

Cezary Szymański

## ANALIZA PRAWNA UMOWY O KOLPORTAŻ PRASY

### 1. Ogólna problematyka umów

Powszechnie przyjętym sposobem wymiany dóbr i usług w obrocie gospodarczym jest umowa<sup>1</sup>. Sprawia ona, że podmioty w nim występujące są formalnie sobie równe. Zasada równorzędności stron, charakterystyczna dla obrotu cywilnoprawnego oznacza, że jego uczestnicy nie występują w stosunku nadrzędności i podrzędności jak to ma miejsce w prawie administracyjnym. Szczególnie ważną cechą stosunku cywilnoprawnego jest brak prawnej kompetencji jednego podmiotu prawnocywilnego do jednostronnego kształtowania sytuacji prawnej drugiego podmiotu i tym samym do ingerowania w jego sferę prawną<sup>2</sup>.

Dominująca obecnie w obrocie gospodarczym cywilistyczna metoda regulacji stosunków w tym obrocie nie oznacza jednak, że umowa jest wyłącznym regulatorem wymiany dóbr i usług<sup>3</sup>. Prawo cywilne przede wszystkim hołduje zasadzie bezpieczeństwa i pewności obrotu. Owo bezpieczeństwo i pewność opiera się również na umownym uregulowaniu wzajemnych stosunków pomiędzy jego uczestnikami.

Jak podkreślają liczni autorzy umowy w obrocie gospodarczym mają na celu osiągnięcie określonego zamierzenia:

- zobowiązania do zbycia lub kupna,
- uzyskania lub wykonania usługi,
- zgromadzenia kapitału<sup>4</sup>.

W obecnym stanie prawnym problematyka umów jest uregulowana przede wszystkim w ustawie z dnia 23 kwietnia 1964 roku kodeks cywilny. W roku 1990 w kodeksie cywilnym zostały wprowadzone zasadnicze zmiany<sup>5</sup>. Przede wszystkim polegały one na:

- wprowadzeniu zasady równości wobec prawa wszystkich podmiotów – stosunków cywilnoprawnych (zniesiono podział na stosunki między jednostkami gospodarki uspołecznionej oraz między nimi a innymi osobami),
- zniesieniu oddziaływania administracyjnego, także w zakresie zawierania umów, przede wszystkim przez uchylenie przepisów k.c. dotyczących obowiązku zawierania umów (art. 397-404 k.c.).

Z art. 353<sup>1</sup> w powiązaniu z pozostałymi przepisami kodeksu cywilnego można wyprowadzić wniosek, że zasada swobody umów wiąże się z czterema cechami:

- 1) swobodą zawarcia lub niezawarcia umowy,
- 2) istnieniem możliwości swobodnego wyboru kontrahenta,
- 3) możliwością ukształtowania w sposób dowolny treści umowy,
- 4) swobodnego wyboru formy umowy.

Zasada ww. doznaje ograniczeń z punktu widzenia kryteriów wymienionych *in fine* przepisu art. 353<sup>1</sup> k.c. Tak więc ograniczenie swobody umów przez „ustawę” przewiduje zakazy zawarte w różnych sferach porządku prawnego w państwie, zaopatrzone w sankcję karną, cywilną lub administracyjną. Odwołanie do „zasad współżycia społecznego” należy rozumieć jako nakaz nieprzekraczania granic uczciwości i lojalności w prowadzeniu interesów<sup>6</sup>.

Powszechnie przyjmuje się, iż umowa jest czynnością dwustronną, która obejmuje zgodny zamiar stron skierowany na wywołanie powstania, zmiany lub ustania skutków prawnych<sup>7</sup>. Kodeks cywilny szczegółowo normuje typy umów najczęściej występujących w obrocie<sup>8</sup>. Są to umowy nazwane, np.: sprzedaży, dostawy, komis, agencji itd. Prawna regulacja umów nazwanych pozwala odwołać się do niej przy ocenie konkretnego stosunku zobowiązaniowego, szczególnie przy ocenie obowiązków stron, nawet gdy ma ona charakter dyspozytywny. Ich *essentialia negotii* są więc objęte przepisami ustawy, choćby mającymi charakter dyspozytywny. Umowy nienazwane (takie umowy określamy z łac. *contractus innominatus*) występują, gdy treść ich nie jest przewidziana żadną z postaci umów nazwanych, ani też nie daje się połączyć czy pomieszać ze sobą różnych cech umów nazwanych. Występują tylko w danym stosunku prawnym, który strony tak chciały ukształtować. Powtarzanie się pewnych umów nienazwanych w obrocie powoduje tworzenie się nowego typu umowy<sup>9</sup>. Po pewnym czasie umowa ta może być przez prawo określona i stać się umową nazwaną. Dopuszczalność stosowania umów nienazwanych wynika w naszym systemie prawnym z zasady swobody umów.

Wyłania się natomiast pytanie, jakie przepisy z zakresu prawa zobowiązań powinny mieć do nich zastosowanie?

Na ogół przyjmuje się, że do umów takich należy stosować przepisy prawa cywilnego o umowach w ogólności; ponadto zaś odpowiednie przepisy części ogólnej prawa zobowiązań oraz w miarę potrzeby przepisy o umowach nazwanych w drodze analogii lub wprost zależnie od celu rozpatrywanej umowy i podobieństwa tego celu z celami umów nazwanych<sup>10</sup>.

Do kategorii umów nienazwanych zalicza się także umowę o kolportaż prasy, zawartą między wydawcą a kolporterem, której celem jest dystrybucja i sprzedaż materiałów prasowych<sup>11</sup>. Umowę o kolportaż prasy charakteryzują cechy, które wskazują na podobieństwo do umów nazwanych występujących w obrocie: umowy agencyjnej, umowy komisju, umowy sprzedaży. Dlatego też w dalszej części pracy pragnę dokonać analizy umowy o kolportaż prasy pod kątem natężenia cech uznawanych za decydujące w wybranych typach umów<sup>12</sup>.

## **2. Umowa kolportażu na tle poszczególnych umów nazwanych – podobieństwa i różnice**

### **1. Umowa kolportażu prasy a umowa agencyjna**

W świetle przepisów kodeksu cywilnego umowa agencyjna polega na zobowiązaniu się przyjmującego zlecenia (agenta) za wynagrodzeniem (prowizją) do stałego pośredniczenia przy zawieraniu umów oznaczonego rodzaju na rzecz dającego zlecenie albo do zawierania takich umów w imieniu dającego zlecenie (art. 758 k.c.).

Umowa agencyjna jest umową zobowiązującą, odpłatną i wzajemną. Polega ona na stałym i odpłatnym pośredniczeniu. Umowa zobowiązująca do jednorazowego, nieodpłatnego lub dorywczego pośredniczenia nie będzie umową agencyjną. Będą do niej stosowane przepisy art. 750 k.c. o zleceniu, a stosowanie ich „odpowiednio” – pozwoli na wykorzystanie przepisów k.c. dotyczących umów agencyjnych do określenia praw i obowiązków tego doraźnego pośredniczenia<sup>13</sup>.

