyraźne, lecz dokonuje się go najczęściej przez czynność konkludentną, a mianowicie przez realizację zamówienia. W wypadku jednakże, gdyby sprzedawca odmówił przyjęcia takiego zamówienia, złożonego zgodnie z umową wieloletnią, kupujący mógłby, podobnie jak w poprzednio omawianych sytuacjach, żądać zawarcia umowy w trybie sporu przedumownego²⁹. W umowach wieloletnich obok ustalenia rodzaju i ilości towarów na poszczególne lata uzgadnia się też zakres, tryb i terminy, w jakich wprowadzać się będzie zmiany i uzupełnienia umowy /§ 6 ust. 1 ogólnych warunków umów sprzedaży i umów dostawy/.

III. UMOWY O NABYCIE TOWARÓW

1. Dostawa i sprzedaż

W celu zapewnienia sobie pełnego i stałego zaopatrzenia w towary i surowce /materiały/ potrzebne do prowadzenia działalności handlowej i usługowej spółdzielnia zawiera umowy z dostawcami i sprzedawcami towarów. Najważniejsze z tych umów to umowy o dostawy³⁰ bezpo-

²⁸ Przykładem może być umowa wieloletnia na dostawę warzyw i owoców, zawarta z Centralą Rolniczych Spółdzielni "Samopomoc Chłopska" /wytyczne z dnia 1 IV 1971 r. "Komunikaty Wewnętrzne" z 1970 r., nr 9/.

²⁹ § 3 cyt. uchwały nr 192.

³⁰ Z tych względów użyta tutaj - zgodnie z powszechną praktyką i niektórymi aktami normatywnymi niższego rzędu - nazwa "dostawa" nie w całości pokrywa się z kodeksowym pojęciem dostawy. Zgodnie bowiem z art. 605 k.c. "przez umowę dostawy jednostka gospodarki społecznej /dostawca/ zobowiązuje się do wytworzenia rzeczy oznaczonych tylko co do gatunku oraz do ich dostarczania częściami albo periodycznie, a druga jednostka gospodarki społecznej /odbiorca/ zobowiązuje się do odebrania tych rzeczy i do zapłacenia ceny. "Krytykę tej definicji, jako zbyt wąskiej, uznać trzeba za uzasadnioną, brak tu jednak miejsca na szersze jej przedstawienie i analizę. Zob. S. Grzybowski: Sprzedaż a dostawa w nowym kodeksie cywilnym. "Państwo i Prawo" z 1965 r., nr 10, s. 465 i n/.

średnie, w których kontrahentami spółdzielni są przede wszystkim producenci towarów, a więc zarówno przedsiębiorstwa państwowe³¹, jak i inne spółdzielnie oraz zakłady i inne jednostki organizacyjne spółdzielni "Społem"³², zaś towar przebywa drogą bezpośrednią od producenta do jednostki handlu detalicznego lub nawet bezpośrednio do sklepu /na wzór tranzytu organizowanego/. Następnie wymienić trzeba umowy sprzedaży zawierane z państwowymi jednostkami handlu hurtowego, w ramach których towar przebywa dwa etapy: od producenta do hurtowni, gdzie ewentualnie poddawany jest czynnościom i zabiegom przygotowującym go do sprzedaży detalicznej /np. tzw. "konfekcjonowanie" wielu artykułów spożywczych/ i z hurtowni do jednostki handlu detalicznego. Mogą też być praktykowane tzw. wymiany nadwyżek towarów między spółdzielniami. Z prawnego punktu widzenia są to zwyczajne umowy sprzedaży towarów przez jedną spółdzielnię innej spółdzielni.

Zakupy dokonywane bezpośrednio w przemyśle mają ścisły związek z zakresem i treścią umów o zakupy w hurtowniach, hurtownie więc muszą uwzględniać je w planowaniu swoich z kolei zakupów. Jednostki handlu detalicznego dokonując zakupów bezpośrednio od producentów, powinny zawiadamiać o zakresie i treści umów z producentami właściwe branżowo hurtownie odpowiedzialne za należyte i pełne zaopatrzenie

31 Właśnie spółdzielczość spóżywców była pionierem w organizowaniu tego rodzaju dostaw /J. Strzelecka: Spór o rozwój dostaw bezpośrednich. Warszawa 1967/, przy czym motorem jej działania była chęć sprostania wymogom konsumentów co do zaopatrzenia sklepów /k.c. s. 24/. Spółdzielczość nadal preferuje tę formę zaopatrzenia towarowego. Zob. Program działania na rzecz zwiększenia udziału artykułów przemysłowych w sprzedaży detalicznej. "Komunikaty Wewnętrzne" z 1972 r., nr 13, oraz Kierunki przystosowania sieci handlowej do nowego kształtowania wzorca konsumpcji i współpraca z przemysłem /tezy/" /"Komunikaty Handlowe" z 1973 r., nr 19.

32 Mogą to być również jednostki gospodarki nieuspołecznionej. Umowy z takimi kontrahentami podlegają ogólnym przepisom oraz szczególnemu reżimowi prawnemu, na szczególówce przedstawienie czego brak tu miejsca. Zob. Uchwała nr 8 Zarządu "Społem" ZSS z dnia 10 III 1971 r. w sprawie zasad i organizacji zakupów towarów przez WSS-y, oddziały WSS-ów i PSS-y w rzemieślniczych spółdzielniach zaopatrzenia i zbytu oraz źródełach nieuspołecznionych na zaopatrzenie punktów sprzedaży detalicznej /"Komunikaty Wewnętrzne" z 1971 r., nr 6/, a także konieczność przestrzegania przepisów obowiązujących przy zawieraniu umów o dostawy z dostawcami nieuspołecznionymi /"Komunikaty Wewnętrzne" z 1974 r., nr 21/. Zrzeszenie Handlu "Społem" organizuje także pracę nakładczą przy produkcji niektórych rodzajów artykułów, które następnie sprzedaje spółdzielniom.

nie rynku³³. Jest to potrzebne także ze względu na interes konsumentów, znajduje bowiem odbicie w polepszeniu zaopatrzenia rynku, podczas gdy brak informacji prowadzi najczęściej do pogorszenia tego zaopatrzenia.

Z uwagi na termin wykonywania świadczeń umowy o nabycie masy towarowej mogą być albo długoterminowe, czyli zawierane na rok lub na okres dłuższy niż rok, albo jednorazowe lub okresowe, ale w okresach krótszych niż jeden rok. Zgodnie z § 3 ust. 1 i 2 cytowanej Uchwały nr 192 jednostki gospodarki uspołecznionej powinny preferować umowy długoterminowe. Jednak w zaopatrywaniu rynku mogą wystąpić potrzeby doraźne, albo takie, których dalszego zasięgu nie da się przewidzieć, co usprawiedliwi zawarcie umowy o świadczenie jednorazowe lub okresowe np. w ciągu jednego sezonu.

Specyfika każdej umowy o dostawy bezpośrednie polega na tym, że zamawiająca spółdzielnia może bezpośrednio wpływać na kształt produkcji /zostanie to szerzej omówione w dalszym ciągu pracy/. Natomiast przy zakupie towaru w hurtowni kupujący nie ma kontaktu z producentem, kupuje gotowe, wyprodukowane już towary i co najwyżej może wybierać w tym, czym dysponuje hurtownia. Poza tą podstawową różnicą problematyka prawna, jaka wiąże się z umowami sprzedaży zawieranyymi przez spółdzielnie z hurtowniami, jest analogiczna do tej, jaka występuje przy umowach o dostawy bezpośrednie od producentów - oczywiście w aspekcie ochrony interesów konsumenta. Dlatego zagadnienia związane z tymi umowami będą omawiane łącznie, z tym że zaakcentowane zostaną ewentualne różnice. Przedstawić tu trzeba szereg zagadnień szczegółowych, jak: zawieranie umów, możliwość ich zmiany i rozwiązania, treść i odpowiedzialność związaną z ich wykonaniem.

Zawarcie umowy o dostawy bezpośrednie poprzedzone jest albo umową przedwstępną, albo rokowaniami, albo ofertą dostawcy lub zamawiającego. Każdy z tych sposobów /technik/ zawierania umowy ma inny przebieg, z każdym też wiążą się inne skutki prawne.

O u m o w i e p r z e d w s t ę p n e j /art. 389 i 390 k.c./ mówimy wtedy, gdy strony uzgadniają, że w określonym terminie zawrą

³³ Postanowienia Zarządu "Społem" ZSS o obowiązku składania przez spółdzielnie spóżywców informacji dla hurtu o zakupach bezpośrednich w przemyśle /"Komunikaty Wewnętrzne" z 1967 r., nr 17/. Przy zakupach odzieży istnieje nawet ogólny obowiązek przedkładania hurtowniom odzieżowym takich umów jeszcze przed ich podpisaniem. Zarządzenie nr 17/66 Ministrów Przemysłu Lekkiego i Handlu Wewnętrznego z dnia 5 II 1966 r. /Dz.Urz. MHW z 1966 r., nr 42, poz. 105/.

określoną umowę i równocześnie precyzują istotne postanowienia tej umowy. W praktyce zamiast nazwy "umowa przedwstępna" bywają używane także inne określenia /np. porozumienie wstępne/. Umowę przedwstępną mogą też stanowić uzgodnienia dostaw lub umowy wieloletnie, co omówiono w rozdziale II części drugiej, przedstawiając równocześnie skutki prawne umowy przedwstępnej.

W drodze r o k o w a ń /art. 72 k.c./ umowa zawierana jest wtedy, gdy strony omawiają i uzgadniają kolejne poszczególne jej postanowienia lub grupy postanowień. Umowa rodzi się w takim wypadku dopiero w momencie uzgodnienia ostatniego z postanowień, jakie były przedmiotem rokowań, wcześniejsze zatem uzgodnienia cząstkowe nie są wiążące dla żadnej ze stron, każda z nich może więc wycofać się z rokowań przed ich zakończeniem, nie ponosząc żadnych konsekwencji prawnych. Taki tryb zapewnia wprawdzie stronom pełną swobodę we wzajemnych ustępowach obliczonych na ustępstwa drugiej strony w innych kwestiach /tzw. targowanie się, pertraktacje/, jednak może nadmiernie przedłużać procedurę zawierania umowy, czy nawet uniemożliwiać jej zawarcie w sytuacji, gdy jedna ze stron zechce torpedować rokowania. Z tej też przyczyny w wielu porozumieniach o współpracy lub zasadach współpracy przewidziano odstępstwo od unormowania art. 72 k.c. Przyjmuje się mianowicie, że umowa powstaje już z chwilą uzgodnienia przez strony jej istotnych postanowień, pozostałe zaś warunki precyzowane są później. Takie rozwiązanie jest o tyle korzystniejsze dla samej procedury zawierania umowy, a zatem, pośrednio, dla interesów konsumentów, których potrzeby mają zaspokoić świadczenia umowne dostawcy, że w razie trudności w uzgodnieniu pozostałych postanowień umowy mogą być ustalone przez komisję arbitrażową w trybie sporu przedumownego, jaki może wszcząć każda ze stron. Jednak zasadnicze zastrzeżenia można mieć co do dopuszczalności, a zatem ważności powyższych postanowień w porozumieniach o współpracy, przepis bowiem art. 72 k.c. ma charakter iuris cogentis i możliwość odmiennego uregulowania rokowań wymaga odrębnego upoważnienia opartego na art. 2 k.c.³⁴

Tryb o f e r t o w y /art. 66 i nast. k.c./ umowy polega na tym, że jedna ze stron przyszłej umowy formułuje samodzielnie treść umowy, jaką zamierza zawrzeć i przedkłada ją drugiej stronie, jako

³⁴ Zob. np. upoważnienie dla Ministra Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych, zawarte w § 1 ust. 2, pkt 1 Uchwały nr 56 Rady Ministrów z dnia 1 III 1974 r. w sprawie upoważnienia do uregulowania w sposób odbiegający od przepisów Kodeksu Cywilnego niektórych warunków umów /MP nr 9, poz. 65/.

swoją propozycję, w formie oferty, czyli zamówienia. W razie przyjęcia oferty przez partnera umowa rodzi się w momencie jej przyjęcia, które jest jednostronną czynnością prawną adresata oferty, w przeciwnym razie moc oferty wygasa po upływie określonego w ofercie terminu na udzielenie odpowiedzi. W razie braku takiego terminu przepisy ogólnych warunków sprzedaży i umów dostawy przewidują na odpowiedź 30 dni przy umowach długoterminowych, 14 dni w pozostałych wypadkach i 3 dni w razie gdy zamawiany towar jest potrzebny do usunięcia skutków awarii. Milczenie adresata oferty /zamówienia/ mimo upływu terminów ustawowych jest równoznaczne z przyjęciem oferty w takich jedynie wypadkach, gdy na adresacie ciąży obowiązek zawarcia konkretnej umowy /art. 400 k.c./. W przeciwnym razie powinien on niezwłocznie po otrzymaniu oferty /zamówienia/ zawiadomić oferenta, że jej nie przyjmuje, a to pod rygorem odpowiedzialności odszkodowawczej wobec oferenta.

Jeżeli natomiast adresat oferty odmawia jej przyjęcia, mimo że jest do tego zobowiązany /co będzie przedstawione poniżej/, albo też jeżeli przyjmuje ofertę z zastrzeżeniami /tzw. protokół rozbieżności/, tj. proponuje zmiany w treści oferty, wówczas zamawiający - oferent może wystąpić do komisji arbitrażowej o zawarcie umowy i ustalenie jej treści zgodnie z jego żądaniem. Do wszczęcia sporu przedumownego o zawarcie umowy oferent ma nieprzekraczalny termin 30 dni od otrzymania odmownej odpowiedzi na ofertę. Do wystąpienia ze sporem przedumownym w przedmiocie ustalenia treści spornych między stronami poszczególnych postanowień umownych oferent ma 14 dni od dnia otrzymania protokołu rozbieżności, z tym że jeśli w tym terminie nie złoży odpowiedniego wniosku w komisji arbitrażowej, trzeba uważać, że umowa została zawarta na warunkach określonych w protokole rozbieżności³⁵.

Mówiąc o różnych trybach zawierania umów, trzeba też przedstawić zawieranie umów na giełdach i targach towarowych, organizowanych dla jednostek handlowych, a nie dla konsumentów³⁶. Omówienia wymagają tu dwie kwestie: po pierwsze trzeba

³⁵ Orzeczenie GKA z dnia 20 V 1960 r. "Orzecznictwo Sądów Polskich i Komisji Arbitrażowych" z 1971 r., nr 4, poz. 69.

³⁶ Omówione poprzednio porozumienia oparte na ramowych zasadach współpracy między przemysłem a handlem zawierają m.in. postanowienia dotyczące zawierania umów na giełdach i targach. W porozumieniach tych operuje się nazwami nie zawsze zgodnymi z nomenklaturą kodeksową /np. "oferta", "kontraktacja"/.

odpowiedzieć na pytanie, jakie znaczenie prawne ma wystawienie towaru w kolekcji, na giełdzie lub na targach, a zwłaszcza, czy stanowi to wiążącą ofertę, oraz, po drugie, rozważyć dopuszczalność zawierania umów z zastrzeżeniem /warunkiem/, że ich skuteczność będzie zależała od tego, czy całość zamówień na dany towar /wzór/ zapewni producentowi opłacalność podjęcia jego produkcji.

W świetle omówionych przepisów kodeksu cywilnego o ofercie zaprezentowanie towarów w ramach przedgiełdowej kolekcji wzorów, na targach lub na giełdzie nie stanowi oferty z art. 66 k.c. Nie ma bowiem podstaw do uznania tego za czynność konkludentną, równoważną ze stanowczą i wystarczającą propozycją zawarcia umowy dostawy, propozycją, której przyjęcie przez jednostronną czynność prawną jednostki handlowej wystarcza do uznania, że umowa jest zawarta. Wystawienie towaru w ramach kolekcji przedgiełdowej, na giełdzie lub targach ma natomiast inny skutek prawny, a mianowicie jest równoznaczne z zaproszeniem do rozpoczęcia rokowań mających na celu zawarcie umowy dostawy /art. 71 i 72 k.c./. Udzielana przez producentów w powyższy sposób informacja o towarze jest bardzo szczegółowa, demonstrowany bowiem "wzór" obejmuje wszystkie cechy proponowanego na sprzedaż towaru. Wystawiający towar producenci obowiązani są do podejmowania rokowań w celu zawarcia umów dostawy³⁷ towarów, które zasadniczo powinny ściśle odpowiadać cechom wzorów, choć nie da się wykluczyć, że strony uzgodnią w umowie jakieś odstępstwa od wzoru. Przy zawieraniu umów strony są oczywiście wiązane przepisem art. 386 k.c., statuującym obowiązek współdziałania wszystkich jednostek gospodarki społecznej.

Cały proces zawierania umów na targach i giełdach jest sankcjonowany odpowiedzialnością odszkodowawczą w ramach tzw. negatywnego interesu umownego. Roszczenia odszkodowawcze jednostki handlowej przeciwko producentowi oparte na culpa in contrahendo mogą więc obejmować wszelkie straty i nakłady, poniesione w związku z tym, że spotkała ją nie usprawiedliwiona odmowa. Możliwość zwolnienia producenta od tej odpowiedzialności zależy od tego, czy zdoła on "usprawiedliwić" odmowę zawarcia takiej umowy, inaczej mówiąc - czy przeprowadzi dowód, że odmowę tę uzasadniają ważne przyczyny, od niego niezależ-

³⁷ W praktyce nazywa się to "kontraktowaniem wzorów", co też jest niezgodne z ustaloną nomenklaturą prawną.

ne, o których powiadomił potencjalnych kontrahentów, aby ich nie łądzić możliwościami zakupu atrakcyjnego towaru³⁸.

Problem "warunkowego" zawierania umów na targach i giełdach został jednoznacznie i trafnie rozstrzygnięty przez orzecznictwo arbitrażowe. Uznano mianowicie, że dostawca /producent/ musi ponosić ryzyko uczestniczenia w giełdzie /targach/ i nie może wycofać się z zawartej umowy dlatego, że po zsumowaniu zamówień zorientował się, iż nie zapewniają mu one opłacalnego minimum produkcyjnego³⁹. Nie można też dopuścić do zawierania umów warunkowo, tzn. z warunkiem rozwiązującym umowę w razie niezyskania opłacalnego minimum zamówień na określony towar. Umowy zawierane pod warunkiem są od dawna uważane za sprzeczne z zasadą planowości, a zatem także i z tej przyczyny arbitraż uznaje je za niedopuszczalne⁴⁰.

Wobec stale powtarzających się nieprawidłowości w działaniach zainteresowanych jednostek oraz kłopotów z zawieraniem umów na targach i giełdach towarowych powoływane są w resorcie handlu wewnętrznego Komisje Obrotu Towarowego Artykułami Przemysłowymi i Spożywczymi na czas trwania targów czy giełd. Ich zadaniem jest sprawowanie ogólnego nadzoru nad prawidłowością zawieranych transakcji handlowych i przestrzeganiem regulaminów targów, nad organizacją i przebiegiem giełd, dalej - rozpatrywanie wniosków dotyczących nierealności ofert handlowych, a w związku z tym - podejmowanie decyzji o zdjęciu ekspozycji ze stoiska lub zamknięciu stoiska, a nawet wykluczeniu dostawcy z udziału w targach. W skład komisji wchodzi także przedstawiciele "Społem" Centralnego Związku Spółdzielni Spożywców, który ma zatem możność wywierania wpływu na działanie wystawców targowych i zawieranie umów przez spółdzielnie spożywców.

Niezależnie od trybu, w jakim zawierana jest umowa, strony zobowiązane są do w s p ó ł d z i a ł a n i a przy jej zawieraniu, uwzględniając obowiązki wynikające dla wszystkich jednostek gospodarki uspołecznionej z planów społeczno-ekonomicznego rozwoju kraju oraz ekonomiczność produkcji i obrotu, a także starając się o za-

³⁸ Najczęściej przyczyny te wiązać się będą z maksimum możliwości produkcyjnych i zaopatrzeniowych, co producent powinien z góry podać do wiadomości uczestników targów i giełd, wskazując limity ilościowe swojej produkcji.

³⁹ Orzeczenie GKA z dnia 23 X 1962 r. "Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego" z 1963 r., nr 8-9, poz. 315.

⁴⁰ Szersze omówienie - S. Buczkowski, Z.K. Nowakowski: "Prawo obrotu uspołecznionego", s. 124 i in.

bezpieczeństwo gospodarki narodowej przed stratami /art. 386 k.c./. Współdziałanie to może dotyczyć w szczególności udzielania informacji o zakresie i rodzaju potrzeb rynku oraz możliwościach producenta, opracowywania i wzajemnego udostępniania materiałów pomocniczych w celu najlepszego przygotowania produkcji, sprecyzowania umownych wymogów co do rodzaju towaru, jego jakości itp. Już zatem w tej wstępnej fazie kontaktów stron jest okazja i potrzeba stosowania zasad racjonalnego planowania produkcji przemysłowej dla potrzeb rynku ściśle zgodnie z rozeznaniem potrzeb, gustów i preferencji konsumentów. We współpracy z jednostkami handlu hurtowego - zwłaszcza przy zakupach na giełdach i targach - jednostki handlu detalicznego mają obowiązek doradztwa co do rodzajów i cech towarów poszukiwanych przez konsumentów.

Przy uzgadnianiu treści umowy powinna być jak najpełniej respektowana przez obydwie strony zasada ochrony interesu konsumenta, który spółdzielnia ma reprezentować. Trzeba tu koniecznie podkreślić, że w "grze interesów", jaka toczy się przy zawieraniu /a potem także przy wykonywaniu/ umów, interes własny spółdzielni jest równoległy z interesem konsumentów, przeciwstawiając się interesowi producenta. Ma tu zatem miejsce solidaryzowanie się spółdzielni z konsumentami, a nie z producentami - przeciwko konsumentom. Powinno to stymulować zapewnienie należytej ochrony interesów konsumentów w działalności spółdzielni na tym polu i ma znajdować wyraz w układaniu treści poszczególnych postanowień umownych.

Treść umowy powinna być opracowana starannie, ze znajomością rzeczy i z uwzględnieniem potrzeb rynku, dlatego też bardzo ważne są umiejętności pracownika przygotowującego dla organów spółdzielni teksty umów /zamówień/ lub mającego pełnomocnictwo do ich zawierania, oraz dopływ informacji, jakimi powinien on dysponować, aby najlepiej wywiązać się ze swego zadania. Umowy są zbyt ważnym instrumentem w działalności gospodarczej jednostek gospodarki społeczno-gospodarczej aby dopuszczać kształtowanie ich treści w sposób nieprawidłowy i niedbały.

Sprawa pełnomocnictwa do zawierania umów /składania zamówień u dostawców/ wymaga nieco bliższego naświetlenia z uwagi na ustaloną w tym przedmiocie linię orzecznictwa arbitrażowego⁴¹. Komisje arbi-

⁴¹ Zob. np. dwa orzeczenia GKA z 17 II 1964 r. "Orzecznictwo Sądów Polskich i Komisji Arbitrażowych" z 1965 r., nr 2, poz. 46 i 47/
c.d. odnośnika na s. 94

trażowe przyjmują mianowicie w dość szerokim zakresie, że pełnomocnictwo do zawarcia umowy w imieniu jednostki spółdzielczej może być udzielone w sposób dorozumiany /per facta concludentia/. Na istnienie pełnomocnictwa wskazywać może stała praktyka składania zamówień przez tego samego pracownika spółdzielni, wydelegowanie wyposażonych w pieczętkę spółdzielni jej pracowników na targi, a nawet złożenie zamówienia na dostawę towaru z podpisem sklepowej i pieczętką sklepu. Taki kierunek orzecznictwa może stwarzać pewne niebezpieczeństwo dla spółdzielni, która będzie musiała respektować umowy zawarte w opisanych warunkach lub podobnych. W celu zatem uniknięcia ewentualnych strat każda spółdzielnia powinna przedsięwziąć odpowiednie kroki organizacyjne⁴². Przykładem mogą być tzw. dostawy kierowane, co do których biura handlu WSS, zawierające umowy z producentami, opracowują zamówienia, opierając się na informacjach pracowników sklepów, a towar przesyłany jest przez dostawcę wprost do sklepów detalicznych.

W umowie zamieszcza się wszystkie dane potrzebne dla takiego jej wykonania, aby najlepiej i najpełniej mogły być zaspokojone potrzeby konsumentów⁴³. Na podstawie zatem wyników analizy rynku określa się

c.d. ze s. 93

z głosem częściowo krytyczną L. Bema /"Orzecznictwo Sądów Polskich i Komisji Arbitrażowych" z 1965 r., nr 6, poz. 133/, orzeczenie GKA z 30 X 1967 r. /"Orzecznictwo Sądów Polskich i Komisji Arbitrażowych" z 1968 r., nr 5, poz. 103/ z głosem B. Słotwińskiego.

42 Takim posunięciem na dużą skalę, mającym na celu rozszerzenie umów z przedsiębiorstwami przemysłu kluczowego o dostawy bezpośrednie było wydanie Uchwały nr 18 Zarządu "Społem" ZSS z dnia 24 VI 1970 r. w sprawie dostaw do sieci detalicznej spółdzielczości spożywców odzieży, dziewiarstwa, tkanin i obuwia z zakupów bezpośrednich, dokonywanych w przemyśle kluczowym oraz w koordynowanych zrzeszeniach asortymentowych - przez biura handlu WSS i Zrzeszenie Zakładów Handlu i Usług Handlowych "Społem" ZSS /"Komunikaty Wewnętrzne" z 1970 r., nr 13/. Co do dostaw artykułów żywnościowych zob. Współpraca z dostawcami artykułów żywnościowych oraz technika i tryb zawierania umów o dostawę tych artykułów. "Komunikaty Wewnętrzne" z 1973 r., nr 6. Szersze omówienie tej problematyki zob. I. Strzelecka: Spór o rozwój dostaw bezpośrednich.

43 W spółdzielczości spożywców przykładą się dużą wagę do należytego formułowania treści umów i do dyscypliny umownej. Zob. np. wskazówki Zrzeszenia Handlu "Społem" ZSS zawarte w: Wymagania dotyczące jakości i cen towarów w odniesieniu do umów zawieranych bezpośrednio z producentami "Komunikaty Wewnętrzne" z 1971 r., nr 5. Wytyczne w sprawie polityki gospodarowania zapasami towarów w WSS, O/WSS i PSS oparte na decyzji nr 3 Ministra Handlu Wewnętrznego z dnia 26 V 1971 r. w sprawie polityki gospodarowania zapasami towarów w jednostkach handlu uspołecznionego "Komunikaty Handlowe" z 1974 r., nr 14, oraz Zabezpieczenie wymagań jakościowych w umowach zawieranych w Poznaniu na Targach Krajowych "Jesień 75" i na giełdach. "Komunikaty Handlowe" z 1975 r., nr 18/.

ilość, rodzaj i gatunek towaru, a także inne jego cechy, jak np. rozmiary obuwia czy odzieży. W umowach należy też zastrzegać, że zamawiane towary powinny być dostarczane w uzgodnionych zestawach, obejmujących np. rozmiary, kolory, numerację i tym podobne cechy. Wiele rodzajów towarów powinno być zaopatrzonych przez producenta w etykiety informacyjne, ulotki itp., w których zamieszczone będą instrukcje obsługi czy też użytkowania ewentualnie ostrzeżenia przeznaczone dla konsumenta, przy czym wskazać warto minimum treści takich informacji⁴⁴. Następnie opierając się na doświadczeniach i postulatach pracowników placówek handlowych i usługowych należy ustalić termin /lub terminy/, w jakim towar ma być faktycznie dostarczony, oraz uzgodnić wymagania dotyczące sposobu jego dostarczania, a więc np. opakowanie /określone opakowania jednostkowe, ujednolicone opakowania zbiorcze, wybór alternatywnych rodzajów opakowań/, miejsce wydania towaru, tryb przeprowadzania odbioru jakościowego, środek transportowy, koszty transportu, ubezpieczenia i in. Na podstawie art. 608 k.c. można również zastrzec, że zamawiane towary mają być wytworzone z surowców określonego gatunku lub pochodzenia, albo z zachowaniem wymogów określonej technologii; wówczas spółdzielnia będzie mogła żądać, aby producent umożliwił jej sprawdzenie jakości surowców i przebiegu procesu produkcji tych towarów. Jeżeli kontrola taka wykaze nieprawidłowości w postępowaniu dostawcy, spółdzielnia może wy-

⁴⁴ Zarządzenie nr 2/55 Ministra Przemysłu Lekkiego i Ministra Handlu Wewnętrzznego z dnia 12 I 1971 r. w sprawie oznaczania wyrobów przemysłu lekkiego wprowadzanych na rynek krajowy oraz informowania konsumentów o właściwościach tych wyrobów. Dz.Urz. MHW z 1971 r., nr 20, poz. 54, zarządzenie nr 113 Ministra Handlu Wewnętrzznego z dnia 24 VII 1962 r. w sprawie oznaczania artykułów importowanych, wprowadzanych do obrotu. Dz.Urz. MHW z 1962 r., nr 25, poz. 66. Jak dalece należy przykładać wagę do należytej informacji o towarze, przeznaczonej dla konsumenta, świadczy fakt, że minister Handlu Wewnętrznego i Usług zwrócił się do ministrów nadzorujących produkcję towarów rynkowych, o wprowadzenie do umów o dostawy, zawieranych na targach i giełdach z przedsiębiorstwami handlowymi, postanowienia o bezwzględny obowiązek zawierania do artykułów rynkowych dokładnych instrukcji o właściwościach towaru, jego cechach, sposobach użytkowania, przechowywania, konserwacji itp. "Komunikaty Handlowe" z 1975 r., nr 5. Jest to niezbędne zarówno dla konsumenta, jak i dla pracowników placówek handlowych. Sprawy te bywają też przedmiotem porozumień o współpracy. Zob. np. Porozumienie między Zjednoczeniem Przemysłu Odzieżowego a Centralą Tekstylną-Odzieżową i Centralą Rolniczą Spółdzielni "Samopomoc Chłopska" z dnia 19 VI 1971 r. w sprawie oznaczania wyrobów przemysłu odzieżowego wprowadzanych na rynek krajowy oraz informowania konsumentów o właściwościach tych wyrobów przez trwałe i jednolite ich oznaczanie. "Komunikaty Handlowe" z 1971 r., nr 16.

egzekwować odpowiednie zmiany w procesie produkcyjnym pod rygorem odstąpienia od umowy i żądania naprawienia szkody wynikłej z niewykonania zobowiązania /art. 494 k.c./.

W razie gdy którekolwiek z powyższych lub innych danych nie są jeszcze znane w chwili zawierania umowy, można zamieścić w niej zastrzeżenie, że dane te zostaną sprecyzowane uzupełniająco w terminach późniejszych, wystarczających do przygotowania towaru przez producenta⁴⁵.

Warto odnotować istniejącą od kilku lat praktykę zamieszczania w umowach postanowień, których funkcją jest podzielenie lub nawet zniesienie ryzyka "nietraflonych" zakupów towarów przez jednostki handlu detalicznego od jednostek handlu hurtowego. W szczególności w umowie sprzedaży jednostka handlu detalicznego zastrzega sobie uprawnienie zwrotu - po upływie sezonu - do hurtowni nie sprzedanych artykułów sezonowych. Podobną rolę spełnia przyjmowana w umowach zasada odroczonego terminu zapłaty, zasada, która w obrocie społecznym nie powinna być dopuszczalna jako sprzeczna z bezwzględnie obowiązującymi przepisami o rozliczeniach należności za dostawę lub sprzedaż towaru.

Ogólnie rzecz ujmując, można postulować, aby spółdzielnie unikały nadmiernego ujednociania i upraszczania treści umów, wyrażającego się wygodną praktyką składania zamówień na formularzach, w których wypełnia się /najkrócej, a zatem nieprecyzyjnie/ jedynie te rubryki, w których mowa o rodzaju, ilości i terminie dostawy towaru. Trzeba indywidualizować i obszerniej opracowywać treść umów stosownie do potrzeb, umiejętnie wykorzystując fakt, że bardzo duża część przepisów, zarówno ogólnych, jak i tzw. branżowych warunków umów sprzedaży i umów dostawy, ma charakter względnie obowiązujący, co stwarza okazję do wynegocjowania w konkretnych umowach postanowień bardziej dogodnych dla każdej ze stron.

W literaturze prawniczej wszystkich krajów socjalistycznych zauważono, że istnieje niepokojąca możliwość wykorzystywania okazji, jaką stwarza wydawanie ogólnych warunków umów /m.in. ogólnych warunków umów sprzedaży i umów dostawy/ i różnych innych wzorów umów, dla zapewnienia ochrony partykularnemu interesowi strony górującej w danym stosunku umownym z uszczerbkiem dla interesu strony słabszej. Sprzyja temu sytuacja przewagi popytu na różne towary, dobra i usługi nad ich podażą. Postuluje się zatem kontrolę treści tych wzorców

⁴⁵ § 5 ust. 1, ogólnych warunków umów sprzedaży i umów dostawy.

i unormowań w celu zapewnienia ochrony stronie słabszej oraz ocenia się pozytywnie wprowadzanie do nich postanowień iuris dispostivi. Wykorzystywanie tych postanowień - ewentualnie przy pomocy arbitrażu - pozwala na uzyskanie większej elastyczności instrumentu umowy, co jest korzystne z punktu widzenia ochrony interesów konsumentów, pozwala bowiem na lepsze dostosowanie ilości i rodzajów towarów oraz warunków spełniania świadczeń umownych do rzeczywistych wymagań rynku⁴⁶.

Niezależnie od zastosowanego w konkretnej sytuacji trybu zawierania umowy może powstać między stronami spór, przedmiotem którego jest albo samo zawarcie umowy, jeśli jedna ze stron w ogóle odmówi jej zawarcia, albo treść niektórych postanowień umownych. Spór o zawarcie umowy może rozstrzygnąć komisja arbitrażowa, wskazać więc warto, na jakiej podstawie spółdzielnia, jako odbiorca, ma szanse utrzymania swego stanowiska w sporze arbitrażowym. Z analizy orzecznictwa arbitrażowego prowadzonej w ciągu wielu lat wynika⁴⁷, iż komisje arbitrażowe w bardzo szerokim zakresie uwzględniają potrzeby rynku, a zatem spółdzielnia, jako jednostka handlowa reprezentująca interesy konsumentów, ma duże szanse wygranej. Przykładem godnego aprobaty stanowiska arbitrażu przy rozstrzyganiu takich sporów było nakładanie obowiązków umownych na tzw. faktycznych monopolistów produkujących określone towary⁴⁸, co następnie zostało wprowadzone do obowiązujących aktów prawnych. Inny przykład: arbitraż uznał, że uspołecznione przedsiębiorstwo nie może odmówić zawarcia umowy na dostawy towarów, na które jest zapotrzebowanie, jeżeli dostarczało je w minionym okresie i nie wskazało innego przedsiębiorstwa, które zobowiązałoby się do podjęcia dostaw tych towarów⁴⁹.

⁴⁶ E. Łętowska: Wzorce umowne. Ogólne warunki, wzory, regulaminy. "Ossolineum" 1975 r., s. 53 i n.

⁴⁷ Zob. np. orzeczenie GKA z dnia 3 I 1964 r. "Orzecznictwo Sądów Polskich i Komisji Arbitrażowych" z 1966 r., nr 9, poz. 195/, dotyczące równomiernego i rytmicznego zaopatrywania rynku, orzeczenie GKA z dnia 27 V 1966 r. /"Orzecznictwo Sądów Polskich i Komisji Arbitrażowych" z 1967 r., nr 3, poz. 50/, przyznające odbiorcy prawo decydowania o asortymencie rozdzielanego towaru, orzeczenie GKA z dnia 27 V 1968 r. /"Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego" z 1968 r., nr 12, poz. 680/ wskazujące ocenę konsumentów jako miarodajny miernik jakości towaru.

⁴⁸ Orzeczenie GKA z dnia 6 III 1968 r. "Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego" z 1968 r., nr 10, poz. 666/.

⁴⁹ Orzeczenie GKA z dnia 11 I 1971 r. "Orzecznictwo Sądów Polskich i Komisji Arbitrażowych" z 1971 r., nr 10, poz. 188/.

Przesłanki formalne natomiast w sporach o zawarcie umowy mimo odmowy dostawcy /sprzedawcy/ można wskazać bardziej precyzyjnie.

Dostawca może więc zostać zmuszony do przyjęcia zamówienia odbiorcy wówczas gdy⁵⁰:

1. Obowiązek taki wypływa z umowy przedwstępnej /uzgodnienia dostaw, umowy wieloletniej/.

2. Zamówienie oparte jest na rozdzielniku, a zatem odbiorca dysponuje przydziałem /asygnatą/.

3. Zamówienie oparte jest na decyzji organów do spraw handlu urzędu wojewódzkiego /miejskiego/, wydanej na podstawie przepisów o rejonizacji dostaw przedmiotów przeznaczonych na zaopatrzenie ludności.

4. Zamówienie dotyczy części zamiennych do maszyn, urządzeń lub środków transportu, a spółdzielnia jest ich użytkownikiem lub jednostką powołaną do obrotu takimi częściami albo też wykonuje naprawy i remonty maszyn, urządzeń lub środków transportu⁵¹.

5. Zamówienie oparte jest na decyzji ministra nadzorującego jednostkę odmawiającą zawarcia umowy, właściwego organu urzędu wojewódzkiego lub właściwego centralnego związku spółdzielni. Decyzja taka może być wydana na wniosek "Społem" CZSS.

6. Negatywne stanowisko dostawcy narusza zasadę współdziałania jednostek gospodarki uspołecznionej z uwzględnieniem obowiązków wynikających z narodowych planów gospodarczych, ekonomiczności produkcji i obrotu oraz zabezpieczenia gospodarki narodowej przed stratami, a wykonanie dostawy jest możliwe bez naruszenia obowiązujących przepisów i zobowiązań zaciągniętych już wcześniej względem innych jednostek⁵².

⁵⁰ §§ 8-10, §§ 13 i 14 cyt. uchwały nr 192 i § 9 pkt 1/ ogólnych warunków umów sprzedaży i umów dostawy.

⁵¹ Obowiązek ten trwa do upływu okresu zużycia przewidzianego w założeniach konstrukcyjnych maszyn, narzędzi i środków transportu, a liczonego od dnia zaprzestania ich produkcji. Sama zaś produkcja części zamiennych przedmiotów trwałego użytku wyprodukowanych na zaopatrzenie rynku może być zaniechana po upływie 5 lat od daty zaniechania produkcji tych przedmiotów /zob. § 12 Uchwały nr 164 Rady Ministrów z dnia 9 X 1970 r. w sprawie zapewnienia ciągłości zaspokojenia zapotrzebowania na wyroby przemysłu uspołecznionego. MP z 1970 r., nr 37, poz. 278. Trzeba zwrócić uwagę na to, że zgodnie z § 13 cyt. uchwały nr 192 roszczenie o zawarcie omawianej umowy kierować można tylko do producenta finalnego, a nie do producenta elementu kooperacyjnego /części zamiennej/. Orzeczenie GKA z dnia 1 II 1974 r. "Orzecznictwo Sądów Polskich i Komisji Arbitrażowych" z 1974 r., nr 12, poz. 245/.

⁵² Obowiązek zawarcia umowy tworzy w tym wypadku dopiero komisja arbitrażowa w konstytucyjnym orzeczeniu, a zatem sytuacja ta nie uprawnia oczywiście do przyjmowania, że milczenie adresata oferty /zamówienia/ w okresie jej wiązania jest równoznaczne z jej przyjęciem.

7. Zamawiany towar jest potrzebny do usunięcia skutków awarii stwierdzonej w oświadczeniu kierownika jednostki zamawiającej, a dostawcą jest wyłączny producent będący zarazem wyłącznym sprzedawcą danego towaru.

Natomiast spółdzielnia, jako odbiorca, wyjątkowo tylko może być zmuszona do zawarcia umowy na dostawę towaru, a mianowicie jeśli obowiązek taki wyraźnie przyjęła na siebie w umowie przedwstępnej, albo też wyraźnie przewidziano go w uzgodnieniu dostaw.

W razie gdy przedmiotem sporu jest nie samo zawarcie umowy, bo obydwie strony godzą się na nie, lecz poszczególne postanowienia tej umowy, problem sprowadza się jedynie do merytorycznego rozstrzygnięcia. Formalną bowiem podstawą tego rozstrzygnięcia jest zgoda stron na zawarcie umowy, każda zaś ze stron ma interes prawny w ustaleniu takiej treści umowy, jaka jej najbardziej odpowiada. Komisja arbitrażowa powołana do ochrony tych interesów ocenia zatem argumenty przytaczane przez każdą ze stron i rozstrzyga spór, opierając się na przepisach obowiązujących bezwzględnie, zaś co do kwestii regulowanych przepisami względnie obowiązującymi - korzysta z takiego samego zakresu swobody decydowania, jaki mają strony przy uzgadnianiu umowy⁵³.

Także w tego rodzaju sporach linia orzecznictwa jest konsekwentnie utrzymywana: arbitraż w miarę możliwości chroni interes konsumentów, wykazując przy tym dużo inicjatywy. Wystarczy wskazać, że właśnie w orzecznictwie arbitrażowym ukształtowane zostały niektóre zasady, przyjęte obecnie w obowiązujących aktach prawnych, np. treść art. 386 k.c., a także stosowanie tego przepisu jako samodzielnej podstawy rozstrzygnięcia sporów arbitrażowych⁵⁴.

