

*Jan Rudnicki*

Uniwersytet Warszawski

## KWESTIA CENY – O RÓŻNICY POMIĘDZY SPRZEDAŻĄ A ZAMIANĄ

Każdy, kto miał do czynienia z prawem rzymskim, choćby tylko na jego obowiązkowym kursie podczas studiów prawniczych, powinien pamiętać co najmniej kilka przykładów antycznych kontrowersji prawniczych. Wśród nich najbardziej popularne są te, które wyznaczały różnice między dwiema tradycjami intelektualnymi rzymskiej jursprudencji, zwanymi popularnie szkołami: sabiniańską i prokuliańską. Część tych sporów całkowicie straciła swoją aktualność i jakiegokolwiek znaczenie dla współczesnego prawa prywatnego<sup>1</sup>, wiele jednak dotyczy problemów cały czas obecnych w prawie prywatnym i tym samym zachowało do dziś pewne znaczenie. Zagadnienie charakteru ceny przy kontrakcie sprzedaży bez wątpienia należy zaliczyć do tych drugich. Problem tego, czy cena może być wyrażona w rzeczach innych niż pieniądze, jest oczywiście obecnie rozstrzygnięty na gruncie skodyfikowanego prawa cywilnego, jednakże nie odbiera to wcale doniosłości rozważaniom rzymskich jurystów na ten temat. Zaslugują one na analizę nie tylko ze względu na kunszt argumentacji zastosowanej przez obie strony sporu, ale również dlatego, że w ich świetle nasze współczesne rozgraniczenie sprzedaży od zamiany być może nabiera nieco innego sensu. Celem niniejszego opracowania jest zatem przedstawienie rzymskiego uzasadnienia odróżnienia kontraktu sprzedaży od zamiany oraz skonfrontowanie go ze współczesnymi kodyfikacjami cywilnymi.

### 1. RZYMSKI SPÓR O ISTOTĘ CENY

Nie ulega wątpliwości, że już w klasycznym prawie rzymskim ustalenie ceny oraz towaru stanowiło *essentialia negoti* kontraktu sprzedaży<sup>2</sup>. Gaius w swoich

---

<sup>1</sup> Można tak powiedzieć np. o sporze dotyczącym wydania (*noxae datio*) syna rodziny odpowiedzialnego za przestępstwo (G. 4.79) lub też o pytaniu, kiedy dzikie zwierzę może być zaliczone do kategorii *res Mancipi* (G. 2.15).

<sup>2</sup> R. Zimmermann, *The Law of Obligations. Roman Foundations of the Civilian Tradition*, Cape Town 1992, s. 234.

„Instytucjach” zaczyna rozważania o sprzedaży od wskazania, że „kupno i sprzedaż zawiera się, gdy uzgodniono cenę”<sup>3</sup>, podkreślając kluczowość tego spośród koniecznych elementów konsensusu, a towar pozostawiając niejako w domyśle. Odnosnie do interesującego nas zagadnienia Gaius stwierdza już na wstępie dość kategorycznie, że cena musi się wyrażać w obliczonym pieniądzu<sup>4</sup>, spór natomiast między własną szkołą (czyli Sabinianami) a jej intelektualnymi adwersarzami przedstawia w czasie przeszłym. Trudno jednakże byłoby powiedzieć, że w czasach, kiedy Gaius żył i pisał, tj. w połowie II w. po Chrystusie, kontrowersja dotycząca natury ceny należała już do przeszłości. Spór ten analizuje również Paulus<sup>5</sup>, a więc autor o przeszło pół wieku późniejszy, który na dodatek – w przeciwieństwie do Gaiusa – czasu przeszłego wcale nie używa. Nie tylko „Digesta”, ale również i „Instytucje” justyniańskie nie dają nam jednoznacznej odpowiedzi na pytanie, kiedy ostatecznie przyjęto pogląd o konieczności wyrażenia ceny w pieniądzu, gdyż powtarzają niemal słowo w słowo fragment podręcznika Gaiusa. Autorzy podręcznika justyniańskiego dodali jedynie, że pogląd prokuliański „został przyjęty przez poprzednich boskich cesarzy i jest obszerniej przedstawiony w naszych [tj. cesarza Justyniana] Digestach”<sup>6</sup>.

Pogląd Sabinianów, dopuszczających możliwość ustalenia ceny nie tylko w pieniądzu, został przedstawiony zarówno przez Gaiusa (G. 3.141), jak i przez Paulusa (D. 18.1.1.1). Gaius jak zwykle określa przedstawicieli tej szkoły mianem „naszych nauczycieli” (*nostrī praeceptores*), podczas gdy Paulus wskazuje na dwóch konkretnych autorów przytaczanego poglądu – Sabinusa i Cassiusa. Sabinianie posługiwali się argumentem historycznym, wskazując, że zamiana jest nie tylko odmianą sprzedaży, ale wręcz jej odmianą najstarszą, podkreślając dodatkowo, że takie jest właśnie powszechne o sprzedaży wyobrażenie<sup>7</sup>. Na dowód odwołali się do autorytetu już wówczas starożytnego – Homera. Zarówno w „Instytucjach” Gaiusa, jak i w komentarzu do edyktu Paulusa (D. 18.1.1.1) przytoczono 472. strofę z VII pieśni „Iliady”, opisującą handel wymienny Achajów. Odwołanie się do zamierzchłej przeszłości i nawet samego Homera nie zrobiło – jak to ujął Reinhard Zimmermann – specjalnego wrażenia na Prokulianach<sup>8</sup>. Źródła milczą niestety, czy Prokulianie (Paulus wymienia Nervę i Proculus)<sup>9</sup> odnieśli się w jakikolwiek sposób do cytowanej przez adwersarzy literatury epickiej, skupiając się całkowicie na ich argumentach o charakterze czysto technicz-

<sup>3</sup> G. 3.139. *Emptio et venditio contrahitur, cum de pretio convenerit...*

<sup>4</sup> G. 3.141. *Item Premium in numerata petunia consistere debet.*

<sup>5</sup> D. 18.1.1.1. *Paulus libro trigensimo tertio ad edictum* oraz D. 19.4.1 pr. *Paulus libro trigensimo secundo ad edictum.*

<sup>6</sup> I. 3.23.2. *Quod et anteriores divi principes admiserunt et in nostris digestis latius significatur. Instytucje Justyniana*, tłum. C. Kunderewicz, Warszawa 1986.

