



Rejent * rok 19 * nr 3(215)
marzec 2009 r.

Glosa

do wyroku Sądu Najwyższego z dnia 5 grudnia 2003 r., IV CK 286/02¹

1. Jeżeli zakład pracy powierza swojemu pracownikowi stanowisko, z którym wiąże się prowadzenie rokowań i składanie ofert, których wymiana może doprowadzić do zawarcia umowy, to należy uznać, że jest on upoważniony do składania oświadczeń woli w imieniu tego zakładu, w sprawach objętych jego zakresem czynności. Przepis art. 97 k.c. odnosi się do wszystkich osób, które mają faktyczną możliwość dokonywania czynności prawnych w obiektach przedsiębiorstwa i ma zastosowanie zawsze, gdy przedsiębiorstwo nie poinformowało w sposób wyraźny swoich klientów o tym, że konkretne osoby czynne w jego lokalu nie są umocowane do zawierania umów.

2. Choć dla przyjęcia istnienia stałych stosunków w rozumieniu art. 386 k.c. nie jest obojętna ilość, wielkość, powtarzalność i częstotliwość zawieranych między stronami transakcji oraz wielkość obrotów, to jednak decydujące znaczenie ma stały charakter tych kontaktów, umożliwiający przewidzenie zarówno tego, że oferta zostanie złożona, jak i jej przybliżonej wielkości, a przede wszystkim zachowania stron związanego ze składaniem i przyjmowaniem ofert

¹ System Informacji Prawnej „Lex” – orzeczenie nr 164015.

oraz zawieraniem umów. Jedynie stałe kontakty, które doprowadziły do wytworzenia się zwyczajowego, stałego trybu zawierania umów, w którym reakcje każdej ze stron na czynności drugiej strony są zawsze podobne i łatwe do przewidzenia, a do zawierania umów dochodzi rutynowo i niejako automatycznie, mogą uzasadniać przyjęcie, że strony pozostają w stałych stosunkach w rozumieniu art. 386 k.c., w których brak odpowiedzi na ofertę może być uznany za jej przyjęcie.

I. Dwa interesujące zagadnienia z zakresu prawa handlowego stanowiły przedmiot rozważań Sądu Najwyższego, których odzwierciedleniem są przytoczone na wstępie niniejszego opracowania tezy wyroku z dnia 5 grudnia 2003 r. Zarówno same tezy, jak i przytoczone na ich poparcie argumenty, zasługują na analizę i ocenę, ponieważ odnoszą się do skomplikowanej z natury rzeczy kwestii przypisania przedsiębiorcy skutków prawnych złożenia oświadczenia woli – odpowiednio udzielenia pełnomocnictwa (art. 97 k.c.) i przyjęcia oferty (art. 386 k.c.)² – w sytuacji takiego zachowania podmiotu stosunków prywatnoprawnych, z którym ustawa wiąże zwykle skutek wykluczający uznanie, że złożone zostało oświadczenie woli (milczenia). Drugim powodem, uzasadniającym analizę i ocenę motywów rozstrzygnięcia SN z dnia 5 grudnia 2003 r., jest jego praktyczny wymiar. Nie ulega bowiem żadnej wątpliwości, iż chociaż tak art. 97 k.c., jak i art. 386 k.c. zawierają rozwiązania o charakterze wyjątkowym, co przesądza o dopuszczalnych regułach ich wykładni (zakaz rozszerzającej wykładni przepisów o charakterze wyjątkowym), to jednak regulowana przez wymienione przepisy materia nie może być w żadnym razie uznana za marginalną z punktu widzenia praktyki obrotu gospodarczego. Liczba podmiotów dokonujących czynności prawnych z prowadzącym we własnym imieniu przedsiębiorstwem w okolicznościach, w których może znaleźć zastosowanie art. 97 k.c., jest przecież znacząca. Podobnie przedstawia się sytuacja w odniesieniu do materii objętej zakresem zastosowania art. 386 k.c.

² Artykuł 386 k.c. został uchylony z dniem 25 września 2003 r. przez art. 1 pkt 31 ustawy z dnia 14 lutego 2003 r. o zmianie ustawy – Kodeks cywilny oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. Nr 49, poz. 408), a tę samą materię reguluje obecnie – choć w nieco inny sposób – art. 68² k.c., dodany z dniem 25 września 2003 r. przez art. 1 pkt 11 powołanej wyżej ustawy.