Zgodnie z prawem umowa powinna mieć formę pisemną /§ 1 ogólnych warunków umów sprzedaży i umów dostawy/. Jednak wobec braku przepisu, wiążącego z tą formą rygor nieważności, należy uznać, że umowa zawarta w innej formie /ustnie, telefonicznie, telegraficznie/ jest ważna i powinna być wykonana, choć w razie sporu co do jej istnienia albo na tle jej wykonywania mogą powstać duże trudności dowodowe, ar-

⁵³ Orzeczenie GKA z dnia 18 VI 1971 r. "Informacja Prawnicza" z 1971 r., nr 7, s. 3.

⁵⁴ Orzeczenie GKA z dnia 28 VI 1971 r. "Orzecznictwo Sądów Polskich i Komisji Arbitrażowych" z 1973 r., nr 2, poz. 36. Tę linię orzecznictwa aprobowała też literatura prawnicza, podbudowując ją szeroką argumentacją, choć nie brakło w niej także głosów krytycznych. Zob. np. J. Strzępka: "Porozumienia gospodarcze...", s. 71 i n.

bitraż bowiem może nie dopuścić ani dowodu z przesłuchania świadków, ani dowodu z przesłuchania stron /art. 73 § 1 i art. 74 k.c./.

Odpowiednio do umowy, której istotę stanowi zgoda stron, strony mogą w gospodarczo uzasadnionych wypadkach zmienić lub rozwiązać umowę za obopólną zgodą. W razie braku zgody może to zrobić komisja arbitrażowa, jeżeli uzna, że niewyrażenie takiej zgody narusza rażąco zasadę współdziałania w interesie gospodarki narodowej, mianowicie wówczas, gdy realizacja umowy stała się gospodarczo niecelowa /§ 11 ust. 2 ogólnych warunków umów sprzedaży i umów dostawy/, np. ze względu na ochronę interesów konsumentów. Jednak warto pamiętać, że nawet wyrażając zgodę na zmianę lub rozwiązanie umowy, każda ze stron może równocześnie zastrzec dochodzenie roszczeń o naprawienie poniesionej przez to szkody /§ 83 ust. 1 ogólnych warunków umów sprzedaży i umów dostawy/. W razie braku takiego zastrzeżenia szkody obciążają tego z kontrahentów, u którego powstały.

Przed terminem dostarczenia towaru spółdzielnia, jako kupujący, może jednostronnie odstąpić od umowy w całości lub częściowo, przez złożenie dostawcy /sprzedawcy/ stosownego oświadczenia, które, jako jednostronna czynność prawna, rodzi skutki prawne niezależnie od tego, jak zostanie przyjęte przez adresata. Przesłanką takiego odstąpienia są ważne powody /§ 12 ogólnych warunków umów sprzedaży i umów dostawy/, których istnienie trzeba udowodnić, a w ramach których można uwzględnić m.in. właśnie interesy konsumentów⁵⁵. W uzasadnionych wypadkach odbiorca może odstąpić od umowy w razie opóźnienia dostaw, nawet bez wyznaczenia dostawcy terminu dodatkowego /np. przy dostawach sezonowych/⁵⁶.

W literaturze można spotkać bardzo interesujący, a korzystny dla jednostek handlu detalicznego pogląd, że owe "ważne powody", stanowiące wystarczającą podstawę do jednostronnego odstąpienia przez kupującego od umowy, nie muszą być niezależne od kupującego, ani

⁵⁵ Uchwała nr 2/74 Kolegium Arbitrażu Głównego Komisji Arbitrażowej z dnia 7 X 1974 r. w sprawie ogólnych wytycznych orzecznictwa arbitrażowego w sprawie przesłanek odstąpienia przez kupującego od umowy przed terminem dostarczenia towaru oraz zasad odpowiedzialności z tego tytułu /"Orzecznictwo Sądów Polskich i Komisji Arbitrażowych" z 1975 r., nr 3, poz. 44, glosa J. Trojanka "Orzecznictwo Sądów Polskich i Komisji Arbitrażowych" z 1975 r., nr 10, poz. 222/.

⁵⁶ Orzeczenie GKA z dnia 12 X 1970 r. "Informacja Prawnicza" z 1970 r., nr 12, s. 3.

przez niego niezawinione⁵⁷. Nawet zatem w wypadku gdy zawarcie umowy zostało oparte na nietrafnym rozeznaniu potrzeb rynku, kupujący może odstąpić od niej /całkowicie lub częściowo/ przed umownym terminem jej wykonania bez narażania się na kary umowne. Zmniejsza to znacznie ryzyko handlowe spółdzielni.

Konsekwencją omawianego odstąpienia od umowy jest obowiązek naprawienia efektywnej szkody poniesionej przez dostawcę /sprzedawcę/. Odszkodowanie obejmuje wartość nakładów poniesionych w celu wytworzenia towarów, jeśli dostawca nie odniósł z nich korzyści, a także utracony normalny zysk dostawcy. W razie gdy sprzedawcą towaru jest hurtownia, wysokość odszkodowania ustala się na zasadach ogólnych, a mianowicie obejmuje ono straty poniesione przez hurtownię w związku z odstąpieniem przez kupującego od umowy oraz korzyści, które hurtownia mogłaby osiągnąć, gdyby umowa została wykonana.

W części wstępnej opracowania scharakteryzowano pokrótce instrumenty prawne /uprawnienia/ wypływające z umowy. Uruchomienie tych instrumentów, a w następstwie - zapewnienie skuteczności działania systemu umownego zależy od woli i inicjatywy tego z kontrahentów, któremu przysługują odpowiednie uprawnienia płynące z umowy. Przy umowie dostawy uprawnienia te przysługują odbiorcy, wynikają bowiem z odpowiedzialności dostawcy za prawidłowość realizacji zamówionych dostaw towarów i za należyłą jakość dostarczonego towaru. Jest to odpowiedzialność kontraktowa powstająca w razie niewykonania lub nienależytego wykonania obowiązków, które ciążyą na dostawcy z mocy umowy i obowiązujących przepisów oraz odpowiedzialność z tytułu ustawowej rękojmi za wady fizyczne towaru. Obowiązki te powinny być w stosunkach między jednostkami gospodarki uspołecznionej wykonywane z należyłą starannością, której miarą jest szczególna ochrona, jaką z mocy przepisów konstytucji i kodeksu cywilnego należy otaczać miennie społeczne /art. 355 k.c./⁵⁸.

Ogólną zasadę odpowiedzialności kontraktowej formułuje art. 471 k.c. w słowach: "Dłużnik obowiązany

57 H. Dawidowicz: Glosa do orzeczenia GKA we Wrocławiu z 18 VI 1969 r., "Orzecznictwo Sądów Polskich i Komisji Arbitrażowych" z 1970 r., nr 10, poz. 209 oraz J. Trojanek: Odstąpienie od umowy sprzedaży /dostawy/ przed terminem jej wykonania. "Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny", z 1974 r., t. III, s. 301.

58 Obszerniejsza analiza zob. E. Kulesza, J. Słoniński: Miara staranności w uspołecznionym obrocie gospodarczym. "Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny" z 1974 r., t. III, s. 105 i in.

jest do naprawienia szkody wynikłej z niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania, chyba że niewykonanie lub nienależyte wykonanie jest następstwem okoliczności, za które dłużnik odpowiedzialności nie ponosi". Zgodnie z poglądami doktryny i orzecznictwa, jeżeli dłużnik chce uwolnić się od odpowiedzialności, ciąży na nim obowiązek udowodnienia, że niewykonanie lub nienależyte wykonanie było następstwem takich właśnie okoliczności /ekskulpacja/⁵⁹. Natomiast poszkodowany wierzyciel, czyli spółdzielnia, ma wykazać jedynie, że szkoda jest następstwem niewykonania czy też nienależytego wykonania zobowiązania przez dłużnika.

Ten ostatni dowód może być trudny, a czasem wręcz niemożliwy do przeprowadzenia. Z tej przyczyny w obrocie uspołecznionym jest reguła, że odpowiedzialność kontraktowa wyraża się w obowiązku zapłaty kar umownych, które wchodzi w miejsce odszkodowania, ustalanego i dochodzonego na omówionych tu zasadach ogólnych.

Podstawą prawną naliczania kar umownych są przede wszystkim obowiązujące przepisy ogólnych warunków umów sprzedaży i umów dostawy, które określają sytuacje, w jakich powstaje obowiązek zapłaty kar oraz wskazują ich wysokość /stawki/. Strony mogą modyfikować w umowie wysokość kar umownych przewidzianych w ogólnych warunkach umów⁶⁰. Dopuszcza się także szczególnie sposób modyfikowania sposobu naliczania kar umownych, np. progresywne stawki kar umownych za dostarczenie towaru wadliwego, odbieranego metodą reprezentatywną, w odniesieniu do którego jest możliwe oddzielenie towaru wadliwego od towaru wolnego od wad⁶¹.

Istnieje obowiązek dochodzenia należnych kar umownych, zaś możliwość zrezygnowania przez kupującego z dochodzenia ich zapłaty jest ograniczona do wypadków wskazanych w przepisach⁶². Szerokie operowa-

59 Orzeczenie GKA z dnia 15 III 1966 r. "Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego" z 1966 r., nr 12, poz. 542.

60 Obniżenie stawek: § 68, § 69 ust. 1 i § 71 ogólnych warunków umów, sprzedaży i umów dostawy, albo podwyższenie stawek lub limitu sumy kar: § 69 ust. 2 i § 71 ogólnych warunków umów sprzedaży i umów dostawy.

61 Orzeczenie GKA z dnia 16 VII 1975 r., nr OT-6068/75 /nie publikowane/.

62 § 63 ust. 1 i § 70 ogólnych warunków umów sprzedaży i umów dostawy. W resorcie handlu wewnętrznego wydane zostało pismo okólne nr 5 Ministra Handlu Wewnętrznego z dnia 27 IX 1968 r. w sprawie kar umownych z tytułu niewykonania bądź nienależytego wykonywania zobowiązań wynikających z zawartych umów /Dz.Urz. MHW z 1968 r., nr 34, poz. 76; zm. w 1969 r., nr 25, poz. 57/, w którym wytknięto, że przedsiębiorstwa nie doceniają roli, jaką spełniają kary w prawidłowym i terminowym zaopatrywaniu rynku.

nie przez normodawcę karami umownymi jest uzasadnione łatwością ich dochodzenia, można bowiem uzyskać ich zapłatę bez udowadniania faktu powstania szkody i jej wysokości, w rezultacie więc można ściągać kary umowne także w tych wypadkach, gdy w następstwie niewykonania lub nienależytego wykonania umowy w ogóle nie powstała u kontrahenta uchwytne szkoda⁶³. Uważa się bowiem słusznie, że każde niewykonanie lub nienależyte wykonanie umowy powoduje szkodę społeczną i gospodarczą, choć czasem trudno wymierną, a ponadto wywołuje inne, niemajątkowe ujemne konsekwencje, jak np. rozluźnienie dyscypliny zobowiązań, nieposzanowanie prawa itp. Wszystko to nie powinno pozostawać bez sankcji, a instytucja kar umownych pozwala na bardziej konsekwentne wiązanie odpowiedzialności z samym faktem nienależytego wykonania lub niewykonania zobowiązań umownych, czyli na obiektywizację tej odpowiedzialności, uniezależnienie jej od winy jednego z kontrahentów i od faktycznej szkody u drugiego kontrahenta.

Jednak ani wina, ani szkoda i jej wysokość nie pozostają bez wpływu na zakres odpowiedzialności, a mianowicie na wysokość kwoty należnej z tytułu kar umownych, jeżeli jej zapłata stała się przedmiotem sporu arbitrażowego. Pozostaje to w związku ze szczególnym uprawnieniem komisji arbitrażowych miarkowania kar umownych, czyli zmniejszania w orzeczeniu kwoty, jaka przypadałaby do zapłaty według arytmetycznie poprawnego obliczenia. Zgodnie z zasadami orzecznictwa⁶⁴ komisja arbitrażowa może miarkować należne kary, jeśli uzna, że zapłata kar obliczonych wedle obowiązujących stawek, mogłaby w konkretnym wypadku w istotny sposób naruszyć rozrachunek gospodarczy przez to, że w porównaniu z faktycznie powstałą szkodą zapewniałaby jednej ze stron dodatkowe, rażąco nadmierne korzyści, a dla drugiej pociągałaby dotkliwie straty, nieproporcjonalne do jej winy. Celowe jest zatem, aby spółdzielnia, dochodząc zapłaty kar umownych od dostawcy, wskazała na naruszenie interesów własnych i interesów konsumentów i określiła rozmiar poniesionych szkód, kara umowna bowiem nie

⁶³ Arbitraż gospodarczy zasadza zatem na rzecz jednostek handlowych kary umowne za wady towaru także wtedy, gdy wady te ujawnią się dopiero u użytkownika-nabywcy. Zob. np. orzeczenie GKA z dnia 7 XI 1966 r. "Orzecznictwo Sądów Polskich i Komisji Arbitrażowych" z 1967 r., nr 4, poz. 87/.

⁶⁴ Teza V Uchwały nr 2/58 Kolegium Arbitrażu z dnia 11 IV 1958 r. "Państwo i Prawo" z 1958 r., nr 7 z glosą /krytyczną/ S. Buczkowskiego, oraz orzeczenie GKA z dnia 1 III 1971 r. "Orzecznictwo Sądów Polskich i Komisji Arbitrażowych" z 1971 r., nr 12, poz. 220.

może zostać zmiarkowana poniżej granicy faktycznie poniesionej szkody⁶⁵.

W sytuacji, gdy okaże się, że szkoda poniesiona przez wierzyciela /spółdzielnię/ jest większa od kary umownej albo powstała wskutek zdarzeń nie objętych karą umowną, wierzyciel może żądać odszkodowania na zasadach ogólnych, na poczet którego zalicza się karę umowną ewentualnie zapłaconą przez dłużnika na tej samej podstawie faktycznej⁶⁶.

Nienależyte wykonanie umowy przez dostawcę może polegać przede wszystkim na nieterminowości dostaw i na dostarczeniu towaru wadliwego. Obydwa te przypadki sankcjonowane są obowiązkiem zapłaty kar umownych. Ponadto w razie zwłoki w dostawie paragraf 52 ust. 1-4 ogólnych warunków umów sprzedaży i umów dostawy daje odbiorcy uprawnienie dokonania zakupu towaru od innego dostawcy na koszt dostawcy będącego w zwłoce. Uprawnienie to powinno w miarę istniejących możliwości być wykorzystywane, co może bardzo pomóc w zapewnieniu ciągłości i rytmiczności zaopatrywania sklepów.

Odpowiedzialność dostawcy /sprzedawcy/ za wady dostarczonego towaru kształtowana jest przez przepisy o r ę k o j m i z a w a d y f i z y c z n e. Rozważając przesłanki i zakres tej odpowiedzialności z punktu widzenia ochrony interesu konsumenta trzeba omówić najpierw sprawę jakości towaru i sprawę odbioru jakościowego.

Jak powiedziano w rozdziale II części pierwszej niniejszej pracy, poziom jakości większości produktów kształtują przepisy prawne, a mianowicie normy techniczne. Nie znaczy to jednak wcale, że zamawiający dostawę tych produktów nie może mieć wpływu na poziom ich jakości. Cechy jakościowe zamawianych towarów należą do tych postanowień umowy, które stronom wolno uzgadniać względnie swobodnie, a wymogi norm technicznych są stosowane przy ocenie jakości dopiero wtedy, gdy w umowie brak jest w tym przedmiocie odmiennych postanowień. W tym stanie rzeczy spółdzielnia, jako jednostka handlowa, powinna w interesie konsumentów wykorzystywać powyższe możliwości i zamieszczać w umowach szczegółowo sprecyzowane wymogi jakościowe. Ma to szczególne znaczenie w odniesieniu do takich towarów, na które normy techniczne w ogóle nie zostały wydane albo w normach nie są

⁶⁵ Orzeczenie GKA z dnia 17 IV 1968 r. "Orzecznictwo Sądów Polskich i Komisji Arbitrażowych" z 1969 r., nr 3, poz. 49.

⁶⁶ § 63 ust. 2 ogólnych warunków umów sprzedaży i umów dostawy.

ujęte wszystkie cechy jakościowe ważne z punktu widzenia przyszłego użytkownika. Niejednokrotnie może okazać się możliwe i celowe umowne podniesienie poziomu jakiejś cechy jakościowej, który w normie technicznej ustalono zbyt nisko. Takie umowne podnoszenie poziomu wymagań norm technicznych spełnia rolę stymulatora w doskonaleniu jakości produkcji, prowadzi do okresowych rewizji norm, które podlegają "starzeniu się" i mogą przerażać się w hamulce postępu.

Odbiór jakościowy⁶⁷, jakiemu poddawany jest dostarczany do jednostek handlowych towar, ma ogromne znaczenie dla ochrony interesu konsumentów. Wynika to z kilku przyczyn. Po pierwsze, handel dysponuje możliwościami przeprowadzenia takich badań jakości, jakich konsument dokonać by nie zdołał, najskuteczniej zatem zapobiec może przenikaniu do obrotu towarów złej jakości. Po wtóre, właśnie jednostkom handlowym, a nie konsumentowi, znane są wymogi norm technicznych i umów, stanowiące punkt odniesienia dla oceny poszczególnych cech konkretnego towaru. Po trzecie, w razie zdyskwalifikowania towaru przy odbiorze jakościowym, jednostka handlowa zobowiązana jest albo zniszczyć towar /np. zepsute artykuły spożywcze/, albo trwale oznaczyć towar zwracany dostawcy, aby uniemożliwiało to wprowadzenie tego samego towaru ponownie na rynek bez jego przeklasyfikowania czy poprawy, co chroni interes ewentualnych dalszych nabywców. Po czwarte, ogólny interes społeczno-gospodarczy, a zatem i interes konsumentów, polega na tym, aby kontrola i odrzucanie zdyskwalifikowanych co do jakości przedmiotów oddziaływały stymulująco na producenta w tym sensie, by nie opłacała mu się produkcja złej jakości. W końcu przez eliminowanie z obrotu wyrobów wadliwych eliminuje się też koszty obrotu tą częścią wyrobów, która podlega potem reklamacjom konsumentów, przysparzając im kłopotów i strat. Z tych wszystkich względów odbiór jakościowy powinien być przeprowadzany szczególnie starannie i odpowiedzialnie. Zależnie od treści umowy, odbioru jakościowego może dokonywać albo wyspecjalizowana komórka odbioru jakościowego bądź w zakładach producenta towaru, bądź po otrzymaniu towaru przez hurtownię lub magazyn rozdzielczy, albo też - przy dostawach towarów przesyłanych bezpośrednio od producenta do sklepu - odbioru dokonuje kierownik sklepu lub wyznaczony pracownik. Niezależnie od formy organizacyjnej odbioru należy przeprowadzić go z mak-

67 Zarządzenie nr 187 Ministra Handlu Wewnętrznego z dnia 23 XII 1962 r. w sprawie zasad odbioru jakościowego towarów. Tekst jednolity w DZ.Urz. MHW z 1970 r., nr 21, poz. 55.

symalną starannością, a w razie stwierdzenia wad towaru trzeba sporządzić komisyjny protokół i złożyć reklamację u dostawcy, żądając przeklasyfikowania, stosunkowego obniżenia ceny albo odmawiając przyjęcia towaru⁶⁸.

Podstawowym zagadnieniem przy odbiorze towaru jest ocena, czy określona cecha jakościowa towaru jest wadą fizyczną. Aby ocena ta była prawidłowa, niezbędny jest jakiś "punkt odniesienia", czyli miernik jakości, "wzorzec", przy zestawieniu z którym da się ustalić, że badana cecha towaru nie znajduje pełnego odpowiednika w jego cechach, że jest to zatem towar gorszy. Taki wzorzec tworzą normy techniczne albo umowa, jeśli w jakikolwiek sposób /np. przez powołanie warunków technicznych, normy zakładowej, dołączenie próbki, zamieszczenie opisu/ precyzuje cechy jakościowe zamawianego przedmiotu. Zawsze jednak, a zwłaszcza gdy cechy przedmiotu określone są niewystarczająco dokładnie lub wcale nie były uzgodnione w umowie, trzeba pamiętać o podstawowym dla oceny jakości przepisie § 43 ust. 1 ogólnych warunków umów sprzedaży i umów dostawy: "Towar powinien być d o b r e j jakości⁶⁹ i mieć właściwości normalnie przyjęte w obrocie albo wynikające z p r z e z n a c z e n i a towaru". Rozumie się oczywiście, że nie idzie tu o samą "chodliwość" /pokupność/ towaru, ważną dla jednostki handlowej, ale przede wszystkim o przeznaczenie użytkowe towaru, ostatecznie decydujący zatem jest wzgląd na interes konsumenta. Przydatność towaru do zaspokojenia potrzeb użytkownika stanowi też urzędowe kryterium oceny jakości wyrobów⁷⁰.

Osobno wspomnieć trzeba o tych szczególnych przypadkach, w których pewne cechy towaru trzeba traktować analogicznie jak wady, choć ściśle rzecz biorąc nie są one wadami, albo też nie dotyczą samego towaru. Przede wszystkim wymienić tu trzeba wydanie towaru w stanie niezupełnym⁷¹. Pojęcie to należy rozumieć szeroko, nie tylko jako

68 Instrukcja: O odbiorze przez sklepy i domy handlowe przesyłek bezpośrednio z przemysłu. "Komunikaty Handlowe" z 1969 r., nr 10 oraz Ramowy regulamin odbioru jakościowego towarów dla personelu sklepów i stoisk. "Komunikaty Handlowe" z 1973 r., nr 11.

69 Określenie "dobra jakość" trzeba zaakcentować jako wiele mówiące, zwłaszcza gdy porówna się je z obowiązującym w sferze obrotu powszechnego przepisem art. 357 k.c., który dla analogicznej sytuacji przewiduje "średnią jakość" rzeczy.

70 Zarządzenie Prezesa Centralnego Urzędu Jakości i Miar z dnia 10 IX 1968 r. w sprawie ogólnych wytycznych dotyczących kryteriów oceny jakości wyrobów. MP z 1968 r., nr 40, poz. 285.

71 § 44 ust. 1 i § 47 ogólnych warunków umów sprzedaży i umów dostawy. Stan niezupełny nie jest równoznaczny z brakami ilościowymi towaru.

niekompletność /brak części składowych/, ale także niezupełność uzgodnionego w umowie określonego zestawu towarów /np. co do rozmiarów, numeracji, kompletów itp./ oraz brak objętych umową części zamiennych do aparatów i maszyn, jeśli konsumentom sprzedaje się te maszyny razem z częściami zamiennymi. Analogicznie należy traktować brak należytego oznakowania, brak kart gwarancyjnych, atestów, instrukcji obsługi i konserwacji lub innych dokumentów potrzebnych przy odprzedaży towaru, a przeznaczonych dla konsumentów. W wypadku towarów, których właściwości ulegają pogorszeniu z upływem czasu biegnącego od momentu ich wyprodukowania /np. artykuły żywnościowe, czy niektóre chemiczne/ za wadę trzeba też uważać upływ takiej części tzw. okresu przydatności /ważności/⁷², że można spodziewać się trudności ze zbyciem towaru przed całkowitym ekspirowaniem tego okresu, co z kolei obciąża koszty handlowe spółdzielni, w ich bowiem ciężar zalicza się zarówno wartość towarów zepsutych, jak i tzw. przeterminowanych. W końcu jako wadę traktować trzeba uszkodzenie lub wadliwość opakowania i to zarówno jednostkowego, w którym towar ma otrzymać konsument, jak i zbiorczego.

Bezpośrednim celem odbioru jakościowego są ustalenia co do jakości badanych przedmiotów. Ustalenia te powinny jednak być we właściwy sposób wykorzystane. W szczególności w razie stwierdzenia, że towar ma wady, a zatem jest niepełnowartościowy, należy albo niezwłocznie zgłosić reklamację i realizować uprawnienia z tytułu rękojmi za wady, albo też godząc się na zakup towaru niepełnowartościowego, zapłacić zań cenę odpowiednio obniżoną i po obniżonej cenie wprowadzić do sprzedaży /§ 46 ogólnych warunków umów sprzedaży i umów dostawy/⁷³.

Zasadniczo w obrocie uspołecznionym zgłoszenie reklamacji i możliwość zrealizowania uprawnień z tytułu rękojmi uwarunkowana jest terminowym dokonaniem omówionego odbioru jakościowego przy czym terminy wyznaczane są albo w branżowych warunkach dostaw odpowiednich rodzajów towarów, albo w porozumieniach o współpracy, albo w przyję-

⁷² Całkowicie błędnie określa się go czasem nazwą "okres gwarancyjny". To pomieszanie pojęć prowadzi, być może, do zasadniczo niedopuszczalnej praktyki "przedłużenia" przez producenta okresu przydatności, w razie gdy towar nie zostanie sprzedany przed upływem tego okresu.

⁷³ W rozdziale III części pierwszej niniejszej pracy wspomniano o ustalaniu cen na artykuły niepełnowartościowe, zaś w części czwartej będzie mowa o możliwości i warunkach sprzedaży takich artykułów konsumentom.

tej między stronami praktyce lub wyraźnej umowie, a w razie braku tych źródeł - termin nie może przekraczać 14 dni /§ 48 ust. 1 ogólnych warunków umów sprzedaży i umów dostawy/. Jednak w razie gdy sprzedawca wyraźnie /choć niekoniecznie w sposób formalny/ zapewni o dobrej jakości towaru lub o tym, że towar ma określone cechy jakościowe, nawet jeśli odbiór jakościowy nie zostanie przeprowadzony przez odbiorcę, nie zwolni to dostawcy od odpowiedzialności z tytułu rękojmi, jeżeli przed upływem okresu rękojmi okaże się, że zapewnienie to nie pokrywa się z rzeczywistością⁷⁴. Praktyka obrotu zna różne formy takich "zapewnień", np. świadectwa jakości, znaki jakości, atesty, oświadczenia na metkach dołączonych do towaru /np. "sprawdzono pod względem bezpieczeństwa użytkowania"/⁷⁵.

Unormowanie skutków prawnych "zapewnień" sprzedawcy stanowi przykład ochrony prawnej zaufania w obrocie, a pośrednio - ochrony interesu konsumenta.

Uprawnienia, jakie przysługują kupującemu z tytułu rękojmi za wady na podstawie postanowień ogólnych warunków umów sprzedaży, są liczniejsze od tych, jakie przewiduje kodeks cywilny⁷⁶. Do kodeksowych uprawnień żądania wymiany, stosownego obniżenia ceny albo zwrotu zapłaconej ceny za zwrotem wadliwego towaru po jednostronnym odstąpieniu od umowy⁷⁷ ogólne warunki umów sprzedaży i umów dostawy dodają trzy dalsze uprawnienia: zastępcze usunięcie wady na koszt sprzedawcy, zakup równoważnego towaru na koszt sprzedawcy i żądanie usunięcia wad przez samego sprzedawcę także co do rzeczy jedynie gatunkowo oznaczonych⁷⁸. W razie żądania zamiany towaru lub usunięcia jego wad przez sprzedawcę nabywca może mu wyznaczyć odpowiedni termin. Jeżeli towar został już sprzedany użytkownikowi /konsumento-

⁷⁴ Art. 564 k.c. i § 48 ust. 2 ogólnych warunków umów sprzedaży i umów dostawy.

⁷⁵ Największe chyba wątpliwości interpretacyjne takich "zapewnień" wiążą się z reklamą, o czym będzie bliżej mowa w rozdziale I części czwartej niniejszej pracy.

⁷⁶ Instytucję rękojmi obszerniej przedstawiono w rozdziale II części czwartej niniejszego opracowania, poświęconej omówieniu instytucji prawnych chroniących bezpośrednio interes konsumenta.

⁷⁷ Art. 560 i 561 k.c. Czwarte uprawnienie, a mianowicie żądanie naprawy rzeczy oznaczonej co do tożsamości od producenta, który jest równocześnie jej sprzedawcą - praktycznie nie ma zastosowania w sferze omawianych tu stosunków.

⁷⁸ § 52 ogólnych warunków umów sprzedaży i umów dostawy.

wi/ i żądania z tytułu rękojmi następują w wyniku reklamacji zgłoszonej przez konsumenta, termin do wymiany lub naprawy powinien być krótki. Wnioskować to można z postanowienia § 52 ust. 1 zd. II ogólnych warunków umów sprzedaży i umów dostawy, zgodnie z którym w razie niewyznaczenia innego terminu świadczenia te powinny być spełnione w ciągu 7 dni od otrzymania przez sprzedawcę towaru do naprawy lub wymiany.

Wybór między uprawnieniami z tytułu rękojmi należy do kupującego i sprzedawca nie może mu np. narzucić wymiany, jeśli kupujący chce przyjąć towar po obniżonej cenie⁷⁹. Oczywiście jest, że dokonując takiego wyboru spółdzielnia winna się kierować przede wszystkim interesami przyszłych nabywców-użytkowników towaru. Nie może np. wprowadzać do obrotu, nawet po obniżonej cenie, artykułów szkodliwych, przy obniżaniu ceny musi dbać o to, aby stopień jej obniżenia był proporcjonalny przede wszystkim do wartości użytkowej przedmiotu, powinna domagać się wymiany lub dokonać zakupu analogicznego towaru na koszt sprzedawcy, jeżeli na rynku występują braki w zaopatrzeniu w dany towar.

Przy rękojmi za wady zwrócić trzeba uwagę także na możliwość dochodzenia odszkodowania na zasadach ogólnych⁸⁰. Jeżeli mianowicie kupujący odstąpi od umowy, albo obniżona zostanie cena za towar wadliwy, zaś wskutek wadliwości tego towaru kupujący poniósł jakąś szkodę - może dochodzić jej pokrycia na zasadach art. 471 k.c. Jeżeli sprzedawca potrafi się ekskulpować przez przeprowadzenie dowodu, że szkoda była następstwem okoliczności, za które nie ponosi on odpowiedzialności, kupujący w każdym razie może żądać naprawienia szkody, jaką poniósł przez zawarcie umowy w nieświadomości, że towar jest wadliwy /tzn. w ramach tzw. negatywnego interesu umownego/.

Omówienia wymaga wreszcie problem uprawnień kupującego w szczególnej sytuacji - gdy przedmiotem dostawy jest towar objęty gwarancją producenta /tzw. gwarancją fabryczną z art. 582 k.c./⁸¹. Uprawnienia z tytułu gwarancji przysługują użytkownikowi /konsumentowi/, a nie jednostce handlowej, zaś w razie gdyby wadli-

79 Orzeczenie GKA z dnia 7 I 1970 r. "Orzecznictwo Sądów Polskich i Komisji Arbitrażowych" z 1970 r., nr 9, poz. 178.

80 Art. 566 k.c.

81 Gwarancję omówiono w rozdziale II części czwartej niniejszej pracy, poświęconej instytucjom prawnym chroniącym bezpośrednio interes konsumenta.

wość takiego przedmiotu ujawniła się przed sprzedaniem go konsumentowi i rozpoczęciem normalnego używania, jednostce handlowej przysługują uprawnienia z tytułu rękojmi za wady. Jednak w razie gdy producent nie wywiąże się z obowiązków gwarancyjnych i gdy wskutek tego konsument realizuje swoje uprawnienia z tytułu rękojmi /art. 579 k.c./ przeciwko spółdzielni, która sprzedała mu przedmiotowy towar, trzeba odpowiedzieć na pytanie, czy i na jakiej podstawie prawnej spółdzielnia może zgłosić roszczenie przeciwko producentowi?

Udzielając gwarancji co do jakości sprzedawanej rzeczy, producent przyjmuje na siebie obowiązki wobec użytkownika, a równocześnie kształtuje treść swej umowy z jednostką handlową w ten sposób, że zobowiązuje się zwolnić ją od odpowiedzialności związanej z wadami towaru ujawniającymi się w czasie eksploatacji. Mamy tu zatem do czynienia z przyrzeczeniem z art. 392 k.c., włączonym do umowy dostawy /sprzedaży/: osoba przyrzekająca dłużnikowi zwolnienie go od obowiązku świadczenia na rzecz wierzyciela ponosi pełną odpowiedzialność w razie, gdy skutek przyrzeczony nie będzie osiągnięty /jest to tzw. odpowiedzialność absolutna, nie dopuszcza bowiem ekskulpacji/. Jak z tego wynika, jednostka handlowa, wprowadzając na rynek towary objęte gwarancją producenta, jest właściwie wolna od odpowiedzialności za wady tych towarów, ostatecznie bowiem będzie za nie odpowiadał producent. Uświadomienie sobie przez spółdzielnie zakresu i charakteru tej odpowiedzialności producenta powinno wpływać na ich ustosunkowanie się do roszczeń zgłaszanych przez konsumentów z tytułu rękojmi; spółdzielnia powinna maksymalnie chronić szkodliwy interes konsumenta.

Omówienie odpowiedzialności producenta za wady towaru jedynie w aspekcie ochrony interesów konsumenta wymaga uzupełnienia przez wskazanie, że właśnie punkt widzenia i interes konsumenta może ostatecznie decydować nawet o tym, że dostawca poniesie odpowiedzialność także w razie, gdy na skutek swych zaniedbań odbiorca utraci uprawnienia z tytułu rękojmi. Zgodnie z orzecznictwem arbitrażowym⁸² w sytuacji takiej dostawca, chociaż zwolniony od odpowiedzialności z tytułu rękojmi musi zwrócić pobraną za towar cenę, jeśli okaże się, że towar ten oczywiście nie nadaje się do użytku. Odpowiedzialność producenta-dostawcy w powyższej sytuacji znajduje oparcie w przepisach o odpowiedzialności deliktowej.

82 Orzeczenie GKA z dnia 21 X 1963 r. "Orzecznictwo Sądów Polskich i Komisji Arbitrażowych" z 1964 r., nr 12, poz. 500.

2. Komis

Odnotować warto, że przy nabywaniu masy towarowej umowa sprzedaży i umowa dostawy nie są wyłącznymi formami prawnymi, spółdzielnie bowiem mogą również zaopatrywać się w towary na podstawie umów k o m i s u /art.765 i n. k.c./. W umowie takiej spółdzielnia, występując w roli komisanta, zobowiązuje się wobec komitenta, że na jego rachunek będzie sprzedawać otrzymane od niego towary. Przy sprzedawaniu tych towarów spółdzielnia występuje w imieniu własnym, tak że nabywcy mogą nie wiedzieć nawet, w jakiej roli występuje: czy jako sprzedawca, który wpierw zakupił sprzedawany towar, czy też jako sprzedawca-komisant, któremu sprzedawany towar powierzył do sprzedaży komitent.

W praktyce umowy komis u zawierane są między jednostkami handlu hurtowego a jednostkami handlu detalicznego, a to w celu przeciwdziałania gromadzeniu się w handlu detalicznym nadmiernych zapasów towarowych, zwłaszcza artykułów trudno zbywalnych. Ponadto przewidziane zostało stosowanie formy komis u przy zakupach tzw. nowości, których ceny, z uwagi na ich atrakcyjność, bywają ustalane na wysokim poziomie⁸³, może się zatem zdarzyć, że artykuły te nie znajdą nabywców. Tak więc funkcja gospodarcza umowy komis u, tradycyjnie polegająca na rozszerzeniu zasięgu działania komitenta, podlega ewolucji i pozwala na osiągnięcie także innego celu, którym jest zmniejszenie ryzyka i innych obciążeń komisanta, czyli w tym wypadku jednostek handlu detalicznego. Podobny efekt gospodarczy osiągają jednostki handlu detalicznego przy zakupie towarów dawno wyprodukowanych, czyli takich, których wprowadzanie na rynek może być trudne, jeżeli do umowy sprzedaży, zawartej z hurtownią wprowadzają zastrzeżenie zwrotu nie sprzedanych ilości z odroczeniem terminu zapłaty.

W literaturze ekonomicznej wysunięto bardzo interesujący postulat⁸⁴, którego realizacja mogłaby nastąpić przy zastosowaniu formy prawnej komis u sprzedaży. Poszukując sposobu zwiększenia skuteczności wpływu handlu na planowanie przez przemysł rodzaju, rozmiarów i cech jakościowych produkcji przeznaczonej na rynek, proponuje się, żeby jednostki handlowe zakupywały /a zatem ponosiły ryzyko "trafie-

⁸³ § 4 Uchwały nr 130 Rady Ministrów z dnia 1 VI 1973 r. w sprawie cen detalicznych artykułów nowo wprowadzanych na rynek, artykułów mody lub szczególnie atrakcyjnych z innych względów. MP z 1973 r., nr 27, poz. 170.

⁸⁴ J. Drozdowicz: "Wymogi gospodarki...", s. 49.

nia" zakupu/ towary, których ilość, jakość i rodzaj odpowiadają zapotrzebowaniu zgłoszonemu przez handel, a opartemu na wynikach badań rynkowych. Reszta produktów wytworzonych przez przemysł miałyby trafiać na rynek na ryzyko przemysłu. Dopełniając tę koncepcję ekonomiczną konstrukcją prawną, postulować by należało zawieranie w takich sytuacjach umów sprzedaży komisowej między jednostkami przemysłowymi a jednostkami handlowymi⁸⁵. Oparte na konstrukcji komis transakcje mogłyby doprowadzić do większego uczulenia przemysłu na rozeznane i zgłaszane przez handel potrzeby rynku, co byłoby bardzo korzystne z punktu widzenia konsumentów.

Trzeba również wspomnieć o prowadzeniu przez spółdzielnie spożywców sprzedaży komisowej towarów powierzanych do sprzedaży przez osoby prywatne⁸⁶. Rola tego rodzaju sprzedaży komisowej polega na uzupełnianiu zaopatrzenia rynku w towary o za małej podaży albo też towary, na które istnieje niezaspokojony popyt z uwagi na pewne ich szczególne cechy, jak wymagania mody lub niska cena artykułu używanego. Z punktu widzenia interesów komitenta możliwość oddania rzeczy do komisowej sprzedaży jest także korzystna i wygodna - pozwala na niekłopotliwe spieniężanie zbędnych dla niego przedmiotów, używanej odzieży, sprzętów itp. Do tych celów organizowane są osobne sklepy albo wydzielane działy /stoiska/ w zwykłych sklepach; dla nich też wydawane są przez Ministerstwo Handlu Wewnętrznego i Usług odrębne przepisy, bardzo szczegółowo normujące tzw. obrót komisowy⁸⁷.

⁸⁵ W tym też kierunku idą Wytoczne w sprawie polityki gospodarowania zapasami towarów w WSS, O/WSS i PSS zalecające m.in. "uzyskiwanie rozliczeń według zasad komisowych". "Komunikaty Handlowe" z 1971 r., nr 14.

⁸⁶ Zarządzenie nr 130 Ministra Handlu Wewnętrznego z dnia 27 X 1967 r. w sprawie prowadzenia sprzedaży komisowej przez jednostki handlu uspołecznionego. Dz.Urz. MHW z 1967 r., nr 26, poz. 70.

⁸⁷ Do ważniejszych aktów, poza zarządzeniem nr 130 Ministra Handlu Wewnętrznego, należy instrukcja nr 3 Ministerstwa Handlu Wewnętrznego z dnia 28 II 1968 r. w sprawie dokumentacji, rozliczeń i ewidencji obrotu komisowego. Dz.Urz. MHW z 1968 r., nr 20, poz. 39.

Część trzecia

I. OGÓLNE WIADOMOŚCI O SPRZEDAŻY

Zgodnie z art. 535 § 1 k.c. sprzedaż jest umową obligacyjną konsensualną i wzajemną, przez którą sprzedawca zobowiązuje się przenieść na kupującego własność rzeczy i wydać mu tę rzecz, w zamian za co kupujący zobowiązuje się zapłacić sprzedawcy cenę, a rzecz zakupioną odebrać¹. Zgodnie z art. 155 k.c. umowa sprzedaży rzeczy oznaczonej co do tożsamości ma inny charakter prawny; już jej zawarcie przenosi własność na kupującego. Z zestawienia tych dwu przepisów wynika, że przy sprzedaży rzeczy oznaczonych jedynie co do rodzaju oraz rzeczy przyszłych /nie istniejących w chwili zawierania umowy/ - do przeniesienia własności rzeczy, co jest podstawowym obowiązkiem sprzedawcy, jest niezbędne przeniesienie posiadania rzeczy sprzedanej, czyli oddanie jej we władanie kupującego.

Jeżeli chodzi o samo zawarcie umowy sprzedaży, to nie ma znaczenia okoliczność, że w związku z określoną organizacją pracy w sklepie detalicznym nabywca może zawierać umowę sprzedaży z jednym pracownikiem, któremu oświadcza wolę nabycia oznaczonego towaru w oznaczonej ilości, płacić należność do rąk innego pracownika /np. w kasie/, a odbierać towar z rąk trzeciego pracownika /np. w pakowni/. Każdy bowiem z tych pracowników działa w ramach pełnomocnictwa dorozumianego /art. 97 k.c./, zaś stroną umowy sprzedaży, czyli sprzedawcą w rozumieniu kodeksu cywilnego, jest spółdzielnia.