<sup>7</sup> G. 3.141. *Unde illud est, quo vulgo mutant per permutationem rerum emptionem et venditionem contrahi, eamque speciem emptionis venditionisque vetustissimam esse.*

<sup>8</sup> R. Zimmermann, *The Law of Obligations...*, s. 251.

<sup>9</sup> D. 18.1.1.1.

nym. Gaius wskazuje, że według Prokulianów wyraźne rozgraniczenie sprzedaży i zamiany jest konieczne, bo bez niego „nie można by rozstrzygnąć kwestii, co do której rzeczy uważa się, że została sprzedana, a która oddana tytułem ceny; a również niedorzecznym wydaje się pogląd, że każda z obu rzeczy i została sprzedana, i wydana tytułem ceny”<sup>10</sup>. Paulus natomiast stwierdza, że Prokulianie skupili się nie tyle na rozróżnieniu ceny od towaru, ile stron umowy – sprzedawcy i kupującego, wskazując, że „w przypadku zamiany nie można rozróżnić, kto jest kupującym, a kto sprzedawcą”<sup>11</sup>. Na ów problem z odróżnieniem towaru od ceny i sprzedawcy od kupującego mieli jednakże Sabinianie swoją odpowiedź, którą przekazuje nam Gaius. Sabinus miał stwierdzić, że „jeśli tobie, mającemu rzecz na sprzedaż, na przykład grunt, przyjmę i dam tytułem ceny, powiedzmy, niewolnika, grunt będzie uchodził za sprzedany, niewolnik zaś został oddany tytułem ceny, aby otrzymać grunt”<sup>12</sup>. Jurysta proponuje więc na pytanie o to, co w danym przypadku jest ceną, a co towarem, odpowiadać przez odwołanie się do okoliczności danej sprawy. To, co zostało zaoferowane najpierw, uznaje za towar, a to, co zaoferowano w zamian, za cenę. Propozycja ta jest bez wątpienia logiczna, ale łatwo jest sobie wyobrazić, jakie trudności musiałaby rodzić w praktyce.

Tę wymianę argumentów zdaje się kończyć sam Paulus (D. 19.4.1 pr), który tym razem wprost nie odwołuje się w swym wywodzie do dorobku Prokulianów, ale bez wątpienia, przytaczając ich argumentację, dodaje do niej jeszcze jeden niezwykle istotny element, porównując prawne skutki umowy sprzedaży i umowy zamiany<sup>13</sup>. Jurysta wskazuje, że w sprzedaży odróżnienie sprzedawcy od kupującego ma znaczenie fundamentalne ze względu na bardzo różne obowiązki tychże stron. O ile bowiem kupujący – który według słów Paulusa ma wydać sprzedawcy pieniądze – jest *de facto* zobligowany do przeniesienia na sprzedawcę własności ceny, o tyle sprzedawca musi jedynie wydać towar kupującemu i nie jest zobowiązany do przeniesienia nań własności. Jak wskazuje R. Zimmermann, w przypadku uznania (jak chcą Sabinianie) zamiany za rodzaj sprzedaży, dojdzie do nierównego traktowania stron, gdyż jedna z nich (jako „sprzedawca”), wydając rzecz, będzie musiała zarazem przenieść jej własność, druga natomiast (jako „kupujący”) jedynie posiadanie<sup>14</sup>. W przypadku sprzedaży *sensu stricto* taka nierówność ma uzasadnienie właśnie w wyraźnym rozróżnieniu towaru od ceny określonej w pieniądzu, a więc w uniwersalnym mierniku wartości majątkowej, którego samo już wydanie, o ile tylko następuje za słuszną przyczyną, w zasadzie zawsze pociąga ze sobą przeniesienie własności. Przy zamianie, której przedmio-

<sup>10</sup> G. 3.141. *Gai Institutiones. Tekst i przekład*, tłum. z jęz. łac. i opr. W. Rozwadowski, Poznań 2003.

<sup>11</sup> D. 18.1.1.1. *Quod in permutatione discerni non potest, uter emptor, uter venditor sit.*

<sup>12</sup> G. 3.141. *Gai Institutiones. Tekst i przekład*, tłum. z jęz. łac. i opr. W. Rozwadowski.

<sup>13</sup> T. Leesen, *The controversy about the nature of the price in a contract of sale*, „Revue Internationale des Droits de l'Antiquité” 2008, t. LV, s. 291.

<sup>14</sup> R. Zimmermann, *The Law of Obligations...*, s. 251, w tym przypis 104.

tami mogą być choćby i dwie rzeczy określone co do tożsamości, różnicowanie obowiązków stron byłoby po prostu niesprawiedliwe.

