

Stefan Herman

Jeszcze o problemach umowy komisur : artykuł dyskusyjny

Palestra 15/4(160), 58-62

1971

Artykuł został zdigitalizowany i opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

Niezależnie od zaznaczonych wyżej niekonsekwencji cechujących przyjętą w k.p.c. reglamentację zniesienia postępowania, reglamentacja ta odznacza się istotną luką, jaką jest brak jakiegokolwiek unormowania skutków zniesienia postępowania. Brak ten powoduje rozbieżność poglądów na temat skutków zniesienia postępowania i sprawia, że proponowane rozwiązania dotyczące tej kwestii (nie wyłączając również rozwiązań przyjętych w niniejszej pracy) odznaczać się muszą mniej lub dalej posuniętą dyskusyjnością.

STEFAN HERMAN

Jeszcze o problemach umowy komisju

(Artykuł dyskusyjny)

Nawiązuję do artykułu Ryszarda Ludwickiego, jaki się ukazał w nrze 7 (151) „Palestry” z lipca 1970 r. pt.: Niektóre problemy umowy komisju. Artykuł ten został oznaczony podtytułem: artykuł dyskusyjny, co rozumiem jako zaproszenie do dyskusji. Dyskusję chętnie podejmuję, gdyż — zdaniem moim — niektóre tezy artykułu wymagają pogłębienia, a poza tym nie ze wszystkimi tezami zgodzić się można bez zastrzeżeń.

I. Na to, aby uzyskać dokładny obraz instytucji prawnej, nie wystarczy opisać jej cechy podstawowe. Należy ponadto dokonać analizy stosunku danej instytucji do instytucji pokrewnych i ustalić dzielące je granice. Przy omawianiu zatem komisju trzeba się zastanowić nad tym, czym komisju różni się od zwykłego kupna, od stosunku agencyjnego, a przede wszystkim, jaki jest stosunek komisju do zlecenia przewidzianego art. 734 i nast. k.c.

Znamiona komisju pozwalające na odróżnienie komisju od umowy agencyjnej zaznaczył R. Ludwicki wyraźnie podkreślając, że zadaniem komisanta jest zawieranie umów kupna-sprzedaży z osobami trzecimi, wprawdzie na rachunek komitentą, ale w imieniu własnym. Agent również zawiera umowy kupna-sprzedaży na rzecz reprezentowanego przedsiębiorstwa, ale działa zawsze w imieniu tego przedsiębiorstwa na podstawie i w granicach otrzymanego pełnomocnictwa.

Zbliżone do umowy komisju są niekiedy umowy kupna-sprzedaży zwłaszcza wtedy, gdy sprzedawca sprzedaje towar, który zamierza dopiero kupić od osób trzecich. Gdy więc np. A sprzedaje B większą partię jabłek, którą zamierza dopiero zakupić od producentów, wówczas A, przystępując do skupu, musi zawierać z osobami trzecimi umowy kupna-sprzedaży w imieniu własnym z przeznaczeniem dla B, lecz nie na jego rachunek, a tylko na własne swe ryzyko i niebezpieczeństwo. Wynika stąd, że A nie będzie obowiązany do składania kontrahentowi B rozliczenia co do dokonanych zakupów i do przekazania mu tego wszystkiego, co sam z umów tych uzyskał, lecz tylko do dostarczenia mu sprzedanej ilości jabłek po umownie ustalonej cenie.

Z zestawienia definicji umowy zlecenia zawartej w art. 734 k.c. z definicją kodeksową umowy komisji (art. 765 k.c.) wynika, że komisja jest szczególnym rodzajem umowy zlecenia i zawiera wszelkie jej znamiona. W obydwu bowiem wypadkach jedna z umawiających się stron zleca dokonanie, a druga strona zobowiązuje się do dokonania dla strony zlecającej określonych czynności prawnych, do których przecież zaliczyć trzeba zawieranie z osobami trzecimi umowy kupna-sprzedaży rzeczy ruchomych. Rzecz oczywista, nie każda umowa zlecenia jest umową komisji, gdyż zakres art. 734 k.c. jest znacznie szerszy i obejmuje prócz zawierania dla zlecającego umów kupna-sprzedaży wiele innych czynności prawnych, jednakże każda umowa komisji zawiera wszelkie elementy umowy zlecenia. Graficznie wzajemny stosunek umowy zlecenia do umowy komisji można wyrazić segmentem koła, w którym cała powierzchnia koła przedstawia umowy zlecenia, a wydzielony segment tego koła — umowy komisyjne.