Jak przy każdej umowie, tak i przy umowie sprzedaży istotne i konieczne do jej zawarcia jest złożenie dwu zgodnych ze sobą oświadczeń woli stron, przy czym sposób, forma i czas ich złożenia mogą być różne. Oświadczenie woli sprzedawcy składane jest najczęściej w sposób dorozumiany przez wystawienie towaru w miejscu sprzedaży na

¹ Istota sprzedaży pozostaje taka sama także w znanych w handlowej praktyce złożonych sytuacjach, w których np. umowa detalicznej sprzedaży artykułu trwałego użytku dokonywana jest równocześnie /łącznie/ z odkupieniem /czyli także umową sprzedaży/ od konsumenta używanego artykułu tego rodzaju /tzw. sprzedaż z bonifikatą/.

widok publiczny z oznaczeniem ceny². Jest to tzw. oferta handlowa adresowana do publiczności, a więc do każdego potencjalnego nabywcy, który w przyszłości zechce ją przyjąć. Zgodnie z istotą oferty /art. 66 i nast. k.c./ jest ona wiążąca dla oferenta, co pociąga za sobą ten skutek prawny, że samo jej przyjęcie, które jest jednostronną czynnością prawną adresata oferty /konsumenta/, rodzi umowę i oferent-sprzedawca nie może się z niej wycofać, odmawiając np. sprzedaży oferowanego wpięrow towaru. Ściśle rzecz biorąc, byłoby to równoznaczne z odmową wykonania już zawartej, wiążącej umowy. Taką samą konstrukcją prawną oferty handlowej stosuje się do sprzedaży z automatów, z tym że trzeba uważać, że oferta ta jest aktualna do momentu wyczerpania się zapasu towaru w automacie.

Poza powyższymi przypadkami dorozumianego oświadczenia woli sprzedawca może także złożyć oświadczenie wyraźnie; w spółdzielni dokonuje tego przez swe organy albo pełnomocników /dorozumianych lub zwykłych, w tym także agentów, akwizytorów/. Oświadczenie to może być adresowane do konkretnej osoby, która przejawia chęć nabycia określonego towaru. Wreszcie możliwe są jeszcze inne sposoby składania oświadczenia woli, np. przez czynności konkludentne sprzedawcy. Przykładem może być przysyłanie towaru do domu potencjalnego nabywcy bez zamówienia: przez zatrzymanie i użycie tego towaru /są to także czynności konkludentne/ dochodzi do zawarcia umowy sprzedaży. Obydwa sposoby zalecane są w szczególności przy zawieraniu umów z konsumentem, który dokonał wpisu w tzw. zeszycie niezaspokojonego popytu³: po nadejściu pożądanego towaru sklep powinien poinformować o tym klienta, proponując mu równocześnie zakup /jest to oferta do określonego adresata/, albo przesłać mu towar za zaliczeniem pocztowym /przyjęcie oferty przez czynność konkludentną/.

Oświadczenie woli kupującego jest składane bądź ustnie /bezpośrednio albo przez telefon/, bądź w inny sposób, który ujawnia wolę nabycia towaru w sposób dostateczny /art. 60 k.c./, np. własnoręczne zdjęcie towaru z półki i włożenie do przeznaczonego na to koszyka w sklepie samoobsługowym albo wsunięcie w odpowiedni otwór monety i naciśnięcie guzika automatu. Wyjątkowo przy sprzedaży towarów o wartości powyżej 10 000 zł wymagane jest zachowanie formy pisemnej

² Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 7 X 1964 r. w sprawie uwidaczniania cen artykułów wystawionych na sprzedaż oraz świadczonych usług. Dz.U. z 1964 r., nr 37, poz. 235.

³ "Komunikaty Handlowe" z 1971 r., nr 13.

/art. 75 § 1 k.c./, co sprzedawca realizuje zwykle przez wystawienie faktury /rachunku/, na której oznacza on przedmiot sprzedaży i cenę oraz kwituje odbiór tej ceny od kupującego. Wrazie jednak, gdyby rachunek taki nie został wystawiony i wręczony kupującemu, umowa sprzedaży będzie i tak ważna i powinna być przez strony wykonana, forma pisemna ma tu bowiem jedynie znaczenie dowodowe /art. 74 k.c./.

Uzgodniona przez strony treść składanych oświadczeń woli powinna co najmniej wyczerpywać przedmiotowo istotne postanowienia umowy sprzedaży, tj. obejmować rodzaj i ilość towaru oraz jego cenę. Co do rodzaju towaru regułą jest, że nabywca ogląda go i określa przy zawieraniu umowy albo wskazuje jedynie rodzaj /ew. gatunek/ towaru, albo też wybiera towar na podstawie próbki lub wzoru, albo dopiero przy wydaniu mu towaru ustala jego szczegółowe cechy czy nawet wybiera konkretny egzemplarz ewentualnie poszczególne sztuki, jak to ma miejsce przy tzw. kupnie specyfikacyjnym. Ilość towaru swobodnie określa nabywca, jeśli nie ma ani faktycznych, ani prawnych ograniczeń ilościowych w sprzedaży detalicznej. Jeśli zaś chodzi o cenę, sprawa okazuje się bardziej skomplikowana.

Zasadniczo w naszym systemie prawno-ekonomicznym ceny są ustalane w trybie administracyjnym i mają w handlu detalicznym charakter cen sztywnych, nie podlegają więc uzgadnianiu przez strony. Nawet w tych wypadkach, gdy cena jakiegoś towaru ma charakter ceny maksymalnej /np. cena owoców, warzyw/ i sprzedawca może ją obniżyć, stosując np. elastyczną marżę, czyni to nie w zależności od uzgodnienia z kupującym, lecz w zależności od takich okoliczności jak np. stan świeżości towaru, wielkość podaży, pora dnia itp. Kupujący zatem, nabywając określony towar, musi akceptować jego urzędową lub wskazaną przez sprzedawcę cenę i w konsekwencji cenę tę zapłacić. Jednak zastanowić się warto nad ważnością, a zatem i skutkami prawnymi umowy, do której treści strony - obojętne z jakich przyczyn - wprowadziłyby cenę inną, niższą lub wyższą niż urzędowa cena sztywna. Umowa taka zasadniczo powinna być uznana za ważną, z tym że w miejsce ceny uzgodnionej wejdzie cena urzędowa /art. 58 § 1 oraz art. 537 § 1 k.c./. Jest to unormowanie, które może okazać się groźne w skutkach dla konsumenta np. wtedy, gdy cena urzędowa jest zbyt duża, jak na jego możliwości finansowe, zaś umowę sprzedaży zawierał w mylnym przekonaniu, że towar jest znacznie tańszy.

Szukając rozwiązania tego problemu w sposób zgodny z zasadą ochrony interesu konsumenta, stwierdzić trzeba przede wszystkim, że nie może on skorzystać z możliwości uchylecia się od skutków prawnych

swego oświadczenia woli, jako złożonego pod wpływem błędu /art. 84 i 86 k.c./, bowiem przepisy o błędzie mają charakter legis generalis i ulegają wyłączeniu przez przepisy o cenie przy sprzedaży. Wolno jednak sądzić, że ochrona interesu konsumenta w omawianej sytuacji może być realizowana na innej drodze. Trzeba tu rozróżnić dwie sytuacje, z każdą bowiem wiążą się inne skutki prawne, oparte na innej podstawie prawnej. Jeżeli mianowicie świadczenie sprzedawcy nie zostało jeszcze wykonane i przedmiot nie został wydany kupującemu i jeżeli z okoliczności wynika, że nabywca nie zakupiłby towaru po urzędowej, wyższej cenie, to opierając się na przepisie art. 58 § 3 k.c. można będzie uznać całą umowę za nieważną⁴. Skoro bowiem przepisy szczegółowe /czyli art. 537 k.c., do którego w tym wypadku odsyła art. 58 § 1 k.c./ nie w całości normują skutki prawne sytuacji opisanej w hipotezie normy, jaką wyraża art. 58 § 3 k.c. /a więc hipoteza normy zawartej w tych przepisach jest węższa, bowiem obejmuje jedynie wypadek, gdy świadczenia stron zostały już spełnione/, to nie ma przeszkód w zastosowaniu art. 58 § 3 k.c. w razie ustalenia, że nabywca nie zawarłby umowy sprzedaży po cenie urzędowej wyższej niż omówiona. Za dopuszczeniem takiej wykładni przemawia także argument a minori ad maius z art. 537 § 3 k.c. Skoro bowiem ustawodawca przyznaje kupującemu prawo odstąpienia od wykonanej już umowy, jeżeli tylko otrzymanego towaru nie zużył ani nie odprzedał, tym bardziej trudno znaleźć racje utrzymywania ważności nie wykonanej jeszcze umowy wbrew uzasadnionemu interesowi nabywcy. Interpretacja ta, zgodna z zasadą ochrony interesu konsumenta, nie prowadzi wcale do naruszenia interesu sprzedawcy, zwłaszcza gdy jest on jednostką handlową. Uznanie bowiem umowy za nieważną w sytuacji gdy towar nie został jeszcze wydany /podobnie zresztą - gdy zostanie zwrócony przez nabywcę w stanie nienaruszonym/, daje sprzedawcy pełną możliwość uczynienia tego samego towaru przedmiotem kolejnej umowy sprzedaży z innym nabywcą.

Skutki prawne wykonania umowy sprzedaży, w której strony uzgodniły cenę inną niż cena urzędowa, zostaną omówione w rozdziale III części czwartej, temat ten bowiem należy do problematyki ochrony repulsyjnej interesu konsumenta.

⁴ Przeciwny pogląd wyraził S. Buczkowski w Komentarzu do kodeksu cywilnego, t. 2, s. 1265, stwierdzając, że wobec istnienia przepisów szczegółowych /o sprzedaży/ nie zachodzi w ogóle potrzeba stosowania art. 58 k.c.

Poza podstawowymi obowiązkami stron, jakie powinna zawierać umowa sprzedaży, obowiązujące przepisy⁵ wprowadzają szereg dalszych obowiązków, należyte wypełnienie których jest obwarowane odpowiedzialnością odszkodowawczą kontraktową. Wymienić trzeba ważniejsze z nich:

Sprzedawca zobowiązany jest wydać kupującemu nabytą rzecz w całości⁶ i z wszystkimi przynależnościami⁷, chyba że byłyby w umowie wyłączone /art. 52 k.c./.

Sprzedawca zasadniczo ma wydać sprzedany towar kupującemu w miejscu, gdzie ma swoją siedzibę, jednak w umowie strony mogą ustalić, że towar zostanie przesłany przez sprzedawcę do innego miejsca /miejscowości/. W takim wypadku sprzedawca może posłużyć się jedynie zawodowym przewoźnikiem lub spedytorem, w przeciwnym razie, a także wtedy, gdy dokonuje przewozu własnym środkiem transportowym, czyni to na własne ryzyko. W razie gdy towar przesyłany jest do nabywcy, jest on zobowiązany zapłacić cenę dopiero po umożliwieniu mu zbadania przesyłki. W umowie może być także uzgodnione jakiegokolwiek inne miejsce jej wykonania, czyli wydania towaru; wówczas ryzyko utraty czy uszkodzenia towaru obciążać będzie sprzedawcę aż do momentu dostarczenia sprzedanej rzeczy do umówionego miejsca.

Sprzedawca ma obowiązek opakować i zabezpieczyć rzecz zgodnie z jej właściwościami /fizycznymi i innymi/, tak aby zapewnić jej całość i nienaruszalność⁸. Ten sam wzgląd winien decydować o sposobie przewozu, użytym środku transportowym itp., jeśli dostawę realizuje lub organizuje sprzedawca. Sprzedawca ponosi też koszty wydania rzeczy, to jest m.in. opakowania, zmierzenia, zważenia, podziału, chyba

⁵ Znajdują tu zastosowanie przepisy o sprzedaży /art. 535 i n. k.c./ oraz przepisy o wykonywaniu zobowiązań, a zwłaszcza wykonaniu zobowiązań z umów wzajemnych /art. 450 i n. k.c./.

⁶ Kompletność rzeczy oznacza, że - w razie braku wyraźnego odmiennego porozumienia stron - rzecz powinna mieć wszystkie części składowe, przy czym za część składową trzeba uważać także np. kartę gwarancyjną, a w niektórych wypadkach również instrukcję obsługi.

⁷ Przynależność z reguły jest objęta ceną rzeczy głównej, co czasem jest wyraźnie stwierdzone na tzw. metce, np. przynależnością płaszczka bywa plastikowy worek do jego przechowywania i tzw. ramiaczko do wieszania.

⁸ Jest zatem sprawą jednostki handlowej zapewnienie sobie dostatecznej liczby i odpowiedniego rodzaju opakowań. Zdarzające się w praktyce, a powodowane niedostatkami materiałów opakowaniowych przypadki odmowy opakowania sprzedawanego towaru mogą dotyczyć opakowań szczególnego rodzaju, np. dekoracyjnych, albo pakowania przedmiotów, w wystarczający sposób zabezpieczonych opakowaniem fabrycznym.

że z zarządzeń określających cenę wynika w szczególnym przypadku, że koszt określonego rodzaju opakowania nie jest wliczony w cenę jednostkową. W takim jednak razie należy wprowadzić stosowne postanowienie do umowy, a w praktyce - trzeba w stosowny sposób poinformować nabywców, że za określone opakowanie doliczono cenę osobno. Można uniknąć w ten sposób podejrzeń i zarzutów niedozwolonego podwyższania jednostkowych cen towarów rynkowych. Szczególne obowiązki sprzedawcy detalicznego wiążą się ze stosowaniem opakowań wielokrotnego użytku, jako opakowań jednostkowych, które podlegają odkupieniu przez jednostki handlu detalicznego od konsumentów /np. butelki określonego rodzaju/.

Na sprzedawcy ciąży szczególny obowiązek udzielania kupującemu wszelkich informacji⁹ o stosunkach prawnych i faktycznych, dotyczących sprzedanej rzeczy, przekazania instrukcji o sposobie korzystania z niej, udzielenie ostrzeżeń o ewentualnych niebezpieczeństwach wiążących się z używaniem czy nawet przechowywaniem rzeczy, a także wręczenie kupującemu wszelkich dokumentów związanych z rzeczą /atesty, certyfikaty, karty gwarancyjne itp./, bez których rzecz może być uważana za niekompletną, czyli wadliwą/zob. rozdział II części czwartej/. Z tego obowiązku szczególnie starannie powinny wywiązywać się właśnie jednostki handlowe spółdzielczości spożywców, o czym obszerniej będzie mowa w dalszym ciągu niniejszego opracowania.

Roszczenia jednostek handlowych z tytułu sprzedaży mogą być dochodzone w terminie 2 lat, po czym ulegają przedawnieniu. Wymagalność tych roszczeń - wobec zakazu kredytowania - liczy się od chwili wykonania umowy sprzedaży.

II. SPRZEDAŻ ODREČZNA¹⁰

Najpowszechniej w życiu codziennym stosowana jest sprzedaż odrečna w sklepach detalicznych. Charakteryzuje się ona tym, że bezpo-

⁹ Coraz szerzej przyjmuje się w praktyce tzw. metkowanie informacyjne, stosuje się nadruki informacyjne na opakowaniu, ulotki informacyjne dla konsumentów, wywieszki z informacjami w sklepach itp. Są to wszystkie formy zastępujące czy ułatwiające wywiązywanie się sprzedawcy z tej powinności.

¹⁰ Przedstawione pokrótce w kolejnych paragrafach formy prawne sprzedaży nie odpowiadają oczywiście żadnemu podziałowi sprzedaży, brak bowiem kryterium podziału, a np. sprzedaż odrečna może być równocześnie sprzedażą na próbę albo sprzedażą prenumeracyjną - sprzedażą z przywozem towaru do mieszkania nabywcy.

średnio po zawarciu umowy zostają dopełnione obowiązki stron, przy czym następuje to r ó w n o c z e ś n i e, tak że w odczuciu stron chwila zawarcia umowy i chwila jej realizacji zlewają się i można mówić o zawarciu umowy przez jej wykonanie. W sprzedaży odręcznej najpełniejsze i najczęstsze zastosowanie ma właśnie przepis art. 488 k.c. o jednoczesnym spełnianiu świadczeń z umów wzajemnych /z ręki do ręki/. W razie gdyby jedna ze stron wstrzymywała się ze spełnieniem całości lub choćby części¹¹ swego świadczenia, druga strona może także wstrzymać się ze spełnieniem świadczenia wzajemnego.

Zasadniczo sprzedaż odręczna powinna być sprzedażą gotówkową, tzn. kupujący powinien uiścić cenę odpowiadającą określonej sumie pieniędzy w walucie polskiej /art. 358 § 1 k.c./. Jednak dla wygody nabywców wprowadza się różne inne formy zapłaty, jako równorzędne, np. surogaty pieniądza, takie jak bony towarowe lub tzw. przekazy towarowe, bony turystyczne "Orbis", albo też przyjmuje się dokumenty bankowe, będące papierami wartościowymi, np. чеки /tzw. podróżnicze, oszczędnościowo-rozliczeniowe PKO/. Ściśle biorąc, przedmiotem świadczenia nabywcy jest określona w a r t o ś ć ekonomiczna, zawarta w sumie pieniężnej. Z tej przyczyny wręczenie sprzedawcy surogatów pieniądza, ucieleśniających nie bezpośrednio wartość, lecz tylko wierzytelność pieniężną, nie umarza zobowiązania kupującego, czyli nie będzie stanowił zapłaty w takich wypadkach, gdy surogaty te okażą się bezwartościowe /np. bon towarowy okaże się nieważny, czek pozbawiony jest pokrycia w rachunku oszczędnościowo-rozliczeniowym/. Podobnie trzeba rozumować w razie "zapłaty" pieniądzem fałszywym. Zgodnie z obligacyjną naturą umowy sprzedaży sprzedawca miałby wówczas roszczenie o zapłatę ceny pełnoprawnymi środkami płatniczymi lub ich realnymi odpowiednikami. Podobnie ukształtować by się mogła sytuacja w razie np. omyłkowego wydania nabywcy innego towaru niż ten, który był przedmiotem umowy, wówczas bowiem nabywca miałby roszczenie o wydanie zakupionego towaru.

¹¹ W literaturze wyrażono pogląd /A. Ohanowicz, J. Górski: Zarys prawa zobowiązań. Warszawa 1970, s. 175/ nawiązujący do treści uchylonego już art. 217 k.z., że w razie niespełnienia nieznacznej części świadczenia druga strona nie zawsze może skorzystać z prawa wstrzymania się ze świadczeniem wzajemnym, wykonanie bowiem tego prawa podlega ocenie w świetle art. 5 k.c. /"nie korzysta z ochrony prawnej"/. Sądzić wolno, że pogląd ten nie może znaleźć zastosowania do odręcznej sprzedaży w sklepach detalicznych, gdzie obydwa wzajemne świadczenia muszą być spełnione w całości.

Dalszą cechą, charakteryzującą sprzedaż odręcną w sklepach detalicznych, jest to, że miejscem wykonania świadczenia sprzedawcy jest sklep detaliczny, a zatem z reguły sam konsument zajmuje się przewozem nabytego towaru, jego też ciąży ryzyko utraty lub uszkodzenia towaru w czasie tego przewozu¹². Jeżeli przy tego rodzaju sprzedaży przetransportowania towaru do domu konsumenta podejmuje się sprzedawca, umowę taką trzeba zakwalifikować jako umowę o charakterze mieszanym, w której sprzedawca za dodatkowo wykonane usługi przewozowe zastrzega sobie osobne wynagrodzenie. Ryzyko przewozu obciąża go wówczas na zasadach stosowanych przy umowach o usługi, czyli odpowiedzialność sprzedawcy jest uwarunowana jego winą /niestaranność w dokonywaniu czynności przewozowych - art. 471 i następne k.c./.

III. SPRZEDAŻ PRENUMERACYJNA

Tak zwana sprzedaż prenumeracyjna charakteryzuje się tym, że podstawowe świadczenie kupującego, jakim jest zapłata ceny, dokonywane jest wcześniej, zwykle równocześnie z zawarciem umowy, zaś wzajemne świadczenie sprzedawcy następuje później, sukcesywnie w częściach, zwykle w oznaczonym z góry czasie i wtedy też kupujący tak spełnianie częściowo świadczenia zobowiązany jest przyjąć. Suma świadczeń częściowych stanowi odpowiednik ceny i dopiero po dokonaniu ostatniego z nich można uważać, że sprzedawca wywiązał się ze zobowiązania.

Z punktu widzenia kupującego ta forma sprzedaży jest dogodna z tej przede wszystkim przyczyny, że ma on zapewnione rytmiczne świadczenia częściowe, zwykle drobne, a obejmujące przedmioty, które nie nadają się do robienia zapasów, a są co dzień potrzebne /np. mleko, pieczywo, prasa/. Dla sprzedawcy sprzedaż prenumeracyjna też ma zalety, pozwala mianowicie na zmniejszenie ryzyka planowania wielkości zaopatrzenia co do takich przedmiotów, a także zapewnia mu z góry środki pieniężne na spełnianie kolejnych świadczeń częściowych, stanowi zatem swoiste kredytowanie sprzedawcy przez kupującego.

Z zagadnień związanych z wykonywaniem świadczeń sprzedawcy przy sprzedaży prenumeracyjnej należy omówić dwa, ważne z punktu widzenia interesu konsumenta.

¹² Z wyjątkiem wypadków, w których zostałoby udowodnione, że uszkodzenie lub utrata były następstwem wyłącznie jednej przyczyny: opakowania nienależycie zabezpieczającego towar.

Po pierwsze trzeba rozważyć skutki prawne urzędowej zmiany ceny w okresie po zawarciu umowy i wpłaceniu ceny, a przed wykonaniem wszystkich świadczeń częściowych. W sprzedaży detalicznej będzie to z reguły cena sztywna /art. 537 k.c./, a zmiana może polegać bądź na jej podwyższeniu, bądź na obniżeniu. Z kierunku unormowania kwestii zmiany cen przez kodeks cywilny trzeba wnioskować /a contrario z art. 542 § 1 k.c./, że w stosunkach między spółdzielnią, jako jednostką gospodarki uspołecznionej a indywidualnym nabywcą nie następuje w takim wypadku automatyczna zmiana treści umowy, czyli wprowadzenie do niej nowej ceny z dalszymi tego konsekwencjami, a więc albo obowiązkiem dopłaty, albo obowiązkiem zwrotu nadpłaconej części ceny. Przyjąć zatem wypadnie, że w razie podwyższenia ceny nabywca będzie miał prawo odstąpienia od umowy /w całości lub stosownej części przez zredukowanie ilości dostarczanego towaru/, zgodnie z art. 495 § 2 k.c., zmiana bowiem cen jest okolicznością, za którą żadna ze stron odpowiedzialności nie ponosi, a która uniemożliwia spółdzielni wykonanie zobowiązania po cenach poprzednio obowiązujących /ceny sztywne/. Gdyby zaś nabywca od umowy nie odstąpił i nadal przyjmował kolejne świadczenia częściowe, przyjąć by to trzeba za dorozumiane wyrażenie zgody na zmianę treści umowy i żądać odpowiedniej dopłaty. W wypadku natomiast obniżenia ceny sztywnej sprzedawca-spółdzielnia winna realizować umowę do końca umówionego okresu w niezmienionej ilości towaru i zwrócić nabywcy nadpłaconą przez niego kwotę. Wymaga tego zasada ochrony interesu konsumenta oraz wzgląd na to, aby nie doszło do bezpodstawnego wzbogacenia spółdzielni kosztem konsumenta.

Po drugie, rozpiętość czasowa między zawarciem umowy i spełnieniem świadczenia nabywcy a spełnieniem sukcesywnych świadczeń przez sprzedawcę każe ponadto rozważyć drugi problem, a mianowicie skutki niemożliwości spełnienia części świadczeń sukcesywnych, niemożliwości zaistniałej w trakcie wykonywania świadczeń. Chodzi tu więc o tzw. niemożliwość następczą¹³, przy czym może to być zarówno niemożliwość faktyczna /np. wydanie rzeczy indywidualnie oznaczonej, która uległa zniszczeniu/, jak i niemożliwość prawna /np. wykonanie umowy sprzedaży rzeczy, co do której wprowadzono prawny zakaz sprzedaży/. Obojętne jest także, czy zachodzi niemożliwość podmiotowa /subiektywna/, tzn. spełnienie określonego świadczenia jest niemożliwe dla określonego dłużnika, czy też niemożliwość ma charakter przedmiotowy

¹³ Niemożliwość pierwotna i obiektywna powoduje nieważność umowy od początku - art. 387 k.c.

/obiektywny/, tzn. spełnienie określonego świadczenia jest niemożliwe w ogóle, nikt więc nie mógłby go spełnić. Od tej reguły istnieje jednak ważny wyjątek dotyczący faktycznej niemożliwości świadczenia rzeczy rodzajowo oznaczonych - a zatem obejmujący sytuacje zachodzące właśnie w handlu detalicznym. Ponieważ niemożliwość taka mogłaby być wywołana jedynie całkowitym zniszczeniem /zaginięciem, rozdysonowaniem/ danego rodzaju rzeczy, co zdarzyć się może chyba wyjątkowo, z reguły w takich razach nie można mówić o niemożliwości.

Na równi z niemożliwością traktuje się sytuacje, w których spełnienie świadczenia byłoby wprawdzie możliwe, ale wymagałoby tak wielkich zabiegów, kosztów i starań ze strony dłużnika, że zgodnie z zasadami współżycia społecznego nie można od niego tego wymagać¹⁴.

W razie zatem niemożliwości świadczenia wynikłej po zawarciu umowy, spółdzielnia-dłużnik może być zwolniona od odpowiedzialności jedynie wtedy, gdy udowodni, że niemożność spełnienia świadczenia wynikała z przyczyn niezależnych od niej. Zgodnie z art. 475 § 1 k.c. zobowiązanie świadczenia wygasa wówczas /ew. w części niespełnionej/, ale także i w tym wypadku spółdzielnia powinna zwrócić nabywcy odpowiednią część wpłaconej przez niego ceny, tak aby nie doszło do bezpodstawnego wzbogacenia spółdzielni kosztem konsumenta /art. 495 k.c. - argumentem a minori ad maius/.

Jeżeliby natomiast okazało się, że niemożliwość świadczenia jest następstwem okoliczności, za które spółdzielnia-dłużnik ponosi odpowiedzialność, nabywcy wolno, według jego wyboru, albo żądać naprawienia szkody wynikłej z niewykonania zobowiązania lub częściowego niewykonania, albo też od umowy odstąpić, zwracając to, co sam ewentualnie otrzymał i żądając zwrotu tego, co sam świadczył oraz naprawienia szkody wynikłej z niewykonania zobowiązania /art. 493 i 494 k.c./.

W końcu jeśli spełnienie świadczeń stałoby się niemożliwe w następstwie okoliczności niezależnych od żadnej ze stron i za które żadna z nich odpowiedzialności nie ponosi, spółdzielnia obowiązana jest zwrócić otrzymaną wpierv cenę lub jej stosowną część, zgodnie z przepisami o bezpodstawnym wzbogaceniu /art. 495 k.c./.

¹⁴ Podobne stanowisko zajął F. Błahuta w Komentarzu do kodeksu cywilnego, t. 2, s. 924 oraz M. Piekarski, ibid., s. 476.

IV. SPRZEDAŻ NA RATY

W języku potocznym używa się zamiennie określeń: "sprzedaż na raty /ratalna/" i "sprzedaż na kredyt /kredytowa/". Jest to spowodowane tym, że z punktu widzenia nabywcy sytuacja faktyczna kształtuje się w obu wypadkach podobnie, nabywca bowiem otrzymuje towar i może zacząć z niego korzystać, a spłata należności za ten towar ma nastąpić w przyszłości, najczęściej w postaci kilku wpłat częściowych. Z punktu widzenia ekonomicznego tzw. kredyt konsumpcyjny ma jeden zasadniczy cel i w zasadzie cel ten osiąga. Jest nim kształtowanie konsumpcji w ten sposób, aby umożliwić jej realizację przed uzyskaniem przez konsumenta takich zasobów pieniężnych, które umożliwiłyby mu zakup gotówkowy. Przedmiotem tej konsumpcji są z reguły tzw. dobra wyższego rzędu, wyznaczające nie najniższy standard życia konsumenta.

Na gruncie obowiązujących u nas przepisów prawnych trzeba jednak rozróżnić dwie sytuacje. Sprzedaż na kredyt przez jednostki gospodarki uspołecznionej jest niedopuszczalna, także więc spółdzielcze jednostki handlu detalicznego nie mogą sprzedawać towarów na warunkach kredytowych. Kredytu bowiem może udzielić jedynie specjalnie do tego powołana instytucja kredytowa /obecnie - Powszechna Kasa Oszczędności i banki spółdzielcze/. Sprzedawca - jednostka handlowa przy sprzedaży ratalnej zatem otrzymuje całość swej należności od razu, z tym jedynie, że część jej płaci w gotówce nabywca /tzw. pierwsza rata/, a resztę rozlicza na rzecz sprzedawcy instytucja kredytowa, udzielająca tym samym nabywcy kredytu w odpowiedniej wysokości¹⁵. Oczywiście z istoty kredytu wynika, że nabywca towaru musi kredyt ten spłacić, czyni to jednak na rzecz instytucji kredytowej, a nie na rzecz sprzedawcy, który otrzymał już swoją należność.

Sprzedaż ratalna - prawniczo rzecz ujmując - jest w pewnym stopniu odwróceniem sprzedaży prenumeracyjnej, bowiem charakteryzuje się ona tym, że wydanie towaru z reguły następuje tu równocześnie lub bezpośrednio po zawarciu umowy, zaś spełnienie świadczenia wzajemnego, tj. zapłata ceny, dokonywane jest w okresie późniejszym, w uzgodnionych częściach przez uzgodniony czas /art. 583 k.c./.

Z punktu widzenia ekonomicznego raty są odwrotnością przedpłat, subskrypcji, czy też tzw. docelowego oszczędzania, kiedy to towar

¹⁵ Jest to instytucja prawna przekazu, normowanego dawniej przez przepisy art. 613 i n. k.z., którego ogólne unormowanie kodeksu cywilnego pominał.

zostaje wyprodukowany i dostarczony dopiero wtedy, gdy z wpłaconych przez przyszłych nabywców kwot powstaje fundusz potrzebny do produkcji. Sprzedaż ratalna jest tą formą sprzedaży, która przynosi określone, szczególne korzyści obydwu stronom: nabywcy daje możliwość korzystania z nabytej rzeczy zanim jeszcze zbierze sumę potrzebną do zapłaty ceny, a ponadto zapłata ta, rozłożona w czasie, zmusza go do relatywnie mniejszego, choć długotrwałego, wysiłku finansowego. Dla sprzedawcy zaś sprzedaż ratalna jest sposobem ożywienia popytu.

Przy omawianiu problematyki prawnej związanej ze sprzedażą na raty trzeba mieć na uwadze, że interesy stron realizowane są w dość długim okresie, w ciągu którego wiele jej elementów faktycznych może ulec zmianie, np. kupujący może popaść w tarapaty finansowe. Ponadto sprawę komplikuje okoliczność, że w chwili zawierania umowy, a z reguły także przez cały czas jej wykonywania, sprzedawca, który wydaje towar kupującemu, podejmując ryzyko związane z okresem oczekiwania na zapłatę ceny, jest stroną ekonomicznie silniejszą od kupującego i może wykazywać zrozumiałą skłonność do wykorzystywania swojej przewagi dla narzucenia kupującemu takich warunków umownych, które jego ryzyko mogłyby zmniejszyć i zapewnić mu zwiększenie korzyści ze sprzedaży. Nie można jednak negować tego, że pewna część kupujących okazuje się kontrahentami nierzetelnymi i nie dostrzegać potrzeby ochrony interesu sprzedawcy przed możliwością nadużyć. Powyższe momenty stanowią uwarunkowanie faktu, że wszystkie ustawodawstwa normują sprzedaż ratalną stosunkowo obszernie, chroniąc w pewnym stopniu interes kupującego, oraz że wykształcone zostały różne sposoby zmniejszania ryzyka sprzedawcy, zabezpieczenia jego interesu przed naruszeniem przez niewypłacalnego czy też nierzetelnego dłużnika - kupującego.

Wymienić można zastrzeżenie na rzecz sprzedawcy własności rzeczy sprzedanej na kredyt do czasu całkowitej spłaty należności /warunek zawieszający/, czy przewłaszczenie na zabezpieczenie, stosowane w razie udzielenia kredytu nie przez sprzedawcę, lecz przez instytucję kredytową, która w rezultacie nabywa prawo własności zakupionego na kredyt przedmiotu będącego w zależnym posiadaniu kupującego i traci je dopiero z chwilą spłaty należności kredytowych /warunek rozwiązujący/. Rolę zabezpieczenia spełnia też instytucja ustawowego prawa zastawu na rzeczy sprzedanej, dopóki znajduje się ona we władaniu nabywcy. Takie samo prawo zastawu na rzeczy sprzedanej może przysługiwać instytucji kredytowej. Wreszcie interes prawny sprzedawcy może znaleźć ochronę w poręczeniu udzielonym przez osobę trzecią,

w wekslu na zabezpieczenie /lub na pokrycie/ ceny kupna, oraz w wekslu na zabezpieczenie udzielonego kredytu. Każdy z wymienionych sposobów zabezpieczeń wykazuje inną skuteczność; żaden z nich nie jest w pełni niezawodny. Sposobu na pokrycie nieuchronnych strat szukają sprzedawcy w ustalaniu nieco wyższych cen na towary sprzedawane na kredyt od cen przy sprzedaży gotówkowej¹⁶.

Zgodnie z założeniami naszego ustroju w zasadniczym unormowaniu umowy sprzedaży na raty polski ustawodawca chroni przede wszystkim interes nabywcy-konsumenta /którym może być jedynie osoba fizyczna/, jako strony ekonomicznie słabszej, przed samą już możliwością naruszeń. Natomiast ochrona prewencyjna interesu sprzedawcy /najczęściej uspołecznionego/ jest skonstruowana zasadniczo w ten sposób, aby nie kolidowała ze słusznymi interesami kupującego, zaś dopiero w razie naruszenia tego interesu wchodzi w zastosowanie środki mające na celu usunięcie skutków naruszenia, czego z kolei wymaga zasada ochrony mienia społecznego.

Drugim, po zabezpieczeniu przed niewypłacalnością, problemem jaki trzeba tu rozważyć, jest możliwość zmiany cen w okresie pomiędzy zawarciem umowy sprzedaży na raty a momentem zapłacenia ostatniej raty. W kwestii tej trzeba przyjąć, że o wysokości należności za zakupiony towar decyduje chwila zawarcia umowy - niezależnie od tego, czy cena ulegnie następnie podwyższeniu, czy obniżeniu. Stanowisko to znajduje uzasadnienie przede wszystkim w naturze przekazu. Instytucja kredytowa bowiem pokrywa przekazy wystawione na podstawie umowy kredytowej, w wysokości zgodnej z treścią umowy sprzedaży, zatem musi uzyskać następnie pełne pokrycie zapłaconych kwot w formie spłaty rat kredytu. Co więcej, identyczne stanowisko trzeba by zająć w sytuacji, gdyby kredytu udzielał sam sprzedawca, bowiem rodzaj i zakres świadczeń stron ustalać może jedynie umowa /zgodna z cenami urzędowymi/. Po zawarciu umowy zmiany dotyczyć by mogły jedynie wysokości świadczeń okresowych /np. czynszu przy umowie najmu/, zaś umowa sprzedaży nie stanowi podstawy takich świadczeń; w szczególności nie są nimi części ceny kupna, czyli raty.

Jak już powiedziano, unormowanie sprzedaży na raty przez polski kodeks cywilny stanowi szczególny przykład rozwiązań ustawodawczych mających na celu ochronę interesów kupującego-konsumenta. Dodać trzeba, że przepisy kodeksowe mające charakter ochronny uzyskały rangę przepisów *iuris cogentis* /art. 584, 585 i 586 k.c./, co jest zjawis-

¹⁶ Bardziej szczegółowo - K. Gandor: Sprzedaż na raty. Warszawa 1966.

kiem rzadkim w normowaniu umów. Treść zasad kodeksu, które nie mogą być zmienione postanowieniami umownymi, mniej korzystnymi dla kupującego, przedstawia się następująco: Podstawowym obowiązkiem kupującego jest terminowe płacenie rat. Sprzedawcy wolno zastrzec w umowie, że na wypadek uchybienia temu obowiązkowi cała nie uiszczona reszta ceny stanie się natychmiast wymagalna, ale zastrzeżenia takie go musi dokonać na piśmie przy zawarciu umowy, a jego skuteczność zależy ponadto od tego, czy kupujący popadł w zwłokę z zapłatą co najmniej dwu rat, a suma jego zaległości przewyższa jedną piątą umówionej ceny. Te same przesłanki przy braku umownego zastrzeżenia o natychmiastowej wymagalności umożliwiają sprzedawcy odstąpienie od umowy, ale musi on je poprzedzić wyznaczeniem kupującemu odpowiedniego terminu dodatkowego do zapłacenia należności, z zagrożeniem że w razie bezskutecznego upływu tego terminu będzie uprawniony do odstąpienia od umowy.

Kupującemu wolno spełnić swój obowiązek przed terminem, sprzedawca nie może więc uchylić się od obowiązku przyjęcia przedterminowo spłacanych rat, musi ponadto zgodzić się na potrącenie kwoty odpowiadającej wysokości bankowej stopy procentowej obowiązującej dla danego rodzaju kredytów. Jeżeli towar zakupiony na raty okaże się wadliwy, kupujący może wykorzystać przeciwko sprzedawcy wszelkie ustawowe uprawnienia z tytułu rękojmi w trybie i w sposób wskazany przepisami o rękojmi, nawet w wypadku gdyby umowa stron przewidywała co innego, bowiem umowne postanowienia utrudniające kupującemu realizację uprawnień z rękojmi byłyby nieważne. Tylko w wypadkach przewidzianych przez przepisy szczególne umowa stron może skutecznie ograniczyć lub nawet wyłączyć ustawową odpowiedzialność sprzedawcy z tytułu rękojmi. Co do gwarancji natomiast trzeba powiedzieć, że w wypadkach gwarancji obligatoryjnej¹⁷ wydanie kupującemu karty gwarancyjnej stanowi o kompletności wydawanego przedmiotu, zaś kształt prawny gwarancji wynika z przepisów szczególnych¹⁸.

¹⁷ Zob. bliżej rozdz. II części czwartej.

¹⁸ W razie gdy kupujący prowadzi przedsiębiorstwo /w znaczeniu przedmiotowym/, towary pozostające w zakresie działalności tego przedsiębiorstwa nie mogą być nabywane na raty, co stanowi jedno z ograniczeń przedmiotowych występujących w sprzedaży na raty. W literaturze wyjaśniono /S. Buczkowski: Komentarz do kodeksu cywilnego, t. 2, s. 1319/, że chodzi tu o wyłączenie z możliwości korzystania ze szczególnej ochrony kupującego, realizowanej poprzez kodeksowe przepisy o sprzedaży na raty - tych osób, które chciałyby

Zrelacjonowane kodeksowe unormowanie sprzedaży na raty w praktyce nie znajduje bezpośredniego zastosowania, bowiem w oparciu o art. 588 k.c. wprowadzony został szczególny system sprzedaży ratalnej, realizowany w trójkącie: kredytobiorca - instytucja kredytowa /PKO lub bank spółdzielczy/ - jednostka handlu detalicznego /także spółdzielcza/¹⁹. W ramach tego systemu konsument-kredytobiorca zawiera z instytucją kredytową umowę o udzielenie kredytu /umowę pożyczki/ w wysokości kwoty limitowanej przepisami wewnętrznymi instytucji kredytowej na zakup towarów lub opłacenie usług objętych ustalonym przez Ministra Handlu Wewnętrznego i Usług "Wykazem artykułów i usług dopuszczonych do sprzedaży na warunkach kredytu ratalnego". Na podstawie takiej umowy instytucja kredytowa wydaje kredytobiorcy limitowaną książeczkę imiennych przekazów /lub imienny przekaz limitowany/ na kwotę kredytu. Przekazy te służą następnie do uiszczania należności przez konsumenta w sklepach uspołecznionych. Kredytobiorca określa ilość rat spłaty kredytu w ramach najwyższej ilości rat ustalonych w "Wykazie" i spłaca je w terminie lub przedterminowo. Sprawa spłat, jak i ewentualnych opóźnień w spłacaniu kredytu pozostaje już poza gestią jednostki handlowej /spółdzielni/.

Sprzedaż ratalna w opisanym tu kształcie jest więc dla jednostki handlowej zwykłą umową sprzedaży, rodzącą wszelkie normalne obowiązki stron /w tym zwłaszcza odpowiedzialności za wady zakupionego przedmiotu/, której specyficzność stanowi jedynie sposób zapłaty ceny imiennymi przekazami instytucji kredytowej. Ściśle rzecz biorąc, umorzenie zobowiązania nabywcy, wynikającego z umowy sprzedaży, następuje w chwili, gdy instytucja kredytowa zapłaci sprzedawcy należność

c.d. ze s. 126

nabyć rzecz na raty w celu jej dalszego zarobkowego odprzedania w ramach swej działalności zawodowej. Nie poddaję tu tego przepisu szerszej analizie, bowiem tematyka niniejszego opracowania /ochrona konsumenta/ każe wyłączyć powyższy problem.