Z powyższego wynika, że o ostatecznym zwycięstwie poglądu Prokulianów zdecydowało właśnie precyzyjne wskazanie przez nich, czy też dopiero przez idącego ich śladem Paulusa, podstawowej technicznej różnicy pomiędzy sprzedażą i zamianą. O ile bowiem przy zamianie obie strony są zobowiązane do przeniesienia własności, o tyle przy sprzedaży obowiązek taki dotyczy tylko kupującego, przenoszącego na sprzedawcę własność określonej sumy pieniędzy. Innymi słowy, uzasadnieniem poglądu, że „cena musi się wyrażać w obliczonym pieniądzu”, jest przede wszystkim charakterystyczna cecha rzymskiej sprzedaży, tj. ograniczenie obowiązku sprzedawcy do przeniesienia na kupującego i zapewnienia mu spokojnego posiadania rzeczy<sup>15</sup>. Podkreślenia wymaga, że w klasycznym prawie rzymskim jedynie w sytuacji, kiedy kupujący utracił spokojne posiadanie rzeczy sprzedanej w następstwie wykonania przez osobę trzecią służącego jej prawa skutecznego *erga omnes*, sprzedawca ponosił odpowiedzialność do wysokości naruszonego interesu kupującego<sup>16</sup>. Sam fakt nieprzeniesienia na kupującego tytułu prawnego do rzeczy sprzedanej żadnej odpowiedzialności sprzedawcy nie rodził.

Niejako na marginesie należy również zwrócić uwagę, że na tle powyżej opisanego sporu, jak również innych kontrowersji między rzymskimi szkołami prawniczymi, powstały współczesne teorie dotyczące ich przyczyn. Źródła opisanej kontrowersji można dopatrywać się w generalnym postrzeganiu Sabinianów jako „tradycjonalistów-empiryków”, dopuszczających szerokie stosowanie analogii, Prokulianów natomiast jako „racjonalistów-dogmatyków”<sup>17</sup>. Wśród romanistów pojawiają się jednak również głosy wskazujące, że ta różnica w poglądach szkół musiała mieć źródła wyłącznie w konkretnej praktycznej sytuacji, gdyż nie można tak naprawdę dostrzec zasadniczej różnicy w rodzaju użytych argumentów<sup>18</sup>.

## 2. WYMÓG OKREŚLENIA CENY W PIENIĄDZU W KODYFIKACJACH CYWILNYCH

Współcześnie wymóg wyrażenia ceny w pieniądzu praktycznie jest obecny zarówno w skodyfikowanym kontynentalnym prawie prywatnym, jak i w *com-*

<sup>15</sup> W. Dajczak, [w:] W. Dajczak, T. Giaro, F. Longchamps de Bériet, *Prawo rzymskie. U podstaw prawa prywatnego*, Warszawa 2009, s. 480.

<sup>16</sup> D. 21.2.8.

<sup>17</sup> Pogląd ten referuje obszernie Tomasz Giaro (T. Giaro, *Von der Genealogie der Begriffe zur Genealogie der Juristen. De Sabinianis et Proculianis fabulae*, „Rechtshistorisches Journal” 1992, Nr 11, s. 521–522).

<sup>18</sup> Tak zwłaszcza: T. Leesen, *The controversy...*, s. 292 i n.

*mon law*. Tym samym dystynkcja między sprzedażą opartą na konstrukcji „towar za pieniądze”, a zamianą „towaru za towar” jest jasna i jednoznaczna. Bodaj najwyraźniej podkreślają ją przepisy ABGB<sup>19</sup>, którego § 1053 zdanie pierwsze *expressis verbis* stanowi, że „przez umowę kupna odstępuje się drugiemu rzecz za ograniczoną sumę pieniędzy”<sup>20</sup>. Pisząc o istocie sprzedaży w ABGB, Ernest Till stwierdza, że „cena kupna powinna być oznaczona w pieniądzu. Nie uchylbia jednakże istocie kupna, jeśli cena kupna, w pieniądzu oznaczona, zapłaconą być ma według umowy w przedmiotach innego rodzaju lub skompensowaną z pretensją kupującego, albo przez zrzeczenie się praw innych, a tem mniej, jeśli później inne świadczenie w zamian za oznaczoną w kontrakcie cenę przyjęte zostaje przez sprzedającego w miejsce zapłaty”<sup>21</sup>. Oprócz kodeksu austriackiego w sposób jednoznaczny obowiązek określenia ceny w pieniądzu lub też „tym, co je reprezentuje” formuluje również art. 1445 hiszpańskiego kodeksu cywilnego<sup>22</sup>. Także angielskie *common law* stoi na stanowisku, że cena ma być określona w pieniądzu. W myśl przepisów *Sales of Goods Act* z 1979 r.<sup>23</sup> świadczenie kupującego polega na „wynagrodzeniu pieniężnym, zwanym ceną”<sup>24</sup>.

Poza kodeksami austriackim i hiszpańskim inne ważniejsze kodyfikacje cywilne, w tym tak ważne dla formowania polskiego prawa cywilnego Kodeks Napoleona<sup>25</sup> w art. 1582<sup>26</sup> czy też BGB<sup>27</sup> w § 433 ust. 2 nie używają w ogóle w odniesieniu do ceny pojęcia pieniądza, wskazując jednak jednoznacznie, że cena powinna być zapłacona. Ze względu na to, że w omawianym zakresie obowiązujące przepisy polskie są zredagowane podobnie jak przepisy kodeksu niemieckiego<sup>28</sup>, w tym miejscu należy skupić się właśnie na nich. Zgodnie z § 433 ust. 1 BGB: „przez umowę kupna sprzedawca rzeczy jest obowiązany oddać

<sup>19</sup> *Allgemeines Bürgerliches Gesetzbuch* z 1810 r. – kodeks cywilny austriacki.

<sup>20</sup> Polskie tłumaczenie przepisów ABGB za: F. Konieczny, *Kodeks cywilny*, Lwów 1925.

<sup>21</sup> E. Till, *Prawo prywatne austriackie*, t. IV: *Wykład nauki o stosunkach obowiązkowych II. Część szczegółowa*, Lwów 1897, s. 130.