Teza, że umowa komisji jest szczególnym rodzajem umowy zlecenia, nie budzi chyba poważniejszych zastrzeżeń; znajduje ona zresztą potwierdzenie w ustawowej definicji umowy komisji stanowiącej, że „przez umowę komisji przyjmujący zlecenie (komisant) zobowiązuje się (...)”. Z tezy powyższej wypływają poważne konsekwencje, bo skoro umowa komisji jest szczególnym rodzajem umowy zlecenia, to w konsekwencji uznać trzeba, że wszelkie normy prawne dotyczące zlecenia (Tytuł XXI księgi III k.c.) należy stosować także do umów komisyjnych, jeżeli dane zagadnienie nie zostało odmiennie unormowane w tytule XXIV. Tak więc np. należy stosować do umów komisji art. 736 głoścący, że kto zawodowo trudni się załatwieniem czynności dla drugich, ten powinien, jeśli nie chce zlecenia przyjąć, niezwłocznie zawiadomić o tym dającego zlecenie. Przedsiębiorstwo trudniące się komisem obowiązane jest zatem z mocy art. 736 k.c. do niezwłocznego zawiadomienia o odmowie przyjęcia oferty komitenta, w przeciwnym bowiem wypadku naraża się na obowiązek pokrycia oferentowi poniesionych szkód i strat. W podobny sposób, z mocy art. 738 k.c., komisant może powierzyć wykonanie zlecenia osobie trzeciej tylko wtedy, gdy wynika to z umowy, zwyczaju lub z konieczności uchronienia komitenta od groźących mu strat, ale również i w takich wypadkach komisant odpowiada za zawinienia zastępcy wobec komitenta. Z mocy art. 741 k.c. nie wolno komisantowi używać do własnych celów otrzymanych od komitenta lub dla niego rzeczy bądź pieniędzy itp.

Do umów komisji stosuje się również art. 746 k.c., zezwalający stronom na wypowiedzenie umowy w każdym czasie na wskazanych w tym przepisie warunkach. Rzecz oczywista, odwołanie zlecenia również i tutaj może nastąpić tylko przed jego wykonaniem. Jeżeli więc komisant wykonał ze swej strony obowiązki wypływające z umowy komisji i nabył bądź sprzedał oznaczone rzeczy i zawiadomił o tym komitenta, to ten ostatni nie może już skutecznie odwołać zlecenia zakupu czy sprzedaży.

Z ogólnych przepisów tytułu XXI mają także zastosowanie do umów komisji art. 747—749 k.c. o skutkach śmierci jednej ze stron w czasie trwania umowy komisji oraz art. 751 k.c. o przedawnieniu roszczeń komisanta z tytułu należnego mu wynagrodzenia i zwrotu poczynionych dla wykonania umowy wydatków, jak również roszczeń komitenta o zwrot udzielonych komisantowi zaliczek bądź niewydatkowanych ich części. Podkreślić tu należy, że kodeks cywilny nie przewidział dla roszczeń z umowy komisji szczególnych postanowień ustalających okresy ich przedawnienia. Jest to dalszym dowodem tego, że umowę komisji potraktowano jako szczególnego rodzaju umowę zlecenia, podlegającą postanowieniom nie tylko tytułu XXIV k.c., ale także tytułu XXI k.c. we wszystkich wy-