¹⁹ Podstawę prawną tego systemu stanowią: Uchwała nr 190 Rady Ministrów z dnia 11 VIII 1973 r. w sprawie detalicznej sprzedaży oraz świadczenia usług dla ludności przez jednostki gospodarki uspołecznionej na warunkach kredytu ratalnego /MP z 1973 r., nr 37, poz. 225/, Zarządzenie Ministra Finansów z dnia 5 IX 1972 r. w sprawie udzielania, zabezpieczania i spłaty kredytu na zakup artykułów przemysłowych i opłacania należności za usługi /MP nr 44 z 1972 r., poz. 236 i MP z 1973 r., nr 40, poz. 241/, oraz Zarządzenie nr 18 Ministra Handlu Wewnętrznego i Usług z dnia 20 III 1974 r. w sprawie zasad i warunków detalicznej sprzedaży artykułów przemysłowych, środków i narzędzi produkcji rolnej i świadczenia usług dla ludności przez jednostki gospodarki uspołecznionej na warunkach kredytu ratalnego /Dz.Urz. MHWIU z 1974 r., nr 2, poz. 10/.

z przekazu²⁰. Konsument - kredytobiorca natomiast na podstawie przepisów szczególnych - do czasu pełnej spłaty kredytu nie ma prawa rozporządzać zakupionym artykułem, tzn. nie może go ani sprzedać, ani podarować, ani zastawić. To ograniczenie kredytobiorcy w prawach właściciela, dyktowane chęcią ochrony mienia społecznego przed niewypłacalnymi, czy nawet nieuczciwymi kredytobiorcami - jest zabezpieczeniem bardzo słabym, trudnym /o ile nie wręcz niemożliwym/ do wyegzekwowania. Z mocy przepisu art. 588 § 2 k.c. jednostka udzielająca kredytu ma ustawowe prawo zastawu na rzeczy sprzedanej, jednak tylko dopóty, dopóki rzecz ta znajduje się u kupującego. Jest to zabezpieczenie również stosunkowo słabe, po pierwsze ze względu na wygasanie prawa zastawu z chwilą przekazania rzeczy innej osobie /dlatego wprowadzono ograniczenia uprawnień nabywcy w tym zakresie/, a po drugie z uwagi na to, że w naszych warunkach licytacyjna sprzedaż przedmiotu używanego następuje z reguły po cenie tak niskiej, że problematyczna się staje opłacalność całej procedury, która zresztą także pociąga za sobą koszty. W praktyce zatem lepsze zabezpieczenie dają inne wymienione sposoby, jak weksle gwarancyjne i poręka. Wyjątkowo tylko na podstawie przepisów szczegółowych, stosuje się też zastrzeżenie własności rzeczy sprzedanej oraz przewłaszczenie na zabezpieczenie²¹.

V. SPRZEDAŻ NA PRÓBĘ

Szczególnie dogodną dla nabywcy formą sprzedaży jest sprzedaż na próbę /art. 592 k.c./. Jest to sprzedaż zawarta pod warunkiem zawieszającym, że kupujący uzna przedmiot sprzedaży za dobry /art. 592 k.c./. Kupujący ma zatem możliwość dokładnego obejrzenia i zbadania przedmiotu u siebie w domu, wypróbowania go itp., w rezultacie czego może dojść do wniosku, że przedmiot mu nie odpowiada i zwrócić go sprzedawcy w umówionym lub wyznaczonym mu przez sprzedawcę terminie, uzyskując równocześnie zwrot zapłaconej wpierv ceny. Zgodnie z art. 89 k.c. skutki prawne umowy sprzedaży w takim wypadku zależą zasadniczo od woli kupującego, a mianowicie powstają w razie, gdy nie złoży on stosownego oświadczenia, że towaru nie chce zatrzymać. Ściśle rzecz

²⁰ Analogicznie przy zapłacie surogatem pieniądza - zob. rozdz. II.

²¹ Szerzej - J. Skąpski: Przewłaszczenie na zabezpieczenie. "Studia Cywilistyczne", t. XIII-XIV, s. 305 i n.

biorąc, milczenie kupującego, choćby nie było spowodowane jego wolą, czyli chęcią zatrzymania towaru, jest równoznaczne ze spełnieniem się warunku i powoduje powstanie pełnych skutków umowy sprzedaży. Przy sprzedaży na próbę mamy zatem do czynienia z warunkiem szczególnym, a mianowicie takim, którego nastąpienie zależy od woli jednej ze stron umowy warunkowej. Ewentualna decyzja kupującego o zwrocie towaru jest całkowicie swobodna, nie musi być wcale uzasadniona np. jakąś wadliwością czy niestosownością towaru, wobec czego nie wolno jej mylić z reklamacją wad towaru. Wymaga się jedynie, aby kupujący złożył stosowne oświadczenie w stosownym terminie /zob. wyżej/ i aby zwracany towar nie nosił śladów używania, to bowiem narażałoby sprzedawcę na szkodę.

Na podstawie przepisów szczegółowych²² większość artykułów przemysłowych jest sprzedawana z zastrzeżeniem możliwości zwrotu w terminie określonym w tych przepisach /10 dni/; jest to zatem w istocie sprzedaż na próbę. Poza korzyścią i wygodą konsumentów taka forma sprzedaży ma ożywić popyt na te artykuły, leży więc także w interesie jednostek handlowych /spółdzielni/.

VI. SPRZEDAŻ Z DORĘCZENIEM

Dla wygody kupującego sprzedawca obok podstawowego świadczenia z umowy sprzedaży może zobowiązać się do spełnienia innych jeszcze świadczeń, takich jak np. przewiezienie zakupionego przedmiotu do miejsca wskazanego przez nabywcę /zwykle do domu nabywcy/, wniesienie, ustawienie i zamontowanie tego przedmiotu. W sytuacjach takich powstają wątpliwości co do prawnej kwalifikacji umowy stron. Mogą to być następujące rodzaje umów:

1. Umowa sprzedaży, w której strony uzgodniły przesłanie przez sprzedawcę towaru do miejsca innego niż miejsce spełnienia świadczenia /art. 544 k.c./, znana też jako sprzedaż wysyłkowa.

2. Umowa sprzedaży z rozbudowaniem zakresu świadczeń stron, a mianowicie z dołożeniem obowiązków dodatkowych, polegających - po stronie sprzedawcy - na spełnieniu świadczenia z umowy sprzedaży poza swoją siedzibą, np. sklepem, magazynem /art. 545 k.c./.

²² Zob. cz. VI Instrukcji nr 2 Ministra Handlu Wewnętrznego z dnia 29 VI 1968 r. w sprawie załatwiania w sklepach jakościowych reklamacji nabywców oraz zamiany artykułów przemysłowych /Dz.Urz. MHW z 1968 r., nr 26, poz. 53/.

3. Umowa mieszana, składająca się z elementów umowy sprzedaży i umowy o świadczenie usług /art. 750 k.c./.

4. Dwie powyższe umowy połączone jedynie wspólnym celem gospodarczym.

5. Umowa sprzedaży połączona z przyjęciem przez sprzedawcę zlecenia /art. 734 k.c./ na wykonanie czynności /także prawnych, np. zawarcia umowy z przewoźnikiem/ o charakterze usług quasi-spedycyjnych, mających na celu dostarczenie towaru na miejsce wskazane przez kupującego.

Rozstrzygnięcie wątpliwości co do prawnej kwalifikacji stosunku prawnego stron ma zasadnicze znaczenie w praktyce, od tego bowiem zależą skutki prawne, różnie normowane przez różne grupy przepisów kodeksowych i innych, bardziej szczegółowych.

Każda z powyżej wskazanych konstrukcji prawnych może znaleźć zastosowanie w zależności od konkretnego ukształtowania przez strony /przy zastosowaniu ewentualnych przepisów szczegółowych/ łączącego je stosunku prawnego w umowie, z tym zastrzeżeniem, że umowa winna być interpretowana zgodnie z zamiarem stron i celem, w jakim została zawarta /art. 65 § 1 k.c./. Jednak w wypadkach budzących wątpliwości należy pamiętać o podstawowej dla kodeksu cywilnego zasadzie wzmożonej ochrony interesu kupującego - konsumenta i w konsekwencji przyjmować raczej tę konstrukcję prawną, która lepiej chroni ten interes. Na przykład w razie gdy towar wybrany u sprzedawcy przez nabywcę i dowieziony następnie do nabywcy okaże się uszkodzony, a okoliczności będą wskazywały, że jest to następstwem niedostosowania przez sprzedawcę opakowania transportowego do użytego środka transportu, korzystniejsze dla kupującego będzie przyjęcie alternatywy 2 niż alternatywy 4. W sytuacji bowiem opisanej w punkcie 2 kupujący będzie mógł skorzystać z uprawnień z tytułu rękojmi za wady fizyczne towaru, zaś w sytuacji opisanej w punkcie 4 sprzedawca może powołać się na to, że towar wybrany, wydany i zaakceptowany przez kupującego był niewadliwy, zaś kupujący, chcąc dochodzić odpowiedzialności z tytułu nienależytego wykonania czynności transportowych, musiałby udowadniać brak należytej staranności ze strony świadczącego te usługi.

Część czwarta

Kompleksowe spojrzenie na zagadnienia prawne ochrony interesu konsumenta każe z kolei rozważyć konsekwencje prawne sytuacji, w której interes jednostkowy konkretnego konsumenta został naruszony lub choćby zagrożony naruszeniem. Z punktu widzenia poszczególnego konsumenta jest to problematyka bardziej interesująca, rozważania mogą być bezpośrednio przydatne, unormowania i rozstrzygnięcia orzecznictwa bardziej prowokują do komentarzy i polemik. Jest to oczywiste, skoro w grę wchodzi lub może wchodzić jednostkowy osobisty interes każdego konsumenta, każdego z nas. W sytuacjach tych konsument nie występuje jako jedna z wielu osób, dla których produkuje się towary i organizuje ich sprzedaż, lecz jako człowiek, który ucierpiał lub poczuł się zagrożony przez czyjeś postępowanie i który wobec tego chce znaleźć ochronę prawną.

W części czwartej niniejszego opracowania omówione zostały najważniejsze, najbardziej typowe i najczęstsze sytuacje, w których interes jednostkowy konsumenta doznaje uszczerbku lub zagrożenia, jego ochrona prawna zatem ma na celu albo usunięcie skutków naruszenia, albo zapobieżenie naruszeniu.

Podkreślić jednak trzeba, że ochrona ta nie działa automatycznie, ani też - zasadniczo - nie uruchamia jej samodzielnie żaden organ czy osoba trzecia. Mechanizm jej działania został bowiem skonstruowany tak, że sam podmiot, dla ochrony interesu którego została ona stworzona, czyli konsument, uzyskuje określone uprawnienia - jak gdyby narzędzie obrony. Od niego więc tylko zależy, czy zechce i czy potrafi je uruchomić. Organy spółdzielcze i inne mogą mu w tym jedynie pomagać, stwarzać sprzyjające warunki do realizacji uprawnień konsumenckich - jednak zasadniczo nie mogą go wyręczać ani zastępować w podejmowaniu inicjatywy. Dlatego - co wynika zarówno z badań naukowych o charakterze socjologiczno-prawnym, jak i z codziennych naszych obserwacji i doświadczeń - skuteczność tej ochrony /tzn. ochrony repulsyjnej/ jest niewielka. Konsumenty najczęściej nie wiedzą o przysługujących im uprawnieniach, nie umieją z nich należycie korzystać, choć równocześnie czują niedosyt ochrony prawnej. Powszeczne są postawy bierności, z równoczesnym malkontenctwem. Poszkodowani konsumenci narzekają, nie podejmując żadnych działań w celu

wykorzystania przysługujących im uprawnień lub ustępując przy pierwszej napotkanej trudności, albo też podejmują wysiłki niecelowe, angażując prasę, radio, żądając interwencji ze strony radnych, posłów itp.¹

Głównym sposobem przeciwdziałania temu stanowi rzeczy może być należyte rozumiana e d u k a c j a k o n s u m e n t a, w szczególności w zakresie prawa. Edukacja konsumenta w szerokim rozumieniu stanowi treść postulatu, którego zasadność powszechnie się uznaje i różnorodnie motywuje. Bezpośrednimi i najważniejszymi względami są: interes własny konsumenta, którego chroni się w ten sposób przed dokonywaniem wydatków nieracjonalnych, nie przysparzających mu rzeczywistych korzyści, oraz interes gospodarczy ogólny, sprowadzający się ostatecznie do tego, że nakłady gospodarcze w skali całego społeczeństwa przeznaczone są na cele godne społecznej aprobaty, racjonalnie uzasadnione, a nie są marnowane na realizację zamierzeń zbędnych, albo też służących zaspokojeniu potrzeb wprawdzie istniejących, ale zasługujących na ocenę negatywną z punktu widzenia szeroko i racjonalnie pojmowanego dobra jednostki i społeczeństwa.

Działalność edukacyjna obejmuje dwa nurty: przekazywanie informacji i sugerowanie dokonywania racjonalnie uzasadnionych² wyborów sposobów postępowania. To drugie działanie jest znacznie bardziej skomplikowane, a ponadto trzeba zastrzec, że nie powinno naruszać wolności wyboru konsumenta, ani zamieniać się w tzw. manipulowanie konsumentem.

Realizacją zadań w zakresie edukacji konsumenta obarcza się wiele instytucji i organizacji, zarówno jednostki handlu detalicznego, jak i wyspecjalizowane jednostki organizacyjne, np. Komitet do Spraw Gospodarstwa Domowego, Ośrodek Badania i Współpracy z Konsumentem "Opinia", Instytut Handlu Wewnętrznego, Instytut Żywności i Żywienia. Zadania w tej dziedzinie powinny też realizować wszelkie jednostki

¹ Używam określenia "niecelowy", nie mając na względzie skuteczności, ale z tej przyczyny, że interwencje poselskie czy prasowe powinny być uruchamiane w sprawach wyjątkowo trudnych, skomplikowanych, albo wtedy, gdy czyjaś zła wola stoi na przeszkodzie realizacji ochrony prawnej, prowadzi do naruszania praworządności itp. Używanie tych "nadzwyczajnych dróg" do załatwiania drobnych nieraz spraw, jednoznacznie unormowanych, które nadają się np. na zwykłą drogę reklamacji konsumentkiej - nie wydaje się właściwe i zgodne z celem instytucji interwencji.

² Zob. R. Kurzyk: Rola edukacji konsumenta w ochronie interesów nabywcy. W: Interesy konsumentów..., s. 286.

organizacyjne, które przy wykonywaniu innych, podstawowych zadań, mają okazję i obiektywne warunki do działalności na tym polu.

Spółdzielczość spóżywców ma w omawianej dziedzinie zadania szczególnie szerokie, ma też możliwości ich realizacji przy okazji stałych, masowych kontaktów z dużą liczbą konsumentów. Zaliczyć tu trzeba działalność wychowawczą i kulturalną spółdzielni, działalność w zakresie reklamy, w zakresie instruktazu towarowego o cechach, sposobach konserwacji i eksploatacji towarów, kontakty z członkami i z nie-członkami przy różnych imprezach, akcjach itp. Prawniczy charakter niniejszych rozważań skłania do ograniczania wywodów do spraw unormowań prawnych, jednak nie wyłącza możliwości szerszego spojrzenia na zadania i obowiązki spółdzielczości spóżywców w ważnej społecznie dziedzinie edukacji konsumenta. Ten właśnie bowiem pion spółdzielczy ma ogromne pole do działania - prowadzenie wielokierunkowych akcji informacyjnych, edukowanie konsumenta w wielu płaszczyznach, w tym także w płaszczyźnie prawnej, stwarzanie możliwie najdogodniejszych warunków do realizacji ochrony prawnej naruszonych interesów konsumentów, stałe ulepszanie istniejących warunków zaspokajania potrzeb konsumentów.

I. REKLAMA

1. Uwagi ogólne

Istota reklamy leży w płaszczyźnie psychologicznej, nie zaś prawnej ani ekonomicznej. Reklama polega na takim oddziaływaniu na proces motywacyjny potencjalnego nabywcy, aby go skłonić do podjęcia decyzji zakupu u danego sprzedawcy towaru określonego producenta /określonego pochodzenia/, albo aby w ogóle zachęcić go do nabycia określonego rodzaju towaru, albo nawet - rozbudzić w nim potrzebę posiadania, a zatem i nabycia tego rodzaju towaru. Reklama zatem powinna być realizowana w ścisłym współdziałaniu zainteresowanych producentów i jednostek handlowych³.

³ Takie też m.in. zasady organizacyjne reklamy omawiano na międzynarodowym kongresie reklamy socjalistycznej, który pod hasłem "Reklama w służbie społeczeństwa" obradował w 1972 r. w Warszawie. "Komunikaty Wewnętrzne" z 1972 r., nr 4.

W ujęciu nauk ekonomicznych reklama jest jedną z podstawowych form tzw. promocji sprzedaży⁴. Z uwagi na tę jej funkcję w dziedzinie kształtowania popytu jednostki handlowe powinny dokładać starań, aby w umowach zawieranych z producentami o dostawy towarów, zamieszczać postanowienia dotyczące prowadzenia akcji informacyjno-reklamowej nabywanego towaru. Głównie chodzić tu będzie o uzyskanie odpowiednich materiałów informacyjnych od producenta i o ponoszenie przez niego części kosztów akcji reklamowych w handlu.

Jednak z uwagi na przedmiot reklamy należy rozgraniczyć reklamę producenta i reklamę jednostki handlowej. W szczególności producent reklamuje swój wyrób /towa/, który chce utrzymać na rynku albo wprowadzić na rynek, wzbudzając, rozszerzając i umacniając istniejące u potencjalnych nabywców poczucie potrzeb, jakie ten towar ma zaspokoić. Producent powinien zatem w ramach reklamy formułować użyteczne informacje o towarze i zachwalać jego walory. Natomiast jednostka handlowa przede wszystkim reklamuje tzw. usługę⁵ sprzedaży detalicznej towaru, a zatem zarówno cechy samego towaru /zwłaszcza te, które wzmagają jego pokupność/, jak i miejsce, warunki i sposób sprzedaży. Czasem ogranicza się tylko do reklamy miejsca i sposobu sprzedaży. Wskazanie tej różnicy jest niezbędne z uwagi na odmienne skutki prawne reklamy producenta i reklamy jednostki handlowej, o czym będzie mowa w dalszym ciągu pracy.

Z społeczno-ekonomicznych funkcji reklamy wynika, że można wyróżnić w niej dwie warstwy: i n f o r m a c j ę o towarze i jego sprzedaży i z a c h w a l a n i e walorów towarów i warunków jego sprzedaży. Proporcje, jakie mogą wystąpić między powyższymi warstwami znaczeniowymi reklamy kształtują się w praktyce różnie - aż do całkowitego zdominowania jednej z nich przez drugą. Zgodnie z założeniami ustrojowymi naszej gospodarki w szczególności sposób rozwijana i

⁴ J. Szymczak: Promocja sprzedaży /sales promotion/ jako czynnik kształtowania popytu. Warszawa 1974, zwł. s. 100 i n. W ogóle zagadnienia reklamy interesują szczególnie, co oczywiste, ekonomistów, którzy widzą w niej główny sposób aktywizacji sprzedaży towarów. Zob. np. T. Sztucki: Reklama i aktywizacja sprzedaży. Warszawa 1971, a także Z. Misiaszek: Kierowanie konsumpcją..., zwł. s. 92 i n.

⁵ Określenie to przyjmowane jest w dyscyplinach ekonomicznych, a oparte na nomenklaturze stosowanej w badaniach statystycznych. Zastrzec jednak trzeba, że z prawniczego punktu widzenia jest ono nieprawidłowe, sprzedaż bowiem należy do grupy umów o przeniesienia praw, a nie do grupy umów o usługi, przy czym to ostatnie określenie należy do tzw. nieostrych i wzbudza kontrowersje wśród prawników.

akcentowana powinna być warstwa informacyjna reklamy i zasadniczo z niej właśnie ma wpływać zachęta mająca pobudzić konsumenta do nabycia towaru⁶.

Wspomnieć jeszcze warto o szczególnie rozległych zadaniach, jakie powinny być realizowane przez spółdzielcze jednostki handlowe w zakresie edukacji konsumenta, co nie stanowi wprawdzie właściwej reklamy, ale w praktyce często się z nią łączy i przeplata. Funkcjonowanie edukacyjne reklamy⁷ obejmuje przede wszystkim informację o istnieniu określonych artykułów oraz szeroko rozumiany instruktaż w zakresie racjonalnego gospodarowania i sposobów korzystania z tych artykułów /zwłaszcza nowości produkcyjnych/, a także ostrzeżenia przed ewentualnymi niebezpieczeństwami wiążącymi się z korzystaniem z określonych towarów, czy też ich szkodliwością i sposobami jej redukcji. Reklama stanowi podstawowe, choć nie jedyne źródło wszystkich tych informacji⁸. Reklama jest więc jednym z ważnych instrumentów edukacji konsumenta w dziedzinie racjonalizacji konsumpcji, która z kolei należy do podstawowych zadań stawianych handlowi w naszym ustroju⁹.

⁶ Czasem mogą powstać wątpliwości co do zaliczenia niektórych form działalności, jako działań reklamowych: np. informacja o działalności przedsiębiorstw zasadniczo nie jest reklamą, nie ma w niej bowiem zachęty do zawierania umów, ale może przecież wywołać ten "reklamowy" skutek, że czytający skorzysta z informacji i zwróci się do reklamującego z propozycją zawarcia umowy. Odwrotnie - publikowanie tzw. porad praktycznych jest kryptoreklamą, doradza się bowiem użycie określonych środków, preparatów itp., zapewniając o uzyskaniu przez to pożądanego efektu.

⁷ W literaturze francuskiej proponuje się nawet przyjęcie koncepcji istnienia osobnego obowiązku zawodowego sprzedawcy: obligation de renseignement. Także polska spółdzielczość spóżywców docenia potrzebę działań w powyższym kierunku - np. w specjalnych wydawnictwach wewnętrznych /"Komunikaty Handlowe"/ prowadzi się swoisty serwis informacyjny dla sprzedawców, szkoląc ich m.in. w dziedzinie towaroznawstwa, organizując konkursy "Wszystko o towarze" itp.

⁸ Obok reklamy funkcjonuje wiele innych źródeł, np. informacje uzyskane od innych użytkowników, źródła naukowe opisujące cechy określonych surowców, materiałów, informacja sprzedawcy w sklepie itp. O konieczności zorganizowania w sieci handlowej spółdzielczości spóżywców odpowiedniej informacji handlowej, dotyczącej właściwości i przydatności towarów wprowadzanych do sprzedaży detalicznej zob. cyt. Uchwała nr 11 Zarządu "Społem" ZSS z dnia 21 IV 1971 r.

⁹ Zob. też głosy ekonomistów: K. Boczar, Z. Hodoly, M. Strużycki: Handel wewnętrzny w dyskusji i Uchwale VI Zjazdu PZPR. "Handel Wewnętrzny" z 1972 r., nr 1.

Reklama ma zatem oddziaływać ostatecznie na konsumenta i najczęściej, choć nie wyłącznie, do niego jest adresowana. W "drodze", jaką przebywa towar od chwili wytworzenia, zanim trafi do rąk konsumenta, przechodzi przez kilka jednostek organizacyjnych, które podejmują decyzje o jego nabyciu i skierowaniu do dalszej odprzedaży lub które pośredniczą w sprzedaży danego towaru. Jednostki te, decydując się na wybór określonego towaru, oceniają go przede wszystkim według jego pokupności, tzn. uwzględniają wymienione funkcje reklamy z punktu widzenia przyszłych konsumentów towaru. Taka postawa jest charakterystyczna dla tzw. aktywnej sprzedaży, będącej przeciwieństwem administracyjnego trybu "przesuwania" wyprodukowanej masy towarowej do handlu detalicznego, bez uwzględnienia tego, czy, w jakim stopniu i jak towary te zaspokoją potrzeby przyszłych konsumentów.

Skutki stosowania reklamy przejawiają się u kilku grup podmiotów, a mianowicie:

1. Nabywców i użytkowników towarów reklama skłania do zakupu.
2. Producentowi i jednostce handlowej reklama zapewnia zbyt towaru przez zwiększenie popytu, a co za tym idzie - zwiększa produkcję i obrót, dając w rezultacie wielokrotnienie zysków.
3. Odbiera "nabywców" innym producentom i innym jednostkom handlowym produkującym i sprzedającym towary o podobnym przeznaczeniu, a zatem zmniejsza oczekiwane przez nich zyski. Reklama jest zatem ważnym narzędziem w walce konkurencyjnej.

Trzeba przeanalizować tu oddziaływanie reklamy tylko w stosunku do nabywców i użytkowników towarów, czyli w pierwszej sferze podmiotów. Jest to zresztą sfera podstawowa; dwie dalsze mają charakter pochodny. Drugie ograniczenie, dyktowane tematyką niniejszej pracy, dotyczy płaszczyzny rozważań. Przedstawione tu bowiem będą jedynie prawne aspekty reklamy.

Działalność reklamowa ani w Polsce, ani w żadnym innym państwie nie została odrębnie, całościowo unormowana. Nie stworzono mianowicie wiążących reguł prawnych co do sposobu, warunków i wszystkich skutków prawnych prowadzenia działalności reklamowej i korzystania z niej, oraz co do wszystkich skutków prawnych naruszenia reguł postępowania w tej dziedzinie. W wielu państwach postuluje się wprowadzenie takiego unormowania, które miałoby charakter kompleksowy, obejmowałoby bowiem przepisy z dziedziny prawa cywilnego, prawa administracyjnego i prawa karnego. Istnieją, jak do-

tychczas, fragmentaryczne unormowania¹⁰ takich problemów, jak: minimum wymagań, którym reklama powinna czynić zadość, zwłaszcza z punktu widzenia ochrony konkurentów, ale także ochrony interesów konsumentów, niektóre skutki prawne naruszenia tych wymogów, zakazy wykonywania niektórych technik oddziaływania na nabywców, a także zakazy reklamowania niektórych produktów¹¹. Ponadto - fragmentarycznie można podporządkować niektóre sposoby i przejawy działalności reklamowej przepisom normującym określone instytucje prawa cywilnego, administracyjnego i karnego¹². W końcu pewne zasady postępowania w działalności reklamowej trzeba wyprowadzać z ogólnych zasad prawnych i z zasad współżycia społecznego.

Główne wymagania stawiane reklamie sprowadzają się do kilku grup:

1. Reklama powinna być prawdziwa i wiarygodna, inaczej mówiąc, nie może wprowadzać adresata w błąd ani wprost /przez kłamliwe dane/, ani przez zasugerowanie, fałszywe rozłożenie akcentów, aluzję, czy wręcz przez zatajenie niekorzystnych cech towaru.

2. Reklama powinna być rzetelna i zgodna z dobrymi obyczajami handlowymi, co trzeba podkreślać zwłaszcza wtedy, gdy w pewnych dziedzinach obrotu plenią się obyczaje, którym nie można udzielić moralnej aprobaty.

3. Reklama powinna być realizowana w sposób nieszkodliwy dla adresata z uwagi na jego wrażliwość, poczucie piękna, kryteria dobre-

10 Nie wszystkie stanowią unormowania w sensie prawnym, np. Międzynarodowy Kodeks Reklamy z 1966 r. wydany przez Międzynarodową Izbę Handlową w Paryżu, ma charakter zbioru postulatów, nie obwarowanych bezpośrednio sankcjami prawnymi, choć może mieć także znaczenie prawne, w razie gdy zachodzi potrzeba zastosowania kryteriów ocennych do jakiejś działalności reklamowej, skutki której stanowią przedmiot rozstrzygnięć prawnych. Na Międzynarodowym Kongresie Reklamy Socjalistycznej pod hasłem "Reklama w służbie społeczeństwa" /Warszawa, 14-17 IX 1972 r./ postulowano opracowanie kodeksu reklamy socjalistycznej.

11 Szersze opracowanie zagadnień prawnych związanych z niedozwolonymi formami działalności reklamowej w państwach kapitalistycznych - zob. A. Mokrysz-Olszyńska: Ochrona prawna przed nieuczciwą reklamą w państwach kapitalistycznych. "Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny" z 1974 r., t. I, s. 15 i n./.

12 Przykładowo - można wskazać przepisy kodeksu cywilnego o ofercie handlowej, przepisy prawa o ochronie znaków towarowych, przepisy kodeksu karnego o oszustwie. Stosunkowo najobszerniej unormowane zostało zagadnienie nieuczciwej konkurencji w ustawie o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji /tekst jednolity Dz.U. z 1930 r., nr 56, poz. 467/- jednakże sprawa ta nie ma bezpośredniego związku z zagadnieniami ochrony konsumenta, omawianymi w niniejszym opracowaniu.

go smaku, przyzwoitości itp. Zabrania się stosowania takich sposobów oddziaływania na adresatów reklamy, które omijałyby w ogóle ich sferę intelektualną, wyłączając możliwość krytycznej kontroli treści reklamy /np. hipnoza, oddziaływanie na podświadomość widzów przez obrazy telewizyjne lub kinowe trwające tak krótko, że nie można ich świadomie zarejestrować/, a także sposoby zbliżone, np. wykorzystywanie strachu, przesądów, ignorancji, braku doświadczenia życiowego danej grupy adresatów.

Na tle ogólnych uwag o reklamie zagadnienia szczególne, ale o dużym znaczeniu praktycznym, wiążą się z reklamową funkcją znaków towarowych¹³, szeroko stosowanych dla oznaczania i identyfikacji towarów, jako pochodzących od określonego producenta. Funkcja reklamowa pozostaje w ścisłym związku z funkcją konkurencyjną i gwarancyjną. Sprowadza się ona do tego, że producent, stosując zarejestrowany znak towarowy, potwierdza tym samym dobrą jakość swoich wyrobów, wzbudzając u potencjalnych nabywców zaufanie co do jakości wyrobów zarówno już im znanych, jak też zwłaszcza - korzystając z "kredytu zaufania" - wyrobów nowych, wprowadzanych dopiero na rynek. W ten sposób producent zjednuje sobie nabywców dla swoich wyrobów.

Inne natomiast pod względem prawnym znaczenie ma stosowanie przy oznaczaniu towarów tzw. znaków wysokiej jakości i znaków zgodności z normą techniczną, omówionych w rozdziale II części pierwszej. O skutkach prawnych umieszczenia na towarze lub jego opakowaniu jednego z powyższych znaków będzie mowa w rozdziale II tej części.

W pewnym stopniu, i niejako ubocznie, funkcje reklamowe mogą też spełniać dokumenty mające zasadniczo niereklamowe zadania, jak np. instrukcja obsługi, pouczenie o sposobach zastosowania towaru, informator.

Znaczenie prawne reklamy z punktu widzenia ochrony interesu konsumenta przez przepisy prawa cywilnego należy rozważyć w dwu płaszczyznach: jako formy wyrażenia inicjatywy zawarcia umowy i jako rodzącego skutki prawne zapewnienia o cechach towaru.

2. Reklama jako wyraz inicjatywy zawarcia umowy

Omawiając reklamę jako formę i n i c j o w a n i a zawierania z konsumentami u m ó w sprzedaży reklamowanego towaru, trzeba na-

¹³ J. Koczanowski: Funkcje znaków towarowych. "Wynalazczość i Racjonalizacja" z 1970 r., nr 11, oraz T. Opalski: Ochrona prawna znaków wspólnych /związkowych/. "Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego" z 1975 r., nr 1.

wiązać do zróżnicowania reklamy pod względem jej skutków prawnych w zależności od tego, czy jest to reklama producenta, czy też jednostki handlowej, o czym wspomniano w uwagach ogólnych. Z reguły reklamie producenta nie można nadać charakteru oferty sprzedaży detalicznej ani charakteru zaproszenia do zawarcia takiej umowy z konsumentem¹⁴. Jedynie reklama jednostki handlowej może mieć taki właśnie charakter, tzn. może wywoływać skutki prawne oferty, albo też - skutki prawne nie tak silnie wiążącego zaproszenia do prowadzenia rokowań /pertraktacji/ umownych.

Tak zwaną ofertę handlową, składaną w sposób dorozumiany, normuje przepis art. 543 k.c. omówiony w rozdziale I, części trzeciej. Zgodnie z tym przepisem uważa się, że ofertą jest wystawienie towaru na widok publiczny w miejscu sprzedaży z równoczesnym oznaczeniem jego ceny, co w praktyce stanowi właśnie najpopularniejszy chyba sposób reklamowania towaru, umieszczanie towarów w oknach wystawowych sklepów, eksponowanie ich wewnątrz sklepów na półkach, szafkach, na manekinach, w aranżowanych wnętrzach itp. Nabywca, oświadczając wolę nabycia tego towaru, przez dokonaną tym samym jednostronną czynność prawną /przyjęcie oferty/ doprowadza do zawarcia umowy sprzedaży. W tej sytuacji wydanie towaru wskazanego przez nabywcę stanowi jedynie wykonanie obowiązku sprzedawcy, wynikającego z już zawartej umowy sprzedaży. Sprzedawca zatem nie może odmówić np. zdjęcia jedyne go egzemplarza towaru z wystawy, jeśli identycznego nie ma w sklepie, nie narażając się na skutki prawne niewykonania umowy¹⁵.

Z powyższego unormowania trzeba wyprowadzić praktyczne wnioski i sformułować je jako dwie następujące wskazówki: na wystawach sklepowych i w podobnych miejscach należy eksponować egzemplarze towarów całkowicie identyczne z tymi, jakie znajdują się w sklepie, zaś w razie wyczerpania się zapasu lub sprzedania towaru z wystawy przed zmianą jej dekoracji - trzeba koniecznie zamieszczać przy eksponowa-

¹⁴ Reklama producenta, skierowana do jednostki handlowej, może mieć taki charakter, stanowi to jednak zagadnienie inne, nie związane bezpośrednio z tematyką niniejszego opracowania.

¹⁵ Tak samo S. Buczkowski w Komentarzu do kodeksu cywilnego, t. 2., s. 1272. Trzeba zatem prostować błędne mniemanie wielu sprzedawców sklepowych, że zawarcie umowy sprzedaży detalicznej w sklepie następuje dopiero z chwilą przygotowania towaru do wydania /zważenie, odcięcie, zapakowanie itp./.

nym towarze informację dodatkową¹⁶, że egzemplarz ten został już sprzedany, lub że nie jest przeznaczony do sprzedaży, lub że może zostać sprzedany po zmianie dekoracji itp.¹⁷ Tylko ten sposób można uznać za zadowalający dla ochrony zaufania konsumenta do omówionej formy oferty handlowej.

Drugie unormowanie cywilno-prawnych skutków reklamy zawiera przepis art. 71 k.c., będący regułą interpretacyjną. Zgodnie z tym przepisem reklamę, podobnie jak ogłoszenia, cenniki i inne informacje skierowane do ogółu konsumentów lub do poszczególnych osób, poczytuje się w razie wątpliwości nie za ofertę, lecz za zaproszenie do rozpoczęcia rokowań lub - wystąpienia z wiążącą ofertą. W konsekwencji umowa nie powstaje z chwilą jednostronnego przyjęcia oferty reklamowej przez konsumenta, lecz zostaje zawarta dopiero w tym momencie, gdy strony dojdą do porozumienia co do wszystkich tych postanowień, które były przedmiotem rokowań /art. 72 k.c./, albo też, gdy sprzedawca przyjmie ofertę nabywcy zachęconego do jej złożenia treścią reklamy /art. 70 k.c./.

Powołany przepis art. 71 k.c. stanowi tzw. regułę interpretacyjną¹⁸, wskazuje więc prawidłową wykładnię woli stron w tych sytuacjach, gdy strony wyraziły ją w sposób budzący wątpliwości, albo gdy nie wyraziły jej w ogóle¹⁹. Tak więc strona prowadząca działalność reklamową i proponująca przez to zawieranie umów może - wedle swej woli - nadać swej propozycji reklamowej charakter wiążącej oferty przez odpowiednie jednoznaczne jej sformułowanie²⁰. Wątpliwości mogą

¹⁶ Podstawową informacją jest oznaczenie ceny, stanowiące obowiązek wynikający z przepisów Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 7 X 1964 r. w sprawie uwidaczniania cen artykułów wystawionych na sprzedaż oraz świadczonych usług /Dz.U. z 1964 r., nr 37, poz. 235/.

¹⁷ Zwłaszcza przy sprzedaży niektórych artykułów spożywczych /warzywa, owoce/ ostrzegająca informacja byłaby celowa, bowiem na wystawie umieszcza się zwykle wybrane, najładniejsze egzemplarze /tzw. strojenie towaru/.

¹⁸ S. Grzybowski: System prawa cywilnego, s. 108.

¹⁹ Z tego chyba względu niektórzy uważają reguły interpretacyjne za przepisy względnie obowiązujące. Zob. A. Wolter: "Prawo cywilne. Zarys części ogólnej". Warszawa 1972, s. 75.

²⁰ Prasa codzienna przynosi coraz częściej doniesienia o faktach, zdradzających całkowitą, żenującą nieznajomość skutków prawnych reklamy i nieporadność w jej stosowaniu: zob. np. felieton Antyreklama handlu. "Dziennik Polski" nr 186/9771 z dnia 26 VIII 1975 r., z którego wynika, że przedsiębiorstwo handlowe stosuje reklamę, nadając jej wyraźną treść oferty, po czym nie respektuje mocy wiążącej tej oferty.

powstać w razie konieczności interpretowania treści reklamy wówczas, gdy z jej sformułowania nie wynika jednoznacznie, czy jednostka prowadząca reklamę miała intencję zamieszczania w niej wiążącej oferty, czy też nie. Przy rozstrzyganiu takich właśnie wątpliwości wejdzie w zastosowanie przepis art. 71 k.c., a nie przepis art. 65 § 1 k.c. o tłumaczeniu oświadczeń woli, chociaż zastosowanie tego ostatniego mogłoby ewentualnie okazać się korzystniejsze dla konsumenta. W szczególności przepis ten mógłby pozwolić na uwzględnienie np. zwyczaju i uznanie, że reklama stanowi wiążącą ofertę nawet w takich sytuacjach, w których ani treść reklamy nie wskazywałaby na to, ani też reklamujący nie miałby intencji nadawania reklamie charakteru wiążącej oferty. W celu uzasadnienia powyższego poglądu co do właściwego sensu art. 71 k.c. przytoczyć można dwa argumenty: po pierwsze, przepis art. 71 k.c. stanowi *lex specialis*, wyłącza zatem stosowanie art. 65 k.c., a po drugie reklama, nie zawierająca aktu woli zobowiązania się do zawarcia umowy, nie może w ogóle być traktowana jako oświadczenie woli, stanowiące konieczny element czynności prawnej /art. 60 k.c./²¹.

Zajęcie powyższego stanowiska nie jest jednak równoznaczne z mniemaniem, że jeśli w konkretnym wypadku trzeba będzie przyjąć, iż reklama jest jedynie zaproszeniem do rozpoczęcia rokowań, to nie wynikają z niej żadne skutki prawne, czyli że jednostka handlowa, prowadząca taką działalność reklamową może dowolnie wycofać się z zawarcia umowy, powołując się na niewiążący charakter swojej reklamy. Mogłoby to narażać na szkody tych konsumentów, którzy potraktowali reklamę na serio i chcieli zakupić reklamowane towary czy też skorzystać z reklamowanych usług na warunkach umownych, stosowanych zwykle przez daną jednostkę handlową i których spotkała odmowa zawarcia umowy. Interes konsumenta musi tu znaleźć ochronę prawną. W szczególności partnerzy rokowań, choć nie związani jeszcze węzłem umownym, są odpowiedzialni względem siebie za zawinione wyrządzenie szkody, co określa się jako odpowiedzialność za culpa in contrahendo.

²¹ Całkiem przeciwne stanowisko, aczkolwiek bez bliższego uzasadnienia, zajął E. Drabienko: Wybrane zagadnienia prawne w działalności reklamowej. "Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego" z 1975 r., nr 6, s. 185. Wbrew brzmieniu art. 71 k.c. uważa on, że "jeśli treść ogłoszenia lub innej informacji, skierowanej do potencjonalnego odbiorcy budzi wątpliwości - należy ją traktować jako ofertę". Także praktyczne następstwa takiego stanowiska /sparaliżowanie działalności reklamowej obawą, że nieprzewidywalna ilość "przyjęć oferty" spowoduje automatycznie zawarcie takiej ilości umów/ każą zdecydowanie odrzucić ten pogląd autora.

Wyrażając powyższy pogląd, rozstrzygnąć trzeba zarazem nasuwającą się wątpliwość co do jego podstawy prawnej oraz co do zakresu przysługującego w takim wypadku odszkodowania.

Na gruncie poprzednio obowiązujących przepisów /art. 73 § 2 k.z./ sprawa ta unormowana była jednoznacznie: strona, która wpieryw wystąpiła z zaproszeniem do rozpoczęcia rokowań, a następnie bez usprawiedliwionego powodu odmówiła zawarcia umowy, była zobowiązana do zapłaty odszkodowania. Zarówno orzecznictwo, jak i doktryna przyjmowały zgodnie, że granicą odszkodowania w takiej sytuacji był negatywny interes umowny. Rozumieć przez to należy konieczność pokrycia wszelkich strat i uzasadnionych wydatków, które poniosła druga strona /konsument/, licząc na zawarcie umowy, a które okazały się beużyteczne.

Kodeks cywilny nie przejął powyższego unormowania, pomijając milczeniem zarówno kwestię podstawy, jak i zakresu odpowiedzialności odszkodowawczej w omawianej sytuacji. Nie sposób zatem na gruncie aktualnie obowiązujących przepisów wskrzeszać dawnej koncepcji odpowiedzialności²². W tematyce niniejszego opracowania nie zostały również uwzględnione przepisy szczególne, które nakładałyby na spółdzielcze jednostki handlowe obowiązek zawierania umów sprzedaży na żądanie konsumenta²³, co można by związać z treścią reklamy, wskazującej zakres i przedmiot umów zawieranych przez daną jednostkę handlową. W literaturze prawniczej pojawił się wprawdzie ostatnio bardzo daleko idący pogląd o istnieniu takiego ogólnego obowiązku, ciążącego na wszystkich jednostkach gospodarki uspołecznionej zawierających wszelkiego rodzaju umowy z indywidualnymi kontrahentami /a więc także z konsumentami/. Treścią tego obowiązku byłoby zawieranie wszystkich rodzajów umów na żądanie konsumentów, jeżeli tylko leżałyby one w granicach statutowej działalności danej jednostki. Istniałaby ponadto możliwość wymuszenia przez konsumenta zawarcia takiej umowy,

²² Tak też rozumie pominięcie w kodeksie dawnego unormowania F. Błahuta /Komentarz do kodeksu cywilnego, t. 1, s. 194/, pisząc o wycofaniu się polskiego kodyfikatora z poprzednich ekstremistycznych pozycji. Inaczej jednak, zwłaszcza w świetle przepisu art. 386 k.c., przedstawia się ta kwestia w obrocie uspołecznionym. J. Trojanek: Roszczenie jednostki gospodarki uspołecznionej o zawarcie umowy - art. 386 k.c. "Nowe Drogi" z 1969 r., nr 4.