Umowa agencyjna zgodnie z postanowieniami kodeksu cywilnego określa dwa rodzaje usług:<sup>14</sup>

– pierwszy polega na stałym i odpłatnym pośredniczeniu przez agenta przy zawieraniu umów danego rodzaju na rzecz dającego zlecenie; agent jest tu więc pośred-

nikiem, wyszukuje i kojarzy osoby pragnące zawrzeć np.: umowę sprzedaży nieruchomości; strony same tę umowę zawierają;

– drugi polega na stałym zawieraniu przez agenta (za wynagrodzeniem) umów na rzecz dającego zlecenie i w jego imieniu. W takiej umowie agent jest nie tylko pośrednikiem, ale także pełnomocnikiem dającego zlecenie.

Agent wykonuje czynności pośredniczące i zawiera umowy w imieniu i na rzecz dającego zlecenie. **Agent nie jest upoważniony do zawierania umów we własnym imieniu.** Wyżej wymieniony element odróżnia umowę kolportażu. Kolporter działa w imieniu własnym i na własny rachunek. W umowie o kolportaż prasy szerszy jest przedmiot umowy. Zobowiązanie kolportera obejmuje nie tylko pośredniczenie w sprzedaży prasy, ale także czynności faktyczne polegające na jej dystrybucji. Należy podkreślić, że zwłaszcza ten ostatni element decyduje o istocie umowy o kolportaż prasy. Kolportaż polega bowiem na rozprowadzaniu prasy do punktów sprzedaży w odpowiednim czasie, tak by opublikowane treści dotarły na czas, nie uległy dezaktualizacji i nie stały się wyłącznie „makulaturą”. Oczywiście rzeczą jest, iż publikacje prasowe zachowują swoją wartość, gdy docierają do odbiorcy we właściwym czasie i miejscu<sup>15</sup>. Powyższe argumenty potwierdzają pogląd, iż umowa kolporterska nie mieści się w ramach umowy agencyjnej.

## 2. Umowa kolportażowa a umowa komisju

Przez umowę komisju przyjmujący zlecenie (komisant) zobowiązuje się za wynagrodzeniem (provizja) w zakresie działalności swego przedsiębiorstwa do kupna lub sprzedaży rzeczy ruchomych, na rachunek dającego zlecenie (komitenta), lecz w imieniu własnym (art. 765 k.c.).

Umowa komisju jest także umową zobowiązującą, odpłatną i wzajemną. Ze względu na swój charakter należy ona do grupy umów dotyczących pośrednictwa, a więc jest zbliżona do umowy zlecenia i agencyjnej. Umowa komisju pojęciowo odpowiada umowie zlecenia, jednak z dodaniem pewnych elementów charakterystycznych dla komisju. Zlecenie – w komisju – może bowiem dotyczyć tylko kupna i sprzedaży rzeczy ruchomych, zleceniobiorca (komisant) działa tylko we własnym imieniu i w zakresie działalności swego przedsiębiorstwa i zawsze należy mu się wynagrodzenie. W umowie agencyjnej agent, jako zawierający umowę w stosunkach z osobą trzecią, występuje jako pełnomocnik zleceniodawcy, który tym samym jest stroną umowy z osobą trzecią<sup>16</sup>. W umowie komisju komisant zawiera umowę z osobą trzecią w imieniu własnym i tylko on staje się stroną zawartej

umowy sprzedaży. Komitent ma prawo domagać się od komisanta wydania wszystkiego, co ten uzyskał w wyniku wykonania zlecenia, w szczególności powinien wydać mu (przełać na niego) wierzytelności, które nabył na jego rachunek.

Działanie na cudzy rachunek (dającego zlecenie) oznacza, że korzyści i straty ponosi ktoś inny – w tym wypadku dający zlecenie, tj. komitent. Działanie we własnym imieniu oznacza, że wykonuje się swoje uprawnienia (w umowie komisum – uprawnienia komisanta). Wobec osób trzecich komisant jest zawsze stroną umowy kupna – sprzedaży, a więc sprzedającym lub kupującym). Na nim ciążyą obowiązki wynikające z umowy sprzedaży. Osoba trzecia nie wchodzi w tych transakcjach w żaden stosunek prawny z komitentem.

Jeżeli komisant sprzedał rzecz na warunkach korzystniejszych niż ustalone w umowie z komitentem, korzyść należy się komitentowi. Komisant, który sprzedał rzecz za cenę niższą niż oznaczona z komitentem obowiązany jest zapłacić różnicę komitentowi (art. 768 § 1 k.c.).

Przy komisie – sprzedaży właścicielem rzeczy oddanej w komis jest komitent – aż do chwili nabycia rzeczy przez osobę trzecią. Komisant jest tylko dzierżycielem, gdyż faktycznie włada rzeczą za kogo innego (art. 338 k.c.). Komisant ma prawo do rozporządzania rzeczą w imieniu własnym i na rachunek komitenta. Jeżeli rzecz jest narażona na zepsucie, a nie może czekać na dyspozycje komitenta, komisant jest uprawniony – gdy tego wymaga interes komitenta – jest zobowiązany sprzedać rzecz z zachowaniem należytej staranności. Artykuł 769 § 1 k.c. zdanie drugie nakłada na komisanta obowiązek zawiadomienia niezwłocznego o dokonaniu sprzedaży. Jeżeli komitent dopuści się zwłoki z odebraniem rzeczy, co może mieć miejsce, ponieważ przy zleceniu sprzedaży komisowej komitent zobowiązany jest do odebrania rzeczy nie sprzedanej w terminie określonym w zleceniu, stosuje się odpowiednio przepisy o skutkach zwłoki kupującego z odebraniem rzeczy sprzedanej (art. 769 § 2 k.c.). Przy komisie – sprzedaży odpowiedzialność z tytułu umowy sprzedaży, a w szczególności z tytułu rękojmi za wady rzeczy sprzedanej ponosi komisant. Skutki tej odpowiedzialności może on przerzucić na komitenta w rozrachunku wynikającym z umowy komisum. W praktyce, ponieważ przepisy o rękojmi z umowy sprzedaży mają w zasadzie charakter dyspozytywny, komisanci w umowach zazwyczaj dążą do ograniczenia lub nawet całkowitego wyłączenia swojej odpowiedzialności. Najczęściej wobec osób trzecich zastrzegają sobie, że odpowiedzialność za wady ponosi komitent zgodnie z art. 770 k.c. Komisant nie ponosi odpowiedzialności za ukryte wady fizyczne rzeczy, jak również za jej wady prawne, jeżeli przed zawarciem umowy podał to do wiadomości kupują-

cego – z wyjątkiem wad rzeczy, o których komisant wiedział lub z łatwością mógł się dowiedzieć<sup>17</sup>.

Komisant nabywa roszczenie o zapłatę prowizji z chwilą gdy komitent otrzymał rzecz (przy komisie – kupnie) lub cenę (przy komisie – sprzedaży). **W braku wykonania zlecenia komisantowi prowizja nie przysługuje**, chyba że niewykonanie to nastąpiło z przyczyn dotyczących komitenta. Przedstawiona wyżej konstrukcja umowy komisum pozwala w ograniczonym zakresie znaleźć zastosowanie do umów o kolportaż prasy<sup>18</sup>. Jednak taka koncepcja nie jest pozbawiona wad i słabości. Należy zwrócić uwagę na rozbieżności wskazane w związku z omawianiem umowy agencyjnej<sup>19</sup>. Ponadto dodatkowy kontrargument stanowią postanowienia umowy kolportażowej dotyczącej rozliczeń nie sprzedanych egzemplarzy tytułu prasowego.