padkach, gdy danego zagadnienia tytuł XXIV nie unormował inaczej. W przeciwnym razie trudno by było uzasadnić, dlaczego ustawodawca uznał za stosowne nie ustanawiać dla roszczeń z umowy komisju krótkich okresów przedawnienia, przewidział zaś je dla roszczeń z pokrewnych umów, jak np. z umowy przewozu, spedycji, ubezpieczenia itp. Postanowienie art. 750 k.c. nie ma tu zastosowania, gdyż dotyczy tylko „świadczenia usług, które nie są uregulowane innymi przepisami”, wobec czego nie można tego przepisu stosować do umowy komisju, która jest przecież uregulowana w art. 765—773 k.c.

II. Od umowy komisju odróżnić należy związane z nią umowy wykonawcze, a więc umowy kupna-sprzedaży, jakie komisant zawiera z osobami trzecimi dla wykonania umowy komisju. Umowny stosunek prawny komisju powstaje jedynie pomiędzy komitentem a komisantem. Trudno tu zgodzić się z R. Ludwickim (str. 27), jakoby stosunek komisju wskutek wykonywania swych obowiązków przez komisanta i zawierania przez niego wykonawczych umów kupna-sprzedaży z osobami trzecimi „ulegał rozszerzeniu się pod względem osobowym” na cwe osoby trzecie. Przeczy to dalszym wywodom autora, że przez zawarcie umowy kupna-sprzedaży pomiędzy komisantem a osobą trzecią komitent nie nabywa jeszcze żadnych praw ani obowiązków w stosunku do kontrahentów komisanta, bo skoro tak jest, to trudno tu mówić o jakimkolwiek stosunku prawnym pomiędzy komitentem a kontrahentami komisanta. Zdaniem moim, stosunek komisju istnieje jedynie pomiędzy komitentem a komisantem, natomiast umowy kupna-sprzedaży zawierane przez komisanta z osobami trzecimi jako sprzedawcami lub nabywcami są tylko umowami wykonawczymi, które dla komisanta są *res inter alios acta*. Takie umowy wykonawcze są powszechnym zjawiskiem; spotykamy się z nimi we wszystkich wypadkach, gdy jedna z umawiających się stron dla wykonania umowy zawiera dalsze umowy z osobami trzecimi, jak np. wtedy, gdy dostawca po zawarciu umowy o dostawę sam ze swej strony zawiera umowy kupna-sprzedaży surowców, umowy przewozu, spedycji, ubezpieczenia itp. Przecież kontrahenci dostawcy z tych umów nie stają się uczestnikami stosunku prawnego istniejącego pomiędzy dostawcą a nabywcą nawet mimo istniejącego powiązania gospodarczego pomiędzy ich świadczeniami a przedmiotem dostawy. Nie następuje więc również i tutaj rozszerzenie stosunku prawnego dostawy na kontrahentów dostawcy, gdyż tych ostatnich z odbiorcą dostawy nadal żadna nić prawna nie łączy. Można by mi zarzucić, że w wypadku komisju zagadnienie to kształtuje się inaczej, gdyż pomiędzy komitentem a kontrahentem komisanta z umów wykonawczych może powstać bezpośredni stosunek prawny, skoro komisant powinien przekazać komitentowi „wszystko, co przy wykonaniu zlecenia dla niego uzyskał”, a więc i ewentualne roszczenia do osób trzecich z tytułu zawartych umów kupna-sprzedaży. Takie nawiązanie stosunku prawnego pomiędzy komitentem a kontrahentem komisanta rzeczywiście powstaje, jednakże nie są to stosunki prawne z umowy komisju, a tylko z umów wykonawczych, scedowanych przez komisanta na rzecz komitenta. Umowa komisju nadal wiąże tu tylko strony, które ją zawarły, stanowi zaś jedynie podstawę prawną cesji.