²³ Obowiązek taki przewidują przepisy szczególne np. przy umowach o przewóz kolejowy, pocztowy, o dostawę gazu i energii elektrycznej, o ubezpieczenie itp.

w drodze procesu sądowego²⁴. Akceptacja streszczonego tu poglądu nie wydaje się możliwa. Jest on sprzeczny z art. 71 k.c., pozbawiając go jakiegokolwiek znaczenia i możliwości zastosowania, a zatem czyniąc go w ogóle zbędnym. Zgodnie z tą koncepcją - ogłoszenia, reklamy, cenniki itp. miałyby walor prawny umowy przedwstępnej, a nie zaproszenia do rozpoczęcia rokowań.

Na gruncie przepisów kodeksu cywilnego za podstawę prawną odpowiedzialności - wobec braku łączącego strony stosunku obligacyjnego - przyjęć wypadnie przepisy ogólne o odpowiedzialności deliktowej /art. 415 i nast. k.c./. Wina jednostki handlowej /culpa in contrahendo/ polegać więc będzie na lekkomyślnym operowaniu reklamą stwarzającą szerokiej publiczności złudzenie możliwości nabycia reklamowanych towarów w określonej jednostce handlowej lub uzyskanie reklamowanych usług. Działanie takie można uznać za zawinione i bezprawne, jako sprzeczne z zasadami współżycia społecznego²⁵, a ponadto w szczególności z podstawowymi zasadami organizacji spółdzielczości spożywców, której jednostki organizacyjne powinny starać się jak najlepiej zaspokoić potrzeby konsumentów.

Zakres odpowiedzialności odszkodowawczej musi zamknąć się w ramach negatywnego interesu umownego, bowiem szkoda powstaje tu nie z niewykonania zawartej umowy, a jedynie z jej niezawarcia²⁶. Harmonizuje to z przyjętym w naszym kodeksie charakterem prawnym umowy sprzedaży, jako umowy, której zawarcie zasadniczo rodzi jedynie zobowiązanie do wykonania świadczeń /art. 535 k.c./, nie jest natomiast równoznaczne z ich wykonaniem.

Przedstawiony tu pogląd może wydawać się trudny do przyjęcia z uwagi na duży, zbyt niebezpieczny dla jednostek handlowych zakres

²⁴ Zob. Z. Radwański: Obowiązek zawierania umów między jednostkami gospodarki uspołecznionej z indywidualnymi konsumentami. "Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny" z 1974 r., t. III, s. 213 i n.

²⁵ O obowiązkach stron w stadium "przedumownym" pisze szerzej S. Grzybowski: ... "ciążący na każdej stronie obowiązek obejmuje... nie wycofywanie się bez uzasadnionej przyczyny z przedstawionych, chociażby nawet nie wiążących propozycji". "System prawa cywilnego", s. 550. Zob. też F. Błahuta: Komentarz do Kodeksu cywilnego, t. 2, s. 925.

²⁶ Obszerniej na temat negatywnego interesu umownego zob. W. Cza-chórski: Odpowiedzialność odszkodowawcza w ramach tzw. ujemnego interesu umowy. "Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny" z 1968 r., t. III, s. 23 i n., S. Grzybowski/op. cit./ idzie dalej, uważa bowiem, że odszkodowanie objąć może także np. szkodę wynikłą z odrzucenia innej oferty.

odpowiedzialności odszkodowawczej, grożącej w razie odmówienia zawarcia umowy o treści i przedmiocie wskazanym w reklamie. Bliższa analiza wykazuje jednak, że jednostki handlowe mają określone możliwości uchronienia się od tej odpowiedzialności, a także dostarcza praktycznych wskazówek dotyczących prawidłowego z prawnego punktu widzenia prowadzenia działalności reklamowej. Trzeba przypomnieć, że przy dochodzeniu odszkodowania wierzyciel /konsument/ musi udowodnić winę, szkodę i związek przyczynowy między zdarzeniem, na które się powołuje /czyli reklamą/ a powstałą szkodą²⁷. Zgodnie z przyjętą w kodeksie cywilnym teorią adekwatnego związku przyczynowego odpowiedzialność odszkodowawcza obejmuje tylko normalne /typowe/ następstwa zdarzeń, z których szkoda wynikła /art. 361 § 1 k.c./. W omawianej sytuacji decydować zatem będzie zawsze wzgląd na to, czy reklama, nie sformułowana jako oferta, a tylko jako zaproszenie do rozpoczęcia rokowań, w zwyczajnym biegu rzeczy pobudza konsumentów do podejmowania działań i wydatków, obliczonych na dojście danej umowy do skutku. W konsekwencji np. stosowanie reklamy o treści hasłowej²⁸ lub ogólnikowej²⁹ nie może być podstawą omawianych żądań odszkodowawczych konsumentów³⁰.

3. Reklama jako zapewnienie o cechach towarów

Reklama w większości przypadków wylicza, opisuje i z a c h w a l a różne cechy towaru pożądane przez nabywców, którzy, opierając się na reklamie, zakupuja reklamowany towar. Przedstawić tu należy skutki prawne, jakie powstają w sytuacji, gdy nabyty towar nie odpowiada lub nie w całości odpowiada wyobrażeniu, jakie nabywca wyrobił sobie opierając się na reklamie³¹. Następstwa te mogą ukształtować się dwojako. Nabyty towar może okazać się obiektywnie gorszy, niż

²⁷ Szczegółowo W. Czachórski: Prawo zobowiązań w zarysie. 1973 r., s. 131 i n.

²⁸ Na przykład: "Pijcie mleko", "Ryby źródłem cennego białka" itp.

²⁹ Na przykład: "Polecamy zawsze nasze usługi".

³⁰ Podstawą taką mogłoby być natomiast ogłoszenie reklamowe o treści: "Dzięki całodziennym ciągłym dostawom pieczywa z naszych piekarni utrzymujemy stale pełny asortyment świeżego pieczywa", albo "Restauracja nasza zapewnia konsumentom ciepłe posiłki przez całą dobę".

³¹ Obiektywną zasadność trzeba zaakcentować dlatego, że charakter działalności reklamowej i utarte w tej mierze zwyczaje dopuszczają formułowanie jej w sposób nie zawsze nadający się do dosłownego rozumienia, np. sposób żartobliwie przesadny /tzw. puffing/.

zapowiadała reklama. Poniesiona szkoda wyraża się wówczas w kosztach nabycia towaru albo nawet jest mniejsza - w razie częściowej przydatności towaru. Adresat reklamy, który na podstawie reklamy nabył przedmiot i zastosował go zgodnie z przeznaczeniem, może też ponieść dalej idącą szkodę, np. na skutek tzw. efektów ubocznych użycia nabytego towaru, na skutek zmarnowania innych nakładów i wydatków, albo nawet na skutek tzw. nieszczęśliwego wypadku /zatrucie, wypadek drogowy itp./ wywołanego brakiem cechy, o istnieniu której zapewniała reklama.

Wskazanie skutków prawnych, jakie powstaną w wymienionych sytuacjach, trzeba poprzedzić rozważaniem, jaka treść, zawarta w reklamie, może pociągać powstanie skutków cywilno-prawnych. Otóż wydaje się, że nawiązać tu należy do tego, co powiedziano w uwagach ogólnych o reklamie jako informacji oraz jako o sposobie zachwalania towaru. Zawarte w reklamie informacje np. co do składu, konstrukcji, zastosowań przedmiotu rodzą skutki prawne, mogą być traktowane jako zapewnienie sprzedawcy o określonych cechach jakościowych towaru /art. 556 § 1 k.c./. Nie można natomiast uważać za wiążące zapewnienie tych części reklamy, których treścią i celem jest tylko zachwalenie towaru, np. przez użycie określeń w superlatywach, przez stosowanie fotografii pięknych modeli lub przedstawianie atrakcyjnych sytuacji życiowych, w których znajduje zastosowanie reklamowany towar³².

Wskazane rozróżnienie między informacją a zachwalaniem może budzić wiele wątpliwości: linia podziału jest tu wyjątkowo nieostra. Rozstrzygnięcie tych wątpliwości stanowi zadanie orzecznictwa. Jednym z kryteriów pomocnych przy rozstrzygnięciach może być ocena, czy dany element reklamy działa bezpośrednio na intelekt odbiorcy /warstwa informacyjna/, czy też na sferę emocji i wyobraźni /zachwalanie/.

Jeżeli informacje zawarte w reklamie kwalifikują się jako zapewnienie sprzedawcy o cechach jakościowych towaru, to brak tych cech /ściślej - brak lub obniżenie stopnia nasilenia cech pozytywnych pożądaných przez nabywcę albo wystąpienie niedopuszczalnych lub podwyższenie stopnia nasilenia dopuszczalnych cech ujemnych/ stanowi przesłankę powstania odpowiedzialności z tytułu rękojmi, o której będzie mowa w rozdziale II/. W razie gdy taką działalność reklamową

³² Nie dostrzega tej różnicy E. Drabienko /op. cit., s. 186/, pisząc, że treść materiałów reklamowych "stanowi zobowiązanie wobec ewentualnego nabywcy, że towar lub usługa posiadają opisane właściwości".

prowadzi producent, a konsument zakupił towar od jednostki handlowej, straty poniesione w związku z odpowiedzialnością z tytułu rękojmi przez jednostkę handlową mogą być dochodzone od producenta na podstawie przepisów o odpowiedzialności kontraktowej.

Rozważyć jednak trzeba również, czy w razie gdy cechy towaru nie odpowiadają reklamie, może to stanowić dla nabywcy podstawę do powołania się na to, że został wprowadzony w błąd przez sprzedawcę. Gdyby odpowiedź mogła być pozytywna, to w konsekwencji nabywca mógłby uchylić się od skutków prawnych swego oświadczenia woli, złożonego przy zawieraniu umowy sprzedaży /art. 84 i 86 k.c./³³. Problem ten dostrzeżono i omówiono w literaturze w związku z rękojmią i gwarancją³⁴. Rozstrzygnięty on został negatywnie na podstawie argumentu, że skutki prawne wadliwości zakupionego przedmiotu unormowane zostały przez przepisy szczególne o rękojmi czy gwarancji, zatem ochrony kupującego nie można opierać na przepisach ogólnych. Dodać tu warto, że zweryfikowanie trafności powyższego stanowiska można oprzeć na przepisie art. 564 k.c. Sam przecież ustawodawca w sytuacji kwalifikującej się jako podstęp sprzedawcy /hipoteza normy/ przewiduje w konsekwencji odpowiedzialność z tytułu rękojmi, a nie odsyła do przepisów o skutkach podstępu.

Przyznać trzeba jednak, że zarówno błąd nabywcy /co do cech jakościowych kupowanego towaru/, jak i podstęp, czyli działanie, które ten błąd wywołało, są konstrukcjami prawnymi dla sytuacji bardzo bliskich działalności reklamowej. Z tej też przyczyny w praktyce handlowej /zwłaszcza w krajach zachodnich/ w celu wzmocnienia skuteczności reklamy stosuje się różnego rodzaju "chwyty psychologiczne", mające usmierzyć obawy konsumenta, że reklama wprowadzi go w błąd. Można tu wymienić udzielanie tzw. gwarancji na okres użytkowania np. drobnych przedmiotów z mas plastycznych, przyrzeczenie zwrotu ceny w razie niezadowolenia konsumenta, np. z efektów stosowania jakiegoś preparatu. Równolegle stosuje się w celach reklamowych także inne

³³ E. Drabienko /op. cit., s. 187/ w opisanej sytuacji chce przyznać nabywcy jedynie roszczenia odszkodowawcze, a w braku szkody - uprawnienie odstąpienia od umowy. Nie podaje jednak podstaw prawnych takiego uszczuplenia ochrony prawnej, nie można zatem polemizować z jego stanowiskiem.

³⁴ Z.K. Nowakowski: Ochrona nabywcy rzeczy z wadami. "Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny" z 1967 r., t. II, s. 6 i n.; Cz. Żuławska: Gwarancja..., s. 203. Odmiennie jednak A. Ochanowicz: Zbieg norm w polskim prawie cywilnym. Warszawa 1963, s. 80 i n.

sposoby, np. zachęcanie do wypróbowania towaru przez wręczenie konsumentom bezpłatnych próbek reklamowych, degustacje, pokazy używania. Stosowanie takich i podobnych sposobów wyklucza faktyczną możliwość powołania się konsumenta na błąd czy podstęp sprzedawcy, a niezależnie od tego może służyć ochronie interesów konsumenta, spełnia funkcję informacji o towarze i funkcję zachwalania towaru.

Kontrowersyjna jest odpowiedź na pytanie o podstawę prawną i zakres odpowiedzialności odszkodowawczej reklamującego towar w razie gdy adresat reklamy, działając w zaufaniu do informacji w niej zawartych, poniesie dalej idącą szkodę. W literaturze pojawiły się nawet poglądy, zgodnie z którymi reklama stanowi przyrzeczenie gwarancyjne, obciążające reklamującą jednostkę pełną odpowiedzialnością odszkodowawczą o charakterze absolutnym, tj. bez żadnych możliwości uwolnienia się od tej odpowiedzialności i obejmującą szkody poniesione przez wszystkich, którzy posługiwali się reklamowanym towarem, wyjąwszy jedynie posiadaczy w złej wierze³⁵. Wydaje się, że poglądy te są zbyt skrajne i nie mogą być zaakceptowane, choć nie tu miejsce na ich szczegółowy rozbiór i krytykę. Wystarczy powiedzieć, że zakres i charakter postulowanej w nich odpowiedzialności jednostek posługujących się reklamą³⁶ byłby dla nich tak groźny, że doprowadziłoby to do sparaliżowania wszelkiej działalności reklamowej i informacyjnej dla konsumentów, bez czego wręcz trudno wyobrazić sobie normalną działalność handlową.

Uzasadnione zarówno ze względów prawnych, jak i gospodarczych jest stanowisko będące rozwinięciem koncepcji przyjętej w punkcie 1. Reklamę w jej części informacyjnej trzeba traktować jako zapewnienie sprzedawcy o określonych cechach towaru i wiązać z tym można jego odpowiedzialność odszkodowawczą zgodnie z art. 566 k.c. Odpowiedzialność ta obejmuje wszelkie szkody, z tym że w odniesieniu do szkód w granicach negatywnego interesu umownego ma ona charakter absolutny, zaś co do pozostałych szkód, tzn. obejmujących pozytywny interes

³⁵ To jest osoby, które wiedzą o tym, że nie mają praw korzystania z danego przedmiotu, np. złodziej. Koncepcję tę rozwija S. Sołtysiński: Odpowiedzialność producenta wobec konsumenta za szkody wyrządzone wprowadzeniem do obrotu rzeczy z wadami. "Studia Cywilistyczne", t. XV, s. 172 i n.

³⁶ S. Sołtysiński postuluje nawet wiązanie identycznych skutków prawnych ze stosowaniem znaku fabrycznego /towarowego/, a nawet ze zwykłym napisem na opakowaniu towaru, wskazującym nazwę i adres producenta.

umowny³⁷, ma charakter normalnej odpowiedzialności kontraktowej, a zatem dopuszcza możliwość ekskulpacji dłużnika. Sprzedawca będzie mógł zwolnić się od tej odpowiedzialności, jeśli zdoła udowodnić, że konkretną przyczyną szkody jest okoliczność, za którą nie ponosi on odpowiedzialności /art. 471 k.c./. Za okoliczność taką nie może być uznany fakt, że sprzedawca jest jednostką handlową, która nie produkuje towaru i nie układała jego reklamy, bowiem sprzedając towar wraz z reklamową informacją jednostka handlowa powtarza ją i przyjmuje odpowiedzialność wobec konsumenta za to, że informacja ta jest prawdziwa i rzetelna. Jednak w razie gdy jednostka handlowa sprzedała towar, dla którego treść reklamy redagował producent, ma ona z kolei wobec niego roszczenie odszkodowawcze na podstawie tych samych przepisów /art. 471 i następane k.c./. Szkoda jednostki handlowej równa się wysokości świadczeń, jakie musiała sama ponieść na rzecz poszkodowanego konsumenta.

Także konsument, choć nie związany węzłem umownym z producentem, może mieć bezpośrednio wobec niego roszczenia odszkodowawcze, a mianowicie w sytuacji, gdy szkoda wyrządzona została przez czyn niedozwolony producenta /art. 415 k.c./, np. przez wprowadzenie do obrotu wyrobu niezgodnego z wymogami normy państwowej przy równoczesnej informacji /reklamie/, że jest on zgodny z normą, przez wprowadzenie do obrotu przedmiotu niezgodnego z wymogami zapewnienia bezpieczeństwa użytkownikom itp. Na tej samej podstawie prawnej może dochodzić odszkodowania każdy /a zatem nie tylko nabywca towaru/, kto poniósł szkodę na skutek skorzystania z towaru nie odpowiadającego wymogom bezpieczeństwa itp.

Omówione tu wymagania stawiane reklamie, choć pozbawione bezpośrednich sankcji prawnych, nie pozostają jednak bez znaczenia dla oceny - zwłaszcza przez sąd - winy jednostki operującej reklamą wówczas, gdy jest ona obciążana odpowiedzialnością odszkodowawczą wobec konsumenta. W działalności reklamowej powinno się zatem uwzględniać nie tylko aspekt skuteczności i opłacalności reklamy, ale także jej aspekty moralne.

³⁷ Pozytywny interes umowny obejmuje wszystkie straty, jakie poniósł konsument w następstwie wadliwości towaru, a także wszystkie korzyści, osiągnięcie których uniemożliwiła mu ta wadliwość.

II. OCHRONA NABYWCY RZECZY WADLIWEJ

1. Pojęcie wad

W celu oznaczenia zespołu cech towaru w praktyce handlowej używa się określenia "jakość": mówi się więc o dobrej lub złej /niewłaściwej, nienależytej/ jakości towaru, o odbiorze jakościowym, kontroli jakościowej itp. Przepisy prawne również operują pojęciem jakości³⁸, jednak przy unormowaniu odpowiedzialności sprzedawcy za nienależytą jakość sprzedanego towaru prawo cywilne wprowadza szczególne pojęcie "w a d y f i z y c z n e j". Jest to określenie szeroko zdefiniowane przez kodeks cywilny /art. 556 § 1/, konieczne jest zatem przedstawienie jego znaczenia.

Z wadami fizycznymi sprzedanej rzeczy mamy do czynienia w czterech różnych sytuacjach:

1. Jeżeli rzecz wykazuje cechę zmniejszającą jej wartość /np. okazuje się, że koperta zegarka jest nie ze złota, jak można było sądzić z wysokości jego ceny, lecz z innego, nieszlachetnego metalu/.

2. Jeżeli rzecz wykazuje cechę zmniejszającą jej użyteczność, przy czym użyteczność spodziewana /zakładana/ przez nabywcę musi wynikać albo z przeznaczenia rzeczy /będzie to zwyczajne, normalne zastosowanie rzeczy/, albo z okoliczności /gdyby np. w sklepiku na terenie klubu sportowego sprzedawano kostiumy kąpielowe kolorowe, w których nie wolno korzystać z basenu w tymże klubie/, albo z uwzględnienia szczególnego celu oznaczonego przez strony w umowie /jeśli np. z umowy wynika, że nabywca kupuje dany przedmiot do szczególnego zastosowania, innego niż zwyczajne przeznaczenie takich przedmiotów/.

3. Jeżeli rzecz nie ma właściwości /cech/, o których istnieniu sprzedawca zapewnił kupującego. Może to być zapewnienie albo wyraźne, np. informacja o celu i charakterze reklamowym, albo dorozumiane, z którym mamy do czynienia np. przy sprzedaży według próbki lub wzoru - uważa się bowiem wówczas, że sprzedawca zapewnia, iż cechy towaru będą ściśle odpowiadać cechom próbki lub wzoru.

4. Jeżeli rzecz wydana została kupującemu w stanie niezupełnym. Niekompletność rzeczy może polegać nie tylko na braku części składowej rzeczy albo na braku objętej umową przynależności ułatwiającej korzystanie z rzeczy lub na braku części zamiennych, jeśli stanowią komplet wyposażenia rzeczy, ale także na braku dokumentów i instruk-

³⁸ O pojęciu jakości w unormowaniach prawnych zob. Cz. Żuławska: Gwarancja..., s. 70 i n.

cji potrzebnych przy posługiwaniu się rzeczą lub przy korzystaniu z praw z nią związanych, jak np. karty gwarancyjnej, certyfikatu itp.

Jak z tego wynika o niewadliwości rzeczy sprzedanej mogą decydować inne przesłanki, a nie tylko i nie zawsze zgodność towaru z wymaganiami norm technicznych³⁹, co jest podstawą kontroli jakościowej przy odbiorze towarów przez handel od producenta. Istnieje więc niewątpliwe ryzyko handlowe wszystkich jednostek handlu detalicznego, w którym muszą się zmieścić przypadki objęte odpowiedzialnością sprzedawcy wobec konsumenta za wady rzeczy sprzedanej - przy równoczesnym braku odpowiedzialności producenta towaru, której podstawy, unormowane przez przepisy ogólnych warunków umów sprzedaży i umów dostawy, omówione zostały w rozdziale II części drugiej. To ryzyko może być w pewnym stopniu zmniejszane przez wprowadzanie do umów zawieranych z producentami postanowień dotyczących jakości zamawianych towarów zarówno objętych normami technicznymi, jak i takich, na które nie wydano norm technicznych. Postanowienia te powinny dotyczyć zwiększania użyteczności towarów, zgodności ich cech z informacją reklamową producenta itp.

Podstawowe przepisy o rękojmi za wady fizyczne przy sprzedaży nie znają zróżnicowania wad na wady jawne i wady ukryte, czego konsekwencje prawne zostaną omówione w dalszym ciągu pracy. Jednak zróżnicowanie charakteru wad na ukryte i jawne występuje w kodeksowym unormowaniu zagadnień szczegółowych dwukrotnie, a mianowicie przy sprzedaży z sukcesywnym dostarczaniem kolejnych partii /części/ sprzedanej rzeczy /art. 562 § 2 k.c. - w handlu detalicznym jest to przypadek sprzedaży prenumeracyjnej/ oraz przy sprzedaży komisowej /art. 770 k.c./. Ponadto z art. 563 § 1 k.c. wynika, że badanie rzeczy może być w danych stosunkach przyjęte i wówczas należy dołożyć należytej staranności, aby wykryć wady. Tak zatem winna być przeprowadzana analiza i tak sprecyzowane kryteria zróżnicowania wad, zwłaszcza że istnieje tu sporo wątpliwości⁴⁰.

Pojęcie wady ukrytej i przeciwstawne pojęcie wady jawnej sprzężone są z kwestią badania cech jakościowych sprzedanej rzeczy, przy

³⁹ Wydaje się godne podkreślenia, że nawet w stosunkach między jednostkami uspołecznionymi o wadliwości towaru decyduje to, czy może on być użyty zgodnie z przeznaczeniem, a nie to, czy jest formalnie zgodny z warunkami technicznymi producenta: Orzeczenie GKA z dnia 27 X 1970 r. "Orzecznictwo Sądów Polskich i Komisji Arbitrażowych" z 1971 r., nr 7-8, poz. 130.

⁴⁰ Szeroka analiza pojęć wady jawnej i wady ukrytej przedstawiona została w pracy Cz. Żuławskiej: Gwarancja..., s. 119 i n.

czym w różnych unormowaniach obowiązek badania może obciążać albo sprzedawcę, albo kupującego. Różnie też może być ustawiony poziom wymagań co do fachowości i staranności działania osoby przeprowadzającej odbiór i badającej rzecz. Według art. 562 § 2 i art. 563 § 1 k.c. za wady jawne trzeba uważać te, które kupujący może ujawnić przy zachowaniu należytej staranności. Natomiast według przepisu art. 770 k.c. wadami jawnymi są te wady, o których komisant /sprzedawca/ wiedział lub z łatwością mógł się dowiedzieć. Wnikliwe przyjrzenie się treści i ukierunkowaniu tych unormowań wykazuje dalsze różnice w pojęciu "jawności" wady.

Zgodnie z art. 562 § 2 k.c. kupujący powinien z należyłą starannością badać otrzymywane sukcesywnie partie towaru. W razie bowiem, gdyby wcześniej otrzymana partia wykazywała możliwe do wykrycia, przy starannym odbiorze, wady /wady jawne/, a kupujący wad tych by nie wykrył i nie zgłosiłby reklamacji, traci prawo kwestionowania tych samych wad w dalszych partiach towaru. Ustawodawca przyjmuje tu jakby dorozumianą zmianę umowy, traktując milczenie kupującego w przedmiocie wadliwości towaru jako jego zgodę na zaproponowaną przez sprzedawcę w drodze czynności konkludentnej zmianę umowy co do cech jakościowych towaru. Ta supozycja co do zamysłu ustawodawcy znajduje dodatkowe oparcie w zdaniu II tegoż paragrafu, gdzie wyłączono możliwość przyjęcia takiej "dorozumianej zmiany" umowy, w razie gdy wadliwość rzeczy jest następstwem naruszenia przepisów o normach technicznych i podobnych przepisów normujących produkcję, co kwalifikuje się jako czyn niedozwolony, wobec czego powodowałoby nieważność umowy. Omówione unormowanie jest niezgodne z zasadą ochrony interesu konsumenta i z tego względu spotkało się ze słuszną krytyką⁴¹. Przy stosowaniu art. 562 § 2 k.c. w praktyce zalecać by trzeba co najmniej bardzo rozważne i względne dla konsumenta kwalifikowanie wymogów dotyczących "należytej staranności" przy badaniu kolejnych partii towaru, nie mogą to być zatem wymogi zbyt wysokie. W ten sposób ostrze omawianego przepisu skierowane przeciwko konsumentowi zostanie w pewnym stopniu stępione⁴².

Artykuł 770 k.c. normuje możliwość daleko idącego ograniczenia odpowiedzialności komisanta z tytułu rękojmi za wady sprzedanego to-

⁴¹ S. Buczkowski: Komentarz do Kodeksu Cywilnego, t. 2, s. 1295.

⁴² Na podobnym stanowisku stoi także orzecznictwo sądowe, co prawda tylko co do rzeczy, których badanie wymaga wiadomości specjalnych: Orzeczenie SN z dnia 14 II 1967 r. "Orzecznictwo Sądu Najwyższego, Izba Cywilna i Pracy" z 1967 r., nr 1, poz. 9.

waru, ma więc również ścisły związek ze sprawą ochrony interesu konsumenta. Według tego przepisu komisant ogranicza swą odpowiedzialność z tego tytułu jedynie do wad jawnych, a za takie trzeba uważać wady, o których komisant wiedział lub z łatwością mógł się dowiedzieć. Ten ostatni zwrot wymaga bliższego omówienia, konieczne jest bowiem sprecyzowanie kryteriów oceny tej "łatwości dowiedzenia się". Sądzić trzeba, że miarę taką stanowić powinna staranność i fachowość, jakiej można oczekiwać od jednostki zawodowo zajmującej się prowadzeniem działalności komisowej w określonej branży towarowej, jednostki, do podstawowych zadań której należy dbałość o interes konsumenta i do której konsument powinien mieć zaufanie. Uzasadnienie to w pierwszym swym członie oparte jest na ustawowej definicji umowy komisowej /art. 765 k.c. - "w zakresie działania swego przedsiębiorstwa"/⁴³, oraz na przepisach resortowych, które, nakazując badanie jakości przyjmowanego do sprzedaży przedmiotu, pozwalają nawet sklepowi komisowemu posłużyć się powołanym na własny koszt rzeczoznawcą⁴⁴. Drugi człon przytoczonego uzasadnienia znajduje podstawę w statutowych zadaniach działalności spółdzielczości spożywców. Oczywiście jest bowiem, że zaostrzenie wymogów co do staranności i fachowości badania przyjmowanego do komisowej sprzedaży towaru leży w interesie konsumenta, zmniejsza bowiem ryzyko zakupu komisowego. Redukcji ulega tu bowiem sama możliwość wystąpienia takich cech towaru, które kwalifikowałyby się jako wady ukryte, nie objęte zatem odpowiedzialnością z tytułu rękojmi.

Zgodnie z art. 556 § 2 k.c. w a d a p r a w n a rzeczy występuje wtedy, gdy sprzedano rzecz stanowiącą własność osoby trzeciej, albo gdy rzecz sprzedana jest obciążona prawem osoby trzeciej takim, jak np. prawo rzeczowe ograniczone, prawo zatrzymania, prawo najmu, użyczenia⁴⁵.

⁴³ Podobny pogląd wyraża A. Kędzierska-Cieślak: Komis s. 110, a także M. Piekarski: Komentarz do Kodeksu Cywilnego, t. 2, s. 1585.

⁴⁴ Zob. § 9 pkt 3 cyt. Zarządzenia nr 130 Ministra Handlu Wewnętrzznego. Zauważyć jednak trzeba, że nie harmonizuje z tym unormowanie § 12 ust. 2 Instrukcji nr 2 Ministra Handlu Wewnętrzznego z dnia 29 VI 1968 r. w sprawie załatwiania w sklepach jakościowych reklamacji nabywców oraz zamiany artykułów przemysłowych /Dz.Urz. MHW, nr 26, poz. 53/, zgodnie z którym za wadę jawną uważać by trzeba wadę, o której komisant "przy dołożeniu z w y k ł e j staranności z ł a t w o ś c i ą mógł się dowiedzieć".

⁴⁵ Celowo nie wymieniam tu wad prawnych, jakie mogą ciążyć na nieruchomościach /dzierżawa, dożywocie/, jako nie objętych tematem.

Wyjątkowo tylko można mieć do czynienia w zwykłym handlu detalicznym z wadą prawną rzeczy sprzedanej, towary bowiem nabywane są w źródłach, które z natury rzeczy czynią ewentualność wystąpienia wady prawnej mało prawdopodobną. Nie da się jednak całkowicie wykluczyć możliwości powstania pewnych nieprawidłowości w obiegu towarów, na skutek których w sprzedaży detalicznej znajdzie się rzecz nie będąca własnością sprzedawcy /a odnośnie handlu detalicznego państwowego: rzecz, co do której sprzedawca nie ma prawa swobodnego rozporządzania/, albo też rzecz obciążona prawem przysługującym innej, trzeciej osobie. Wystąpienie wad prawnych rzeczy sprzedanej jest natomiast znacznie bardziej prawdopodobne w handlu komisowym, gdzie rzecz oddawana jest do sprzedaży przez osobę prywatną, a to źródło każe liczyć się zarówno z tym, że komitent może nie mieć prawa swobodnego rozporządzania rzeczą /np. rzecz stanowi współwłasność, albo nawet, w skrajnym wypadku, rzecz pochodzi z kradzieży/, jak i z tym, że rzecz jest obciążona prawami osób trzecich.

2. Rękojmia za wady

Zasady odpowiedzialności

Odpowiedzialność sprzedawcy z tytułu rękojmi za wady fizyczne sprzedanej rzeczy powstaje wówczas, gdy po wydaniu rzeczy /przy rzeczach oznaczonych tylko co do gatunku/ albo już po zawarciu umowy /przy rzeczach oznaczonych indywidualnie/ okaże się, że rzecz jest wadliwa, chyba że wadliwość powstała po wydaniu rzeczy kupującemu z przyczyny innej niż tkwiąca w sprzedanej rzeczy /art. 559 k.c./. Wcześniejsza znajomość wadliwości przez kupującego wyłącza tę odpowiedzialność sprzedawcy /art. 557 k.c./, rękojmia bowiem jest instytucją prawną chroniącą zaufanie nabywcy do niewadliwości przedmiotu i opartej na niej ekwiwalentności świadczeń, nie może zaś być mowy o takim zaufaniu, jeśli kupujący wie o istnieniu wadliwości nabywanego przedmiotu.

Skoro od faktu świadomości /lub nieświadomości/ kupującego o wadzie zależy istnienie /lub nieistnienie/ odpowiedzialności z tytułu rękojmi za tę wadę, odpowiedzieć trzeba na pytanie, która ze stron ma fakt ten udowodniać w ewentualnym sporze i jakie sposoby dowodzenia mogą mieć tu najszersze zastosowanie.

Nie powinien budzić wątpliwości pogląd, zgodnie z którym ciężar dowodu spoczywać musi na sprzedawcy, który, chcąc zwolnić się od odpowiedzialności, ma udowodnić fakt warunkujący to zwolnienie /art. 6 k.c./. Ponadto ogólne reguły dowodzenia uczą, że przeprowadzenie do-

wodu negatywnego udaje się jedynie w bardzo szczególnych sytuacjach faktycznych, nie można by zatem żądać od nabywcy przeprowadzenia do wodu jego własnej nieświadomości. W końcu - powołać się można także na analogię nieświadomości nabywcy o wadzie z dobrą wiarą, której istnienia każe domniemywać się art. 7 k.c.

Sprzedawca, a zwłaszcza sprzedawca w handlu detalicznym, musi stosować sposoby ułatwiające mu przeprowadzenie tego niełatwego do wodu. W praktyce najpowszechniej korzysta się przy tym z domniemań faktycznych, a mianowicie umieszcza się przy stoiskach sprzedaży łatwo czytelne, rzucające się w oczy napisy informujące o wadliwości towarów sprzedawanych w tych stoiskach np. po obniżonych cenach po to, by móc potem powołać się na domniemanie, że kupujący przeczytał te informacje. Oczywiście domniemanie takie może być w procesie obalone przez kupującego, dlatego skuteczniejszym sposobem jest indywidualne informowanie kupującego w toku tzw. rozmów sprzedażowych o konkretnych wadach przecenianych przedmiotów⁴⁶. Jak widać, celem omówionego przepisu art. 557 k.c. jest niewątpliwie ochrona nabywcy - konsumenta, od którego nie żąda się już, tak jak to czyniły przepisy poprzednio obowiązujące, aby z należytą starannością badał rzecz przy zakupie pod rygorem utraty uprawnień z tytułu rękojmi⁴⁷.

Taki sam cel, czyli wzmocnienie ochrony konsumenta⁴⁸, miał kodyfikator, ograniczając w kolejnym przepisie /art. 558 § 1 k.c./ możliwość umownego wyłączenia lub zwężenia zakresu odpowiedzialności z tytułu rękojmi w tych wypadkach, gdy umowa sprzedaży zawierana jest

⁴⁶ Nie wydaje się natomiast, by można było na gruncie przepisów kodeksu cywilnego bronić poglądu, wyrażonego przez A. Kędzierską-Cieślak /op. cit., s. 108/, że w wypadku każdej wady jawnej, można domniemywać, iż kupujący o niej wiedział, prowadziłoby to bowiem do obciążenia kupującego przeciwdowodem, czyli dowodem własnej jego nieświadomości.

⁴⁷ Art. 323 k.z. Zmiana unormowania spotkała się też z krytyczną oceną, jako zbyt daleko idącą /W. Wasiak: Rękojmia za wady fizyczne według kodeksu cywilnego. "Państwo i Prawo" z 1967 r., nr 3/. Przysnać trzeba, że nawet będąc przekonany o potrzebie daleko posuniętej ochrony interesów konsumenta trudno jest bez żadnych zastrzeżeń zaaprobować unormowanie cywilno-prawne, zgodnie z którym nawet rażące niedbalstwo kupującego, pozbawiające go rozeznania co do oczywistych wad kupowanej rzeczy, nie pozbawia go uprawnień z tytułu rękojmi przeciwko sprzedawcy, którym, na domiar, wcale nie musi być jednostka zawodowo zajmująca się sprzedażą towarów.

⁴⁸ Odmienne stanowisko co do oceny kierunku unormowań kodeksu cywilnego zajmuje S. Sołtysiński, wyrażając pogląd, że ochrona prawna i pozycja konsumenta uległy znacznemu pogorszeniu. S. Sołtysiński: Ochrona praw konsumenta. "Państwo i Prawo" z 1971 r., nr 12.

między jednostką gospodarki uspołecznionej a inną osobą /konsumentem/. Wyłączenie lub ograniczenie takie może mieć miejsce jedynie w wypadkach przewidzianych w przepisach szczególnych, a i wtedy może okazać się bezskuteczne w razie podstępnego zatajenia wady przez sprzedawcę /§ 2 tegoż artykułu/⁴⁹. Przykładem przepisów szczególnych dopuszczających ograniczenie odpowiedzialności uspołecznionego sprzedawcy wobec konsumenta - nabywcy za wady rzeczy sprzedanej są przepisy o sprzedaży komisowej, które zostaną omówione w dalszym ciągu pracy.

Odpowiedzialność z tytułu rękojmi za wady jest odpowiedzialnością ustawową i ma charakter absolutny, tzn. nie zależy ani od tego, czy sprzedawca zawinił, spowodował lub choćby przyczynił się do powstania wadliwości rzeczy, ani nawet od tego, czy sam sprzedawca znał lub choćby mógł znać wadę. Jest to zatem odpowiedzialność bardzo surowa i dobrze chroni interes nabywcy - konsumenta.

Unormowanie odpowiedzialności z tytułu rękojmi za wady przy umowie sprzedaży pozwala na wyłączenie innych podstaw prawnych, jakie ewentualnie mogłyby być zastosowane w razie sprzedania rzeczy wadliwej. Taką inną podstawę mogłyby stanowić ewentualnie przepisy o błędzie, zwykłym lub kwalifikowanym /art. 84-86 k.c./⁵⁰.

Zakres odpowiedzialności

Uprawnienia, jakie przysługują kupującemu oraz jego następcom prawnym⁵¹ z tytułu odpowiedzialności za wady rzeczy /art. 560-561 k.c./, wyznaczają równocześnie zakres odpowiedzialności sprzedawcy. Do uprawnień podstawowych, w każdej sytuacji możliwych do zrealizowania, należy albo odstąpienie od umowy za zwrotem wzajemnych świadczeń według zasad obowiązujących przy odstąpieniu od umowy wzajemnej⁵²,

⁴⁹ Nie mógłbym jednakże podzielić wypowiedzianego w literaturze przedmiotu poglądu, zgodnie z którym "Sprzedawca nie informujący nabywcy o znanych mu wadach rzeczy dokonuje transakcji nieważnej, a więc nie wywołującej skutków prawnych". J. Lewandowski i A. Wiśniewski: Skuteczność ochrony interesów konsumenta w świetle przepisów prawa. Interesy konsumentów...", s. 299. Polemika z tym poglądem nie jest jednak możliwa, Autorzy bowiem nie poparli go uzasadnieniem, wydaje się zaś on sprzeczny z art. 564 k.c.

⁵⁰ Orzeczenie Sądu Najwyższego z dnia 30 X 1969 r. "Orzecznictwo Sądu Najwyższego, Izba Cywilna i Pracy" z 1970 r., nr 1, poz. 9.

⁵¹ Orzeczenie Sądu Najwyższego z dnia 9 IV 1974 r. "Orzecznictwo Sądów Polskich i Komisji Arbitrażowych" z 1975 r., nr 2, poz. 64.

⁵² Art. 494 k.c.: "Strona, która odstępuje od umowy wzajemnej, obowiązana jest zwrócić drugiej stronie wszystko, co otrzymała od niej na mocy umowy; może żądać nie tylko zwrotu tego, co świadczyła, lecz również naprawienia szkody wynikłej z niewykonania zobowiązania".

albo też obniżenie ceny stosownie do obniżenia wartości rzeczy wadliwej, w razie gdy kupujący decyduje się rzecz tę zatrzymać mimo jej wadliwości. Wybór między tymi uprawnieniami należy w zasadzie do kupującego, z tym że sprzedawca może mu udaremnić odstąpienie od umowy, jeżeli zdoła wadę niezwłocznie usunąć albo też dokona natychmiastowej wymiany rzeczy wadliwej na rzecz wolną od wad. Spełnienie każdego z tych warunków wystarczająco chroni interes nabywcy, który uzyskuje rzecz niewadliwą⁵³. Jeżeli natomiast strony obniżają cenę, stosują przepisy o przecenie artykułów mniej wartościowych lub o przeklasyfikowywaniu towarów⁵⁴.