Jak podkreślają praktycy, w umowie kolportażowej strony mogą przyjąć dwa sposoby rozliczania zwrotów: protokolarne i fizyczne<sup>20</sup>. W pierwszym przypadku wycofane ze sprzedaży egzemplarze kolporter przekazuje na makulaturę, a uzyskane z tego tytułu wpływy zatrzymuje jako własny dochód (na pokrycie kosztów związanych z przyjęciem i rozliczeniem zwrotów). W drugiej sytuacji kolporter ma zapewniony dodatkowy rabat (prowizję) liczony od wartości zwróconych fizycznie (tj. nie sprzedanych) egzemplarzy. Powyższe argumenty pozwalają na stwierdzenie, że umowa o kolportaż w sposób odmienny od komisum zabezpiecza interesy stron. Odmiennie są także cele obu umów. W umowie komisum nacisk kładziony jest na zobowiązanie do sprzedaży rzeczy, a zatem w razie niewykonania umowy przez komisanta odpada obowiązek komitenta zapłaty wynagrodzenia.

W umowie kolportażu celem jest rozprowadzenie prasy do punktów sprzedaży i sprzedaż z zapewnieniem prawa zwrotu nie sprzedanych egzemplarzy oraz prawa do prowizji<sup>21</sup>.

### 3. Umowa kolportażu a umowa sprzedaży

W myśl art. 535 k.c. 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. Dokonując analizy porównawczej obu umów należy na wstępie wskazać kilka istotnych zagadnień dotyczących przeniesienia własności. Otóż zgodnie z art. 155 § 2 k.c., jeżeli przedmiotem umowy zobowiązującej do przeniesienia własności są rzeczy oznaczone tylko co do gatunku, do przeniesienia własności **potrzebne jest przeniesienie posiadania**. To samo



dotyczy wypadku, gdy przedmiotem umowy zobowiązującej do przeniesienia własności są rzeczy przyszłe.

Natomiast w świetle art. 348 k.c. zdanie pierwsze – przeniesienie posiadania następuje między innymi przez wydanie rzeczy. Zatem z chwilą wydania rzeczy następuje przejście własności. Z tą chwilą jednocześnie przechodzą na kupującego korzyści i ciężary związane z rzeczą oraz niebezpieczeństwa przypadkowej utraty lub uszkodzenia. Jeżeli strony zastrzegły inną chwilę przejścia korzyści i ciężarów, poczytuje się w razie wątpliwości, że niebezpieczeństwo przypadkowej utraty lub uszkodzenia rzeczy przechodzi na kupującego z tą samą chwilą (art. 548 § 2 k.c.)<sup>22</sup>. Sposób wydania i odebrania rzeczy sprzedanej powinien zapewnić jej całość i nie naruszalność, w szczególności sposób opakowania i przewozu powinien odpowiadać właściwościom rzeczy (art. 545 k.c.). Jeżeli z umowy, nie wynika, kogo obciążają koszty wydania i odebrania rzeczy, sprzedawca ponosi koszty wydania, w szczególności koszty zmierzenia lub zważenia, opakowania, ubezpieczenia na czas przewozu i koszty przesłania rzeczy, a koszty odebrania ponosi kupujący (art. 547 k.c.).

Kodeksowa regulacja umowy sprzedaży wskazuje na to, iż zawiera ona cechy najbardziej zbliżone do umowy kolportażu i najbardziej odpowiadające jej celowi<sup>23</sup>. Na podstawie analizy porównawczej obu umów należy stwierdzić, że pozycja wydawcy z umowy kolportażu przypomina sytuację prawną sprzedawcy, a prawa i obowiązki kolportera są analogiczne do praw i obowiązków kupującego.

Zgodnie z umową o kolportaż prasy wydawca zobowiązuje się przenieść na kolportera własność przedmiotu umowy (odpowiednią ilość egzemplarzy danego tytułu mających zostać wydrukowanych w przyszłości) i wydać go kolporterowi, a ten zobowiązuje się odebrać rzecz i zapłacić cenę. Ponadto konstrukcja umowy kolportażowej zawiera dodatkowe obowiązki stron, a przede wszystkim obowiązek kolportera dalszej odsprzedaży towaru. Te elementy decydują o istocie ww. umowy jako umowy o kolportaż. Z chwilą przekazania nakładu do odbioru na kolportera przechodzi jego własność oraz korzyści i ciężary z nim związane, a także ryzyko przypadkowej utraty rzeczy. Kolporter pozostaje właścicielem przekazanych mu do dystrybucji egzemplarzy nakładu (art. 589 k.c.). oznacza to, iż może w pełni korzystać z przedmiotu prawa własności w granicach określonych przez ustawę, zasady współżycia społeczne i zgodnie ze społeczno-gospodarczym przeznaczeniem tego prawa (art. 140 k.c.). Należy jednak wskazać, że wszelkie dyspozycje nakładem prasowym niezgodne z ustaleniami umowy kolporterskiej powodować będą odpowiedzialność kolportera za szkodę wydawcy poniesioną wskutek naru-

szenia umowy. W przypadku zawinionego przez kolportera opóźnienia dystrybucji nakładu, jego zniszczenia lub uszkodzenia wydawca może żądać od kolportera naprawienia wynikłej szkody (art. 471 k.c.). Szkodą wydawcy będzie wówczas różnica między korzyścią oczekiwaną ze sprzedaży nakładu, a faktycznie uzyskaną.

W sposób analogiczny należy ocenić sytuację, w której kolporter celowo (mimo zaistnienia racjonalnych przesłanek) nie dokonuje przesunięć towaru prasowego między punktami sprzedaży, narażając przez to wydawcę na straty. W takich przypadkach podstawą dochodzenia praw są zapisy umów, w których wydawca i kolporter wzajemnie zobowiązują się do współpracy, zwłaszcza w zakresie szybkiego reagowania na potrzeby rynku.

Kolporter pozostaje właścicielem nie sprzedanych egzemplarzy. W razie przyjęcia przez strony protokolarnego rozliczenia zwrotów kolporter może wycofać ze sprzedaży egzemplarze przeznaczyć na makulaturę i zatrzymać uzyskane stąd wpływy, gdyż cały czas jest właścicielem towaru. Jednocześnie wydawca rezygnuje z zapłaty ceny za te egzemplarze, a kolporter rezygnuje w tym zakresie z prowizji. Wydawca zastrzega sobie jednak prawo do uczestniczenia przy prowadzonych przeklasyfikowaniach zwrotów. Nadużycia kolportera w tej części rodziłyby jego odpowiedzialność względem wydawcy za ewentualną szkodę (art. 471 k.c.).

W sytuacji fizycznego rozliczenia zwrotów kolporter zobowiązuje się do zwrotnego przeniesienia własności nie sprzedanych egzemplarzy na wydawcę, ten zaś zobowiązuje się je odebrać i zapłacić cenę z odpowiednią bonifikatą<sup>24</sup>. Gdy wydawca zwleka z odbiorem, kolporter może rzecz oddać na przechowanie na koszt i niebezpieczeństwo kupującego. Może też sprzedać rzecz na rachunek wydawcy, powinien jednak uprzednio wyznaczyć mu termin dodatkowy (art. 551 k.c.).