Okoliczności sprawy przesądziły o tym, że Sąd Najwyższy w pierwszej kolejności odniósł się do kwestii domniemania pełnomocnictwa osoby czynnej w lokalu przedsiębiorstwa przeznaczonym do obsługi publicznosci, a dopiero później – do kwestii milczącego przyjęcia oferty. W takiej też kolejności zagadnienia te stanowią będą przedmiot analizy w niniejszym opracowaniu.

II. Dla oceny trafności poglądu Sądu Najwyższego, dotyczącego domniemania pełnomocnictwa osoby czynnej w lokalu przedsiębiorstwa przeznaczonym do obsługi publicznosci (art. 97 k.c.), fundamentalne znaczenie ma wskazana w uzasadnieniu omawianego orzeczenia okoliczność, że określony pracownik „był czynny” w biurze handlowym przedsiębiorcy prowadzącego wytwórnę papieru. Wobec tego, że poza powyższym stwierdzeniem w uzasadnieniu wyroku z dnia 5 grudnia 2003 r. brak jest jakichkolwiek odniesień do zasad funkcjonowania biura handlowego wymienionego przedsiębiorcy, celowe jest przedstawienie najważniejszej – obiektywnie rzecz ujmując – funkcji takiego biura.

Sposób organizacji prowadzenia działalności gospodarczej przedsiębiorcy co do zasady nie podlega reglamentacji prawnej, a pogląd ten jest aktualny bez wątpienia także w stosunku do przedsiębiorcy prowadzącego wytwórnę papieru. Również sposób dystrybucji wytwarzanych w takim przedsiębiorstwie towarów przedsiębiorca ustala samodzielnie. Oznacza to, że dystrybucją towarów zajmować się mogą albo wyłącznie inni przedsiębiorcy na podstawie zawartych z wytwórcą umów dystrybucyjnych, albo on sam (poprzez utworzenie w strukturze organizacyjnej swego przedsiębiorstwa biura dystrybucyjnego lub sieci takich biur albo bez tworzenia podobnego biura lub ich sieci); możliwe jest wreszcie łączenie wymienionych wyżej sposobów dystrybucji towarów (kombinowany sposób dystrybucji towarów). W praktyce obrotu gospodarczego zwrot „biuro dystrybucyjne” zastępowany jest bardzo często zwrotem „biuro handlowe”, dlatego też nie może w żadnym razie dziwić fakt użycia właśnie drugiego z wymienionych zwrotów przez Sąd Najwyższy w uzasadnieniu analizowanego orzeczenia.

Biuro handlowe pełni specyficzną funkcję w strukturze organizacyjnej przedsiębiorstwa wytwórczego. Tworzy się je bowiem nie dla celów związanych bezpośrednio z procesem produkcji, nadzorem nad produkcją czy też zaopatrzeniem, lecz w istocie wyłącznie dla zapewnienia zbytu

wytwarzanych w tym przedsiębiorstwie towarów. Cel, o którym mowa, osiągany jest zarówno poprzez poszukiwanie nabywców towarów już wytworzonych w przedsiębiorstwie, towarów znajdujących się w trakcie wytwarzania, jak i towarów, które zostaną dopiero wytworzone w przyszłości. Naturalnym sposobem funkcjonowania biura handlowego jest wobec tego podejmowanie działań zmierzających do zawierania umów sprzedaży (dostawy) wymienionych towarów, co obejmuje niewątpliwie także składanie oraz przyjmowanie ofert w omawianej materii. Z kolei fakt powszechnego wykorzystywania przez przedsiębiorców faxu jako urządzenia niezwykle przydatnego w prowadzeniu działalności gospodarczej oraz obserwacja praktyki obrotu gospodarczego upoważniają do stwierdzenia, że wraz z rozwojem nowoczesnych technik porozumiewania się na odległość do składania (przyjmowania) ofert wykorzystywane jest przez przedsiębiorców także to urządzenie. Nie może więc ulegać najmniejszej wątpliwości, że fax stanowi obecnie podstawowe (niezbędne) wyposażenie każdego w zasadzie biura handlowego. Powyższe funkcje biura handlowego przedsiębiorcy prowadzącego wytwórnię papieru, a także sposób ich realizacji prowadzą do wniosku, zgodnie z którym biuro takie uznać należy za jeden z najbardziej oczywistych przykładów lokalu przedsiębiorstwa przeznaczonego do obsługiwanie publiczności, o którym mowa w art. 97 k.c.