Dwa dalsze uprawnienia kupującego z tytułu rękojmi zależą od rodzaju przedmiotu sprzedaży. Przy rzeczach oznaczonych tylko co do gatunku /rzeczy rodzajowo określone/ kupujący może żądać wymiany na egzemplarz niewadliwy i naprawienia ewentualnej szkody wynikłej z opóźnienia realizacji sprzedaży. To ostatnie uprawnienie tworzy bardzo daleko idącą ochronę interesu kupującego, sprzedawca bowiem musi pokryć wszelkie straty, pozostające w zwykłym związku przyczynowym z opóźnieniem⁵⁵, nie mogąc się w żaden sposób uwolnić od odpowiedzialności, np. przez wykazanie, że wadliwość i związane z nią opóźnienie prawidłowego wykonania świadczenia z umowy były przez niego niezawinione⁵⁶. Przy rzeczy o określonej tożsamości, jeżeli ponadto sprzedawcą jest jej wytwórca, kupujący może żądać usunięcia wady w odpowiednim terminie, wyznaczonym pod rygorem odstąpienia od umowy. Sprzedawcy wolno odmówić usunięcia wady, w razie gdyby wymagało to nadmiernych kosztów. To ostatnie unormowanie, najbardziej dyskusyjne z punktu widzenia interesów nabywcy, nie będzie tu szerzej

53 W literaturze /S. Sołtysiński: op. cit., s. 893/ można spotkać krytyczne uwagi na temat tego unormowania, bo też rzeczywiście z dosłownego rozumienia tekstu przepisu można rozumieć, że samo "Oświadczenie gotowości" wymiany, czyli deklaracja słowna sprzedawcy może pozbawić nabywcę uprawnienia odstąpienia od umowy. Jednak względ na społeczną i ekonomiczną funkcję instytucji rękojmi wyklucza taką interpretację, ochrona bowiem interesu konsumenta wymaga, aby doszło do rzeczywistego dokonania wymiany rzeczy wadliwej na niewadliwą.

54 Zob. Uchwała nr 67 Rady Ministrów z dnia 7 III 1972 r. w sprawie zasad i trybu ustalania cen przedmiotów niepełnowartościowych. MP z 1972 r., nr 16, poz. 104.

55 Trzeba podkreślić, że odszkodowanie należy się już za samo opóźnienie, nie za zwłokę sprzedawcy /zob. art. 476 k.c./.

56 Zob. uwagi na temat charakteru odpowiedzialności z tytułu rękojmi, jako odpowiedzialności absolutnej.

omawiane, bowiem w praktyce sprzedaży detalicznej problem ten w ogóle nie występuje, skoro sprzedawcy detaliczni nie zajmują się produkcją rzeczy oznaczonych indywidualnie.

Poza omówionymi uprawnieniami związanymi ściśle tylko z wadliwą rzeczą kodeks cywilny przewiduje roszczenie odszkodowawcze kupującego przeciwko sprzedawcy rzeczy wadliwej /art. 566 oraz art. 574 k.c./, w razie gdy kupujący realizuje jedno z omówionych czterech uprawnień z tytułu rękojmi. Na żądanie kupującego sprzedawca musi pokryć poniesione przez niego koszty odebrania, przewozu, przechowywania i ubezpieczenia rzeczy, a także koszty zawarcia umowy oraz wszelkie nakłady na zakup danej rzeczy, jeśli kupujący nie odniósł korzyści z tych nakładów wskutek wadliwości rzeczy. Odszkodowanie to zatem winno objąć wszelką szkodę poniesioną przez nabywcę, na skutek zawarcia umowy w nieświadomości istnienia wady /negatywny interes umowny/. Także i w tym zakresie odpowiedzialność sprzedawcy ma charakter absolutny, interes nabywcy zatem, jak widać, może korzystać z bardzo daleko idącej ochrony.

Wymienione przepisy przewidują także pełną odpowiedzialność odszkodowawczą sprzedawcy rzeczy wadliwej, tzn. obowiązek pokrycia wszelkiej szkody będącej następstwem wady towaru, a zatem zarówno efektywnie poniesionej straty, jak i utraconych korzyści /tzw. pozytywny interes umowny - np. koszty leczenia i utraconego w tym czasie zarobku w razie choroby wywołanej wadliwością produktu spożywczego, pokrycie wszelkich szkód będących następstwem pożaru mieszkania, wywołanego wadą telewizora itp./. W tym jednak wypadku sprzedawca może uwolnić się od odpowiedzialności, jeżeli potrafi udowodnić, że w myśl przepisów prawnych albo umowy nie ponosi odpowiedzialności za okoliczności, które spowodowały powstanie szkody. Najczęściej będzie to dowód, że wada miała charakter produkcyjny, a zatem odpowiedzialność odszkodowawcza za jej następstwa winna obciążać producenta, a nie sprzedawcę⁵⁷.

⁵⁷ Przykładem rozstrzygnięcia sądowego w tym przedmiocie jest orzeczenie Sądu Najwyższego I CR 443/70, zrelacjonowane w artykule: Producent zakażonej wędliny zapłaci odszkodowanie za śmiertelne zatrucie. "Ekspres Wieczorny" z 1971 r., nr 136.

Zgodnie z poglądem przeważającym ostatnio w doktrynie⁵⁸ i ustabilizowanym w orzecznictwie⁵⁹ roszczenia odszkodowawcze w ramach pozytywnego interesu umownego nie są objęte reżimem rękojmi, możliwość zatem ich dochodzenia nie zależy od tych uwarunkowań, których dochodzenie przez kupującego jest konieczne, jeżeli chce on skorzystać z uprawnień z tytułu rękojmi.

Uprawnienia z tytułu rękojmi za wady prawne nie różnią się w unormowaniu kodeksowym od uprawnień z tytułu rękojmi za wady fizyczne, jednak realizacja będzie w pewnym stopniu odmienna. Na przykład często będzie miało miejsce odstąpienie od umowy, a ewentualne usunięcie wady może polegać na zwolnieniu rzeczy od obciążeń, a nie na jej naprawie.

Natomiast w szczególny sposób unormowane zostały skutki wady prawnej w sytuacji, kiedy kupujący w następstwie takiej wady zostaje zmuszony do wydania zakupionej rzeczy osobie trzeciej /np. właścicielowi/. Zgodnie z art. 575 k.c. sprzedawca musi w takim wypadku zwrócić otrzymaną wpierw cenę, choćby nawet strony dokonały umownego wyłączenia odpowiedzialności z tytułu rękojmi. Zwrot ceny nie będzie przysługiwał kupującemu jedynie wówczas, gdy wiedział, że prawa sprzedawcy były sporne albo gdy nabył rzecz na własne ryzyko. Także w tym przedmiocie ciężar dowodu obciąża sprzedawcę, który w ten sposób może się uchronić od obowiązku zwrotu ceny.

Niełatwy problem wynika z zestawienia powyższego przepisu z omówionym przepisem art. 770 k.c. dopuszczającym wyłączenie odpowiedzialności komisanta za wady prawne rzeczy sprzedanej w komisie. Innymi słowy - chodzi o zastosowanie przepisu art. 575 k.c. do sprzedaży komisowej, gdzie oddanie do sprzedaży i w następstwie sprzedaż rzeczy skradzionej lub zgubionej przez właściciela jest zdarzeniem prawdopodobnym i realnym. Postawić zatem należy pytanie, czy i w jaki sposób w sytuacji powyższej chroniony jest interes nabywcy?

⁵⁸ Zob. zestawienie poglądów doktryny - W. Czachórski: Prawo zobowiązań w zarysie: Warszawa 1970, s. 442 i n. oraz J. Skąpski: Glosa do Uchwały Sądu Najwyższego z dnia 30 I 1970 r. "Orzecznictwo Sądów Polskich i Komisji Arbitrażowych" z 1971 r., nr 2, poz. 31 oraz S. Buczkowski: Glosa do tejże Uchwały. Państwo i Prawo" z 1971 r., nr 5.

⁵⁹ Uchwała Sądu Najwyższego z dnia 7 VIII 1969 r. "Orzecznictwo Sądu Najwyższego, Izba Cywilna i Pracy" z 1970 r., nr 11, poz. 218 z glosą S. Buczkowskiego i J. Strzępki. "Państwo i Prawo" z 1971 r., nr 6; Uchwała SN z dnia 30 I 1970 r., cyt. wyżej oraz orzeczenie GKA z dnia 13 XII 1968 r. "Orzecznictwo Sądów Polskich i Komisji Arbitrażowych" z 1969 r., nr 9, poz. 144 z glosą aprobusującą W. Czachórskiego.

Zgodnie z art. 575 k.c. komisant może odmówić zwrotu pobranej ceny, powołując się na umowne ograniczenie swojej odpowiedzialności przez stosowne powiadomienie kupującego przed zawarciem umowy sprzedaży. O "umownym" ograniczeniu, mimo że dokonywane jest przez jednostronne powiadomienie kupującego - można mówić⁶⁰ ze względu na to, że umowa sprzedaży komisowej jest zawierana przez adhezję, tj. przystąpienie przez kupującego do warunków umownych zaproponowanych przez sprzedawcę. Przepis art. 770 k.c. stanowi bowiem *lex specialis* w stosunku do przepisu art. 558 § 1 k.c., który do ograniczenia czy wyłączenia odpowiedzialności z tytułu rękojmi wymaga właśnie umowy stron. Skoro zatem kupujący, mimo ostrzeżenia go, jeszcze przed zawarciem umowy, o ryzyku komisowego zakupu decyduje się nabyć rzecz, można uważać, że czyni to na własne ryzyko.

W tym stanie rzeczy ochrona prawna nabywcy towarów w sklepie komisowym musi być realizowana inaczej. Komisant, na żądanie nabywcy pozbawionego zakupionej rzeczy, wskazuje osobę komitenta /nazwisko i adres/, umożliwiając w ten sposób proces odszkodowawczy. Na ten właśnie wypadek komisant przy zawieraniu umowy komisowej odbiera od komitenta pisemne oświadczenie⁶¹, że oddawany do sprzedaży przedmiot stanowi jego własność, nie jest zajęty przez komornika ani przez wydział finansowy urzędu wojewódzkiego. Oświadczenie to stanowi koronny dowód w procesie zarówno cywilnym, jak i w ewentualnym procesie karnym przeciwko komitentowi.

Uwarunkowania realizacji uprawnień z tytułu rękojmi

W instytucji rękojmi stworzona została bardzo daleko idąca ochrona prawna interesu nabywcy rzeczy wadliwej nieświadomego jej wadliwości. Prawodawca, ustanawiając groźną w skutkach dla sprzedawcy odpowiedzialność o charakterze absolutnym, złagodził ją nieco przez

⁶⁰ Do podobnego wniosku dochodzi A. Kędzierska-Cieślakowa: op. cit., s. 106-107, choć wzbrania się przed przyjęciem umownego charakteru "wyłączenia odpowiedzialności" z art. 770 k.c. Wydaje się jednak, że dyspozycja tego przepisu, pozbawiająca skuteczności umowę stron o wyłączenie odpowiedzialności sprzedawcy, nie może zostać "przeskoczona" w rozumowaniu, bowiem dwa ostatnie człony przepisu /od słów: "chyba, że ..."/ stanowią przecież wyjątek od reguły, wyrażonej w tej dyspozycji.

⁶¹ Zgodnie z Instrukcją nr 3 Ministerstwa Handlu Wewnętrznego z dnia 28 II 1968 r. w sprawie dokumentacji, rozliczeń i ewidencji obrotu komisowego /Dz.Urz. MHW nr 20, poz. 39/ oświadczenie takie komitent zamieszcza zarówno na "Pokwitowaniu" /przyjęcia towaru do sprzedaży/, jak i na "Potwierdzeniu zawarcia umowy" /gdzie towar zostaje w posiadaniu komitenta/.

równoczesne wprowadzenie szczególnych wymogów, które musi wypełnić kupujący, chcąc skorzystać z uprawnień z tytułu rękojmi. Jest to tzw. reżim rękojmi.

Kupujący, pod rygorem utraty uprawnień z tytułu rękojmi, musi z a w i a d o m i ć sprzedawcę o wadzie w terminach reklamacyjnych, określonych szczegółowo przez Ministra Handlu Wewnętrznego i Usług w odniesieniu do artykułów żywnościowych⁶², zaś w terminie najdalej do 1 miesiąca w odniesieniu do wszelkich innych artykułów. Terminy zgłoszenia reklamacji dotyczącej artykułów żywnościowych liczy się od dnia wydania towaru, zaś pozostałych artykułów - od dnia wykrycia wady. Znaczy to, że kupujący powinien udowodnić, kiedy wada została wykryta, chyba że w momencie składania reklamacji nie upłynął jeszcze termin reklamacyjny, liczony od dnia wydania mu towaru.

Dodatkowym wymogiem, jaki może /choć nie musi/ wynikać z przyjętego w danych stosunkach sposobu postępowania, jest obowiązek badania nabytego towaru⁶³. W takich wypadkach termin reklamacji liczy się od dnia, w którym nabywca, przy zachowaniu należytej staranności, mógł wykryć wadę.

Wspomniany rygor utraty uprawnień z tytułu rękojmi nie znajduje zastosowania w razie podstępnego działania sprzedawcy, tj. w razie zatajenia przez niego znanej mu wady towaru /bowiem rozumie się, że przyczyną zatajenia była chęć sprzedania, "pozbycia się" towaru wadliwego/, albo w razie zapewnienia sprzedawcy, że wady nie istnieją /art. 564 k.c./. Z orzecznictwa wynika, że za takie "zapewnienie" można uważać atest, certyfikat, znak jakości⁶⁴, a także oczywiście wyraźną deklarację /zwaną dawniej gwarancją/, że sprzedawany towar nie ma wad⁶⁵. Jako zapewnienie zgodnie z art. 564 k.c., traktuje się

62 Rozporządzenie Ministra Handlu Wewnętrznego z dnia 14 IX 1970 r. w sprawie ustalenia terminów zawiadamiania o wadach fizycznych artykułów żywnościowych /Dz.U. z 1970 r., nr 23, poz. 186/, Instrukcja nr 1 z dnia 20 I 1971 r. w sprawie załatwiania w sklepach jakościowych reklamacji artykułów spożywczych, zgłaszanych przez kupujących /Dz.Urz. MHW z 1971 r., nr 1, poz. 2/ oraz Instrukcja nr 2 z dnia 29 VI 1968 r. w sprawie załatwiania w sklepach jakościowych reklamacji nabywców oraz zamiany artykułów przemysłowych /Dz.Urz. MHW z 1968 r., nr 26, poz. 53/.

63 Na przykład właśnie w odniesieniu do artykułów żywnościowych przyjęto, że mają być badane bezpośrednio po ich wydaniu nabywcy.

64 Zob. orzeczenie GKA z dnia 11 III 1970 r. /"Orzecznictwo Sądów Polskich i Komisji Arbitrażowych" z 1971 r., nr 6, poz. 124/.

65 Nie należy mylić takiej "gwarancji" z instytucją kodeksową gwarancji, o której będzie mowa dalej.

takie tzw. termin ważności /przydatności/, tj. oznaczenie przez producenta na opakowaniu towaru /z reguły artykułów żywnościowych, farmaceutycznych, chemicznych itp./ daty jego produkcji, od której liczy się okres zdatności towaru do zużycia zgodnie z przeznaczeniem. Błędne i mylące jest nazywanie tego terminu zdatności /ważności/ "okresem gwarancyjnym"⁶⁶. Nie ma on bowiem nic wspólnego z gwarancją, o której obszerniej będzie mowa w dalszym ciągu pracy.

Podstępne, a więc nielojalne, niemoralne działanie strony w stosunkach prawnych zawsze pociąga za sobą ten skutek, że prawodawca wzmacnia ochronę prawną dla "ofiary" podstępu, a równocześnie odmawia ochrony prawnej interesom tego, kto z podstępu korzysta⁶⁷. Unormowania takie oparte są na słusznym założeniu, że nie wolno tolerować wyciągania korzyści z postępowania moralnie nagannego.

Przepis omawianego art. 564 k.c., aczkolwiek trafny i słuszny, w praktyce może prowadzić do wielu trudności i wątpliwości - zwłaszcza dla orzecznictwa. Wątpliwości mogą dotyczyć zwłaszcza oceny skutków prawnych reklamy jako informacji o towarze /a zatem również o jego wadach/ oraz jako zachwalania zalet towaru, a także - oceny dowodów, że wada znana była sprzedawcy i została podstępnie zatajona. Natomiast dla jednostek handlu detalicznego ponad wszelką wątpliwość wynika z omówionego przepisu konieczność udzielania kupującym pełnej, rzetelnej, wszechstronnej informacji o sprzedawanym towarze, to bowiem jedynie może je uchronić przed zarzutem podstępnego działania, zarzutem poważnym i powodującym dotkliwe skutki prawne.

Kupujący, pod rygorem utraty uprawnień z tytułu rękojmi, musi je zrealizować przed upływem roku od dnia wydania mu wadliwej rzeczy. Także i przy tym wymogu rygor utraty uprawnień nie znajdzie zastosowania w razie podstępnego zatajenia wady przez sprzedawcę, nie będzie on zatem mógł zasłonić się zarzutem upływu rocznego terminu przed później zgłoszonymi do realizacji uprawnieniami kupującego /art. 568 k.c./.

Przy omawianiu powyższego przepisu konieczne jest przedstawienie bardzo niekorzystnej - także z punktu widzenia ochrony interesów konsumenta - rozbieżności poglądów na charakter terminu wykonywania

⁶⁶ Na przykład Zarządzenie Ministra Przemysłu Chemicznego z dnia 18 X 1971 r. w sprawie okresów gwarancyjnych dla wyrobów kosmetycznych i perfumeryjnych. Dz.Urz. MHW z 1971 r., nr 19, poz. 50.

⁶⁷ Por. art. 86 k.c., normujący skutki prawne złożenia oświadczenia woli pod wpływem błędu wywołanego podstępnie.

uprawnień z tytułu rękojmi, rozbieżności, do jakiej doszło pomiędzy orzecznictwem Sądu Najwyższego a orzecznictwem Głównej Komisji Arbitrażowej. Przedmiotem rozstrzygnięć była możliwość przywracania powyższego terminu w razie, gdy jego uchybienie było usprawiedliwione wyjątkowymi przyczynami, a równocześnie - nie było nadmierne /art. 117 § 3 k.c./⁶⁸. W kwestii tej Główna Komisja Arbitrażowa zajęła stanowisko /wiążące dla stosunków między jednostkami podległymi jej orzecznictwu/, zgodnie z którym arbitraż może przywracać termin z art. 568 k.c., potraktowała go zatem jako zwykły termin przedawnienia⁶⁹, natomiast Sąd Najwyższy uchwalił zasadę przeciwną, zgodnie z którą "sąd nie może na podstawie art. 117 § 3 k.c. nie uwzględnić upływu terminów przewidzianych w art. 568 § 1 k.c. dla dochodzenia uprawnień z tytułu rękojmi za wady fizyczne sprzedanej rzeczy"⁷⁰, uzasadniając, że termin z art. 568 k.c. nie jest terminem przedawnienia, ale terminem zawitym /prekluzyjnym/. Sprawa ta, jak widać, ma walor nie tylko teoretyczny, ale jest bardzo istotna z punktu widzenia interesów nabywcy, a zatem i konsumenta. Może się przecież zdarzyć, że wada nabytego przedmiotu nie wyjdzie i nawet nie może wyjść na jaw przed upływem roku od wydania tego przedmiotu kupującemu: przykładem mogą być nasiona lub sadzonki roślin, których cechy /wady/ ujawniają się dopiero w czasie owocowania, co może mieć miejsce później niż w ciągu roku od wydania nasion /sadzonek/. Niestety, kierunek przyjęty w orzecznictwie Sądu Najwyższego w takim wypadku pozbawia nabywcę uprawnień z tytułu rękojmi ze względu na upływ terminu zawitego, który nie może być przez sąd przywrócony. Jedynym ratunkiem dla nabywcy może być tylko zastosowanie omówionego wyżej art. 564 k.c. i art. 568 § 2 k.c., normujących skutki podstępnego działania sprzedawcy. W celu zapewnienia należytej ochrony interesu konsumenta należy zatem szeroko stosować atesty, certyfikaty i tym podobne "za-

68 Dalszą konsekwencją tych rozstrzygnięć jest możliwość stosowania /lub brak tej możliwości/ przepisów o zawieszeniu i przerwie biegu terminu - art. 121/ zwłaszcza § 3/ k.c. i art. 123 k.c./.

69 Orzeczenie GKA z dnia 22 I 1969 r. "Orzecznictwo Sądów Polskich i Komisji Arbitrażowych" z 1970 r., nr 7-8, poz. 133 z glosami Z. Wasilkowskiej i Z. Masłowskiego.

70 Uchwała Sędziów Sądu Najwyższego z dnia 19 V 1969 r. "Orzecznictwo Sądów Polskich i Komisji Arbitrażowych" z 1970 r., nr 7-8, poz. 147. Pogląd ten, choć niekorzystny dla kupującego, jest uzasadniony na gruncie przepisów kodeksowych i takie też stanowisko zajmuje przeważająca część autorów: np. S. Grzybowski: System Prawa Cywilnego, s. 652 i cytowani tam autorzy.

pewnienia" producenta lub sprzedawcy o niewadliwości towaru w tych wszystkich sytuacjach, gdy przedmiotem sprzedaży są rzeczy, co do których da się przewidzieć, że ich wady mogą być stwierdzone dopiero po upływie roku od wydania ich kupującemu.

Pocieszające jest natomiast, że orzecznictwo arbitrażowe, które wprawdzie - z uwagi na właściwości komisji arbitrażowych - nie daje bezpośredniej ochrony naruszonym interesom konsumenta, pozwala jednak odbiorcy-kupującemu /tu - spółdzielni/ liczyć na to, że termin określony w art. 568 § 1 k.c. w razie jego uchybienia może zostać przywrócony przez komisję arbitrażową w wyjątkowo uzasadnionych wypadkach.

Szczególne unormowanie odpowiedzialności z tytułu rękojmi za wady fizyczne i za wady prawne rzeczy sprzedanej w trybie sprzedaży komisowej wymaga obazerniejszego omówienia.

Zgodnie z przepisem art. 770 k.c. komisant nie ponosi odpowiedzialności za ukryte wady fizyczne rzeczy ani za jej wady prawne, jednak pod warunkiem, że przed zawarciem umowy podał to wyłączenie do wiadomości kupującego. Z unormowania tego wypływa wskazówka, że sprzedawcy sklepowi mają obowiązek informować indywidualnie każdego kupującego o powyższym ograniczeniu odpowiedzialności, w przeciwnym bowiem razie kupujący mógłby zgłaszać żądania z tytułu rękojmi, powołując się na to, że ograniczenie odpowiedzialności nie nastąpiło. W literaturze postuluje się⁷¹, ażeby obowiązek powyższy nie był wykonywany w sposób uproszczony, przy którym wątpić by można, czy został osiągnięty założony cel, tj. rzeczywiste uświadomienie kupującego o tym, że nie będzie miał roszczeń z tytułu rękojmi w razie późniejszego ujawnienia się wad ukrytych lub wad prawnych nabytego przedmiotu. Takie "uproszczone sposoby", wciąż jeszcze stosowane w praktyce⁷², polegają na tym, że informację o ograniczeniu odpowiedzial-

⁷¹ A. Kędzierska-Cieślak, Komis, s. 111 i n.

⁷² Używam słowa "jeszcze", bo praktyka taka ukształtowała się na gruncie przepisów kodeksu zobowiązań /art. 308/, uchylonego w 1965 r., a zgodnie z którym przepisy o rękojmi miały charakter w pełni dyspozytywny. Odpowiedzialność zatem sprzedawcy z tego tytułu mogła zostać wyłączona także poprzez treść regulaminu /sprzedaży/, o której "druga strona mogła się z łatwością dowiedzieć" /art. 71 § 1 k.z./. Natomiast omawiany tu art. 770 k.c., mający charakter wyjątku od reguły nieuszczerplania odpowiedzialności z tytułu rękojmi /art. 558 k.c./, wymaga podania do wiadomości kupującego i to przed zawarciem umowy, zastrzeżenia o wyłączeniu odpowiedzialności.

ności umieszcza się w postaci nie zawsze łatwo wpadających w oko wywieszek, wyciągów z aktów prawnych itp. albo zamieszcza się ją na odwrocie dowodu sprzedaży /tzw. paragonu/, który kupujący czyta już po dokonaniu zakupów, a częściej - wyrzuca bez przeczytania. Usłta natomiast informacja, udzielona przez sprzedawcę w toku tzw. rozmowy sprzedażowej, najskuteczniej może zapewnić rzeczywiste ostrzeżenie kupującego o szczególnym ryzyku, jakie wiąże się z zakupem komisowym. Zwrócić tu też warto uwagę na fakt, że zgodnie z przepisami obowiązującymi w resorcie handlu⁷³, w specjalnej "książce komisowej", w której prowadzona jest analityczna ewidencja wszystkich towarów przyjętych w komis, należy odnotować nazwisko m.in. sprzedawcy, który poinformował nabywcę, że sklep nie odpowiada za ukryte wady towaru. W razie zatem żądań nabywcy z tytułu rękojmi za wady ukryte lub prawne sprzedawca ten będzie świadkiem, czy nawet, potem, ewentualnie pozwanym w sporze regresowym.

Przewidziane w omówionym przepisie art. 770 k.c. wyłączenie odpowiedzialności sprzedawcy - komisanta za wady ukryte i wady prawne towaru nie jest równoznaczne z całkowitym pozbawieniem ochrony prawnej nabywcy towaru obciążonego takimi wadami. W razie ich ujawnienia komisant powinien podać nabywcy nazwisko i adres komitenta⁷⁴, co umożliwia poszkodowanemu nabywcy zgłoszenie odpowiednich roszczeń przeciwko temu, kto wadliwy towar powierzył do sprzedaży komisowej.

Odpowiedzialność za wady jawne towaru⁷⁵ sprzedanego w sklepie komisowym przedstawia się inaczej. Punkt wyjścia stanowi tu unormowanie art. 557 k.c., zgodnie z którym komisant może wyłączyć swoją odpowiedzialność za wady jawne jedynie wówczas, gdy wyraźnie wskaże te wady nabywcy konkretnego artykułu, znajomość bowiem wady przez kupującego zwalnia sprzedawcę od odpowiedzialności z tytułu rękojmi. Przypomnieć tu trzeba, że kupujący nie ma natomiast prawnego obowiązku starannego badania kupowanej rzeczy, nie można mu zatem zarzucić, że mógł być wykryć jej wady przy zakupie. W tym stanie rzeczy pracownik sprzedawcy - komisanta, dokonujący przyjęcia towaru do

⁷³ Zob. § 4, ust. 3, lit. b Instrukcji nr 3 Ministerstwa Handlu Wewnętrznego z dnia 28 II 1968 r. w sprawie dokumentacji, rozliczeń i ewidencji obrotu komisowego /Dz.Urz. MHW z 1968 r., nr 20, poz. 39/.

⁷⁴ Zasady rozliczania skutków reklamacji jakościowych w sklepach komisowych. "Komunikaty Handlowe" z 1969 r., nr 8.

⁷⁵ Zob. ogólne zasady odpowiedzialności z tytułu rękojmi.

sprzedaży komisowej, powinien zbadać towar fachowo i starannie. W razie ujawnienia przy tym wad ma obowiązek uzgodnić z komitentem stosownie obniżoną cenę przedmiotu wadliwego, a następnie tak oznaczyć wady /na wywieszce-metce, na towarze itp./⁷⁶, aby w czasie rozmowy sprzedażowej wada ta mogła być zademonstrowana kupującemu. Jeśli sprzedawca zaniedba powyższe czynności, może narazić spółdzielnię - komisanta na odpowiedzialność z tytułu rękojmi za wady jawne /art. 770, zd. II k.c./, a w konsekwencji tego - sam poniesie odpowiedzialność wobec spółdzielni, w trybie regresu.

Z zagadnieniem ochrony prawnej nabywcy towaru obciążonego wadami prawnymi, która opiera się na instytucji rękojmi, wiąże się problem ochrony nabywcy w dobrej wierze, unormowany w przepisach o nabyciu prawa własności /art. 169 k.c./.

Instrukcje o reklamacjach

Przepisy instrukcyjne wydane w resorcie handlu wewnętrznego⁷⁷, nie we wszystkim odpowiadają wyżej omówionym zasadom kodeksu. Stwierdzić tu należy, że w razie gdyby odmienności zawartych w nich unormowań tworzyły sytuację mniej korzystną dla konsumenta, niż to wynika z przepisów kodeksowych, należy stosować przepisy kodeksu /art. 558 k.c./. Z tego też względu konieczne się wydaje wskazanie następujących odrębności unormowań instrukcyjnych:

Zgodnie z § 7 ust. 5 cyt. Instrukcji nr 1, w razie gdy sprzedawca poweźmie wątpliwość co do zasadności reklamacji jakościowej określonych rodzajów artykułów spożywczych, "kupujący obowiązany jest udowodnić słuszność zgłoszonej reklamacji". To niezbyt fortunate, zbyt obszerne sformułowanie może w praktyce utrudniać załatwianie reklamacji wymienionych w instrukcji rodzajów artykułów. Rozumieć trzeba, że kupujący ma wskazać, na czym polegają wady reklamowanego artykułu i że wskazanie to ma być obiektywnie prawdziwe i sprawdzalne, natomiast nie można od niego żądać dowodu np. przedkładania ekspertyzy wad sporządzonej przez rzeczoznawcę.

Zgodnie z § 3 ust. 1 cyt. Instrukcji nr 1 wadliwy towar może być zamieniony na taki sam towar, wolny od wad, albo też ma nastąpić

⁷⁶ Zob. odesyłać 74.

⁷⁷ Instrukcja nr 2 z dnia 29 VI 1968 r. oraz Instrukcja nr 1 Ministra Handlu Wewnętrznego z dnia 20 I 1971 r. w sprawie załatwiania w sklepach jakościowych reklamacji artykułów spożywczych, zgłaszanych przez kupujących. Dz. Urz. MHW z 1971 r., nr 1, poz. 2.

zwrot ceny. W obydwu wypadkach miarą ilości ma być ilość towaru zwróconego w ramach reklamacji. Także to sformułowanie nie może być uznane za prawidłowe, niejednokrotnie bowiem nabywca przekonuje się o wadliwości artykułu żywnościowego po jego częściowym zużyciu, albo w rozumieniu dosłownego spożycia /np. w razie, gdy nie da się poznać wad towaru po smaku ani zapachu, a stwierdzić można ich istnienie dopiero na podstawie skutków chorobowych/, ale także wtedy, gdy wadliwy artykuł zostaje spożytkowany jako surowiec do przygotowania potrawy. Zrozumiałe jest, że mogą tu powstać trudności dowodowe co do ilości faktycznie zakupionego wadliwego towaru, ale nie jest to wystarczającą podstawą do ograniczania zakresu uprawnień konsumenta.

Ten sam przepis budzi jeszcze jedną wątpliwość interpretacyjną, a mianowicie ogranicza ilość uprawnień przysługujących nabywcy rzeczy wadliwej według przepisów kodeksowych. Pomija on mianowicie uprawnienie żądania obniżenia ceny /np. przez przeklasyfikowanie towaru do niższych "wyborów" czy klas jakościowych/.

Na podkreślenie zasługuje także zgodne z interesem konsumenta, choć nie zawsze gospodarczo uzasadnione /zob. jw./ postanowienie § 9 ust. 1 cyt. Instrukcji, zgodnie z którym artykuły zwrócone przez kupującego w wyniku uznania reklamacji jakościowych nie mogą być przedmiotem dalszego obrotu, powinny natomiast być utylizowane lub niszczone.

Sformułowania cyt. Instrukcji nr 2 nie nasuwają poważniejszych zastrzeżeń - może z wyjątkiem przepisów dotyczących reklamacji towarów komisowych. Zgodnie mianowicie z § 12 ust. 3 tej Instrukcji w razie uzasadnionej reklamacji wad jawnych sklep komisowy ma niezwłocznie zwrócić cenę nabywcy, a towar komitentowi, jeżeli tylko do chwili zgłoszenia reklamacji nie wypłacił komitentowi należności za sprzedany towar. Jest to przykład rozwiązania normatywnego kusząco łatwego, jednak niezgodnego zarówno z przepisami o rękojmi za wady, jak i z przepisami o komisie. W stosunku do nabywcy stanowi to niedopuszczalne uszczuplenie ilości jego uprawnień z tytułu rękojmi oraz pozbawienie go prawa wyboru między tymi uprawnieniami. W stosunku do komitenta zaś jest równoznaczne z przerzuceniem na niego skutków niedbalstwa i niedopatrzeń sklepu komisowego przy przyjmowaniu towaru /zob. kwalifikację wady jawnej przy sprzedaży komisowej - ust. 1., przy równoczesnym przekroczeniu granic umocowania z umowy komisowej, zgodnie z którą komitent nie jest właścicielem ani towaru, ani uzyskanej za niego ceny, zaś po dokonaniu sprzedaży towaru ma obowiązek przekazać uzyskaną cenę na rzecz komitenta. Jednak pa-

trząc na omówione zagadnienie z punktu widzenia ochrony konsumenta, trzeba przyznać, że wskazany w instrukcji sposób załatwiania jego reklamacji może być mimo wszystko dogodniejszy /choć nie zawsze korzystniejszy, jeśli np. komitentowi zależy na zatrzymaniu towaru/, niż gdyby sklep komisowy miał odmawiać załatwiania takich reklamacji, odsyłając je ewentualnie do komitenta.

Niewątpliwie korzystne dla nabywcy i zgodne z kodeksem cywilnym jest natomiast unormowanie sposobu załatwiania reklamacji towarów o obniżonej w związku z wadami cenie, przecenionych po sezonie itp. Wspomnieć o tym należy dlatego, że praktyka i ukształtowane na jej podstawie powszechne wyobrażenia zarówno nabywców, jak i sprzedawców sklepowych daleko odbiegają od tego unormowania. Przyjęło się mianowicie uważać, że przy sprzedaży wszelkich artykułów przecenionych odpowiedzialność sprzedawcy za wady w ogóle nie istnieje; spotyka się nawet w sklepach wywieszki z informacją tej treści. Jest to błędne. Prawdźowo stanowi § 2 ust. 3 cyt. Instrukcji nr 2, że "nabywcy przesługują prawa z tytułu rękojmi za wady artykułów o obniżonej cenie z wyjątkiem wad, z powodu których obniżona została cena, a o których istnieniu nabywca został powiadomiony".

Trzeba zauważyć, że treść przepisów omówionych w instrukcji niezbyt dobrze harmonizuje z treścią przepisów o orzekaniu przez organy Państwowej Inspekcji Handlowej w postępowaniu związanym z zakwestionowaniem jakości towarów, bowiem te właśnie przepisy przewidują możliwość zarówno utylizowania, jak i poprawek oraz przerobu wszelkiego rodzaju wadliwych artykułów⁷⁸.

3. Gwarancja dotycząca jakości rzeczy sprzedanej

Zasady odpowiedzialności gwarancyjnej

Gwarancja dotycząca jakości rzeczy sprzedanej - zgodnie z zamysłem ustawodawcy - ma spełniać społeczno-ekonomiczną funkcję, analogiczną do funkcji rękojmi za wady fizyczne, tzn. ma chronić naruszony interes konsumenta. Gwarancja, w odróżnieniu od rękojmi za wady, jest instytucją umowną, tj. odpowiedzialność z tytułu gwarancji może powstać tylko wtedy, gdy w umowie sprzedaży przewidziano udzielenie gwarancji na dany artykuł, przy czym gwarancja musi być udzielona na

⁷⁸ Zarządzenie Ministra Handlu Wewnętrzznego z dnia 20 X 1969 r. w sprawie zakresu wykonywania przez organy PIH kontroli jakości artykułów oraz orzekania o ich zniszczeniu lub oddaniu do przerobu. MP z 1969 r., nr 49, poz. 378.

piśmie. Najczęściej ma ona formę karty /książeczki/ gwarancyjnej, którą wręcza się nabywcy takiego artykułu. Na podstawie obowiązujących przepisów szczegółowych⁷⁹ udzielenie gwarancji jest obowiązkowe przy sprzedaży przez jednostki gospodarki uspołecznionej na rzecz ludności określonych rodzajów towarów, wymienionych szczegółowo w urzędowym wykazie. Towary te to artykuły trwałego użytku, np. pojazdy mechaniczne, sprzęt elektroniczny, maszyny, mechanizmy, aparatura, a zatem przedmioty skomplikowane technicznie.

W celu sprawdzenia ich jakości nie wystarczy dokonać obejrzenia, czy nawet próbnego uruchomienia w chwili dokonywania zakupu. Miarodajna może być dopiero długotrwała próba funkcjonowania; w odniesieniu do niektórych przedmiotów mówi się nawet o okresie tzw. docierania. W czasie tej długotrwałej próby funkcjonowania /docierania/ należy liczyć się ze statystycznie nieuchronną koniecznością wystąpienia wad i nieprawidłowości funkcjonowania oraz ze związaną z tym potrzebą usuwania usterek.

Gwarancja występuje w obrocie w dwu postaciach, częściej - jako g w a r a n c j a p r o d u c e n t a, który przez jednostronną czynność prawną /art. 582 k.c./ przyjmuje na siebie zobowiązanie gwarancyjne wobec przyszłego, nieznanego jeszcze nabywcy - użytkownika przedmiotu objętego gwarancją. Przy sprzedaży detalicznej jednostka handlowa przekazuje zobowiązanie producenta nabywcy - użytkownikowi, wręczając mu kartę gwarancyjną producenta. Rzadziej zdarzają się wypadki udzielania g w a r a n c j i h a n d l o w e j, która jest ubocznym postanowieniem umowy sprzedaży detalicznej /art. 577 § 1 k.c./. Gwarantem jest wówczas jednostka handlu detalicznego, co powinno wyraźnie wynikać z treści wręczanej nabywcy karty gwarancyjnej.

Z punktu widzenia konsumenta obie te postaci gwarancji są prawie równorzędne, istnieją jednakże racje ogólniejsze, które każą preferować gwarancję producenta - przede wszystkim pozwala ona "doprowadzić" odpowiedzialność za wady wyrobów do tego ogniwa, od którego przede wszystkim zależy jakość tych wyrobów, działa zatem stymulująco na podnoszenie jakości produkcji. Ponadto dopuszcza pełne solidaryzowanie się jednostki handlowej z nabywcą i sprawniejszą przez to realizację uprawnień nabywcy z tytułu gwarancji, bowiem

⁷⁹ Zarządzenie Przewodniczącego Komisji Planowania przy Radzie Ministrów z dnia 24 IV 1964 r. w sprawie wykazu przedmiotów, na które producenci są obowiązani wystawiać karty gwarancyjne. MP z 1964 r., nr 32, poz. 141. W § 19 cyt. Uchwały nr 192 Rady Ministrów z 1973 r. zapowiedziano wydanie nowego wykazu.

przy gwarancji producenta unika się bezpośredniego przeciwstawiania interesu własnego jednostki handlowej interesowi nabywcy.

Istotę gwarancji stanowi zapewnienie, że objęty nią przedmiot będzie funkcjonował sprawnie i należycie. Odpowiedzialność gwaranta w razie wystąpienia wady fizycznej wyraża się więc w obowiązku szybkiego przywrócenia użytkownikowi przedmiotu możliwości normalnego, nie zakłóconego korzystania z niego. Odpowiedzialność gwarancyjna obejmuje zatem nie samo wykonywanie świadczeń /naprawy, wymiany/, ale terminowe osiągnięcie ich właściwego celu. Jest to więc odpowiedzialność za uzyskanie określonego rezultatu działania, dlatego też gwarantowi pozostawiony jest wybór sposobu /drogi/, jakim osiągnięcie ten rezultat; może tego dokonać przez: naprawę, wymianę elementu czy części składowej bądź przez wymianę całego przedmiotu wadliwego na inny egzemplarz, nowy, niewadliwy. Podobnie, jak odpowiedzialność z tytułu rękojmi, odpowiedzialność gwarancyjna ma przy tym charakter absolutny, tzn. nie dopuszcza możliwości ekskulpacji gwaranta. Zwolnienie się od niej wymaga przeprowadzenia przez gwaranta pozytywnego dowodu, że określona wadliwość przedmiotu objętego gwarancją jest następstwem przyczyn innych niż tkwiące w tym przedmiocie, np. została spowodowana przez niewłaściwą eksploatację przedmiotu.

Dowód powyższy jest niełatwy do przeprowadzenia, zważywszy że przedmiot objęty gwarancją zostaje wydany nabywcy i usuwa się przez to z bezpośredniej obserwacji zarówno gwaranta, jak i sprzedawcy. Z tej też przyczyny producenci stosują sposoby ułatwiające przeprowadzenie dowodu, a mianowicie korzystają z domniemań faktycznych. Zakładają w tym celu plomby i inne oznaczenia na "newralgicznych punktach" aparatury czy mechanizmu, zastrzegając w karcie gwarancyjnej, że osobom nieuprawnionym⁸⁰ nie wolno naruszać tych plomb lub innych oznaczeń zabezpieczających dostęp do takich punktów. W razie naruszenia plomb /oznaczeń/ gwarant może powołać się na domniemanie, że ujawniona wada funkcjonowania przedmiotu jest następstwem niefachowego manipulowania tą częścią przedmiotu. Oczywiście przeciwko temu domniemaniu, jak przeciwko każdemu domniemaniu faktycznemu, uprawniony z gwarancji może przeprowadzić dowód przeciwny, wykazując brak związku przyczynowego między naruszeniem plomb a konkret-

⁸⁰ "Osoba uprawniona" będzie albo sam gwarant, albo upoważniona przez niego jednostka obsługi gwarancyjnej /tzw. autoryzowany serwis gwarancyjny/, działająca na podstawie umowy z gwarantem i pod jego nadzorem.

ną ujawnioną wadą przedmiotu /np. między naruszeniem plomb nałożonych na agregat chłodziarki, a rdzewieniem pod lakierem jej obudowy/.

