

Wytyczne
do zadania z zakresu umów cywilnoprawnych
- kolokwium dla aplikantów radcowskich (I rok)
II termin (grudzień 2020)

1. Uwzględniając treść zadania należało przygotować projekt **umowy sprzedaży** pilarki. Strony takiej umowy to Kupujący i Sprzedawca (art. 535 k.c.).
2. Indywidualny przedsiębiorca Jan Drwał miał być reprezentowany przez **prokurenta** – w główce umowy należało powołać się na wpis prokury do CEIDG lub załączyć odpis dokumentu wskazującego na udzielenie prokury. Uwaga: przedsiębiorca działa pod FIRMĄ.
3. Sprzedawca to spółka z ograniczoną odpowiedzialnością – założenia zadania wskazywały, że spółka ma być reprezentowana zgodnie z zasadami kodeksowymi, czyli przez dwóch członków zarządu lub członka zarządu działającego łącznie z prokurentem (art. 205 §1 ksh). Należy pamiętać, że Krajowy Rejestr Sądowy nie jest „prowadzony” przez żaden z sądów gospodarczych, ale jest rejestrem centralnym. W główce umowy należało wskazać „sąd rejestrowy”, czyli ten, w którym znajdują się akta rejestrowe spółki.
4. Przy określaniu przedmiotu sprzedaży powinno się podać model pilarki. Pilarka ma być nowa, ale treść zadania nakazuje przypuszczać, że jeszcze nie została wyprodukowana. Warto wspomnieć o instrukcji do pilarki.
5. W umowie sprzedaży powinna być także określona CENA (nie „wynagrodzenie”). Określając w umowie cenę sprzedaży w kwocie **14.000 zł** (kwota ta wynika z uwzględnienia rabatu, przy czym wzmianka o rabacie nie była w umowie konieczna) należało wyraźnie wskazać, czy chodzi o kwotę netto czy brutto (dla nabywcy korzystniejsze jest wskazanie, że to kwota brutto).
6. Należało opisać terminy płatności ceny:
 - 3000 zł zadek (przy zawarciu umowy)
 - 8000 zł przedpłata (rata) – po poinformowaniu o gotowości do wysyłki urządzenia.Wskazane było ściśle określenie terminu na przedpłatę – liczba dni. Można było zastrzec, że decyduje data polecenia przelewu lub obciążenia rachunku kupującego, który prześle zbywcy dowód zlecenia przelewu.
 - 3000 zł w gotówce przy odbiorze urządzenia.(jeżeli cena jest netto i ma uwzględniać dodatkowo VAT, to zadek też powinien być z VAT w przeciwnym razie należy dokładnie wyliczyć, ile jest do zapłaty przy odbiorze)
7. W interesie kupującego wypadało doprecyzować, że koszty dostawy są zawarte w cenie. Dostawa ma być zrealizowana w ciągu 7 dni od daty przedpłaty.
Z zadania wynikało, że dostawa ma nastąpić w lutym 2021 r. W takim razie należało zastrzec, że sprzedawca powinien zawiadomić o gotowości dostawy urządzenia w takim terminie (np. w połowie lutego), by uwzględniając czas dla nabywcy na dokonanie przedpłaty oraz uwzględniając liczony od przedpłaty termin 7 dni na samą dostawą „zmieścić się” z dostawą w miesiącu lutym 2021 r. Nie było zaś prawidłowe wskazywanie ścisłej daty dziennej co do dostawy, bo jej dokonanie zależy od terminowego wykonania przedpłaty przez kupującego.

8. Konstrukcja zadatku nie wymagała przepisywania art. 394 k.c., a tym bardziej powoływania tylko jego fragmentów. Ważne, aby pojawiło się słowo **zadatek**, można było się również odwołać do art. 394 k.c. W umowie powinno się znaleźć zastrzeżenie, że zadatek zostaje realnie wpłacony przy zawarciu umowy.

9. W zadaniu wskazano, że ma być odpowiednio zabezpieczona terminowość wykonania obowiązków stron – dla nabywcy korzystne było np. wprowadzenie kar umownych, dla sprzedającego można było zastrzec odsetki umowne na poziomie wyższym niż ustawowe odsetki za opóźnienie (np. maksymalne odsetki za opóźnienie – patrz uwagi w pkt 11). Niedopuszczalne są natomiast kary umowne za nieterminową zapłatę.