<sup>22</sup> *Código Civil* z 1889 r. Art. 1445. *Por el contrato de compra y venta uno de los contratantes se obliga a entregar una cosa determinada y el otro a pagar por ella un precio cierto, en dinero o signo que lo represente.*

<sup>23</sup> Obecnie obowiązująca angielska ustawa o sprzedaży z 1979 r. jest w istocie konsolidacją *Sale of Goods Act* z 1893 r. oraz jego nowelizacji i uzupełnień. Podstawowe zasady odnoszące się do sprzedaży w prawie angielskim pozostają więc w zasadzie niezmienione od czasu uchwalenia ustawy z 1893 r.

<sup>24</sup> Sec. 2 (1): *A contract of sale of goods is a contract by which the seller transfers or agrees to transfer the property in goods to the buyer for a money consideration, called the price.*

<sup>25</sup> *Code Civile des Français* z 1804 r. – kodeks cywilny francuski.

<sup>26</sup> W archaicznej pisowni pierwszego (i obowiązującego później przez dekady) polskiego tłumaczenia artykuł ten brzmi: „Przedaż iest umowa, przez którą ieden obowiązui się dađz rzecz, a drugi ią zapłacić”.

<sup>27</sup> *Bürgerliches Gesetzbuch* z 1896 r. – kodeks cywilny niemiecki.

<sup>28</sup> Należy oczywiście mieć na względzie zasadniczą różnicę między sprzedażą w prawie polskim a sprzedażą w prawie niemieckim, tj. fakt, że BGB nie zna konstrukcji umowy o podwójnym skutku.

rzecz kupującemu i wystarać mu się o własność rzeczy. Sprzedawca prawa jest obowiązany wystarać się kupującemu o prawo a, jeżeli prawo uprawnia do posiadania pewnej rzeczy, oddać tą rzecz”. Zgodnie natomiast z powołanym wyżej ust. 2 tego samego paragrafu, „kupujący ma obowiązek zapłacić sprzedawcy umówioną cenę kupna i odebrać rzecz kupioną”<sup>29</sup>.

Polscy kompilatorzy prawa prywatnego – jak już pośrednio była mowa wyżej – także w tym przypadku oparli się dość wyraźnie na wzorcu niemieckim. W myśl art. 294 Kodeksu zobowiązań<sup>30</sup> „przez umowę sprzedaży sprzedawca zobowiązuje się przenieść własność rzeczy lub inne prawo majątkowe na kupującego, który zobowiązuje się zapłacić określoną cenę”. Obecnie obowiązujący art. 535 Kodeksu cywilnego<sup>31</sup> idzie natomiast w sposób jeszcze bardziej jednoznaczny tropem niemieckim, stanowiąc, że „przez umowę sprzedaży sprzedawca zobowiązuje się przenieść na kupującego własność rzeczy i wydać mu rzecz, a kupujący zobowiązuje się rzecz odebrać i zapłacić sprzedawcy cenę”. Dość istotne różnice pomiędzy tymi przepisami wynikają z tego, że w k.c. art. 535 traktuje tylko o sprzedaży własności rzeczy, o sprzedaży zaś innych praw mowa jest dopiero później, w art. 555 (który stanowi również o sprzedaży energii oraz wody). Jako że art. 535 dotyczy jedynie sprzedaży rzeczy, jest w nim mowa o obowiązku jej wydania kupującemu. Odmienne w art. 294 Kodeksu zobowiązań, który określa obowiązek sprzedawcy jako przeniesienie różnego rodzaju praw majątkowych, nie mogło być mowy o obowiązku wydania. O nim czytamy w art. 300 k.z., w myśl którego „sprzedawca własności rzeczy obowiązany jest wydać tę rzecz kupującemu”. Różnice te, choć bez wątpienia niezwykle interesujące<sup>32</sup>,

<sup>29</sup> 1. *Durch den Kaufvertrag wird der Verkäufer einer Sache verpflichtet, dem Käufer die Sache zu übergeben und das Eigentum an der Sache zu verschaffen. Der Verkäufer hat dem Käufer die Sache frei von Sach- und Rechtsmängeln zu verschaffen.* 2. *Der Käufer ist verpflichtet, dem Verkäufer den vereinbarten Kaufpreis zu zahlen und die gekaufte Sache abzunehmen.*

<sup>30</sup> Rozporządzenie Prezydenta Rzeczypospolitej z dnia 27 października 1933 r. – Kodeks zobowiązań (Dz.U. z 1933 r., nr 82, poz. 598).

<sup>31</sup> Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny (tekst jednolity: Dz.U. z 2014 r., poz. 121, ze zm.).

<sup>32</sup> Można powiedzieć, że k.z. i k.c. inaczej rozumieją podstawowy przedmiot umowy sprzedaży. Opisując zobowiązanie sprzedawcy jako obowiązek przeniesienia na kupującego „własności rzeczy lub innego prawa majątkowego”, k.z. podkreśla, że przedmiotem sprzedaży są generalnie prawa majątkowe, w tym w szczególności własność. K.c. tym czasem, budując konstrukcję sprzedaży, wskazuje na obowiązki przeniesienia przez sprzedawcę własności rzeczy oraz fizycznego jej wydania. Tym samym w optyce k.c. przedmiotem sprzedaży jest przede wszystkim władztwo nad rzeczą, natomiast wymienione dużo później prawa majątkowe są przedmiotami jedynie pobocznymi. Różnicę tę potwierdza doktrynalne określenie przedmiotu sprzedaży. W odniesieniu do k.c. współcześnie Wojciech J. Katner wskazuje, że „zgodnie z art. 535 KC, przedmiotem sprzedaży są rzeczy” (W. J. Katner, [w:] *System Prawa Prywatnego*, red Z. Radwański, t. VII: *Prawo zobowiązań – część szczegółowa*, red. J. Rąjski, wyd. 3, Warszawa 2011, s. 41), podczas gdy w odniesieniu do k.z. sam jego twórca, Roman Longchamps de Bérier pisał, że „przedmiotem sprzedaży mogą być wszelkie prawa majątkowe, o ile nie są uznane przez prawo za niezbywalne [...], lub przedmiot ich nie jest wyłączony od obrotu” (R. Longchamps de Bérier, *Zobowiązania*, wyd. 2, Lwów 1939,