Powyższa sprawa wymagała omówienia z tej przyczyny, że w większości stosowanych w obrocie kart gwarancyjnych widnieją postanowienia o odmiennej treści, sprzeczne z istotą i funkcją gospodarczą gwarancji, a wprowadzające w błąd nabywców. W szczególności gwarant przestrzega zwykle, że zerwanie plomby lub inne ślady podejmowania prób naprawy czy choćby tylko ustalenia przyczyny wadliwości - powodują unieważnienie gwarancji /pozbawiają uprawnień gwarancyjnych/. Taka swoista "sankcja cywilna" za naruszenie "tabu" nie znajduje oparcia w obowiązujących przepisach, a nawet przeciwnie, gdyby miała być traktowana serio, trzeba by ją uznać za sprzeczną z zasadą ochrony interesów nabywcy, wyrażoną chociażby w omówionym w ust. 2. art. 558 k.c.

Terminy gwarancji

Odpowiedzialność gwarancyjna jest ograniczona upływem czasu, z tym, że czas ten /okres gwarancyjny/, liczony od chwili wydania przedmiotu do rąk nabywcy - użytkownika, może mieć różną długość. Okres gwarancyjny obliczany jest zwykle w miesiącach lub latach, albo też - przez wskazanie ilości pracy, jaką ma wykonać przedmiot objęty gwarancją⁸¹.

Długość trwania okresu gwarancyjnego ustalona przy udzielaniu gwarancji /w karcie gwarancyjnej/ może być określona przede wszystkim zgodnie ze szczegółowymi przepisami wydanymi przez jednostkę nadrzędną producenta w porozumieniu z Ministrem Handlu Wewnętrznego. Jeżeli nie zostanie ona sprecyzowana w ten sposób przez gwaranta, wówczas z mocy art. 577 § 1 k.c. wynosi rok. Jednak każda naprawa przedmiotu w okresie gwarancyjnym oraz wszelkie inne świadczenia gwaranta, jak np. zabiegi konserwacyjne, powodują przedłużenie tego okresu o czas równy temu, w jakim nabywca pozbawiony był możliwości korzystania z przedmiotu. W razie wymiany przedmiotu lub jego istotnej naprawy - okres gwarancyjny liczy się od nowa od dnia wydania nabywcy kolejnego lub naprawionego przedmiotu, zaś w razie wymiany części składowej - okres gwarancyjny biegnie też na nowo, ale tylko w odniesieniu do tej części. Stwarzać to może w praktyce kłopotliwe

⁸¹ Na przykład liczba obrotów maszyny, liczba kilometrów przejechanych przez pojazd itp. Są też stosowane kombinowane sposoby oznaczania długości okresu gwarancyjnego: praca limituje czas i odwrotnie.

sytuacje, jeśli okres gwarancyjny na niektóre części składowe przedmiotu trzeba uznać za wygasły, zaś na inne - za jeszcze trwający.

Ważnym z punktu widzenia interesu konsumenta zagadnieniem jest także sprawa terminu wykonania obowiązków gwarancyjnych. Zgodnie z § 59 ust. 1 ogólnych warunków umów sprzedaży i umów dostawy termin ten dla towarów przeznaczonych na zaopatrzenie ludności nie może przekraczać 14 dni od dnia zgłoszenia żądania /reklamacji gwarancyjnej/ przez nabywcę⁸², chyba że w karcie gwarancyjnej ustalono termin krótszy. Przekroczenie tego terminu przez gwaranta jest równoznaczne z niewykonaniem obowiązków gwarancyjnych, co wynika z przedstawionego wyżej charakteru odpowiedzialności gwarancyjnej, jako absolutnej odpowiedzialności obejmującej rzeczywiste osiągnięcie określonego rezultatu. Ze względu na zasadę ochrony konsumenta za niedopuszczalne należy więc uznać uzgadnianie przez jednostkę handlową z producentem-gwarantem takiego sposobu postępowania, że jednostka handlowa gromadzi u siebie przez określony, zwykle dłuższy czas reklamowane przez nabywców przedmioty /np. radia, telewizory/, po to, aby po zebraniu się większej ich ilości wezwać pracownika gwaranta w celu dokonania napraw.

Uprawnienia nabywcy-użytkownika

Udzielenie nabywcy gwarancji zawiesza czasowo rękojmię. Znaczy to, że w razie ujawnienia się wady w okresie gwarancyjnym nabywca-użytkownik musi przede wszystkim umożliwić gwarantowi wykonanie obowiązków gwarancyjnych i dopiero gdyby gwarant nie uczynił zadość tym obowiązkom i nie przywrócił użytkownikowi w odpowiednim terminie możliwości normalnego korzystania z przedmiotu objętego gwarancją - wolno mu szukać ochrony prawnej w przepisach o rękojmi sprzedawcy za wady fizyczne /art. 579 k.c./. Tak więc uprawnienia nabywcy-użytkownika przedstawiają się następująco:

1. W razie gdy w ciągu okresu gwarancyjnego ujawni się wadliwość przedmiotu objętego gwarancją, uprawniony z gwarancji może żądać przywrócenia mu możliwości normalnego korzystania z tego przedmiotu, co powinno nastąpić w terminie najdalej 14 dni od zgłoszenia żądania i przekazania przedmiotu wadliwego do naprawy lub wymiany.

⁸² Ściśle rzecz biorąc, przy gwarancji nie zawsze jest konieczne zgłaszanie reklamacji wad, chodzi jedynie o to, aby gwarant dowiedział się o ich istnieniu, co może też nastąpić, jeśli np. sam gwarant wykryje wadę w toku przeglądu gwarancyjnego, choćby nawet użytkownik nie wiedział o jej istnieniu.

2. W razie gdy gwarant odmówi przyjęcia reklamacji gwarancyjnej albo gdy nie wypełni w terminie obowiązków gwarancyjnych, albo gdy nie osiągnie należytego rezultatu swoich świadczeń /np. naprawa jest bezskuteczna, zwłaszcza, jeśli na domiar jest parokrotna, albo wymieniony przedmiot okaże się także wadliwy/, uprawniony z tytułu gwarancji ma do wyboru:

- dochodzić prawidłowego wykonania naprawy, jeśli jest technicznie możliwa i ekonomicznie opłacalna,
- żądać dokonania wymiany na nowy, niewadliwy przedmiot tego samego rodzaju,
- zmienić podstawę prawną swoich roszczeń z gwarancji na rękojmię i wykonać wobec sprzedawcy /a nie wobec gwaranta/ wybrane przez siebie uprawnienia z tytułu rękojmi.

Wszystkie uprawnienia nabywcy korzystają z pełnej ochrony prawnej, to znaczy, że w razie gdyby jego żądania nie zostały zaspokojone dobrowolnie, może on wystąpić z odpowiednim powództwem na drogę sądową. Sąd w wyroku może zobowiązać pozwanego-gwaranta do spełnienia świadczeń gwarancyjnych, albo też zasądzić pozwanemu sprzedawcy zwrot ceny za równoczesnym zwrotem wadliwej rzeczy, bądź też zwrot części ceny rzeczy wadliwej.

Mówiąc o drodze sądowej należy odpowiedzieć równocześnie na pytanie, jak długi jest termin przedawnienia powyższych roszczeń oraz od jakiego momentu liczy się wymagalność⁸³.

Roszczenia oparte na gwarancji mogą być zwrócone przeciwko producentowi /przy gwarancji fabrycznej/ bądź też przeciwko sprzedawcy /przy gwarancji handlowej/. Fakt, że ustawodawca nie unormował odrębnie kwestii przedawnienia roszczeń z tytułu gwarancji, pociąga za sobą tę niedogodną dla konsumenta konsekwencję, że przy każdej z dwu rodzajów gwarancji, ma on otwarty inny termin do dochodzenia roszczeń. Zgodnie mianowicie z przepisem art. 118 k.c. przy gwarancji wytwórcy termin ten wynosi dziesięć lat⁸⁴, zaś przy gwarancji handlowej, udzielonej przez detalicznego sprzedawcę w umowie sprzedaży, jest znacznie krótszy i wynosi dwa lata /art. 554 k.c./. W obydwu przypadkach dniem wymagalności będzie dzień ujawnienia wadliwości

⁸³ Szersze przedstawienie tej problematyki - Cz. Żuławska: Gwarancja producenta przy sprzedaży artykułów trwałego użytku. "Handel Wewnętrzny" z 1975 r., nr 2.

⁸⁴ Takie też stanowisko w tej kwestii zajął Sąd Najwyższy w orzeczeniu z dnia 23 XI 1970 r. "Orzecznictwo Sądów Polskich i Komisji Arbitrażowych" z 1972 r., nr 5, poz. 78.

przedmiotu objętego gwarancją, a ściślej - dzień, w którym uprawniony dowiedział się o wadzie /art. 120 § 1 k.c./.

Roszczenia oparte na rękojmi podlegają krótkiej, jednorocznej prekluzji⁸⁵ i mogą być skierowane tylko przeciwko sprzedawcy, a nie producentowi. Jednak trzeba podkreślić, że fakt udzielenia gwarancji wywiera istotny wpływ na termin dochodzenia roszczeń z tytułu rękojmi, a mianowicie zgodnie z art. 581 § 3 k.c. termin rękojmi ulega wydłużeniu do chwili upływu 3 miesięcy od zakończenia okresu gwarancji, zaś ten okres, czy to na podstawie umowy, czy na skutek przedłużeń, bywa z reguły dłuższy niż rok. Zatem przy sprzedaży artykułów objętych gwarancją sprzedawca zawsze musi się liczyć z przedłużeniem okresu swej odpowiedzialności z tytułu rękojmi i to przedłużeniem o czas, którego długości nie da się z góry przewidzieć. Oczywiście w razie poniesienia tej odpowiedzialności na skutek uchybienia, spowodowanego przez gwaranta-producenta, jego obowiązkom z tytułu gwarancji - sprzedawca /jednostka handlu detalicznego/ ma przeciwko producentowi odszkodowawcze roszczenia regresowe.

Niezależnie od powyższych uprawnień, płynących z gwarancji lub z rękojmi, nabywcy służą także roszczenia odszkodowawcze, w razie gdy w następstwie wadliwości przedmiotu objętego gwarancją poniósł jakąś szkodę. Podstawę prawną tych roszczeń stanowi art. 566 k.c. /omówiony w ust. 2./, przy czym trzeba podkreślić, że nie ulegają one zawieszeniu na czas trwania gwarancji.

Przedstawienie uprawnień z tytułu gwarancji wymaga uzupełnienia krótką bodaj wzmianką o uprawnieniach ubocznych, związanych z realizacją głównych obowiązków gwarancyjnych. Nabywca mianowicie może żądać pokrycia kosztów przewozu wadliwego przedmiotu do miejsca naprawy wskazanego w karcie gwarancyjnej albo do miejsca, w którym przedmiot w pierw wydano nabywcy przy zakupie. W czasie od wydania przedmiotu gwarantowi do odebrania go z powrotem przez nabywcę ryzyko przypadkowej utraty lub uszkodzenia tego przedmiotu ponosi gwarant.

Trzeba podkreślić, że gwarancja, choć czasowo zawiesza uprawnienia z tytułu rękojmi, przecież nie przekreśla ich całkowicie. Nabywca może skorzystać z uprawnień z tytułu rękojmi nie tylko wtedy, gdy gwarant we właściwym czasie nie uczyni zadość obowiązkom wypływającym z gwarancji, ale także po upływie okresu gwarancyjnego. Zgodnie

⁸⁵ Istniejące rozbieżności co do charakteru prawnego terminu z art. 568 k.c. między orzecznictwem Sądu Najwyższego a orzecznictwem Głównej Komisji Arbitrażowej zostały omówione.

z art. 581 § 3 k.c. termin do wykonania uprawnień z tytułu rękojmi nie może skończyć się wcześniej niż w trzy miesiące po upływie terminu gwarancji; rękojmia zatem na ten czas odżywa. Oczywiście nabywca przedmiotu, który okazał się wadliwy, może realizować swoje uprawnienia z tytułu rękojmi tylko wobec sprzedawcy, nie wobec producenta-gwaranta.

Przyjętą w praktyce handlowej pisemną formę udzielania gwarancji stanowi wspomniana już karta gwarancyjna. W literaturze brak zgodności poglądów co do jej charakteru prawnego⁸⁶, jednak panuje jednomyślność co do tego, że podstawową jej funkcją jest legitymowanie osoby uprawnionej z tytułu gwarancji. Z punktu widzenia ochrony interesów konsumenta wyeksponować trzeba także drugą funkcję karty gwarancyjnej, a mianowicie funkcję informacyjną.

Karta gwarancyjna powinna w skrócie przekazywać konsumentowi informacje o zasadach odpowiedzialności gwarancyjnej i o wszystkich uprawnieniach, jakie przysługują nabywcy rzeczy obciążonej wadliwością, a już co najmniej - o uprawnieniach związanych z gwarancją. Tymczasem, jak wynika z badań treści kart gwarancyjnych stosowanych w obrocie handlowym, nie dają one pełnej informacji w tym zakresie, a co gorsza, czasem podają informacje mylne, z reguły na niekorzyść konsumenta. Fakt ten, poza tym że stanowi podstawę wystąpień⁸⁷ o generalną rewizję treści stosowanych w obrocie kart gwarancyjnych, powinien /zwłaszcza dla jednostek handlu spółdzielczości spożywców, dbałej o interes konsumenta/ stanowić dodatkowy bodziec dla szerokiej akcji informacyjnej i edukacyjnej w tym przedmiocie. Pełne informacje powinni mieć pracownicy sklepów spółdzielczych, sprzedających artykuły objęte obowiązkową gwarancją, po to aby móc je jak najszerszej przekazywać konsumentom w formie porad, wyjaśnień, ulotek informacyjnych itp. Konkretną postacią ulotki informacyjnej, jaka wydaje się odpowiednia i możliwa do zaproponowania, jest opracowanie tzw. karty praw klienta, czyli wyciągu z uchwały nr 11 Zarządu "Społem" ZSS z dnia 21 IV 1971 r. w sprawie zapewnienia klien-

⁸⁶ S. Buczkowski uważa ją jedynie za znak legitymacyjny /Komentarz do Kodeksu Cywilnego, t. 2, s. 1312/, Cz. Zuławska - za dokument na okaziciela /zob. Gwarancja..., s. 136/.

⁸⁷ Prowadzone są przez Instytut Handlu Wewnętrzznego badania naukowe oparte na danych empirycznych, w ramach których autorka nin. opracowania wysunęła odpowiednie wnioski.

tom pełnowartościowych usług handlowych w sklepach spółdzielni spożywców⁸⁸.

Wykonywanie obowiązków gwarancyjnych

Z punktu widzenia ochrony interesów konsumenta doniosłe znaczenie mają dwa problemy związane z praktyczną realizacją obowiązków gwarancyjnych⁸⁹: problem tzw. a m o r t y z a c j i, ściąganej przez gwarantów przy wymianie gwarancyjnej przedmiotu wadliwego na przedmiot nowy oraz problem w y m i a n y gwarancyjnej na przedmioty lub ich części nie nowe, lecz r e n o w o w a n e. W obydwu wypadkach praktyka kształtuje się zgodnie z interesem gwaranta, nie konsumenta, tym bardziej zatem wymaga podkreślenia, że praktyka orzecznicza na gruncie obowiązujących przepisów bierze w obronę interes konsumenta.

Na temat potrącania tzw. amortyzacji wypowiedział się wyraźnie Sąd Najwyższy, formułując zasadę⁹⁰, zgodnie z którą w razie dostarczenia zamiast sprzedanej wadliwej rzeczy, rzeczy wolnej od wad - ani przepisy o rękojmi, ani przepisy o gwarancji nie uzasadniają obowiązku zapłacenia przez kupującego wynagrodzenia za zgodne z przeznaczeniem zużycie rzeczy wymienionej; nie jest też dopuszczalne nałożenie na kupującego takiego obowiązku w drodze umowy. Sąd Najwyższy orzekł też, że w razie wymiany gwarancyjnej gwarant nie może żądać od kupującego zwrotu ewentualnych korzyści uzyskanych przez używanie rzeczy wadliwej lub przez to, że w miejsce częściowo zużytej nabywca otrzymał rzecz nową.

Stanowisko Sądu Najwyższego można dodatkowo podbudować argumentem opartym na przepisie art. 591 k.c./argumentum a contrario/. Je-

⁸⁸ "Komunikaty Wewnętrzne" z 1971 r., nr 9; zm. z dnia 20 VII 1972 r. "Komunikaty Wewnętrzne" z 1972 r., nr 14 oraz Wytyczne do Uchwały nr 11. "Komunikaty Wewnętrzne" z 1971 r., nr 17.

⁸⁹ Z uwagi na ukierunkowanie niniejszego opracowania nie rozróżniam tu gwaranta-producenta od wyspecjalizowanego przedsiębiorstwa obsługi gwarancyjnej, które faktycznie dokonuje obsługi gwarancji na podstawie umowy z gwarantem i na jego koszt. Dla nabywcy bowiem jest to obojętne.

⁹⁰ Orzeczenie Sądu Najwyższego z dnia 26 X 1972 r. "Orzecznictwo Sądów Polskich i Komisji Arbitrażowych" z 1973 r., nr 9, poz. 180; oraz orzeczenie Sądu Najwyższego z 4 V 1972 r. "Orzecznictwo Sądów Polskich i Komisji Arbitrażowych" z 1972 r., nr 12, poz. 235. Por. także orzeczenie GKA z dnia 16 X 1973 r. "Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego" z 1974 r., nr 8-9, poz. 1091 - co do ceny przedmiotów regenerowanych, używanych przy naprawach gwarancyjnych.

dynie bowiem zastrzeżenie własności rzeczy sprzedanej uprawnia sprzedawcę do żądania odpowiedniego wynagrodzenia za częściowe zużycie lub uszkodzenie rzeczy, natomiast przy sprzedaży przedmiotu objętego gwarancją nie występuje zastrzeżenie własności na rzecz sprzedawcy, przeciwnie, własność przechodzi na kupującego, sprzedawca zatem nie ma żadnej podstawy prawnej do żądania zapłaty tzw. amortyzacji.

Co do wymiany gwarancyjnej na przedmiot renowowany brak jest zasad ustalonych przez publikowane orzecznictwo. Z praktyki wiadomo zaś, że w odniesieniu do niektórych rodzajów przedmiotów /lub ich części/ przedsiębiorstwa wykonujące tzw. obsługę gwarancyjną, stosują wymianę na przedmioty renowowane, a nie fabrycznie nowe. W obecnym stanie prawnym trzeba uważać, że nabywcy wolno nie przyjąć takiego świadczenia⁹¹, może on zatem uznać, że gwarant nie wypełnia należycie obowiązków gwarancyjnych i w konsekwencji - zmieniając podstawę prawną żądań - odstąpić od umowy w trybie rękojmi. Pogląd ten opiera się na analogii ze stanowiskiem orzecznictwa na temat amortyzacji, skoro bowiem gwarant, dając przedmiot nowy w zamian za przedmiot używany /wadliwy/ nie może "wyrównywać" wartości wymienianych przedmiotów, nie powinien tego czynić także w inny sposób, a mianowicie w drodze renowacji przedmiotu wymienianego. Renowacja bowiem, choćby nawet przywróciła bieżącą zdolność do funkcjonowania przedmiotu, nie zdoła mu nigdy w pełni przywrócić żywotności, która jest uwarunkowana nieodwracalnymi zjawiskami fizycznymi, takimi jak: zmęczenie materiałów, niektóre procesy chemiczne, fizyczne itp.

Przy omawianiu tematyki związanej z wykonywaniem świadczeń gwarancyjnych trzeba wspomnieć o szczególnym sposobie rozliczania kosztów tych świadczeń, w razie gdy jednostka handlowa przejmuje na siebie wykonywanie lub organizowanie ich wykonywania. Zgodnie z przepisami § 60 ogólnych warunków umów sprzedaży i umów dostawy dostawca i odbiorca mogą uzgodnić r y c z a ł t g w a r a n c y j n y /wynagrodzenie, obliczane jako procentowa obniżka ceny zbytu, a nazywane też rabatem obsługi gwarancyjnej⁹²/, z czego odbiorca, czyli jed-

91 Jeżeli zatem nabywca je przyjmuje, uważać to należy za rodzaj umowy zawierającej ustępstwo ze strony nabywcy. Powinno się z nim łączyć obniżenie ceny przedmiotu wymienianego /renowanego/, czyli zwrot na rzecz nabywcy części wpierw przez niego zapłaconej ceny kupna przedmiotu nowego.

92 Od rabatu tego należy odróżnić tzw. rabat obsługi klienta, znacznie niższy, który służy na pokrycie kosztów czynności przygotowawczych do sprzedaży, takich jak np. zamontowanie części składowych rozmontowywanych na .czas transportu, sprawdzenie funkcjonowania, oczyszczenie itp.

nostka handlowa, tworzy odpowiedni fundusz gwarancyjny. W ciężar tego funduszu pokrywane są koszty świadczeń gwarancyjnych, tj. napraw i wymian, natomiast ewentualne roszczenia odszkodowawcze kierowane mogą być przeciwko producentowi⁹³.

Problematyka niniejszego opracowania każe zauważyć krytycznie, że z punktu widzenia ochrony interesu konsumenta, tj. użytkownika przedmiotu objętego gwarancją, stosowanie ryczałtu gwarancyjnego w praktyce trzeba ocenić negatywnie. Jednostka handlowa bowiem, otrzymująca ryczałt gwarancyjny, zainteresowana jest w zminimalizowaniu wydatków dokonywanych na świadczenia gwarancyjne, jej interes zatem staje się przeciwstawny interesowi konsumenta, co stwarza zrozumiałe zagrożenie tego ostatniego. Zagrożenie takie nie powstaje natomiast w sytuacji, gdy jednostka handlowa przyjmuje reklamację konsumenta, ocenia jej zasadność i dokonuje świadczeń gwarancyjnych, a koszt ich rozlicza następnie z producentem. Oczywiście jest bowiem, że w takiej sytuacji nie zachodzi sprzeczność między interesem konsumenta a interesem jednostki handlowej, która załatwia jego sprawę.

Oceniając krytycznie stosowanie ryczałtu gwarancyjnego, przyznać jednak trzeba, że jest on wygodny, ułatwia rozliczenia między producentem a jednostką handlową, dlatego też jest i musi być stosowany w sytuacjach, gdy chodzi o towary niezbyt drogie, a sprzedawane masowo. Pamiętać jednak należy, aby nie rozszerzać ponad rzeczywistą potrzebę stosowania tego sposobu rozliczeń jako zagrażającego interesowi konsumenta, a także aby realizacja przez jednostki handlu spółdzielczego świadczeń gwarancyjnych w omawianej sytuacji była jak najbardziej rzetelna, co powinno podlegać szczególnie wnikliwej kontroli wewnętrznej.

4. Odpowiedzialność odszkodowawcza

Podstawy prawne i zasady odpowiedzialności odszkodowawczej kontraktowej

Z mocy przepisów kodeksu cywilnego /art. 471 i następne k.c./ sprzedawca ponosi wobec kupującego odpowiedzialność za niewykonanie

⁹³ Zgodnie z przepisem § 67 ogólnych warunków umów sprzedaży i umów dostawy w takiej sytuacji wady towaru ujawnione przez użytkownika nie dają podstaw do naliczania kar umownych za wady w stosunkach między dostawcą i odbiorcą. Inaczej uważa /zd. m., bez oparcia w tekście przepisu/ W. Bagliński: Sprzedaż i dostawa..., s. 297, którego zdaniem jednostka handlowa, otrzymująca ryczałt gwarancyjny, przejmuje tym samym odpowiedzialność z tytułu kar umownych za wady towaru wobec użytkowników.

lub nienależyte wykonanie swoich obowiązków z umowy sprzedaży. Świadczenia swoje powinien wypełniać należyście i starannie, zgodnie z umową, przepisami prawnymi, zasadami współżycia społecznego i zwyczajami. Jeżeli nie spełni tych wymagań, zachowanie jego można określić jako obiektywnie bezprawne i zawinione⁹⁴, co zasadniczo wystarczy do obciążenia go odpowiedzialnością odszkodowawczą wobec kontrahenta. Treść i zakres głównych obowiązków wynikających dla sprzedawcy z unormowania umowy sprzedaży, zostały przedstawione w części trzeciej niniejszego opracowania. Ponadto należy pamiętać, że oprócz obowiązków przewidzianych w przepisach prawnych mogą zdarzyć się sytuacje, w których sprzedawca w konkretnej umowie z określonym nabywcą przyjmie na siebie dalsze, uzupełniające zobowiązania - co również jest wiążące i może stanowić przesłankę odpowiedzialności odszkodowawczej.

Trzeba także rozwinąć kwestię szczególną, a mianowicie rozważyć problem miary staranności, jakiej można oczekiwać i wymagać od jednostek handlowych spółdzielczości spożywców. Staranność i wina kontraktowa jest to bowiem para pojęć, która stanowi klucz do należytego zrozumienia istoty odpowiedzialności odszkodowawczej kontraktowej i wyważania tej odpowiedzialności: wina polega tu na braku należytej staranności przy wykonywaniu obowiązków umownych, zaś miara wymaganej a niedołożonej staranności jest zarazem, w odwróconej proporcji, miarą winy dłużnika. Artykuł 472 k.c. stanowi, że "dłużnik odpowiedzialny jest za niedochowanie należytej staranności", zaś zarówno doktryna⁹⁵, jak i orzecznictwo⁹⁶ uważają zgodnie, że poziom wymagań, jakie in concreto można stawiać staranności dłużnika, zależy od wielu okoliczności, m.in. od charakteru stosunku prawnego, od kwalifikacji i charakteru dłużnika, od właściwości danego zobowiązania i zasad współżycia społecznego. Z uwagi na to trzeba stwierdzić, że ustalenie miary staranności, jakiej można wymagać od jednostek handlo-

⁹⁴ Sprzedaż zalicza się w doktrynie do umów rodzących tzw. zobowiązania rezultatu /Z.K. Nowakowski: Zobowiązania rezultatu i starannego działania. "Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny" z 1960 r., t. II, s. 97 i n./, przy których nieosiągnięcie przyrzeczonego rezultatu stanowi o tzw. winie kontraktowej.

⁹⁵ J. Dąbrowa: Wina jako przesłanka odpowiedzialności cywilnej. Wrocław 1968.

⁹⁶ Orzeczenie Sądu Najwyższego z dnia 12 V 1951 r./"Państwo i Prawo" z 1951 r., nr 10, s. 632/ oraz orzeczenie GKA z dnia 15 III 1966 r. "Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego" z 1966 r., nr 12, poz. 542.

wych spółdzielczości spóżywców w stosunku do konsumenta, musi nastąpić z uwzględnieniem celów i zadań spółdzielczości spóżywców w ogóle. Właśnie w tym układzie stosunków i przy tym charakterze dłużnika /sprzedawcy detalicznego/ oczekiwać wolno, że miara jego staranności w wypełnianiu obowiązków z umów z konsumentami będzie szczególnie wysoka. Stosownie do tego - niewielki nawet stopień winy /zaniedbania/ może stać się wystarczającą podstawą odpowiedzialności odszkodowawczej. Bardzo dobitne zatem potwierdzenie znajduje tu teza o szczególnej ochronie, jaką w działalności spółdzielczości spóżywców znajduje interes konsumenta.

Przy wykonywaniu swoich zobowiązań sprzedawca z reguły posługuje się pracownikami, pełnomocnikami, czasem - pomocnikami i w ogóle innymi jednostkami, którym powierza wykonanie części czy nawet całości swoich zobowiązań. Zgodnie z przepisem art. 474 k.c. za działanie wszystkich tych osób dłużnik-sprzedawca ponosi odpowiedzialność, jak za działania własne, stosuje się też do nich tę samą miarę staranności i poziom wymagań, jakich spełnienia oczekuje się od samego dłużnika-sprzedawcy. Wszelkie zatem ich braki kwalifikacji, niedopatrzenia i zaniedbania ocenia się tak, jak gdyby dopuścił się ich sam sprzedawca, czyli jednostka handlu spółdzielczego. Zasada ta powinna skłonić jednostki spółdzielczości spóżywców do szczególnie starannego szkolenia personelu, dobierania pełnomocników i pomocników oraz do czuwania nad wykonywaniem przez nich powierzonych im obowiązków⁹⁷. Konkretnie zadania w tej dziedzinie, zwłaszcza w zakresie nadzoru, ciążyą na organach samorządowych /komitety członkowskie/.

Przesłanki i zakres odpowiedzialności odszkodowawczej kontraktowej

Aby powstała odpowiedzialność odszkodowawcza kontraktowa wobec konsumenta, musi być stwierdzone:

- 1/ istnienie szkody,
- 2/ niewykonanie lub nienależyte wykonanie obowiązków sprzedawcy,
- 3/ istnienie związku przyczynowego między szkodą a niewykonaniem lub nienależytym wykonaniem obowiązków sprzedawcy.

⁹⁷ Formalnie rzecz biorąc, istnieje możliwość umownego ograniczenia odpowiedzialności dłużnika-sprzedawcy za działania wymienionych wyżej osób /z wyjątkiem odpowiedzialności za szkodę, jaką mogłyby one wyrządzić konsumentowi umyślnie/, ale w praktyce ograniczeń takich się nie stosuje, ani nie należy zachęcać do ich stosowania - właśnie z uwagi na podstawowe założenia i cele ruchu spółdzielczości spóżywców.

Ad 1/. Za szkodę w prawie cywilnym uważa się uszczerbek majątkowy, czyli zmniejszenie się majątku osoby poszkodowanej, zaś w odniesieniu do odpowiedzialności odszkodowawczej kontraktowej - zmniejszenie się majątku jednego z kontrahentów na skutek zdarzenia, za które odpowiedzialność ponosi drugi kontrahent. Uszczerbek ten może polegać na zmniejszeniu się aktywów majątkowych, na zwiększeniu pasywów, czyli obciążeń, albo też na utracie spodziewanych korzyści, uzyskaniu których przez poszkodowanego przeszkodziło zdarzenie wywołujące szkodę. Jak widać, pojęcie szkody jest szerokie, a odszkodowanie całą tę tak rozumianą szkodę ma wyrównać. Społeczno-ekonomiczna funkcja odszkodowania polega na zapewnieniu poszkodowanemu takiej sytuacji majątkowej, w jakiej znalazłby się wówczas, gdyby obowiązki z umowy sprzedaży zostały przez sprzedawcę należycie wykonane, to jest gdyby szkoda nie powstała.

Ad 2/. Niewykonanie lub nienależyte wykonanie obowiązków sprzedawcy, związane ze starannością, jakiej można oczekiwać od sprzedawcy spółdzielczego, jego pracowników, pomocników i zastępców, omówione zostało w związku z podstawowymi zasadami odpowiedzialności kontraktowej. Dodać tu trzeba, że zgodnie z orzecznictwem sądowym, chroniącym nabywcę, w razie zbiegu podstaw odpowiedzialności za nienależyte wykonanie umowy i odpowiedzialności z tytułu rękojmi upłygnięcie terminu rękojmi nie wyłącza możliwości dochodzenia odszkodowania w oparciu o art. 471 k.c.⁹⁸

Ad 3/. Ustawodawca nasz przyjął, jako bezwzględnie obowiązującą we wszystkich sprawach odszkodowawczych, zasadę normalnego /zwykłego/ związku przyczynowego między dwoma pierwszymi przesłankami, co oznacza, że odpowiedzialność nie może być rozciągnięta na takie skutki zdarzenia wywołującego szkodę, które w normalnym rozwoju wydarzeń nie mogłyby powstać.

Zasada normalnego związku przyczynowego pozwala na rozstrzygnięcie wątpliwości nie tylko dotyczących rzeczowego zakresu szkody, ale także dotyczących osób uprawnionych do odszkodowania. Zasadniczo bowiem osobą uprawnioną jest poszkodowany kontrahent, ale przyjęć trzeba, że przy sprzedaży przedmiotów, których zwykłym przeznaczeniem

⁹⁸ Orzeczenie Sądu Najwyższego z dnia 1 II 1968 r. "Orzecznictwo Sądu Najwyższego, Izba Cywilna i Pracy" z 1969 r., nr 1, poz. 1; oraz orzeczenie z dnia 30 I 1970 r. "Orzecznictwo Sądów Polskich i Komisji Arbitrażowych" z 1971 r., nr 2, poz. 31, z glosą aprobującą J. Skąpskiego.

Jest służyć potrzebom rodziny, za poszkodowanych uprawnionych do odszkodowania można uznać także członków rodziny nabywcy⁹⁹.

Możliwość uwolnienia się od odpowiedzialności

Obciążony odpowiedzialnością odszkodowawczą sprzedawca może się bronić przed jej ponoszeniem, jeśli zdoła udowodnić, że niewykonanie lub nienależyte wykonanie zobowiązania było następstwem okoliczności, za które nie ponosi odpowiedzialności ani on sam, ani osoby /jednostki organizacyjne/, którymi posługiwał się przy wykonywaniu swoich obowiązków, albo którym wykonanie tych obowiązków powierzył /art. 471 i 474 k.c./.

Przede wszystkim taką okolicznością ekskulpującą może być działanie siły wyższej. Zgodnie z zasadą przyjętą w prawie cywilnym za siłę wyższą można uważać jedynie nadzwyczajne zdarzenie, przychodzące z zewnątrz /a zatem nie wynikające z działalności zakładu sprzedawcy/, którego nie można przewidzieć, ani też - choćby się je przewidziało - nie można mu zapobiec przy zachowaniu należytej staranności wymaganej w danej sytuacji od dłużnika-sprzedawcy. W literaturze i orzecznictwie jako przykłady siły wyższej podaje się katastrofalne zdarzenia wynikłe z działania sił przyrody, zamieszki, wojnę, a także zarządzenia organów władzy i administracji państwowej wiążące dla stron. Nie ma natomiast podstaw do uważania za "siłę wyższą" decyzji wydanej przez organ administracyjny /np. zjednoczenie albo nawet ministra/, któremu druga strona umowy nie podlega, choćby nawet decyzja ta była wiążąca dla dłużnika i rzeczywiście uniemożliwiła mu należyte wykonanie umowy¹⁰⁰.

Streszczone tu ujęcie siły wyższej wymaga szczególniejszego podkreślenia dlatego, że w praktyce bardzo szeroko rozpowszechniło się określenie "trudności obiektywne", które wiele osób rozumie jako równoznaczne z pojęciem siły wyższej i sądzi, że powołanie się na takie "trudności obiektywne" wystarczy do zwolnienia od odpowiedzialności odszkodowawczej. Jest to nieporozumienie szkodliwe dla życia gospodarczego w ogóle, rozluźnia bowiem poczucie dyscypliny społecznej.

⁹⁹ Na przykład niemożność korzystania z pralki przysporzy zwiększonych wydatków nie tylko ojcu rodziny, który dokonał zakupu pralki, ale i dzieciom, nawet samodzielnie już zarabiającym, jeśli mieszkają wspólnie z ojcem.

¹⁰⁰ Orzeczenie GKA z dnia 24 VI 1970 r. "Orzecznictwo Sądów Polskich i Komisji Arbitrażowych" z 1972 r., nr 9, poz. 181, z głosem A. Stelmachowskiego.

Poza siłą wyższą zwolnić może od odpowiedzialności odszkodowawczej udowodnienie, że szkoda była następstwem działania osób, za które dłużnik nie ponosi odpowiedzialności i na które nie mógł mieć wpływu. Jeżeli dłużnikowi uda się wykazać, że poszkodowany tylko przyczynił się do powstania lub zwiększenia szkody, odszkodowanie obciążające go ulegnie odpowiedniemu zmniejszeniu stosownie do okoliczności, a zwłaszcza do stopnia winy obydwu stron /art. 362 k.c./.

Odpowiedzialność deliktowa

Trzeba też wspomnieć o możliwości obciążenia sprzedawcy odpowiedzialnością deliktową w związku z wykonywaniem obowiązków z umowy sprzedaży. Odpowiedzialność ta może mieć miejsce np. w razie wprowadzenia do obrotu przedmiotów niebezpiecznych dla życia lub zdrowia konsumentów. Jest ona szersza od odpowiedzialności kontraktowej o tyle, że obejmuje szkody majątkowe i niemajątkowe, zarówno poniesione przez kontrahenta i jego rodzinę, jak i przez wszystkie osoby trzecie, nie związane węzłem umownym ani ze sprzedawcą, ani z kupującym¹⁰¹.

5. Ochrona nabywcy w dobrej wierze

Przedstawienie ochrony prawnej nabywcy byłoby niepełne, gdyby pominąć unormowanie problematyki ochrony rzeczowo-prawnej nabywcy rzeczy od osoby nieuprawnionej do rozporządzania. Unormowanie to zawarte jest w przepisach o nabyciu prawa własności. W praktyce działalności handlowej spółdzielczości spożywców może wystąpić konieczność zastosowania tych przepisów zwłaszcza przy sprzedaży komisowej.

Ogólnie biorąc, zgodnie z przepisem art. 169 k.c. podstawowym i koniecznym warunkiem skorzystania z ochrony prawnej przez nabywcę jest jego dobra wiara, tak więc wpierv sprecyzować trzeba sens tego określenia.

"Dobra i zła wiara" w znaczeniu subiektywnym wiąże się ze stanem świadomości osoby, która pozostaje w stanie "dobrej" lub "złej" wiary, czyli nie wie, lub wie o jakimś stanie faktycznym lub prawnym.

¹⁰¹ Odpowiedzialność ta może obejmować, poza szkodą majątkową, także krzywdę poniesioną przez każdą z powyższych osób na skutek uszkodzenia ciała lub wywołania rozstroju zdrowia - art. 445 i 444 k.c. Zob. też orzeczenie SN z dnia 28 IV 1964 r. "Nowe Prawo" z 1965 r., nr 7-8, s. 929 i n. z glosą A. Ohanowicza i "Orzecznictwo Sądów Polskich i Komisji Arbitrażowych" z 1965 r., nr 9, poz. 197, z glosą S. Garlickiego.

W omawianym wypadku nabywca przekonany jest o tym, że zbywca był uprawniony do rozporządzania rzeczą. Powstaje jednak dalszy problem, niezależnie od trudności dowodowych co do tej "wiedzy" nabywcy, a mianowicie czy i w jakim zakresie można od nabywcy wymagać dołożenia staranności w celu dowiedzenia się, lub ujmując sprawę od przeciwnej strony, czy można postawić mu zarzut, że jego niewiedza jest następstwem jego niedbalstwa. Według przeważającego w literaturze poglądu¹⁰² nieświadomość wypływająca z niedbalstwa wyklucza dobrą wiarę nabywcy.

Zasada ochrony konsumenta i zasada ochrony zaufania w obrocie zwłaszcza z jednostkami gospodarki uspołecznionej wymagają złagodzenia kryteriów oceny. Miara niedbalstwa w tym wypadku nie powinna opierać się na kryteriach wygórowanych, nie można więc żądać od nabywcy szczególnej staranności i dociekliwości w ustalaniu uprawnień poprzednika prawnego. Zarzut złej wiary musiałby być oparty na dowodzie rażącego niedbalstwa nabywcy /np. zakupienie książki z pieczętką biblioteki umieszczoną na karcie tytułowej/.

Na gruncie przepisu art. 169 k.c. trzeba rozważyć przy sprzedaży komisowej trzy różne sytuacje:

- 1/ w której komisant sprzedaje i wydaje nabywcy rzecz skradzioną, zgubioną lub w inny sposób utraconą przez właściciela,
- 2/ w której komisant zbywa i wydaje nabywcy rzecz, powierzoną mu do sprzedania przez osobę nieuprawnioną do rozporządzania tą rzeczą,
- 3/ w której komisant zbywa i wydaje nabywcy rzecz, choć sam nie jest uprawniony do rozporządzania tą rzeczą.

W pierwszej sytuacji nabywca staje się od razu jedynie posiadaczem rzeczy, nie jej właścicielem. Jeżeli jednak zarówno w chwili zakupu, jak i potem, przez 3 lata od chwili, w której właściciel rzecz utracił, tenże nabywca pozostaje w dobrej wierze, to po upływie tego okresu uzyskuje prawo własności nabytej rzeczy. Gdyby jednak zabrakło choćby jednej z powyższych przesłanek, nabycie prawa własności nie nastąpi, a kupujący może zostać zmuszony do wydania zakupionej rzeczy osobie trzeciej /np. prawowitemu właścicielowi/. W takiej sytuacji nie będzie też podstaw do zastosowania art. 575 k.c., dotyczącego zwrotu ceny kupna.

¹⁰² J. Górecki: Przeniesienie własności rzeczy ruchomej. Wrocław 1950 r., s. 79; K. Przybyłowski: Dobra wiara w polskim prawie cywilnym. Ogólne uwagi o pojęciu. "Studia Cywilistyczne", t. XV, s. 13, a także J. Majorowicz: Komentarz do Kodeksu Cywilnego, t. 2, s. 465.

Jak widać, ustawodawca daje tu pierwszeństwo ochronie praw właściciela, który wbrew swej woli i najczęściej przez czyjś czyn niedozwolony został pozbawiony posiadania rzeczy, przed ochroną nabywcy. Równocześnie jednak nabywca działający w dobrej wierze ma szansę na uzyskanie własności nabytego przedmiotu, zwłaszcza jeśli właściciel nie zdoła lub nie chce przedmiotu tego odzyskać.