Ostatnim ważnym dla oceny trafności poglądu Sądu Najwyższego dotyczącego domniemania osoby czynnej w lokalu przedsiębiorstwa przeznaczonym do obsługiwanie publiczności aspektem funkcjonowania biura handlowego jest sposób organizacji pracy jego pracowników, w tym zwłaszcza w odniesieniu do ustalenia kręgu osób upoważnionych do składania oświadczeń woli w imieniu przedsiębiorcy prowadzącego wytwórnię papieru. W pierwszej kolejności zwrócić należy uwagę na fakt, że uczestnicy obrotu gospodarczego (klienci) mogą kontaktować się z biurem handlowym danego przedsiębiorcy (w tym także składać lub przyjmować oferty) zarówno bezpośrednio (poprzez przybycie do tego biura), jak i w inny sposób (poprzez korespondencję pisemną wysłaną na adres tego biura w tradycyjnej formie lub z wykorzystaniem faxu, rozmowę telefoniczną itp.). Identycznie przedstawia się możliwość kontaktu biura handlowego (w tym także składania lub przyjmowania ofert) z klientami, przy czym z oczywistych powodów zakres zastosowania art. 97 k.c. nie obejmuje przypadku przybycia pracownika biura handlo-

wego do lokalu klienta. Tak odmienne sposoby komunikowania się klientów z biurem handlowym danego przedsiębiorcy (i biura handlowego z klientami), w zestawieniu z brakiem reglamentacji prawnej dotyczącej organizacji prowadzenia działalności gospodarczej przez tego przedsiębiorcę, ujawniają zasadniczy z punktu widzenia wymogów bezpieczeństwa i pewności obrotu gospodarczego problem, którego istotę ilustruje następujące pytanie: jeżeli o sposobie organizacji pracy pracowników biura handlowego decyduje samodzielnie przedsiębiorca, to skąd klienci biura handlowego czerpać mają wiedzę o istnieniu (lub braku) umocowania określonego pracownika tego biura do dokonywania charakterystycznych dla funkcji biura handlowego czynności prawnych?

Odpowiedź na to pytanie nie jest trudna w przypadku, gdy klient przybywa do biura handlowego przedsiębiorcy w celu złożenia lub przyjęcia oferty, ponieważ przedsiębiorca ten ma wiele możliwości jednoznacznego poinformowania klientów zarówno o tym, kto spośród pracowników biura handlowego jest umocowany do dokonywania czynności prawnych, jak i o zakresie tego umocowania. Fakt, że w opisanej sytuacji klient posiada wiedzę o sposobie organizacji biura handlowego danego przedsiębiorcy (a więc także o osobach umocowanych do dokonywania czynności prawnych w jego imieniu), eliminuje stan wątpliwości, o którym mowa w art. 97 k.c., wyłączając tym samym również możliwość powoływania się przez klienta na wynikające z tego przepisu domniemanie pełnomocnictwa osoby czynnej w lokalu przedsiębiorstwa przeznaczonym do obsługi publiczności, w przypadku gdy dotyczy to pracownika biura handlowego (funkcji, którą pełni on w biurze handlowym przedsiębiorcy), o którego braku umocowania do dokonywania czynności prawnych w imieniu przedsiębiorcy poinformowano klienta. Natomiast brak jednoznacznych informacji o sposobie organizacji biura handlowego powoduje, że klient może mieć wątpliwości w kwestii umocowania poszczególnych pracowników biura handlowego danego przedsiębiorcy do dokonywania czynności prawnych w jego imieniu, a to w naturalny sposób stwarza klientowi możliwość powoływania się na wynikające z art. 97 k.c. domniemanie pełnomocnictwa osoby czynnej w lokalu przedsiębiorstwa przeznaczonym do obsługi publiczności, którym bez wątpienia jest – jak to wyżej wskazano – biuro handlowe. Podkreślić

jednak należy, że stan wątpliwości, o którym mowa w art. 97 k.c., nie zachodzi również w przypadku, gdy klient działa w złej wierze³.