nie dotyczą jednakowoż samego problemu ceny, który w k.z. i k.c. został ujęty identycznie. Wskazane przepisy nie mówią wprost o pieniądzech, niejako ukrywając je w użytym czasowniku „zapłacić”. W języku polskim wyraz ów oznacza „dać pieniądze w zamian za pracę lub towar; wynagrodzić w pieniądzech; uiścić należność”<sup>33</sup>. Tym samym należy stwierdzić, że polskie prawo prywatne jednoznacznie – mimo że pośrednio – określa generalny wymóg ustalenia ceny w pieniądzu. Roman Longchamps de Beriér wskazał, że „cenę, jak to wynika ze znaczenia zwykłego tego wyrazu, stanowi zawsze suma pieniężna. Kupujący może jednak zapłacić cenę także surogatem pieniądza, jak papiery wartościowe, obligacje, akcje, weksle lub czeki, jeżeli kupujący przyjmuje je w miejsce wykonania. W przeciwnym razie stanowią one tylko zabezpieczenie zobowiązania”<sup>34</sup>. Już na gruncie k.c. Józef Skąpski stwierdził, że „cena stanowi ekwiwalent prawa majątkowego, które jest przedmiotem sprzedaży. Gdyby ten ekwiwalent nie był oznaczony w postaci pieniądza, lecz w inny sposób (np. w pewnej ilości rzeczy oznaczonych tylko co do gatunku, obowiązku świadczenia usług), wówczas nie mielibyśmy do czynienia z umową sprzedaży”<sup>35</sup>.

W prawie polskim oprócz niewątpliwego istnienia ogólnego wymogu określenia ceny w pieniądzu istnieje również identyczny wymóg szczególny. Mowa tu o przepisach ustawy z dnia 9 maja 2014 r. o informowaniu o cenach towarów i usług<sup>36</sup>, znajdującej – a *contrario* wobec art. 2 – zastosowanie do transakcji, w których co najmniej jedna strona jest przedsiębiorcą. Artykuł 3 ust. 1 pkt 1 zdanie pierwsze ustawy o cenach definiuje cenę jako „wartość wyrażoną w jednostkach pieniężnych, którą kupujący jest obowiązany zapłacić przedsiębiorcy za towar lub usługę”. Pomijając już sens definiowania w jakimkolwiek akcie prawnym powszechnie zrozumiałych pojęć zastanych, należy stwierdzić, że wskazanie w tym przepisie wymogu wyrażenia ceny w jednostkach pieniężnych stanowi oczywiste *superfluum* wobec art. 535 k.c. W dalszym przepisie art. 3 ust. 1 pkt 4 ustawa o cenach definiuje również towar jako „rzecz, jak również energię oraz prawa majątkowe zbywalne”. Treść tego przepisu również trudno byłoby uznać za istotne *novum*, gdyby nie fakt, że umieszcza on w ramach jednej kategorii przedmioty praw (rzeczy, energię) oraz same prawa, co czyni go małym cywilistycznym horrendum. Odchodząc na chwilę od głównego wątku niniejszego opracowania, należy podkreślić, że wskazana ustawa o cenach, a w szczególności jej analizowane przepisy, stanowi bardzo wyraźny przykład postępującej również w Polsce dekodyfikacji prawa prywatnego. Ustawa o cenach ustanawia bowiem

s. 444). Różnica ta nie powinna pociągać ze sobą żadnych implikacji praktycznych, ale jest bez wątpienia ciekawym zagadnieniem teorii prawa zobowiązań.

<sup>33</sup> *Popularny słownik języka polskiego PWN*, Warszawa 2003.

<sup>34</sup> R. Longchamps de Beriér, *Zobowiązania...*, s. 446.

<sup>35</sup> J. Skąpski, [w:] *System prawa cywilnego*, t. III, cz. 2: *Prawo zobowiązań – część szczegółowa*, red. S. Grzybowski, Wrocław–Warszawa–Kraków–Gdańsk 1976, s. 48.

<sup>36</sup> Dz.U. z 2014 r., poz. 915.

przede wszystkim publicznoprawne obowiązki prywatnych uczestników obrotu oraz odpowiadające im kompetencje organów władzy publicznej i na potrzeby tak zarysowanej regulacji stwarza szczególne definicje pojęć cywilistycznych, których znaczenie jest nie tylko ustalone od wielu wieków, ale również (choć w tym wypadku jedynie pośrednio) potwierdzone w kodeksie.