Zgodnie z art. 551 k.c. kolporter może nie odebrane przez wydawcę w umówionym terminie zwroty przekazać na makulaturę, a uzyskany przychód przeznaczyć na pokrycie kosztów składowania; jednakże ewentualną nadwyżkę należałoby przekazać wydawcy. W umowie kolportażu rozliczenia pieniężne stron opierają się na potrąceniu z należnej wydawcy ceny sprzedaży nakładu – prowizji kolportera określonej w postaci rabatów i bonifikat.

Bardzo często w umowach o kolportaż prasy wprowadzane są liczne klauzule dodatkowe. Do takich klauzul należy między innymi klauzula na wyłączność. Swoje prawne oparcie znajduje ona w art. 550 k.c. W myśl tego przepisu, jeżeli w umowie sprzedaży zastrzeżona została na rzecz kupującego wyłączność bądź w ten sposób, że sprzedawca nie będzie dostarczał rzeczy określonego rodzaju innym



osobom, bądź w ten sposób, że kupujący będzie jedynym odsprzedawcą zakupionych rzeczy na wyznaczonym obszarze, sprzedawca nie może w zakresie, w którym wyłączność została zastrzeżona, ani bezpośrednio, ani pośrednio zawierać umów sprzedaży, które mogłyby naruszyć wyłączność przysługującą kupującemu. W takie właśnie zastrzeżenia zaopatrzone są umowy kolporterskie. Kwestią wartą zwrócenia uwagi jest zagadnienie przedawnienia roszczeń wynikających z umowy o kolportaż. Otóż należy wskazać, iż do umowy kolporterskiej zastosowanie mają terminy określone w art. 118 k.c. Te terminy przedawnienia nie mogą być skracane ani przedłużane przez czynność prawną. Zatem postanowienia umów, w którym strony np. ustalają 14-dniowy termin na zgłoszenie roszczeń wynikających z wzajemnych rozliczeń, są również nieważne i nie odnoszą żadnego skutku prawnego.

### **3. Odpowiedzialność wydawcy za wady fizyczne towaru z tytułu rękojmi**

W kwestii odpowiedzialności z tytułu rękojmi do umowy o kolportaż znajdują zastosowanie odpowiednio przepisy k.c. dotyczące umowy sprzedaży.

W myśl art. 558 k.c. strony mogą odpowiedzialność z tytułu rękojmi rozszerzyć, ograniczyć lub wyłączyć. Jednakże w umowach z udziałem konsumentów ograniczenie lub wyłączenie odpowiedzialności z tego tytułu jest dopuszczalne tylko w przypadkach określonych w przepisach szczególnych.

A zatem strony umowy kolportażu mogą swobodnie uregulować w tym zakresie swój stosunek prawny. Kolporter powinien jednak pamiętać, iż w większości przypadków sam będzie stroną dalszej umowy sprzedaży (sprzedawcą) materiału prasowego odbiorcom ostatecznym (konsumentom). W stosunkach z konsumentami zaś jego odpowiedzialność z tytułu rękojmi nie może ulec ograniczeniom. Dlatego umowa z wydawcą powinna tak regulować jego odpowiedzialność z tytułu rękojmi, by nie pozbawić kolportera roszczeń zwrotnych.

Należy zaznaczyć, iż kupujący traci uprawnienia z tytułu rękojmi za wady fizyczne rzeczy, jeżeli nie zawiadomi sprzedawcy o wadzie w ciągu miesiąca od jej wykrycia, a w wypadku gdy zbadanie rzeczy jest w danych stosunkach przyjęte, jeżeli nie zawiadomi sprzedawcy o wadzie w ciągu miesiąca po upływie czasu, w którym przy zachowaniu należytej staranności mógł ją wykryć. Jednakże przy sprzedaży między osobami prowadzącymi działalność gospodarczą utrata uprawnień z tytułu rękojmi następuje, jeżeli kupujący nie zbadał rzeczy w czasie i w sposób przyjęty przy rzeczach tego rodzaju, i nie zawiadomił niezwłocznie (bez zbęd-

nej zwłoki) sprzedawcy o dostrzeżonej wadzie, a gdy wada wyszła na jaw dopiero później – jeżeli nie zawiadomił sprzedawcy niezwłocznie po jej wykryciu (art. 563 § 2 k.c.). Jednakże ww. przepis nie precyzuje w jaki sposób powinno nastąpić zbadanie rzeczy. Stwierdza jedynie, że zachowanie aktu staranności ma być przeprowadzone w czasie i w sposób przyjęty przy rzeczach tego rodzaju. A pytanie jest dość istotne zwłaszcza, że przecież przedmiotem umowy kolporterskiej są zazwyczaj setki, a nawet tysiące czasopism.

Akt staranności, jakim jest zawiadomienie sprzedawcy o wadach, określane jest często jako złożenie reklamacji, a nie są to przecież pojęcia tożsame. Reklamacja bowiem musi precyzować żądania kupującego z tytułu rękojmi. Można zatem wcześniej (osobno) powiadomić sprzedawcę o wadzie (notyfikacja wady), później zaś (byle przed upływem terminu z art. 568) zgłosić reklamację<sup>25</sup>.

Uprawnienia kupującego z tytułu rękojmi przy sprzedaży rzeczy oznaczonej co do gatunku obejmują:

- żądanie wymiany rzeczy na wolną od wad,
- żądanie obniżenia ceny,
- odstąpienie od umowy (art. 560 i 561 k.c.).

Liczne wątpliwości wywołują stosowane w umowach kolporterskich następujące postanowienia:

„Wydawca przyznaje kolporterowi bonifikatę na pokrycie ewentualnych braków w nakładzie (uszkodzeń technicznych, braków egzemplarzy w warstwach). Wysokość bonifikaty strony ustalają na ... % ceny detalicznej tytułu wydawcy. Bonifikata liczona będzie od całego odebranego przez kolportera nakładu”<sup>26</sup>

W praktyce nasuwają się zasadnicze pytania: jaki skutek prawny dla stron wywołują przepisy umowy, zwłaszcza w sytuacji gdy wspomnianymi brakami objęty będzie cały nakład albo przeciwnie – jaki będzie skutek, gdy braki nie wystąpią?

Wyżej wymienione postanowienia w swojej konstrukcji prawnej przypominają instytucje ubytków naturalnych z prawa przewozowego<sup>27</sup>. Zgodnie z art. 67 ust. 1 prawa przewozowego „przy przesyłkach, które z powodu swoich właściwości tracą na masie, przewoźnik odpowiada tylko za tę część ubytku, która przewyższa normy ubytku ustalone zgodnie z obowiązującymi przepisami lub zwyczajowo przyjęto, chyba że szkoda nie wynika z przyczyn uzasadniających zastosowanie norm dopuszczalnego ubytku”. Ustęp z ww. przepisu zawiera upoważnienie dla ministra Transportu i Gospodarki Morskiej celem określenia norm ubytków dla

poszczególnych gałęzi transportu. Należy podkreślić, że za ubytki naturalne przekraczające ww. granice oraz za ubytki, które nie są ubytkami naturalnymi przewoźnik ponosi odpowiedzialność na zasadach ogólnych (art. 471 k.c.).