10. Jeśli zastrzeżono kary umowne dla kupującego, to kara musi mieć konkretną (sprecyzowaną) wartość. Kara może być przewidziana za zwłokę albo za opóźnienie zwykle, ale wtedy z dokładnym wskazaniem, że chodzi o przekroczenie terminu bez względu na powód. Należało wprowadzić **limit kar umownych** naliczanych za każdy dzień zwłoki/opóźnienia (np. poprzez wskazanie pewnego procentu wynagrodzenia stanowiącego taki limit, wskazanie maksymalnej liczby dni naliczania kary lub maksymalnej łącznej kwoty pieniężnej). W interesie kupującego było określenie kar umownych jako zaliczalnych lub alternatywnych.

11. Nie było zasadne wprowadzanie sankcyjnego prawa odstąpienia dla kupującego w razie braku terminowej dostawy. Prawo odstąpienia wynika z samej konstrukcji zadatku.

12. Określając odsetki za opóźnienie w zapłacie należało je ustalić na poziomie wyższym niż ustawowy (ale nie wyższym niż poziom maksymalny). Preferowane było posłużenie się formułą ogólną np. odwołaniem do stopy referencyjnej NBP zamiast podawania liczbowo stopy odsetkowej. Najprostsze było wskazanie „odsetek maksymalnych za opóźnienie”.

Zastrzeżenie odsetek ustawowych za opóźnienie nie wypełnia założeń zadania. W zadaniu wskazano, że strony oczekują zabezpieczenia w umowie terminowego wykonania obowiązków. Tymczasem obowiązek zapłaty odsetek za opóźnienie w wysokości ustawowej wynika wprost z ustawy. Poza tym, sprzedaż między przedsiębiorcami to transakcja handlowa, więc - przynajmniej gdy chodzi o zapłatę reszty ceny po dostawie – już z samej ustawy o transakcjach handlowych należałyby się „odsetki ustawowe za opóźnienie w transakcjach handlowych”.

13. Trzeba było wyraźnie zastrzec wyłączenie rękojmi za wady sprzedaży (ważne było użycie zwrotu rękojmi).

14. Należało uregulować gwarancję jakości (najlepiej w odrębnym paragrafie umowy). Termin gwarancji powinien wynosić **5 lat** od daty dostawy urządzenia (taki jak ustawowy termin rękojmi dla nieruchomości - art. 568 §1 k.c.).

W ramach gwarancji, w związku z potrzebą zapewnienia ciągłości produkcji u kupującego należało wprowadzić ściśle terminy wykonania napraw gwarancyjnych oraz dodatkowe zabezpieczenia np. kary umowne i/lub wykonanie zastępcze (na dokładnie opisanych zasadach). Wśród obowiązków gwarancyjnych miały się też znaleźć coroczne bezpłatne przeglądy.

15. Potrzebne było rozwiązanie kompromisowe dotyczące odpowiedzialności za utraczone korzyści np. zastrzeżenie, że odszkodowanie za tę postać szkody nie może przekraczać określonej kwoty albo że pokrycia *lucrum cessans* można się domagać tylko w razie winy umyślnej lub rażącego niedbalstwa.

16. W związku z oczekiwaniem sprzedawcy, że w razie uzyskania przed Świątami dużego zamówienia będzie się mógł „wycofać z umowy”, należało wprowadzić **odstępne**, które finansowo zabezpieczy interes kupującego.

Zasadne było ograniczenie prawa odstąpienia po stronie zbywcy do przypadku otrzymania ściśle określonego zlecenia przez Świątami.

Należało niezbędnie wskazać dokładny termin, w jakim sprzedawca może skorzystać z prawa odstąpienia, przy czym rozsądne było wskazanie terminu, który wypada nie później niż na koniec 2020 r. Ewentualna kwota odstępnego musi być precyzyjnie wskazana w umowie.

Zastrzegając obowiązek zapłaty odstępnego wypadało pamiętać o zadatku i zastrzec, że razem z odstępnym (lub w jego ramach) zostanie zwrócony także zadatek.

W przypadku jednorazowej umowy sprzedaży w kształcie przewidzianym w zadaniu niezasadne było zastrzeżenie, że odstąpienie wywołuje skutki tylko na przyszłość.

17. Skoro strony kontaktują się na odległość korzystając z nowoczesnym metod komunikacji, to **nie powinno** być w umowie zastrzeżenia, że do zmian i uzupełnień *ad solemnitatem* potrzebna jest forma pisemna zwykła. Rozsądne wydaje się zastrzeżenie formy dokumentowej (ewentualnie możliwe było także bezpośrednie wskazanie, że oświadczenia będą składane np. mailowo i/lub faksem).

18. W umowie zbędne było zastrzeżenie, że w sprawach nieuregulowanych znajduje zastosowanie kodeks cywilny. Przepisy prawa powszechnie obowiązującego dochodzą do głosu niezależnie od woli stron.