III. Trzecim zagadnieniem wymagającym dodatkowego omówienia jest sprawa wykonania umowy komisju w drodze dostarczenia przez komisanta komitentowi własnego towaru lub zakupienia przez komisanta towarów przekazanych mu do sprzedaży. W ustroju kapitalistycznym przyjęło się oddawna, że komisant — jeżeli tylko umowa komisju tego mu nie zabraniała — mógł zamiast tego, aby zakupić dla komitenta oznaczony umową towar od osób trzecich, dostarczyć taki sam towar

z własnych zasobów i pobrać prócz ceny za towar ponadto prowizję komisową. Zasadę powyższą przyjął i nasz kodeks handlowy z 1934 roku (art. 593), choć ją ograniczył tylko do towarów mających „cenę giełdową lub ustaloną urzędowo cenę targową”. Obecnie obowiązujący kodeks cywilny nie zawiera analogicznego przepisu, toteż zastanowić się trzeba, czy dziś istnieje jeszcze dla komisanta możliwość dostarczenia komitentowi własnego towaru zamiast zakupienia go od osób trzecich bez utraty prawa do prowizji komisowej.

Zdaniem moim, możliwość ta obecnie u nas nie istnieje. Już z definicji umowy komisji wynika, że przedmiotem umowy jest nie samo dostarczenie towaru, lecz jego zakup (lub sprzedaż) od osób trzecich. Jeżeli zatem umowa komisji przewiduje, że za jej wykonanie komitent zapłaci komisantowi wynagrodzenie, to zapłata ma nastąpić za wykonanie przyrzeczonych usług, tj. za dokonanie zakupu lub sprzedaży. Gdy po zawarciu umowy komisant oświadczy komitentowi, że właściwie nie potrzebuje zawierać umów kupna-sprzedaży z innymi osobami, gdyż sam posiada dostateczną ilość danego towaru, to w takim jego oświadczeniu woli tkwi oferta nowacji stosunku prawnego komisji na umowę kupna-sprzedaży lub dostawy. W tej drodze znika jednak prawo komisanta do prowizji komisowej, jako wygasające wraz z umową komisji, nie da się ono bowiem pogodzić, z istotnymi znamionami umowy kupna-sprzedaży czy dostawy.

Dla odmiennego ustalenia, że pomimo niewykonania usługi komisantowi należy się umówione wynagrodzenie, trzeba by mieć jakąś szczególną podstawę prawną. Pod rządami kodeksu handlowego podstawę taką stanowił art. 593 k.h. dla towarów mających cenę giełdową lub urzędowo ustaloną cenę targową. Gdy umowa komisji dotyczyła innego towaru nie mającego cen ustalonych zgodnie z wymaganiami art. 593 k.h., to również pod rządami kodeksu handlowego brak było podstawy prawnej do uznawania za uzasadnione roszczenia komisanta o zapłatę prowizji komisowej.

Artykuł 593 k.h. był więc przepisem szczególnym, stanowiącym odstępstwo od ogólnej zasady. Skoro zaś przepis ten nie został przejęty z kodeksu handlowego przy nowym unormowaniu umowy komisji, to płynie stąd wniosek, że ustawodawca nie chciał dalszego utrzymania przywileju komisanta, nawet w ograniczonym zakresie. Odmiennie twierdzenie — np. że postanowienie art. 593 k.h. zostało pominięte jedynie z tego względu, iż w naszym systemie gospodarczym wszelkie towary będące w obrocie handlowym mają swe urzędowe ustalone ceny i że brak jest tylko podstaw do różnicowania towarów na modłę art. 593 k.h. — nie jest, moim zdaniem, zasadne. Gdyby bowiem ustawodawca zamierzał rozszerzyć przywilej komisanta, ograniczony art. 593 k.h., na wszystkie towary, to byłby taką swoją wolę niewątpliwie wyraził w sposób nie budzący wątpliwości. Skoro zaś ustawodawca założeń art. 593 k.h. pominął, to upadła tym samym podstawa prawna przywileju komisanta i dlatego zgodnie z ogólnymi zasadami k.c. musimy uznać, że skoro komisant bez winy ze strony komitenta nie wykonał usług zleconych mu przez komitenta, a więc nie zakupił (nie sprzedał) w imieniu własnym, lecz na rachunek komitenta, umownie oznaczonego towaru, to nie ma on prawa domagania się zapłaty umownej prowizji komisowej.