Wracając do umowy kolporterskiej możemy pokusić się o stwierdzenie, że wyżej wymieniony zapis oznacza zwolnienie kolportera od obowiązku każdorazowego badania rzeczy pod względem ilościowym i jakościowym; udzielona przez wydawcę bonifikata oznacza każdorazową zgodę kolportera na ograniczenie jego uprawnień z tytułu rękojmi – do żądania obniżenia ceny, oczywiście w granicach ustalonego % wielkości nakładu. Takie rozwiązanie opiera się na założeniu, że braki ilościowe i jakościowe z przyczyn naturalnych będą występować w każdym nakładzie w mniejszym lub większym natężeniu. Natomiast przyjęte rozwiązanie ma na celu przyspieszenie i ułatwienie dystrybucji nakładu.

Wobec takiego postanowienia wydawca nie może jednostronnie odmówić kolporterowi udzielonej w umowie bonifikaty powołując się na fakt, iż dany nakład był pozbawiony zarówno braków ilościowych, jak i jakościowych. Kolporter zwolniony bowiem z obowiązku zachowania szczególnej staranności przy badaniu rzeczy, nie miał możliwości tego faktu ustalić. Kolporter zatem niezależnie od stopnia wystąpienia braków (do umówionej granicy) zachowuje prawo do bonifikaty<sup>28</sup>. W tym miejscu nasuwa się pytanie, co dzieje się w sytuacji, gdy wydawca zagwarantuje dostarczenie nakładu pozbawionego braków jakościowych i ilościowych? Wówczas pozostaje jedynie zmiana umowy na drodze dodatkowego porozumienia. Natomiast w braku zgodności co do tych kwestii rozwiązanie uprzednio zawartej umowy.

#### **4. Analiza wybranych zagadnień prawnych na przykładach konkretnych umów kolportażu**

Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom kontrahentów wydawcy oraz kolporterzy opracowali wzory umów ramowych o kolportaż prasy<sup>29</sup>. Umowy ramowe stanowią swoisty wzorzec kontraktowy dostosowany do potrzeb szybkiego i jednolitego zawierania oraz wykonania umów kolportażowych z poszczególnymi wydawcami. Umowa ramowa nosi cechy umowy adhezyjnej, której treść jest ustalana jednostronnie. Drugiej stronie pozostają jedynie możliwości przystąpienia do umowy według podanych zasad i warunków. Umowa ramowa znajduje zastosowanie w szeregu stosunkach umownych między kolporterem np. Ruch S.A. Kolporterem S.A. a wydawcami.

Na podstawie analizy kilku istotnych postanowień możemy wywieść następujące wnioski i uwagi: otóż istotnym elementem każdej umowy, w tym również umowy kolporterskiej jest prawidłowe określenie jej stron oraz osób uprawnionych do reprezentowania. Zaniedbania w tym zakresie mogą prowadzić do bezskuteczności, a nawet do nieważności umowy. Obowiązująca w Polsce zasada swobody gospodarczej zakłada możliwości prowadzenia tego rodzaju działalności w różnych formach organizacyjno-prawnych. Przed podpisaniem umowy konieczne jest zatem zbadanie statusu prawnego kontrahenta. Jeżeli podmiotem stosunku cywilnoprawnego ma być osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą, oświadczenie woli zawarcia umowy powinna złożyć ona osobiście lub przez osobę upoważnioną do działania w jej imieniu. Zgodnie z k.c. umocowanie do działania w cudzym imieniu może opierać się na ustawie (przedstawicielstwo ustawowe) albo na oświadczeniu reprezentowanego (pełnomocnictwo art. 96 k.c.). Aby czynność prawna mogła być skutecznie dokonana w cudzym imieniu, musi z jej treści wynikać, że osoba, która jej dokonuje występuje w roli przedstawiciela. Jeżeli nie zostanie to ujawnione przyjmuje się, że składa we własnym imieniu i ze skutkami prawnymi jej tylko dotyczącymi<sup>30</sup>.

Pełnomocnictwo opierające się na oświadczeniu woli złożonym pełnomocnikowi może być złożone w dowolnej formie, chyba że do ważności czynności prawnej potrzebna jest szczególna forma, wówczas pełnomocnictwo do dokonania tej czynności powinno być udzielone w tej samej formie. Umowa o kolportaż prasy nie wymaga szczególnej formy. Jednakże, gdy jej przedmiotem jest rozporządzenie prawem lub zobowiązanie do świadczeń okresowych, których wartość przekracza kwotę 2.000,00 zł, art. 75 § 2 k.c. wymaga formy pisemnej dla celów dowodowych. Zatem w tym przypadku pełnomocnictwo również powinno być udzielane na piśmie, pod rygorem wystąpienia skutków określonych w art. 74 k.c.

Kolejnym podmiotem stosunków umownych mogą być osoby prawne (art. 1 k.c.). Osoby prawne działają przez swoje organy w sposób przewidziany w ustawie i opartym na jej statucie. I tak, przedstawicielem przedsiębiorstwa państwowego upoważnionym do składania oświadczeń woli w imieniu przedsiębiorstwa jest dyrektor – samodzielnie, jeżeli czynność prawna obejmuje rozporządzenie prawem, którego wartość nie przekracza 5.000 zł (art. 50 ustawy o przedsiębiorstwach państwowych)<sup>31</sup>. Powyżej tej kwoty oświadczenie musi być złożone przez co najmniej dwie osoby: dyrektora i zastępcę dyrektora lub pełnomocnika – w granicach ich umocowania. W spółkach kapitałowych (z o.o., S.A.) i spółdzielniach obowiązuje

na ogół zasada łącznej reprezentacji, np.: art. 199 § 1 k.h., 370 k.h. lub art. 54 ustawy z 16.09.1982 r. – Pr. spółdz. (Dz.U. nr 30, poz. 210 z późn. zm.)<sup>32</sup>.

A zatem jak wynika z powyższego przedłożenie przez strony aktualnego wyciągu z rejestru handlowego lub ewidencji działalności gospodarczej pozwoli prawidłowo określić status stron i sposób ich reprezentacji.

Stosownie do ustawy z dnia 26.01.1984 r. prawo prasowe<sup>33</sup> wydanie dziennika lub czasopisma wymaga rejestracji w Sądzie okręgowym właściwym dla siedziby wydawcy. Natomiast dokumentem potwierdzającym prawo do wydawania tytułu jest postanowienie Sądu. Zgłoszenie rejestracyjne do podatku VAT – numer NIP ma istotne znaczenie z punktu widzenia rozliczeń stron zwłaszcza w świetle zobowiązań podatkowych. Równie ważnym elementem umowy kolportażu jest określenie jej przedmiotu poprzez sprecyzowanie praw i obowiązków stron.

Proponuję zastanowić się nad prawnym charakterem numeru indeksu nadawanego przez dystrybutora poszczególnym tytułom dla celów porządkowych i wewnętrznej identyfikacji. W stosowanych umowach ramowych podkreśla się na przykład, iż: „przekazywane kolporterowi egzemplarze tytułu będą posiadać wydrukowane na I stronie wszystkie niezbędne oznaczenia, a w szczególności numer indeksu. W przypadku braku któregośkolwiek z powyższych oznaczeń kolporter uzgodni z wydawcą sposób kolportażu danego nakładu”<sup>34</sup>. Należy podkreślić, że umowy z wydawcami powinny zawierać oznaczenie indeksu nadanego przez dystrybutora oraz konsekwencje naruszenia przez wydawcę zobowiązania w zakresie prawidłowego przygotowania nakładu do odbioru np.: prawo odmowy przyjęcia tytułu do kolportażu, prawo do zwrotu kosztów poniesionych przez kolportera w celu uzupełnienia braku.