### 3. WSPÓLCZESNE ROZRÓŻNIENIE MIĘDZY SPRZEDAŻĄ A ZAMIANĄ

Przepisy ABGB podkreślają różnice w przedmiocie zamiany i sprzedaży zdecydowanie najwyraźniej. Nie tylko bowiem przytoczony wyżej § 1053 jednoznacznie stwierdza, że cena musi być wyrażona w pieniądzu, ale różnica między oboma kontraktami została przez austriackiego cesarskiego ustawodawcę podkreślona również wyraźnie w przepisach dotyczących zamiany. W myśl § 1046 „pieniądze nie są przedmiotem umowy zamiany, jednakże złoto i srebro jako towar, a nawet jako rodzaj monet można zamieniać o tyle, o ile mają być zamienione na inny rodzaj monet, mianowicie złote sztuki na srebrne, mniejsze na większe”. Nawiązując do E. Tilla, można powiedzieć, że zgodnie z tym przepisem przedmiotem zamiany mogą być pieniądze, jeśli nie są traktowane jako uniwersalny nośnik wartości ekonomicznej, ale jako rzeczy<sup>37</sup>. Na marginesie można także stwierdzić, że w myśl ABGB „rozmienianie” pieniędzy jest jednoznacznie zaklasyfikowane jako jedna z postaci zamiany.

W myśl art. 1702 Kodeksu Napoleona zamiana to kontrakt, w którym strony dają sobie nawzajem jedną rzecz za drugą<sup>38</sup>. Oba kodeksy prawa natury – ABGB i KN – normują zamianę w kolejnych przepisach, BGB natomiast zawiera tylko jeden przepis jej poświęcony. Początkowo w § 515 stanowił jedynie, że „do zamiany stosuje się odpowiednio przepisy o kupnie”<sup>39</sup>, nie wskazując nawet, na czym ten kontrakt polega i jaka jest jego istota. Obecnie przepisem o identycznej treści jest § 480 BGB<sup>40</sup>. Polski prawodawca wskazał w k.z. istotę tego kontraktu, stanowiąc w art. 352, że „przez umowę zamiany każda ze stron zobowiązuje się przenieść na drugą stronę własność rzeczy lub inne prawo majątkowe w zamian

<sup>37</sup> E. Till, *Prawo prywatne...*, s. 113.

<sup>38</sup> Artykuł 1702. *L'échange est un contrat par lequel les parties se donnent respectivement une chose pour une autre.*

<sup>39</sup> Paragraf 515. *Auf den Tausch finden die Vorschriften über den Kauf entsprechende Anwendung.*

<sup>40</sup> Zmiana ta jest wynikiem wejścia w życie ustawy „unowocześniającej prawo zobowiązań” z 2001 r. (*Gesetz zur Modernisierung des Schuldrechts vom 26. November 2001, Bundesgesetzblatt Teil I 2001 Nummer 61 vom 29. November 2001 Seite 3138–3218*), która dokonała również wielu tego typu zmian redakcyjnych.



za zobowiązanie do przeniesienia własności rzeczy lub innego prawa majątkowego”. W kolejnym art. 353 k.z. – identycznie jak BGB – odsyła do przepisów o sprzedaży, nakazując odpowiednie ich stosowanie. W k.c. art. 603 brzmi niemal identycznie jak art. 352 k.z. – z tą różnicą, że mówi jedynie o własności rzeczy, a nie wspomina o innych prawach majątkowych. Odesłanie do przepisów o sprzedaży w kolejnym artykule przesądza jednak, że przedmiotem zamiany mogą być również prawa.

Nie ulega zatem żadnej wątpliwości, że we współczesnym prawie polskim różnica między sprzedażą a zamianą sprowadza się do tego, że w tym pierwszym kontrakcie świadczenie jednej ze stron musi mieć charakter świadczenia pieniężnego. Ani k.z., ani k.c. nie wskazują, co prawda, tak łopatologicznie jak ABGB, że przedmiotem zamiany nie mogą być pieniądze, jednak taki wniosek nasuwa się sam po lekturze przepisów. Doktryna dopowiada oczywiście to, co wskazał bezpośrednio ustawodawca austriacki, a mianowicie, że w niektórych sytuacjach pieniądze mogą być traktowane jako towar – podaje się tu przede wszystkim przykład numizmatów<sup>41</sup>.

#### 4. ZAMIANA Z DOPLATĄ

Współczesna różnica między sprzedażą i zamianą, choć łatwa do jednoznacznego ujęcia w tekście przepisów k.c., nie jest do końca oczywista w praktyce. W szczególności warto wskazać problem tzw. dopłaty, czyli sytuacji, w której świadczeniu jednego z kontrahentów towarzyszy dodatkowy obowiązek zapłaty sumy pieniężnej. Innymi słowy, przypadkiem granicznym między zamianą a sprzedażą jest kontrakt, w którym jedna ze stron zobowiązuje się do przeniesienia własności rzeczy, druga natomiast do przeniesienia własności rzeczy oraz zapłaty określonej kwoty.

Polska doktryna nie wypracowała jednoznacznego stanowiska w sprawie, jak klasyfikować tego typu „zamianę z dopłatą”. Marek Safjan wskazuje, że „dopłata przez jedną ze stron do świadczenia, wynikająca z różnicy wartości rzeczy będących przedmiotem zamiany, nie zmienia charakteru umowy, chyba że, *de facto*, ma ona ze względu na swą wartość przeważającą znacząco wartość rzeczy świadczonych charakteru ceny jak w umowie sprzedaży”<sup>42</sup>. Podobne stanowisko zajmuje Krzysztof Haładyj, twierdząc, że „wysokość dopłaty pieniężnej może każdorazowo decydować o faktycznej kwalifikacji danej umowy bądź jako umowy

<sup>41</sup> C. Żuławska, R. Trzaskowski, [w:] *Kodeks cywilny. Komentarz*, t. III: *Zobowiązania*, cz. 2, red. J. Gudowski, s. 175.