W drugiej sytuacji brak uzasadnienia do tak daleko idącej ochrony praw właściciela. Komitent ma tu rzecz w swym posiadaniu nie wbrew woli właściciela¹⁰³ i zawierając umowę komisju przekracza jedynie granice swoich uprawnień przysługujących mu z uwagi na rzecz. Określenia "jedynie" używam tu dlatego, że komisant nie ma możliwości pełnego sprawdzenia zakresu uprawnień posiadacza rzeczy; wszystko, co może w tej mierze uczynić, sprowadza się do odebrania od komitenta stosownego oświadczenia co do zakresu przysługujących mu uprawnień. Skoro zatem w omawianej sytuacji wzgląd na ochronę właściciela nie może być uznany za dominujący, nie ma przeszkód w przyznaniu pełnej ochrony interesowi nabywcy. W konsekwencji należy uznać, że nabywca w dobrej wierze uzyskuje własność nabytej w komisji rzeczy już z chwilą jej objęcia w posiadanie¹⁰⁴. Twierdzenie to znajduje oparcie w przepisie art. 169 § 1 k.c., jeżeli bowiem nabywca uzyskuje własność rzeczy nawet wtedy, gdy wydaje mu ją osoba przekraczająca swoje uprawnienia, to nie może być w gorszym położeniu ten nabywca, którego od osoby takiej "oddziela" ogniwo pośrednie, uspołeczniiony komisant.

W trzeciej sytuacji, przyczyną powstania której może być np. nieważność umowy komisju lub cofnięcie przez komitenta zlecenia sprzedania rzeczy, nabywca w dobrej wierze uzyskuje własność nabytej i wydanej mu rzeczy w oparciu o art. 169 § 1 k.c. W pełni zatem dochodzi tu do głosu zasada ochrony dobrej wiary i ochrony bezpieczeństwa obrotu, co leży w interesie nabywców-konsumentów. Dzieje się to wprawdzie kosztem interesu właściciela rzeczy, któremu jednak prawo nie odmawia ochrony: będzie on miał roszczenia odszkodowawcze przeciwko znanemu mu posiadaczowi rzeczy, który przekroczył zakres swoich upraw-

¹⁰³ W literaturze słusznie zauważono, że nawet sam właściciel może być "osobą nieuprawnioną do rozporządzania rzeczą", np. wtedy, gdy obowiązuje go zakaz pozbycia /zob. J. Górecki, op. cit., s. 67/, albo gdy jest jedynie współwłaścicielem łącznym /w małżeństwie/, a działa bez aprobaty drugiego współwłaściciela.

¹⁰⁴ Podobne stanowisko zajął Sąd Najwyższy w orzeczeniu z dnia 24 III 1959 r. /"Orzecznictwo Sądu Najwyższego, Izba Cywilna i Pracy" z 1960 r., nr 2, poz. 32/.

nień, a mianowicie przeciwko komitentowi, który własnowolnie zbył cudzą rzecz.

III. OCHRONA NABYWCY ZWIĄZANA Z CENĄ

1. Naruszenie ceny

Cena jest przedmiotowo istotnym elementem umowy sprzedaży, a zatem bez niej umowa taka nie może istnieć. Cena, jako jedno z postanowień umownych, nie musi jednak być określona cyfrowo; wystarczające jest wskazanie podstaw do jej ustalenia /art. 536 § 1 k.c. - np. cena zdekompletowanego serwisu ustalana po zawarciu umowy przez specjalną komisję lub rzeczoznawcę/. Przy sprzedaży detalicznej regułą jest jednak, że każdy artykuł ma w pierw ustaloną cenę, nawet zatem w razie braku jej określenia w umowie należy uważać, że strony miały na myśli cenę obowiązującą. Ceny na towary sprzedawane w handlu detalicznym są ustalane bądź przez właściwe organy cenowe, bądź uzgadniane przez kontrahentów umów zawieranych przez jednostki handlowe w celu zaopatrzenia sklepów w artykuły rynkowe¹⁰⁵. Dla konsumenta zatem cena jest elementem umowy zasadniczo danym z góry; może on ją zaaprobować i zawrzeć umowę albo nie zaaprobować i zrezygnować z ewentualnego zamiaru zawarcia umowy, nie może natomiast w toku pertraktacji ze sprzedawcą uzyskać obniżenia ceny /"targowanie się"/.

W tej sytuacji prawnej mogą jednak powstać w kształtowaniu treści umowy sprzedaży detalicznej oraz w jej wykonaniu pewne nieprawidłowości, których skutki prawne wymagają analizy i rozwiązania nasuwających się wątpliwości.

Przede wszystkim trzeba rozważyć skutki prawne zawarcia umowy, w której cena przyjęta zostaje przez strony na poziomie niższym lub wyższym niż obowiązująca cena detaliczna. Może to być następstwem omyłki i wiązać się z niezawinioną nieświadomością obydwu stron, albo może wpływać z nieświadomości tylko jednej strony /najczęściej konsumenta, wprowadzonego w błąd przez sprzedawcę/, albo też obydwie strony mogą działać świadomie. W pierwszym wypadku powstające skutki prawne wypadnie oceniać na podstawie przepisów prawa cywilnego, w dwu dalszych - obok skutków cywilnoprawnych należy wskazać także na konsekwencje karne.

¹⁰⁵ Zagadnienia te przedstawione zostały w rozdz. III części pierwszej.

Ceny detaliczne mają charakter cen sztywnych, albo, rzadziej, cen maksymalnych, w zależności od czego różnie kształtują się skutki prawne ich naruszenia w umowie sprzedaży detalicznej.

Gdyby w umowie strony uzgodniły cenę wyższą niż cena sztywna lub maksymalna, należy uważać, że w miejsce uzgodnionego postanowienia o cenie wchodzi cena urzędowa /art. 537 § 1 i 2 oraz art. 538 k.c./. W konsekwencji więc, gdyby umowa taka została wykonana zgodnie z jej brzmieniem uzgodnionym przez strony i kupujący zapłaciliby sprzedawcy cenę wyższą, może następnie domagać się zwrotu nadpłaty. W razie natomiast, gdyby strony uzgodniły w umowie cenę niższą niż cena maksymalna, umowa taka będzie ważna, sprzedawca zatem powinien ją wykonać, respektując uzgodnioną cenę.

Szerszej analizie wymaga szczególny wypadek uzgodnienia w umowie ceny niższej niż cena sztywna, a następnie - wykonania takiej umowy. Przepis art. 537 § 3 k.c. zawiera unormowanie dwu różnych sytuacji /hipotez normy/, zależnie od losów zakupionego przedmiotu. Jeżeli kupujący ma zakupioną rzecz, nie zużył jej, ani nie odprzedał, może odstąpić od umowy, skoro wzbrania się przed dopłaceniem różnicy ceny do wysokości ceny urzędowej. Natomiast w razie gdy nabywca zużył wydany mu we wkładanie przedmiot lub odprzedał po cenie obliczonej na podstawie ceny /niższej/ umówionej, nie jest obowiązany do dopłacania różnicy między zapłaconą niższą ceną uzgodnioną a obowiązującą ceną urzędową, chyba że ustalone zostanie, że przed zużyciem lub odprzedaniem przedmiotu znał urzędową cenę sztywną lub mógł być ją znać, gdyby dołożył należytej staranności. Jedynie więc zła wiara lub zawiniona nieznajomość ceny przez kupującego pozwalają sprzedawcy uzyskać ostatecznie pełną, należną za towar cenę w sytuacjach, gdy z jakichś przyczyn dopuści do tego, że w umowie znajdzie się cena niższa od ceny sztywnej, a towar będzie wydany do rąk kupującego. Takie unormowanie stanowi przykład bardzo daleko idącej ochrony interesu kupującego¹⁰⁶, a równocześnie obarcza sprzedawcę poważnym ryzykiem, bowiem nie da się przecież wykluczyć, że kupujący odmówi dopłaty, oświadczając /nawet niezgodnie z prawdą/, że np. towar zużył, a sprzedawca nie zdoła wykazać jego złej wiary lub zawinionej nieznajomości ceny.

¹⁰⁶ Unormowanie to, oparte na zasadzie ograniczonej odpowiedzialności nabywcy, jest podobne do przyjętego przy bezpodstawnym wzbogaceniu /art. 405 i n. k.c./, choć roszczenie sprzedawcy o dopłatę ceny ma oczywiście odrębną podstawę prawną /zob. także art. 541 k.c. o rocznym terminie przedawnienia/.

Ani wykładnia słowna i logiczna przepisu art. 537 § 3 k.c., ani jego wykładnia celowościowa nie uzasadniają poglądu¹⁰⁷, zgodnie z którym ustawowe prawo odstąpienia od umowy w opisanej w nim sytuacji przysługiwałoby kupującemu jedynie wtedy, gdy przy zawieraniu umowy nie znał ceny sztywnej ani nie mógł się o niej dowiedzieć dokładając należytej staranności. Pogląd taki byłby ponadto sprzeczny z zasadą ochrony interesu konsumenta-kupującego, często bowiem nabywając towar konsument nie sprawdza prawidłowości wskazanej przez sprzedawcę ceny, choć mógłby to zrobić, gdyby działał starannie. Wydaje się, że w takiej sytuacji nie należałoby pozbawiać go prawa odstąpienia od umowy, jeśli zdoła on zwrócić towar w stanie nienaruszonym. Stanowiłoby to zbyt daleko idącą ochronę interesu sprzedawcy, on bowiem przecież przede wszystkim ma obowiązek znać i stosować prawidłowe, urzędowe ceny. Wyprowadzając najdalsze konsekwencje z podważanego tutaj poglądu, sprzedawca mógłby przecież nawet dla zachęty, podawać kupującemu niższe ceny, a potem egzekwować zapłatę wyższych cen urzędowych.

W omówionym wypadku, gdy kupujący odstępuje od umowy na podstawie art. 537 § 3 k.c., powstaje problem, według jakich zasad ma nastąpić zwrot wzajemnych świadczeń stron, zasad tych bowiem nie wskazuje powyższy przepis. Uważać trzeba, że skoro mamy tu do czynienia z przypadkiem ustawowego prawa odstąpienia od umowy wzajemnej, zastosowanie powinien znaleźć przepis art. 494 k.c., zgodnie z którym strona, która odstępuje od umowy wzajemnej, obowiązana jest zwrócić drugiej stronie wszystko, co otrzymała od niej na mocy umowy: może żądać nie tylko zwrotu tego, co świadczyła, lecz również naprawienia szkody wynikłej z niewykonania zobowiązania.

Wyrażony w doktrynie w powyższej sprawie pogląd¹⁰⁸ jest mniej korzystny dla interesów nabywcy, bowiem skutki prawne takiego odstąpienia od umowy każe poddawać unormowaniu przez przepisy o uchyleniu się od skutków prawnych oświadczenia woli z powodu błędu kupującego /art. 84 k.c./. Pogląd ten nie wydaje się przekonujący. Po pierwsze, skutki prawne zawarcia umowy z ceną ustaloną sprzecznie z obowiązującymi przepisami są unormowane odrębnie, zatem przepis art. 494 k.c. stanowi *lex specialis* w zestawieniu z przepisami o błędzie. Po

¹⁰⁷ Wyrażonego przez S. Buczkowskiego w Komentarzu do kodeksu cywilnego, t. 2, s. 1265.

¹⁰⁸ P. Bubińska: Skutki cywilnoprawne ustalenia cen w obrocie socjalistycznym. Warszawa 1965, s. 232 i S. Buczkowski op. cit.

drugie, pogląd ten nie harmonizowałby z przedstawioną prawidłową wykładnią art. 537 § 3 k.c., nie wymagającego przecież nieznanomości urzędowej ceny przez kupującego, jako niezbędnej przesłanki odstąpienia od umowy. Po trzecie wreszcie, uznać trzeba za słuszne zagrożenie odpowiedzialnością odszkodowawczą sprzedawcy, którego nie da się niczym usprawiedliwić, jeśli - sprzedając towar mający urzędowo ustalone, sztywne ceny - nie zna tych cen. To właśnie musiał mieć na uwadze ustawodawca w pierwszym członie art. 537 § 3 k.c., przerzucając na sprzedawcę ryzyko zużycia towaru przez kupującego przed powzięciem przez niego wiadomości o urzędowej cenie. Od ryzyka tego może sprzedawcę zwolnić tylko zła wiara lub brak staranności kupującego, podobnie też przed ewentualnym roszczeniem odszkodowawczym odstępującego od umowy nabywcy może się sprzedawca skutecznie zasłonić jedynie powołując się na niegodziwość działania nabywcy, zgodnie z regułą *nemo turpitudinem suam allegans auditur*.

W razie urzędowej zmiany cen w okresie między zawarciem a wykonaniem umowy sprzedaży należy rozstrzygnąć wątpliwość, jaki moment jest miarodajny dla ustalenia poziomu cen obowiązującego dla stron. Przepis art. 542 § 1 k.c. stanowi, że w stosunkach między jednostkami gospodarki uspołecznionej o poziomie cen decyduje chwila wydania towaru kupującemu. Stosując zatem argumentum a contrario trzeba uznać, że w umowach sprzedaży detalicznej zawieranych między konsumentami a jednostkami handlu detalicznego miarodajny w tym przedmiocie jest moment zawarcia umowy.

2. Przestępstwa związane z ceną

Zawarcie i wykonanie umowy przewidującej cenę różną od ceny urzędowej może mieć charakter działania przestępczego. Jeżeli obydwie strony działają przy tym świadomie, mając na celu uzyskanie korzyści przez przywłaszczenie różnicy ceny - czyn ich może kwalifikować się jako zagarnięcie mienia społecznego /art. 202 i ewentualnie art. 200 k.k./. Jeżeli natomiast sprzedawca wprowadza nabywcę w błąd co do wysokości ceny, mając zamiar przywłaszczyć sobie różnicę ceny - popełnia przestępstwo wyłudzenia /art. 205 k.k./ albo oszustwa /art. 225 § 1 k.k. lub art. 134 § 1 k.w./ stanowiącego szczególny rodzaj wyłudzenia. Ochrona interesu konsumenta idzie tu tak daleko, że karane jest nawet usiłowanie przestępstwa, polegające na zamieszczeniu

w ofercie handlowej ceny wyższej niż urzędowa¹⁰⁹. Drogą argumentacji a maiori ad minus wnioskować trzeba, że samo zawarcie umowy, choćby następnie nie doszło do jej wykonania, również uważać by można co najmniej za usiłowanie przestępstwa i karać je.

Przestępstwa oszustwa na szkodę konsumenta, wiążące się z ceną w umowie sprzedaży detalicznej, mogą być dokonywane także przez tzw. podmianę gatunków, przez niedomierzanie sprzedawanych towarów albo ich niedoważanie, a w tym, szczególnie częste, nieprzestrzeganie zasady sprzedaży według wagi netto. Specyficznym przypadkiem oszustwa co do ilości towaru jest posługiwanie się nierzetelnym narzędziem pomiarowym¹¹⁰. Ustawodawca, chcąc utrzymać zasadę rzetelności w obrocie handlowym, chroni interes strony słabszej i bardziej narażonej na pokrzywdzenie. Przy sprzedaży detalicznej stroną taką jest konsument, który z natury rzeczy jest mniej zorientowany w cenach różnorodnych artykułów, mniej wprawny w obliczaniu należności, nie zawsze też może i umie skontrolować cenę, jakość, wagę, miarę itp.¹¹¹ Znaczenie omawianej ochrony karnej sprowadza się nie tylko do prewencji; oddziałuje ona także na profilaktykę przestępczości gospodarczej. Wszystkie organy kontroli, analizując warunki działalności jednostek handlu detalicznego i pracy ich pracowników, wykrywają przyczyny powyższych przestępstw, wskazując brak nadzoru kierowników, nieprzestrzeganie przepisów prawnych, niedokładności w inwentaryzacjach itd. Sprawy te są przedmiotem troski naczelnych władz spółdzielczości

¹⁰⁹ Uchwała Sądu Najwyższego z dnia 23 XII 1971 r. "Orzecznictwo Sądu Najwyższego, Izba Karna i Wojskowa" z 1972 r., nr 3, poz. 44.

¹¹⁰ W tym przedmiocie zob. Uchwałę nr 9 Rady Ministrów z dnia 24 I 1967 r. w sprawie obowiązków jednostek gospodarki uspołecznionej w zakresie okresowego sprawdzania oraz właściwego stosowania i wykorzystywania narzędzi pomiarowych. MP z 1967 r., nr 9, poz. 47, zm. MP z 1971 r., nr 54, poz. 354; oraz Zarządzenie nr 10 Ministra Handlu Wewnętrznego z dnia 18 II 1971 r. w sprawie okresowego sprawdzania oraz właściwego stosowania i wykorzystywania narzędzi pomiarowych. Dz.Urz. MHW z 1971 r., nr 3, poz. 7/. Zob. też Rozporządzenie Ministra Spraw Wewnętrznych z dnia 27 XI 1972 r. w sprawie określenia wykroczeń, za które funkcjonariusze organów administracji miar upoważnieni są do nakładania grzywien w drodze mandatu karnego oraz zasady i sposób wydawania im upoważnień. Dz.U. z 1972 r., nr 54, poz. 357/.

¹¹¹ Z podobnych względów ustawodawca chroni interes sprzedawcy-dostawcy produktów rolnych i hodowlanych. Art. 225, § 2 k.k.

spożyców, które analizują przyczyny wykrywanych nadużyć i podejmują próby działalności zapobiegawczej¹¹².

Z punktu widzenia konsumenta stwierdzenie faktu popełnienia jednego z wymienionych przestępstw i ukaranie jego sprawcy nie stanowi ochrony tylko pośredniej dla naruszonego interesu indywidualnego, ale ma też dla niego znaczenie bezpośrednie. Mianowicie w razie gdy konsument, działając w błędzie, zakupił towar po cenie różnej od urzędowej i w następstwie tego poniósł dalej idącą szkodę, może domagać się jej wyrównania na zasadach odpowiedzialności odszkodowawczej deliktowej. Ustalenia sądu karnego w przedmiocie przesłanek odpowiedzialności karnej pozwolą mu łatwo dowieść winy sprzedawcy, co jest konieczne dla uzyskania odszkodowania, brak bowiem przepisów, które stwarzałyby inną podstawę prawną odpowiedzialności odszkodowawczej. Taki dowód winy - w braku wyroku sądu karnego - może okazać się bardzo trudny, o ile w ogóle możliwy będzie do przeprowadzenia, bowiem sprzedawca zawsze będzie się zasłaniał niezawinionym przeoczeniem czy też pomyłką co do ceny.

Do przestępstw przeciwko interesom konsumenta pośrednio wiążących się również z ceną, należy też spekulacja /art. 221 § 2 k.k./. Prowadzi ona do nielegalnego włączenia się do procesu wymiany dodatkowego ogniwa, spekulanta, który odprzedając konsumentowi nabyty w jednostce gospodarki społecznej towar, podnosi jego cenę powyżej poziomu ceny detalicznej. Konsument doznaje więc podwójnego naruszenia swego interesu: po pierwsze dlatego, że nie znajduje w sklepach poszukiwanego towaru, mimo że jest on produkowany i kierowany na rynek, po drugie zaś - płaci spekulantowi znacznie wyższą cenę za towar, który powinien znajdować się w sprzedaży detalicznej po urzędowej cenie. Przy spekulacji karą zagrożony jest zarówno spekulant jak i sprzedający mu towar pracownik przedsiębiorstwa handlu detalicznego, a umowa między nimi zawarta z punktu widzenia przepisów prawa cywilnego jest nieważna, jako mająca cel przestępczy /art. 58

¹¹² Uchwała nr 3 Zarządu "Społem" CZSS z dnia 11 II 1976 r. w sprawie ochrony mienia społecznego i zwalczania nadużyć, a zwłaszcza jej część II: "W zakresie zapobiegania /.../ działaniu na szkodę konsumenta". Ponadto: Uchwała nr 35 Zarządu "Społem" ZSS z dnia 29 XII 1971 r. w sprawie regulaminu przyznawania nagród za wykrywanie przestępstw gospodarczych /także na szkodę konsumentów. "Komunikaty Wewnętrzne" z 1972 r., nr 5/ i cyt. Uchwała nr 24/74 Rady "Społem" CZSS z dnia 10 X 1974 r. Zob. też J. Warecki: Kontrola handlu. Warszawa 1968, tegoż: Działania na niekorzyść konsumenta w obrocie towarowym i metody ich zwalczania. W: Interesy konsumentów..., s. 69.

k.c./). Spekulacja jest przestępstwem formalnym, a dokonana zostaje z chwilą, w której przy normalnych, legalnych transakcjach następuje przeniesienie własności, czyli - w odniesieniu do towarów nabywanych w handlu detalicznym - z chwilą wydania towaru we władanie spekulanta-nabywcy.

IV. EDUKACJA PRAWNA KONSUMENTA

Podstawowym sposobem zapewnienia jednostce ochrony prawnej jest stworzenie dla niej sfery określonych ściśle praw podmiotowych w różnych dziedzinach życia, czy to jednostkowego, czy grupowego /np. w rodzinie, pracy zawodowej/, czy wreszcie - społecznego¹¹³. Zgodnie z określeniem doktryny¹¹⁴ prawo podmiotowe stanowi sferę możliwości postępowania, przyznaną podmiotowi stosunku prawnego przez normę prawną po to, aby chronić określone jego interesy. Przejawem prawa podmiotowego są uprawnienia. Mieć u p r a w n i e n i e, to znaczy móc zachowywać się w określony, korzystny dla siebie sposób, a w razie gdyby ktoś inny uniemożliwił to, utrudnił lub choćby tylko groził utrudnieniem, uprawniony może uzyskać pomoc ze strony organów państwowych w celu wymuszenia realizacji swoich uprawnień albo też porządek prawny zapewnia mu inną, szczególną postać ochrony.

Wszyscy uprawnieni /w omawianej tematyce - konsumenci/ powinni być jak najszerszej i jak najbardziej rzetelnie i dokładnie informowani o przysługujących im uprawnieniach, znajomość bowiem tych uprawnień - o czym była już mowa poprzednio - stanowi podstawowy warunek korzystania z nich, czyli realizacji kreowanej przez nie ochrony prawnej. Odnosi się to przede wszystkim do ochrony repulsyjnej, której główne formy prawne zostały przedstawione w części czwartej niniejszej pracy. Konsument zatem powinien być informowany o rodzaju i zakresie odpowiedzialności z tytułu gwarancji, o zasadach reklamowania wadliwego towaru na podstawie przepisów o rękojmi za wady, o zakresie odpowiedzialności odszkodowawczej, o charakterze i skutkach prawnych reklamy. Co więcej, z informacjami tymi powinna łączyć się zachęta do rzeczowego skorzystania z uprawnień ze wskazaniem pży-

¹¹³ To maksymalnie uproszczone ujęcie abstrahuje oczywiście od toczącej się od lat w teorii prawa dyskusji na temat pojęcia praw podmiotowych i od krytyki tego pojęcia. Zob. K. Opalek: Prawo podmiotowe - Studium z teorii prawa, Warszawa 1957.

¹¹⁴ S. Grzybowski: System Prawa Cywilnego, s. 213 i n.

nących stąd korzyści zarówno dla uprawnionego, jak i korzyści ogólnych, wyrażających się w stymulującym oddziaływaniu odpowiedzialności majątkowej, zwłaszcza na producentów, oraz w ogólnie dyscyplinującym działaniu społecznym prawa.

W literaturze zauważono trafnie¹¹⁵, że edukacja konsumenta jest w istocie formą ochrony jego interesów przed nim samym, przed jego niewiedzą i brakiem doświadczenia. Określenie to w pełni można odnieść także do informacji /edukacji/ prawnej, która dostarcza konsumentowi skutecznej broni dla obrony swego interesu. Jeżeli bowiem np. konsument nabywa towar, który okazuje się wadliwy i niezdatny do zaspokojenia jego potrzeb, a nie wiedząc o uprawnieniach z tytułu rękojmi, nie realizuje ich i ponosi wobec tego szkodę, to ta jednostkowa szkoda jest przede wszystkim i bezpośrednio następstwem jego ignorancji prawnej, a nie tylko tego, że jakiś producent wyprodukował towar nienależytej jakości, zaś kontrole jakościowe towaru okazały się nieskuteczne.

Wbrew pozorom, prawna edukacja konsumenta powinna obejmować nie tylko informowanie go o uprawnieniach przysługujących mu w razie naruszenia jego interesów, ale także zaznajamianie konsumentów z formami ochrony kreatywnej, a to przede wszystkim w celu pobudzenia ich do aktywnego udziału w tych formach działalności, które przewidują udział konsumentów i opierają się na nim /np. ankietowanie, wypowiedzi w prasie, korzystanie z instytucji skarg i wniosków, udział w różnych formach kontroli społecznej/. Uzasadnieniem dla rozbudzania zainteresowań i aktywności społecznej w tym kierunku jest przede wszystkim wzgląd na interes ogółu konsumentów, ale pośrednio także interes poszczególnego aktywnego w tej dziedzinie konsumenta.

Byłoby jednak znacznym uproszczeniem, a nawet zwulgaryzowaniem całego problemu, gdyby motywację działań w zakresie edukacji prawnej konsumenta ograniczać tylko do sfery ekonomicznej, ujmować ją tylko w kategoriach szkód i korzyści gospodarczych, jakie mogą być osiągnięte przez konsumenta znajdującego i realizującego swe uprawnienia. Bodaż skrótowo należy wskazać także głębsze, bardziej ogólne, a zatem, w szerszym spojrzeniu, bardziej podstawowe konsekwencje psychiczne i społeczne, jakie wynikają z kształtowania w ludziach świadomości ich uprawnień i należnej im

¹¹⁵ R. Kurzyk: Rola edukacji konsumenta w ochronie interesów nabywcy. W: "Interesy konsumentów...", s. 291.

ochrony prawnej. Postawa psychiczna człowieka świadomego swej pozycji prawnej i ochrony prawnej przysługującej jego interesom w najszerszym tego słowa znaczeniu, jest jedyną postawą, której formowanie jest zgodne z zasadami ustrojowymi naszego kraju. Przeciwnością takiej postawy jest mentalność człowieka z dominującymi uczuciami alienacji, niepewności oraz poczuciem zagrożenia własnych interesów, czego konsekwencją jest frustracja i malkontentstwo, a także podejmowanie zabiegów o uzyskanie przywilejów i ustępstw dla ochrony swoich interesów. "Załatwianie z grzeczności" zamiast zwykłej realizacji uprawnień prowadzi do głębokiej demoralizacji obydwu "załatwiających" stron, tworzy okazję do łapownictwa, tzw. rewanżów itp. Zważyć trzeba wreszcie i tę okoliczność, że człowiek świadomy swych praw i pewny ich ochrony stanowi jednostkę bardziej wartościową społecznie - także i z tego względu, że rozumie, akceptuje i lepiej, bo świadomie, wykonuje swoje obowiązki - aniżeli człowiek, który, nie znając swoich praw, lekceważy także swe obowiązki.

Na koniec dokonać trzeba krótkiego przeglądu możliwych do wykorzystania form działania edukacyjnego w dziedzinie prawnej i ocenić je.

Wobec dość specyficznej i niełatwej materii, jaka ma być treścią przedsięwzięć edukacyjnych oraz licząc się z realiami społecznymi, tj. dość powszechną ignorancją prawną i niewysokim jeszcze poziomem ogólnego wykształcenia ogromnej części społeczeństwa, preferować należy pisemne formy informacji /karty gwarancyjne, ulotki ze skrótem, tzw. karty praw konsumenta, wywieszki zawierające wyciągi z instrukcji o reklamacjach, broszury z obszerniejszymi opracowaniami informacji prawnej, porady prawne w prasie itp./.

Uzasadnieniem tej preferencji jest to, że z jednej strony przy pisemnych informacjach jest możliwe optymalne, tj. przystępne a precyzyjne opracowanie ich treści, a z drugiej - zainteresowany nabywca może przeczytać parokrotnie tę treść i ewentualnie zasięgnąć u kogoś uzupełniających informacji. Audycje radiowe czy telewizyjne /porady, omówienia konkretnych spraw/ mogą być także kontrolowane co do prawidłowości sformułowań ich treści, jednakże w odbiorze, choć bardziej atrakcyjne, są trudniejsze i wiąże się z nimi znacznie większe ryzyko błędnego zrozumienia. Najbardziej, bo podwójnie ryzykowne są informacje udzielane ustnie w rozmowie pracownika sklepowego z zainteresowanym konsumentem, zachodzi tu bowiem zarówno prawdopodobieńs-

two błędnego ujęcia treści informacji przez informującego, jak i błędnego jej odbioru przez rozmówcę¹¹⁶.

Ostatnia forma ma jednak tę przewagę nad poprzednimi, że w razie niepełnego wyjaśnienia wątpliwości zainteresowany konsument może od razu uzyskać uzupełniające wyjaśnienia. Dlatego konieczne jest stałe i systematyczne szkolenie w tej materii personelu sklepowego, czyli osób mających największą styczność z konsumentami, aby mogły one zarówno załatwiać reklamacje konsumentów, jak i możliwie wyczerpująco udzielać im podstawowych informacji prawnych.

¹¹⁶ Ujmując sprawę od strony możliwych tu błędów i nieporozumień mam na uwadze interes konsumenta: błędna informacja bywa bardziej niebezpieczna od braku informacji, pozostawia bowiem zainteresowanego w przekonaniu, że wyjaśnił sprawę, zainteresowany zatem przyjmuje ją za podstawę decyzji, nie szukając rozproszenia wątpliwości, skoro wątpliwości tych nie ma.

Zakończenie

Skuteczność ochrony prawnej konsumenta jest uwarunkowana wieloma czynnikami. W niniejszym opracowaniu sporo uwagi poświęcono momentom natury subiektywnej, a mianowicie znajomości uprawnień przez konsumentów, umiejętności ich dochodzenia i aktywnej postawie konsumenta, czyli woli realizacji tych uprawnień. W lapidarnym skrócie uwarunkowania te wyrazić można przez trzy słowa: **w i e d z i e ć - u m i e ć - c h c i e ć**. Jest oczywiste, że każdy z tych czynników ma zasadnicze znaczenie dla uruchamiania instrumentów prawnych, zwłaszcza należących do arsenału środków ochrony repulsyjnej w konkretnych, indywidualnych przypadkach naruszeń czy zagrożeń interesu konsumenta.

Jednak podstawowym warunkiem prawidłowego, czyli zgodnego z zamierzeniem normodawcy funkcjonowania instrumentów każdej ochrony prawnej jest prawidłowe ich ukształtowanie i prawidłowe osadzenie w realiach, w jakich mają działać. W szczególności instrumenty ochrony prawnej interesu konsumenta powinny być skonstruowane tak, aby nie kolidowały z interesem własnym pracowników spółdzielni, w tym zwłaszcza personelu sklepowego, ani z interesem samej spółdzielni, bo konflikt taki sparaliżuje ich działanie, albo też, co więcej, może prowokować do gwałcenia przepisów prawnych. Same przepisy, mające być stymulatorami zamierzonych przez normodawcę działań, przerodzić się mogą w ich hamulce, a w określonych sytuacjach, skłaniając do ich naruszania, powodują demoralizację tych, których miały pobudzać do prawidłowego postępowania.

Problematyka skuteczności działania prawa już od stuleci zaprzęta uwagę zarówno ustawodawców, jak i teoretyków prawa, a w ostatnich dziesięcioleciach - także socjologów prawa. Jest to problematyka ogromnie trudna i niewiele zagadnień udało się dotychczas rozwiązać. Wiele kwestii czeka na ich naukowe sformułowanie, na analizę uwarunkowań i współzależności. Analiza taka musi uwzględnić momenty zarówno psychologiczne, jak i socjologiczne, ideologiczne, kulturowe, historyczne, polityczne, gospodarcze. Wyłaniają się problemy trudne zarówno do naukowego, uogólniającego ujęcia, jak i - tym bardziej - do praktycznego prawidłowego rozwiązania. Ponieważ zaś wymogi życia zmuszają do normowania wielu takich właśnie tematów, dokonuje się potrzebnych unormowań, po-

dejmując z konieczności całe ryzyko nietrafności poszczególnych rozwiązań. Ich weryfikację przeprowadza praktyka.

Przykłady normatywnych rozwiązań ochrony prawnej konsumenta, omówione w niniejszym opracowaniu, mogą stanowić skromny przyczynek do materiałów z praktyki, jakie powinny systematycznie być poddawane analizom, normodawca bowiem stale musi poszukiwać najwłaściwszych rozwiązań.

Przykładem unormowania funkcjonalnie poprawnego jest uniezależnienie zarobków personelu sklepowego od sposobu /kierunku/ załatwienia reklamacji konsumentów¹, z równoczesnym obciążeniem specjalnego funduszu konsekwencjami majątkowymi uwzględniania tych reklamacji. Podobna w założeniu i w szansach praktycznej realizacji wydaje się też zasada szczegółowa, zgodnie z którą nie wolno sprzedawcy odmówić konsumentowi sprzedaży dowolnej ilości tkaniny bez względu na przydatność pozostałej resztki², która w konsekwencji musi ulec przecenieniu w ciężar tego samego funduszu. Przy założeniu wyeliminowania powiązań /a w każdym razie - bliższych powiązań między wysokością i obciążeniami tego funduszu, a interesem spółdzielni, jej członków i pracowników/ można oczekiwać, że obiektywne uwarunkowania nie będą utrudniały konsumentom korzystania z ochrony prawnej w tym zakresie w miarę ich znajomości przepisów, umiejętności i woli korzystania z nich.

Inny przykład stanowią dwa unormowania, mające na celu niedopuszczanie do sprzedaży konsumentom artykułów nienależytej jakości. Przy identycznym ukierunkowaniu unormowania te oparte są na różnych metodach oddziaływania: jedno z nich przewiduje premowanie personelu sklepowego za ujawnienie niewłaściwej jakości towarów³, drugie zaś stanowi objęty kontrolą nakaz niedopuszczania do sprzedaży lub wycofania ze sprzedaży wyrobów spożywczych niewłaściwej lub choćby tylko wątpliwej jakości⁴. Skuteczność działania każdego z tych rozwiązań mogłaby być przedmiotem obserwacji i dyskusji, bowiem zależy ona ponadto od wysokości premii i sposobu sankcjonowania nakazu.

¹ Część pierwsza, rozdz. II.

² "Komunikaty Handlowe" z 1969 r., nr 1.

³ Część pierwsza, rozdziały II i IV.

⁴ Uchwała nr 11 Zarządu "Społem" ZSS z dnia 21 IV 1971 r. oraz rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 13 IV 1973 r. w sprawie zasad postępowania ze środkami spożywczymi i użytkami o niewłaściwej jakości zdrowotnej. Dz.U. z 1973 r., nr 191, poz. 110.

Przykładem rozwiązania normatywnego tylko pozornie poprawnego jest wprowadzenie korzystnej dla konsumenta zasady sprzedawania towarów według wagi netto, z odliczaniem lub odcinaniem nieużytecznych końcówek, zabezpieczeń, okrawków, opakowań itp. i z równoczesnym ustanowieniem stosownych norm ubytków naturalnych dla towarów, które ulegają wysychaniu, rozsypywaniu, rozlewaniu, różnym trudnym do uniknięcia uszkodzeniom /tzw. limit ubytków/. Działanie powyższych zasad, które mają chronić interes konsumenta i interes pracowników sklepów jest paraliżowane jednak przez inne unormowania, a mianowicie przez premiowanie pracowników sklepowych za tzw. dbałość o towar, dbałość mierzona ilościowo, czyli poprzez stopień wykorzystania norm ubytków naturalnych⁵. Obawiać się można, że personel sprzedający, chcąc zasłużyć na premię, będzie zastępował rzeczywistą dbałość o towar drobnymi oszustwami na szkodę konsumenta: niedoważaniem, niedomierzaniem, sprzedawaniem towarów przeterminowanych, odmową uwzględniania zasadnych reklamacji konsumentów itp.

Przykład rozwiązania wzorowego w intencjach, ale budzącego wątpliwości co do szans prawidłowego funkcjonowania, stanowi wprowadzenie bezwzględного i pełnego zakazu dokonywania przez pracowników spółdzielni zakupów towarów przecenionych w spółdzielni⁶. Występuje tu wyjątkowo ostre zderzenie interesu własnego pracowników spółdzielni z "papierowym" zakazem. Obawiać się więc trzeba, że zakaz ten niejednokrotnie będzie albo wprost gwałcony, albo też pracownicy będą go obchodzić przez podstawianie innych osób itp.

Dalszym przykładem unormowania, które pobudza do refleksji z punktu widzenia interesu konsumenta jest zasada premiowania lub prowizji dla personelu sklepowego za intensyfikację sprzedaży niektórych artykułów przemysłowych i spożywczych /tzw. premia dla detalu/⁷. Z jednej bowiem strony w ramach zadania edukacji konsumenta trzeba ocenić pozytywnie np. popularyzację spożycia korzystnych dla zdrowia a niedrogich artykułów /maślanka, ryby/, albo uznawane za niezbędne

⁵ "Komunikaty Wewnętrzne" z 1972 r., nr 4.

⁶ Część pierwsza, rozdział II.

⁷ "Komunikaty Wewnętrzne" z 1970 r., nr 15 oraz Zarządzenie nr 172 Ministra Handlu Wewnętrznego z dnia 31 XII 1966 r. w sprawie premiowania sprzedaży lub zużycia do produkcji niektórych artykułów spożywczych w państwowych przedsiębiorstwach podległych i nadzorowanych przez Ministra Handlu Wewnętrznego, prowadzących handel detaliczny, zakłady gastronomiczne i inne punkty żywienia zbiorowego oraz zakłady garmażeryjne. Dz.Urz. MHW z 1969 r., nr 17, poz. 34.

zwiększanie stosowania nawozów sztucznych w rolnictwie, czego wymaga także ogólny interes społeczny, z drugiej jednak strony istnieje obawa, aby racjonalnej edukacji konsumenta nie zamienić w "manipulowanie konsumentem", albo, co gorsze, w niekorzystne dla niego nakłanianie do podjęcia określonej decyzji zakupu, co w skrajnych sytuacjach może nawet mieć znamiona działania o cechach podobnych do przestępstwa wyłudzenia.

Przypomniane tu uwarunkowania zarówno subiektywne, jak i obiektywne, od których zależy efektywność ochrony prawnej interesu konsumenta w praktyce spółdzielczego handlu detalicznego pozwalają na wprowadzenie pewnych uogólniających wniosków i wysunięcie postulatów dotyczących działalności i zadań spółdzielczości spożywców. Przede wszystkim więc powtórzyć by warto to wszystko, co powiedziano poprzednio o potrzebie i celowości stałego prowadzenia działań w zakresie edukacji konsumenta i to we wszystkich dziedzinach, także w dziedzinie informacji prawnej. Po wtóre - trzeba postulować stałe obserwowanie i analizowanie funkcjonowania różnych rozwiązań normatywnych i organizacyjnych w celu eliminowania tych, które działają nienależycie lub są martwe, oraz w celu zastępowania ich przez rozwiązania bardziej funkcjonalne. Za jedno z ważnych zadań spółdzielczości spożywców uznać też trzeba stałe prowadzenie szeroko zakrojonej działalności wychowawczej mającej na celu podnoszenie moralnego poziomu pracowników spółdzielczego handlu detalicznego i ugruntowanie w nich przekonania o słuszności realizowania w codziennej ich pracy polityki ochrony interesów konsumentów. Podkreślić również należy konieczność stałego doskonalenia działalności organizacyjnej i innej organów samorządowych spółdzielni oraz jej pracowników, a także rozwijanie aktywności społeczeństwa w kierunku działań inicjatywnych i kontrolnych w zakresie ochrony interesów konsumentów.



Działalność spółdzielcza kobiet w Polsce w okresie międzywojennym. ZW CRS, Warszawa 1973, s. 119 /z. 16/.

Maria Ciepielewska: Aktualne problemy francuskiej spółdzielczości rolniczej. ZW CRS, Warszawa 1974, s. 229 /z. 17/.

Gabriela Olmová: Rola i funkcje spółdzielni w procesie formowania kompleksu rolno-przemysłowego w CSRS. ZW CRS, Warszawa 1974, s. 108 /z. 18/.

Gabriela Olmová: Przegląd dyskusji o własności w czechosłowackiej literaturze ekonomicznej ostatnich lat. ZW CRS, Warszawa 1974, s. 87 /z. 19/.

Spółdzielczość w kompleksie rolno-przemysłowym /Na przykładzie wybranych krajów kapitalistycznych/. ZW CRS, Warszawa 1974, s. 226 /z. 20/.

Janina Janic: Spółdzielczość w procesie formowania kompleksu rolno-przemysłowego w gospodarce Węgierskiej Republiki Ludowej. ZW CRS, Warszawa 1974, s. 137 /z. 21/.

Kazimierz Boczar, Jan Domaradzki, Ireneusz Rutkowski: Społeczne koszty zaspokajania potrzeb konsumpcyjnych ludności a działalność spółdzielczości spożywców. ZW CRS, Warszawa 1974 /z. 22/.

Seweryn Żurawicki: Historia myśli spółdzielczej w kapitalizmie do 1939 roku. ZW CRS, Warszawa 1975, s. 240 /z. 23/.

Jan Szczepaniec: Banki spółdzielcze w Polsce Ludowej. ZW CRS Warszawa 1975, s. 259 /z. 24/.

Jakub Drozdowicz: Trudności w zarządzaniu w spółdzielniach w warunkach zwiększonej samodzielności. ZW CRS, Warszawa 1976, s. 101 /z. 25/.

Maria Ciepielewska: Spółdzielczość w gospodarce żywnościowej Rumunii. ZW CRS, Warszawa 1976, s. 145 /z. 26/.

Janina Janic: Spółdzielczość w gospodarce żywnościowej Finlandii. ZW CRS, Warszawa 1976, s. 88 /z. 27/.

Model organizacyjny wojewódzkiej spółdzielni usługowej. ZW CRS, Warszawa 1977, s. 79 /z. 28/.

E. Jaworski: Model organizacyjny gminnej spółdzielni /w druku/.

Z. Żabiński: Banki spółdzielcze w świetle prawa spółdzielczego i bankowego /w druku/.



BOOKKEEPER 2007