Nie rozwiązana jest także kwestia wykorzystywania oznaczeń kodowych np. przez Ruch S.A. przez innych kolporterów. Zgodnie z § 6 umowy ramowej zastrzega się jedynie: „iż wydawca zobowiązuje się spełnić co najmniej jeden z podanych tam warunków”. Do nich należy zapis, że partie nakładów przeznaczone dla kolportera będą w uzgodnieniu z nim oznakowane inaczej niż partie nakładów przeznaczone dla pozostałych dystrybutorów. Niestety, jak wskazuje praktyka, ani np. Ruch S.A., ani pozostali kolporterzy nie stosują się do postanowień zawartych w umowie ramowej i nie czynią takich zastrzeżeń. Zatem dopóki numer indeksu nie zostanie zarejestrowany jako znak towarowy, dopóty przy braku stosownych uregulowań umownych nie ma podstaw do żądania zaniechania jego wykorzystywania przez innych kolporterów.



Przedmiotem zobowiązań w umowie kolporterskiej jest tytuł prasowy (np.: tytuł dziennika). Jak wynika z sygnałów firm kolporterskich, nieuregulowane jest również zagadnienie charakteru dołączonych przez wydawców dokumentów (np. kasety, płyty, kosmetyki).

Powstaje pytanie, czy dodatki te stanowią łącznie z czasopiśmem lub dziennikiem całość oraz czy mogą być uznane jako prasa (materiał prasowy) w rozumieniu prawa prasowego? Obowiązujące w chwili obecnej prawo prasowe nie rozstrzyga tego problemu. Zawarta w art. 7 prawa prasowego definicja ujmuje prasę i materiał prasowy w szerokim rozumieniu. Zgodnie z nią: „materiałem prasowym jest każdy opublikowany lub przekazany do opublikowania w prasie tekst lub obraz o charakterze informacyjnym, publicystycznym i innym, niezależnie od środków przekazu, rodzaju, formy, przeznaczenia czy autorstwa”. Do dnia dzisiejszego doktryna prawnicza ani orzecznictwo nie dostarczyło w tym zakresie żadnych wyjaśnień i komentarzy. Brak jest zatem jednolitej wykładni, która pozwoliłaby ujednoczyć praktykę. Myślę, że próbą rozwiązania problemu może być każdorazowa indywidualna ocena charakteru dodatku. Dokonując zatem oceny czy dany dodatek można uznać za integralną część czasopisma lub dziennika, tworzącą – razem z tym czasopiśmem lub dziennikiem całość, będącą przedmiotem umowy o kolportaż, dystrybutor winien posiłkowo stosować powyższe kryteria<sup>35</sup>.

W wielu umowach kolporterzy zastrzegają sobie, aby z kilkudniowym wyprzedzeniem byli informowani o załączeniu dodatków do czasopism. Takie postanowienia są wynikiem tego, że w przypadku dodatków kolporterzy ponoszą dodatkowe koszty transportu, składowania, a przede wszystkim ma to znaczenie z punktu prawa podatkowego. W przypadku, gdy dodatek o który uzupełniane jest czasopismo czy dziennik nie stanowi razem z nim całości strony, powinny zawrzeć dodatkowe porozumienia, regulujące zasady i warunki ich dystrybucji i sprzedaży (w tym m.in. realizacji uprawnień z tytułu ich wad fizycznych, zapewnienia o posiadaniu przez wydawcę autorskich praw majątkowych do dodatków te prawa realizujących).

Wydaje się, iż obecnie nic nie stoi na przeszkodzie, aby strony szczegółowo uregulowały swoje stosunki w tym zakresie w drodze odpowiednich postanowień dodatkowych.

Jak już wyżej podkreślano, załączenie do czasopisma dodatku może mieć także znaczenie z punktu widzenia prawa podatkowego. Skutki prawne z punktu widzenia podatku od towarów i usług będą zróżnicowane i mogą zależeć od tego, czy w rozumieniu przepisów podatkowych dodatek do wydawnictwa prasowego

będzie traktowany jako integralna część tego wydawnictwa.. Czy też nie. Gdy organ podatkowy zakwestionuje możliwość traktowania dodatku jako integralnej części wydawnictwa mogą się pojawić konsekwencje w podatku dochodowym od osób prawnych, w zależności od tego, czy organ podatkowy potraktuje cenę za dane wydawnictwo jako cenę za wydawnictwo łącznie z dodatkiem, czy też przyjmie, że cena dotyczy wyłącznie wydawnictwa a dodatek przekazywany jest za darmo.

Należy wyodrębnić cztery odmienne sytuacje:

- 1) wydawnictwo prasowe (SWW 2711) posiada numer ISSN oraz załączany do niego dodatek (płyta, kaset) jest ściśle związany z ideą tego wydawnictwa i z treścią zawartą w danym numerze;
- 2) wydawnictwo prasowe (SWW 2711) posiada numer ISSN jednak załączony do niego dodatek nie jest ściśle związany z ideą tego wydawnictwa i z treścią zawartą w numerze;
- 3) wydawnictwo dziełowe (SWW 2711) posiada numer ISBN, jednak załączony dodatek nie jest ściśle związany z ideą wydawnictwa i z treścią numeru.

Gdyby wydawnictwo nie posiadało odpowiedniego symbolu ISSN lub ISBN, to wówczas w ogóle nie mogłoby ono być opodatkowane preferencyjną stawką 0 %<sup>36</sup>.

W pierwszym przypadku należy dany dodatek kwalifikować według SWW do podbranzы 2711 i całość stanowiącą jeden towar opodatkowania jest podatkiem VAT według stawki 0 %. Pojawia się tutaj jednak pytanie, czy znaczenie pojęć z prawa prasowego można przenosić w sposób automatyczny na pojęcia z SWW? Systematyczny Wykaz Wyrobów –SWW – został wydany w oparciu o przepisy obowiązującej obecnie ustawy o statystyce państwowej a aktualnie pozostaje w mocy na podstawie przepisu art. 61 ustawy o statystyce publicznej, która weszła w życie od 01.11.1995 r. Zgodnie z przepisem art. 40 tej ustawy gwarancje prawidłowej interpretacji dotyczącej zaliczenia towaru do określonej grupy SWW podatnik może mieć w zasadzie tylko gdy interpretacje te wydał Prezes GUS w porozumieniu z właściwymi organami administracji państwowej. Tymczasem brak jest urzędowego stanowiska w tym zakresie, a zatem w przypadku zakwestionowania omówionej kwalifikacji należy liczyć się z istotnymi konsekwencjami podatkowymi.

W drugiej sytuacji w celu prawidłowego opodatkowania takiego zestawu podatkiem VAT należy zastosować odrębne stawki podatkowe: dla prasy – 0 %, dla np. płyty lub kasety – 22 %. W związku z powyższym, cena za cały zestaw

powinna być podzielona na cenę za wydawnictwo prasowe i cenę za dodatek. Podanie jednej ceny za całość zestawu i opodatkowanie jej stawką 0 % jest niezgodne z przepisami powołanej ustawy o VAT.