<sup>42</sup> M. Safjan, [w:] *Kodeks cywilny*, t. II: *Komentarz. Art. 450–1088*, red. K. Pietrzykowski, Warszawa 2013, s. 304.

zamiany, bądź jako umowy sprzedaży. Ostateczna kwalifikacja prawna zależy będzie generalnie od tego, który z elementów (sprzedaży lub zamiany) przeważa w strukturze relacji kontraktowej<sup>43</sup>. Nieco odmienny pogląd popiera A. Olejniczak, pisząc, że „wszelkie dopłaty do transakcji zamiennej powodują, że będzie ona kwalifikowana jako umowa nienazwana (art. 353<sup>1</sup> KC). Oznacza to, że konsekwencje prawne ustalone zostaną drogą wykładni złożonych oświadczeń woli [...]. Dlatego, przy stosunkowo niewielkiej dopłacie, dla ustalenia skutków prawnych tej czynności zastosowanie znajdą postanowienia KC w zakresie umowy zamiany. Natomiast ustalenie przez strony dopłaty w wysokości przenoszącej wartość rzeczy świadczonej przez dopłacającego kontrahenta w zasadzie uchyla możliwość odwołania się do regulacji normatywnej umowy zamiany. Wskazuje raczej na konieczność stosowania reguł obowiązujących sprzedawcę i kupującego<sup>44</sup>. Można zatem stwierdzić, że różnica w poglądach na to, jak „zamianę z dopłatą” zakwalifikować, nie wpływa znacząco na ocenę skutków prawnych takiego kontraktu.

Inne pytanie, które można postawić na tle wskazanych wyżej problemów z rozgraniczeniem obu kontraktów, dotyczy samego pojęcia typu umowy. Można zastanowić się, do jakiego stopnia ta ugruntowana konwencja postrzegania stosunków umownych odzwierciedla wskazane problemy, zwłaszcza ich historyczne źródła? Problematyka sprzedaży i zamiany mogłaby stać się przyczynkiem do takich właśnie rozważań, jednak wykraczałyby one daleko poza przedmiot niniejszego opracowania.

## **5. WSPÓLCZESNE ROZRÓŻNIENIE MIĘDZY SPRZEDAŻĄ A ZAMIANĄ W ŚWIETLE POGLĄDU PAULUSA (D. 19.4.1 PR)**

Jak już była mowa wyżej, ostateczne rozstrzygnięcie sporu między dwiema tradycjami intelektualnymi rzymskiej jurysprudencji na temat istoty ceny oparło się na wskazaniu fundamentalnej różnicy w skutkach prawnych pomiędzy sprzedażą a zamianą. Różnica ta dzisiaj już nie istnieje – zarówno sprzedaż, jak i zamiana obligują bowiem obie strony do przeniesienia własności. Paulus podkreślał, że przy sprzedaży kluczowe jest wskazanie, która strona jest kupującym, a która sprzedawcą właśnie dlatego, że obie strony są zobowiązane do zasadniczo różnych świadczeń – kupujący do przeniesienia własności na sprzedawcę, a sprzedawca jedynie do zapewnienia kupującemu spokojnego posiadania.

<sup>43</sup> K. Haładaj, [w:] *Kodeks cywilny. Komentarz*, t. II: *Zobowiązania (art. 353–921<sup>6</sup> KC)*, red. K. Osajda, Warszawa 2013, s. 1149.

<sup>44</sup> A. Olejniczak, [w:] *System Prawa Prywatnego*, red. Z. Radwański, t. VII: *Prawo zobowiązań – część szczegółowa*, red. J. Rajski, wyd. 3, Warszawa 2011, s. 273.

W sytuacji, w której i sprzedawca, i kupujący są zobowiązani do przeniesienia własności, koronny rzymski argument za wymogiem ustalenia ceny w pieniądzu po prostu nie ma racji bytu. Należy także wskazać, że – niezależnie od fundamentalnej różnicy dotyczącej charakteru świadczeń stron – sprzedaż i zamiana zajmowały również zasadniczo różne miejsca w rzymskim myśleniu o prawie zobowiązań. O ile bowiem sprzedaż była nazwanym kontraktem konsensualnym, o tyle zamiana w ogóle nie mieściła się w wąskiej grupie umów uznawanych przez prawo cywilne za kontrakty. Zamiana, pierwotnie (co wynika choćby z przywoływanych poglądów Sabinianów) będąca po prostu formą sprzedaży, wraz ze zwycięstwem wymogu określania ceny w pieniądzu niemalże straciła oparcie instytucjonalne w obowiązującym prawie. Oparto ją więc się na schemacie „daję byś i ty dał” (*do ut des*) zaliczała się do grupy tzw. kontraktów realnych nienazwanych, które zyskały zaskarżalność w prawie pretorskim w I stuleciu przed Chrystusem, a usystematyzowano je dopiero w wieku III<sup>45</sup>. Zobowiązanie, podobnie jak przy kontraktach realnych nazwanych, powstawało tu więc dopiero wtedy, kiedy jedna ze stron przeniosła już na drugą wartość rzeczy, a w konsekwencji miało charakter jednostronny. Konsensualny charakter sprzedaży przesądzał natomiast, że węzeł obligacyjny zawiązywany był już w momencie zawarcia porozumienia i tworzył zobowiązanie dwustronne. Te wszystkie różnice – rzecz oczywista – należą już do historii. Można zatem uznać, że dla Rzymian współczesna różnica między sprzedażą a zamianą byłaby chyba trudno dostrzegalna. Reinhard Zimmermann stwierdza zatem, że „różnica pomiędzy zamianą a sprzedażą jest dziś mniej istotna, niż była w czasach klasycznego prawa Rzymskiego, gdyż dla nas każda z tych transakcji jest tak samo ważna i wymagalna jak i druga. Różnica ta nie straciła jednakowoż całkowicie swojej doniosłości praktycznej i to nawet w systemach, które jasno przewidują, że przepisy dotyczące sprzedaży stosuje się odpowiednio do zamiany”<sup>46</sup>. Owo odesłanie – w świetle przedstawionej powyżej ewolucji historycznej – zdaje się nabierać dodatkowego znaczenia. Można tu dostrzec zarys nowego zagadnienia badawczego, a mianowicie pytanie, do jakiego stopnia historyczna ewolucja obu kontraktów, w tym zwłaszcza spór o ich odróżnienie w prawie rzymskim, ma znaczenie dla współczesnej wykładni tego przepisu odsyłającego? Próba odpowiedzi na tak postawiony problem wymagałaby przede wszystkim dokonania gruntownej analizy wypowiedzi judykatury i doktryny odnośnie do art. 604 k.c., co wykracza poza ramy tego artykułu. Dlatego też w tym miejscu zagadnienie to zostanie jedynie wstępnie zarysowane.