Przy ocenie tego wniosku pamiętać należy również o tym, że poglądy nasze na „słuszne wynagrodzenie” uległo w okresie powojennym dość znacznej ewolucji. W okresie kapitalistycznego ustroju przyjmowało się, że prowizja komisowa słusznie się należała komisantowi, choć dostarczył on towar własny i żadnych umów kupna-sprzedaży nie zawierał, bo przecież komitent nie ponosił żadnej szkody,

zyskiwał zaś taki towar, jaki był oznaczony w umowie komisju, i to za taką samą cenę, jaką musiałby zapłacić, gdyby komisant zakupił dany towar od osób trzecich. Obecnie patrzymy na zarobki i wynagrodzenia z nieco innego punktu widzenia i mówimy o wynagrodzeniu, że jest słuszne, tylko wtedy, gdy odpowiada ono włożonej pracy i poniesionym przez wykonawcę kosztom. Przy obecnej zatem ocenie komisantowi, który wbrew brzmieniu umowy nie zakupił towaru i nie miał w związku z tym nabyciem towaru żadnych trudów ani kosztów, gdyż zaoferowany towar już przedtem posiadał, prowizja komisowa wcale się nie należy.

Wszystkie powyższe wywody prowadzą do końcowego wniosku, że pominięcie artykułu 593 k.h. w obecnym kodeksie cywilnym było świadomym wyrazem woli ustawodawcy i że przysługujące pod rządami kodeksu handlowego uprawnienia do umownej prowizji w razie dostarczenia własnego towaru obecnie komisantowi już nie przysługują. Tę samą zasadę stosować należy do wypadków, gdy komisant zamiast tego, by sprzedać towar osobom trzecim, zatrzymuje ten towar dla siebie. Również i tu — analogicznie — przyjąć należy, że komisant zgłaszając gotowość przejęcia towaru na własny rachunek, składa komitentowi ofertę dokonania nowacji stosunku prawnego i zastąpienia umowy komisju umową kupna-sprzedaży. Wskutek akceptacji takiej oferty przez komitenta nowacja staje się dokonana i umowa komisju wygasa, a wraz z nią wygasa też roszczenie komisanta o prowizję komisową.

Kończąc swe uwagi, pragnę jeszcze zaznaczyć, że umowy komisju zawierane są obecnie nie tylko przez osoby prywatne ze sklepami komisowymi MHD, „Desy” i „Motozbytu”. Umowy te zawierane są również w obrocie między jednostkami gospodarki społecznionej. Wspomina o tym m.in. § 42 ogólnych warunków dostaw towarów przeznaczonych na eksport (stanowiący załącznik nr 2 do zarządzenia przewodniczącego Komisji Planowania przy Radzie Ministrów z dnia 16.X.1959 r. — M.P. Nr 92, poz. 494). Przy nowelizacji ogólnych warunków dostaw w obrocie z zagranicą przepis ten został wprawdzie pominięty (głównie ze względu na odmiennność tematyczną), jednakże zalecane nim umowy komisju zawierane są nadal.

HENRYK POPLAWSKI

Wina sprawcy karalnej niegospodarności

W prawie karnym obowiązuje zasada, że tak długo, dopóki nie można konkretnemu sprawcy postawić zarzutu, iż mógł on uniknąć szkody, sprawca nie odpowiada karnie z powodu braku winy. Ustawodawca, pociągając do odpowiedzialności na zasadzie art. 217 k.k. tego, „kto (...) dopuszcza chociażby nieumyślnie do zniszczenia mienia albo do jego nadmiernego lub niewłaściwego użycia albo powoduje inną poważną szkodę w gospodarce społecznionej”, przesądził o tym, że przestępstwo niegospodarności można popełnić zarówno z winy umyślnej jak i nieumyślnej.