Pojawia się również problem ewentualnych konsekwencji w zakresie podatku dochodowego od osób prawnych. Jeżeli bowiem na fakturach figurować będzie jako sprzedawany towar wyłącznie wydawnictwo prasowe, a jednocześnie umowa między wydawcą a dystrybutorem nie będzie posiadała postanowień dotyczących dodatków, to wówczas organ podatkowy może stwierdzić, że dystrybutor kupuje od wydawcy jedynie wydawnictwo prasowe SWW, zaś dodatek otrzymuje za darmo. Wówczas na mocy art. 12 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych dodatki te będą jako przychód dystrybutora, co spowoduje konieczność odprowadzenia dodatkowego podatku wraz z odsetkami. Jednocześnie w przypadku potraktowania dodatku jako darowizny od wydawcy na rzecz dystrybutora konsekwentnie należy przyjąć, że Ruch S.A. dokonuje następnie darowizny na rzecz swoich klientów. Z punktu widzenia przepisów o podatku VAT w takiej sytuacji sprzedaż przez dystrybutora wydawnictw prasowych będzie potraktowana jako obrót opodatkowany w całości stawką 0 %, ale jednocześnie zostanie naliczony podatek VAT od darowizny dodatków na rzecz klientów dystrybutora. Oczywiście podatek ten będzie dla kolportera podatkiem należnym<sup>37</sup>.

## 5. Uwagi i wnioski praktyczne

W tej części rozważań pragnę zwrócić uwagę na kilka równie interesujących zagadnień związanych z funkcjonowaniem umów kolporterskich. Ponadto chcę wskazać wnioski praktyczne i postulaty, których realizacja rozwieje liczne wątpliwości i przyczyni się do ugruntowania prawnych zasad w praktyce.

Niezmiernie istotną rzeczą jest odpowiedzialność karna kolportera za treść rozprowadzanych materiałów prasowych. Powszechnie wiadomo, że duża część rozprowadzanych pism „erotycznych” zawiera treści pornograficzne<sup>38</sup>. Niezwykle skomplikowana jest sytuacja monopolisty rynku kolporterskiego Ruchu S.A., który w zasadzie nie może odmówić zawarcia umowy zgłaszającemu się wydawcy. Nie pozwala mu na to przede wszystkim art. 3 prawa prasowego stanowiący, że: „pracownika poligrafii oraz kolportażu nie może ograniczać, ani w jakikolwiek inny sposób utrudniać drukowania i nabywania przyjętych przez przedsiębiorstwo do druku i rozpowszechniania dzienników, czasopism i innych publikacji”.

Wyżej wymieniony przepis jest wyrazem zasady wolności prasy. Fundamenty tej zasady stanowią zapisy Konstytucji RP obowiązującej od 17.10.1997 r.

Kwestią wartą podkreślenia jest także okoliczność, iż wszystkie funkcjonujące w obrocie dzienniki i czasopisma podlegają wpisowi do rejestru<sup>39</sup>. To Sąd przecież postanawia o dopuszczeniu czasopisma do obiegu. Zgodnie z § 5 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 09.07.1990 r. w sprawie rejestru dzienników i czasopism Sąd nie może zarządzić wpisu do rejestru, jeżeli ten byłby niezgodny z obowiązującymi przepisami, lub faktycznym stanem rzeczy.

W tym miejscu pojawia się pytanie, czy fakt legalizacji oznacza prawne przyzwolenie na publikowanie treści przez prawo zakazanych?

Otóż odpowiedź na powyższe pytanie jest negatywna. Nawet jeżeli czasopismo zostało zarejestrowane kolporter musi uważać, aby swoim zachowaniem nie wyczerpał znamion przestępstwa z art. 202 § 3 k.k.<sup>40</sup>

Prezentowany przeze mnie pogląd wydaje się być słuszny. Po pierwsze, zawsze zasada wolności prasy musi być rozumiana w kontekście zgodności z całością kształtem porządku prawnego panującego w państwie. Po drugie, kontrola dokonana przez Sąd Rejestrowy jest kontrolą wstępną, a wydawca po dokonaniu rejestracji może w zasadniczy sposób zmienić linie programową i zawarte treści. Dlatego proponuję, aby umowy zawierane przez kolporterów z wydawcami również regulowały te kwestie. Pozwoli to przede wszystkim uniknąć wielu niepotrzebnych sporów i emocji.

Omówienia wymagają także postanowienia zazwyczaj zamieszczone w umowach kolporterskich, a których treść budzi wątpliwości interpretacyjne<sup>41</sup>. Na przykład zapis często spotykany, iż: „dystrybutor wystawia zbiorczą specyfikację zwrotów **w terminie 21 dni** od zakończenia sprzedaży danego numeru i przekazuje ją wydawcy”, może budzić rozbieżności interpretacyjne.

Niewątpliwie wskazany termin ma charakter porządkowy, dyscyplinujący wzajemne rozliczenia między stronami. Niewielki zabieg redakcyjny pozwala na sprecyzowanie i uniknięcie nieporozumień.

Dla porównania proponuję:

„Dystrybutor wystawia zbiorczą Specyfikację Zwrotów i przekazuje ją Wydawcy w ciągu 21 dni od zakończenia sprzedaży danego numeru”. Z takiego sformułowania wynika jasno, iż przedmiotowy dokument powinien dotrzeć do wydawcy w ciągu 21 dni od podanego terminu. Zbędne jest również zawarte w postanowieniach umowy kolportażu wyłączenie odpowiedzialności stron za wykonanie lub nienależyte wykonanie umowy z przyczyn działania siły wyższej (*vis maior*)<sup>42</sup>.

Odwołanie się stron do przepisów k.c. oznacza, iż zastosowanie znajdzie tu art. 471 k.c. Zgodnie z jego brzmieniem dłużnik zobowiązany 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. Dłużnik będzie zatem mógł się uwolnić od tej odpowiedzialności, jeżeli wykaże, iż w wykonaniu zobowiązania dołożył należytej staranności. Polskie prawo nie przewiduje bowiem odpowiedzialności za szkody powstałe wskutek siły wyższej. Kodeks cywilny nie definiuje pojęcia siły wyższej. Judykatura polska opowiada się za ujęciem obiektywnym, które wiąże się z cechą zewnętrżności zjawiska siły wyższej<sup>43</sup>.

Jest to zdarzenie nadzwyczajne, zewnętrzne i niemożliwe do zapobieżenia. Należą tu zwłaszcza zdarzenia o charakterze katastrofalnych działań przyrody i zdarzenia nadzwyczajne w postaci zaburzeń życia zbiorowego (wojna, zamieszki). Cecha zewnętrżności wyłącza z kręgu siły wyższej zdarzenia, które zachodzą w wewnętrżnym organizmie przedsiębiorstwa, np.; strajk pracowników kolportera czy katastrofa nie wywołana przyczynami z zewnątrz.

Umowa kolportażu jak każda inna może być zawarta na czas nieokreślony bądź określony. W ostatnim przypadku przestaje ona obowiązywać z upływem umówionego terminu. Strony mogą jednak przewidzieć możliwość wcześniejszego rozwiązania umowy za stosownym wypowiedzeniem<sup>44</sup>. Strony mogą zastrzec, iż wypowiedzenie to ma być notyfikowane (przedstawione) drugiej stronie listem poleconym.