Polski system prawa prywatnego zalicza się – właśnie za sprawą art. 604 k.c. – do porządków wskazanych przez prof. Zimmermanna. Problem odpowiedniego stosowania przepisów o sprzedaży do kontraktu zamiany sprowadza

<sup>45</sup> W. Dajczak, [w:] W. Dajczak, T. Giaro, F. Longchamps de Bérier, *Prawo rzymskie...*, s. 430.

<sup>46</sup> R. Zimmermann, *The Law of Obligations...*, s. 251–252.

się – jeśli podsumować pokrótce poglądy doktryny – *de facto* do konieczności stosowania tych przepisów z pominięciem licznych w nich odniesień do pieniądza. Wynikające stąd różnice praktyczne są doniosłe i one właśnie przesądzają o konieczności traktowania sprzedaży i zamiany cały czas jako osobne kontrakty, mimo że nie istnieje już różnica, która niegdyś przesądziła o oddzieleniu ich od siebie. Tym samym rzymska kontrowersja dotycząca istoty ceny, choć z pozoru nieistotna w świetle jednoznacznego brzmienia współczesnych przepisów, zasługuje na uwagę jako spór o niemałym znaczeniu dla formowania się systematyki kontraktów.

## THE QUESTION OF PRICE – A DIFFERENCE BETWEEN SALE AND BARTER

### Summary

The paper focuses on the ancient Roman legal controversy concerning the nature of the price in the contract of sale and its contemporary significance. The Sabinian school used to claim that the price could consist not only of money, but also of other goods. Thus the Sabinians recognised the barter as a variant of sale. The Proculians view that a price should consist only of money eventually prevailed and is now obvious for civil law codifications and the common law as well. However, the main argument raised by the Proculians has lost its importance, since they emphasised the differences in the mutual obligations of parties in the contracts of sale and barter. Today these differences do not exist anymore in the codified civil law, because both parties in both contracts are obliged to transfer ownership. The difference between both contracts is nowadays solely based on the monetary character of sale and non-monetary nature of barter. Taking this into consideration leads us to a conclusion that from the point of view of the Roman jurists our contemporary demarcation between sale and barter would not be significant. Nevertheless, it is important to distinguish between those contracts due to practical differences.

### BIBLIOGRAFIA

- Dajczak W., [w:] W. Dajczak, T. Giaro, F. Longchamps de Bériet, *Prawo rzymskie. U podstaw prawa prywatnego*, Warszawa 2009
- Gai Institutiones. Tekst i przekład*, tłum. z jęz. łac. i opr. W. Rozwadowski, Poznań 2003
- Giaro T., *Von der Genealogie der Begriffe zur Genealogie der Juristen. De Sabinianis et Proculianis fabulae*, „Rechtshistorisches Journal” 1992, Nr 11

- Haładyk K., [w:] *Kodeks cywilny. Komentarz*, t. II: *Zobowiązania (art. 353–921<sup>16</sup> KC)*, red. K. Osajda, Warszawa 2013
- Institucje Justyniana*, tłum. C. Kunderewicz, Warszawa 1986
- Katner W. J., [w:] *System Prawa Prywatnego*, red. Z. Radwański, t. VII: *Prawo zobowiązań – część szczegółowa*, red. J. Rajski, wyd. 3, Warszawa 2011
- Konieczny F., *Kodeks cywilny*, Lwów 1925
- Leesen T., *The controversy about the nature of the price in a contract of sale*, „Revue Internationale des Droits de l'Antiquité” 2008, t. LV
- Longchamps de Bérier R., *Zobowiązania*, wyd. 2, Lwów 1939
- Olejniczak A., [w:] *System Prawa Prywatnego*, red. Z. Radwański, t. VII: *Prawo zobowiązań – część szczegółowa*, red. J. Rajski, wyd. 3, Warszawa 2011
- Popularny słownik języka polskiego PWN*, Warszawa 2003
- Safjan M., [w:] *Kodeks cywilny*, t. II: *Komentarz. Art. 450–1088*, red. K. Pietrzykowski, Warszawa 2013
- Skąpski J., [w:] *System prawa cywilnego*, t. III, cz. 2: *Prawo zobowiązań – część szczegółowa*, red. S. Grzybowski, Wrocław–Warszawa–Kraków–Gdańsk 1976
- Till E., *Prawo prywatne austriackie*, t. IV: *Wykład nauki o stosunkach obowiązkowych II. Część szczegółowa*, Lwów 1897
- Zimmermann R., *The Law of Obligations. Roman Foundations of the Civilian Tradition*, Cape Town 1992
- Żuławska C., Trzaskowski R., [w:] *Kodeks cywilny. Komentarz*, t. III: *Zobowiązania*, cz. 2, red. J. Gudowski

#### KEYWORDS

sale, barter, price, contracts, Roman law, comparative law

#### SŁOWA KLUCZOWE

sprzedaż, zamiana, cena, kontrakty, prawo rzymskie, prawo porównawcze