Strony mogą ponadto określić sytuacje, w których każda z nich będzie upoważniona do wcześniejszego rozwiązania umowy ze skutkiem natychmiastowym (a więc bez zachowania terminu wypowiedzenia).

## **Zakończenie**

Umowy o kolportaż prasy funkcjonują w obrocie cywilnoprawnym od wielu lat. Dotychczas brak jest jednak norm prawnych regulujących zasady organizacji i funkcjonowania kolportażu. Uwzględniając specyfikę tej umowy obowiązujące ustawodawstwo stanowi jedynie środek doraźny. Dlatego uważam, iż uzasadniony jest postulat *de lege ferenda* wyodrębnienia umowy o kolportaż jako umowy nazwanej.



## Przypisy

- <sup>1</sup> Między innymi Z. Radwański, *System prawa cywilnego*, t. I, Część Ogólna, Ossolineum 1985, s. 566-643.
- <sup>2</sup> Patrz: Z. Radwański, *Zarys części ogólnej prawa cywilnego*, Warszawa 1979, s. 14.
- <sup>3</sup> K. Kruczałak, *Prawo Handlowe. Zarys wykładu*, Warszawa 1984, s. 18.
- <sup>4</sup> Patrz m.in. W. Jaślan, *Umowy w obrocie gospodarczym – zagadnienia ogólne*, „Edukacja prawnicza” 1995, nr 3.
- <sup>5</sup> Dz.U. z 1990 r. nr 55, poz. 321.
- <sup>6</sup> Wnioski takie można wynieść z uzasadnienia uchwały składu 7 sędziów Sądu Najwyższego z 22 maja 1991 r. III CLP 15/91, OSNCP 1992, Zeszyt I, pozycja 1.
- <sup>7</sup> W. Czachórski, *Zobowiązania. Zarys wykładu*, Warszawa 1994, s. 102.
- <sup>8</sup> Są także umowy uregulowane poza kodeksem cywilnym np. umowa o kredyt bankowy.
- <sup>9</sup> W ten sposób doszło między innymi do uformowania umowy o kontraktacji (art. 613 k.c.).
- <sup>10</sup> Por. W. Czachórski, *Zobowiązania. Zarys wykładu*, Warszawa 1994, s. 107.
- <sup>11</sup> P. Pietrzak, *Charakterystyka umów o kolportaż zawieranych pomiędzy kolporterem a wydawcami prasy*, „Firma i Rynek” 1997, nr 9, s. 77.
- <sup>12</sup> Pogląd ten choć kontrowersyjny lecz do przyjęcia prezentuje B. Gawlik, *Pojęcie umowy nienazwanej*, „Studia cywilistyczne” 1971 t. XVIII, s. 914.
- <sup>13</sup> W. Jaślan, *Umowy w obrocie gospodarczym*, cz. III, „Edukacja Prawnicza” 1995 nr 5.
- <sup>14</sup> W. Jaślan, *Umowy w obrocie gospodarczym*, cz. III, s. 99.
- <sup>15</sup> P. Pietrzak, *Charakterystyka umów o kolportaż*, s. 77.
- <sup>16</sup> W. Jaślan, *Umowy o obrocie gospodarczym*, cz. III, s. 101.
- <sup>17</sup> Odnośnie do odpowiedzialności komisanta za wady A. Szpunar, *Rękojmia w stosunkach między stronami komisju*, PPH, 1995 nr 9, s. 5.
- <sup>18</sup> Taki pogląd zaproponowała J. Jackowska, *Kolportaż prawie jak komis*, „Gazeta Prawna” z 11.06.1997 r.
- <sup>19</sup> Porównaj s. 4.
- <sup>20</sup> P. Pietrzak, op.cit., s. 78.
- <sup>21</sup> P. Pietrzak, *Charakterystyka umów o kolportaż*, s. 78.
- <sup>22</sup> Szerzej na temat niebezpieczeństwa przypadkowej utraty lub uszkodzenia rzeczy, uchwała SN z 23.05.1997 r. III CLP 18/97, której tezę opublikowała „Rzeczpospolita” z dnia 16.06.1997 r.
- <sup>23</sup> Patrz P. Pietrzak, *Charakterystyka umów o kolportaż*, s. 79.
- <sup>24</sup> Takie postanowienia zawierają ramowe umowy kolportażowe.
- <sup>25</sup> Zgodnie z art. 568 § 1 k.c. uprawnienia z tytułu rękojmi za wady fizyczne wygasają po upływie roku.
- <sup>26</sup> Jest to zapis najczęściej stosowany w umowach zawieranych pomiędzy wydawcą a kolporterem.
- <sup>27</sup> Ustawa z dnia 15 listopada 1984 r. Prawo przewozowe (tekst jednolity Dz.U. z 1995 r. nr 119, poz. 575 z późn. zm.).
- <sup>28</sup> P. Pietrzak, *Charakterystyka umów o kolportaż*, s. 83.
- <sup>29</sup> P. Pietrzak, *Charakterystyka umów o kolportaż*, s. 79.
- <sup>30</sup> Z. Radwański, *Prawo cywilne – część ogólna*, Warszawa 1993, s. 207.
- <sup>31</sup> Dz.U. z 1987 r. nr 35, poz. 201 z późn. zm.

- <sup>32</sup> Art. 370 k.h. Jeżeli Zarząd S.A. jest wieloosobowy sposób reprezentowania reguluje statut. Jeżeli statut nie zawiera żadnych w tym względzie postanowień, do składania oświadczeń i podpisywania w imieniu spółki wymagane jest dwóch członków zarządu albo też jednego członka zarządu łącznie z prokurentem.
- <sup>33</sup> Dz.U. nr 5, poz. 24 z późn. zm.
- <sup>34</sup> Tego rodzaju postanowienia zawierają umowy ramowe opracowane przez Unię Wydawców Prasy oraz Ruch S.A.
- <sup>35</sup> Takie rozwiązania funkcjonują już w wielu ustawodawstwach państw Europy Zachodniej.
- <sup>36</sup> Art. 50 ust. 1 ustawy o podatku VAT.
- <sup>37</sup> Do dnia dzisiejszego Ministerstwo Finansów nie zajęło stanowiska.
- <sup>38</sup> Oczywiście w doktrynie prawa karnego istnieje spór czym jest pornografia.
- <sup>39</sup> Patrz rozporządzenie Ministra Sprawiedliwości z dnia 09.07.1990 r. w sprawie rejestrów dzienników i czasopism (Dz.U. nr 46, poz. 275).
- <sup>40</sup> Ustawa z 06.06.1997 r. kodeks karny (Dz.U. nr 88, poz. 553).
- <sup>41</sup> Wnioski powyższe zostały sformułowane w oparciu o analizę trzech umów zawartych pomiędzy firmami kolporterskimi a wydawcami.
- <sup>42</sup> Podobne wnioski zgłaszają praktycy m.in. P. Pietrzak, *Charakterystyka umów o kolportaż...*, s. 90.
- <sup>43</sup> Zob. co do szczegółów W. Czachórski, *Zobowiązania*, Warszawa 1994, s. 181 i powołana tam literatura.
- <sup>44</sup> Odmienne natomiast o dopuszczalności wcześniejszego rozwiązywania umów zawartych na czas określony orzekł Sąd Najwyższy w uchwale z 03.03.1997 r. III CLP 3/97, OSNCP 6-7, poz. 3 z 1997 r.