Odpowiedź na pytanie, skąd klienci biura handlowego czerpać mają wiedzę o istnieniu (lub braku) umocowania określonego pracownika tego biura do dokonywania charakterystycznych dla funkcji biura handlowego czynności prawnych, w przypadku gdy kontaktują się oni z biurem handlowym (lub biuro handlowe z nimi) poprzez korespondencję pisemną wysłaną na adres biura (klienta) w tradycyjnej formie lub z wykorzystaniem faxu, rozmowę telefoniczną itp., wbrew pozorom również nie powinna wywoływać wątpliwości, właśnie ze względu na brzmienie art. 97 k.c. Jeśli bowiem w którejkolwiek z wymienionych form kontaktowania się klientów z biurem handlowym (biura handlowego z klientami) nie podano klientom jednoznacznej informacji o sposobie organizacji biura handlowego danego przedsiębiorcy (a więc także o osobach umocowanych do dokonywania czynności prawnych w jego imieniu), powstaje stan wątpliwości w kwestii umocowania poszczególnych pracowników biura handlowego danego przedsiębiorcy do dokonywania czynności prawnych w jego imieniu, a to w naturalny sposób stwarza klientowi możliwość powoływania się na wynikające z art. 97 k.c. domniemanie pełnomocnictwa osoby czynnej w lokalu przedsiębiorstwa przeznaczonym do obsługi publiczności, którym bez wątpienia jest – jak to wyżej wskazano – biuro handlowe. Oznacza to ostatecznie, że każdego pracownika biura handlowego przedsiębiorcy prowadzącego wytwórnię papieru, kontaktującego się z klientem w jeden z opisanych wyżej sposobów, uznać należy za umocowanego do dokonywania czynności prawnych, które zazwyczaj bywają dokonywane z klientami takiego biura, chyba że z okoliczności towarzyszących wymienionym kontaktom wynika jednoznacznie, iż określony pracownik biura handlowego nie może dokonywać tych czynności prawnych. Także i w tym miejscu pamiętać należy, że stan wątpliwości, o którym mowa w art. 97 k.c., nie zachodzi w przypadku, gdy klient działa w złej wierze. Trafne jest więc stwierdzenie Sądu Najwyższego, zgodnie z którym art. 97 k.c. może znaleźć zastosowanie również do umów zawieranych faxem na odległość, ponieważ przy bieżących transakcjach w ramach zwykłej działalności

³ Tak – zasadnie – Sąd Najwyższy w uzasadnieniu wyroku z dnia 12 grudnia 1997 r., III KKN 160/97 (OSNC 1998, nr 6, poz. 100).

przedsiębiorstwa nie zawsze można wymagać od kontrahentów sprawdzenia umocowania osób działających za przedsiębiorstwo.

W konkluzji przedstawionych w tej części niniejszego opracowania rozważań przyjąć należy, że pogląd Sądu Najwyższego, którego odzwierciedleniem jest teza pierwsza wyroku z dnia 5 grudnia 2003 r., odpowiada nie tylko funkcji art. 97 k.c., ale także wymogom bezpieczeństwa i pewności obrotu gospodarczego oraz potrzebom praktyki. Można jedynie zgłosić niewielkie zastrzeżenie do tej części zdania drugiego wymienionej tezy, w której jest mowa o dokonywaniu czynności prawnych w obiektach przedsiębiorstwa, ponieważ zwrot „obiekty przedsiębiorstwa” jest nieprecyzyjny (nazbyt ogólny) o tyle, o ile mógłby zostać zrozumiany jako odnoszący się do jakichkolwiek obiektów przedsiębiorstwa, w sytuacji gdy art. 97 k.c. wyraźnie wskazuje (tylko) lokal, i to nie jakikolwiek, ale przeznaczony do obsługi publicznosci, a więc zorganizowany przede wszystkim w tym celu.

III. Ocena trafności poglądu Sądu Najwyższego, dotyczącego milczącego przyjęcia oferty (art. 386 k.c.), powinna uwzględniać fakt, że pogląd ów wypowiedziany został niejako przy okazji rozpatrywanej sprawy, ponieważ wynikające z niej okoliczności zawarcia umowy – zdaniem SN – wykluczały możliwość zastosowania art. 386 k.c. Sąd Najwyższy doszedł bowiem do wniosku, zgodnie z którym, jeżeli adresat oferty złożonej w dniu 30 lipca 1999 r. z określonym terminem związania do dnia 15 lutego 2000 r. przyjął ją, składając faxem zamówienie z dnia 9 listopada 1999 r., w wyniku czego doszło do zawarcia umowy, to brak jest podstaw do zastosowania art. 386 k.c., skoro przepis ten dotyczy jedynie⁴ sytuacji, gdy oblat nie odpowiedział na ofertę w określonym terminie związania. Kwestia ta będzie więc przedmiotem analizy i oceny w pierwszej kolejności.

Artykuł 386 k.c. został wprowadzony do polskiego porządku prawnego w 1990 r.⁵ Stanowi on, że jeżeli osoba prowadząca działalność gospodarczą otrzyma ofertę zawarcia umowy w ramach swej działalności

⁴ Użycie przez Sąd Najwyższy w przytoczonym fragmencie uzasadnienia analizowanego orzeczenia zwrotu „jedynie” razi brakiem precyzji, ponieważ może sugerować, że art. 386 k.c. ma zastosowanie jedynie w sytuacji milczenia oblata w przypadku złożenia oferty z określonym terminem związania, a przecież dla takiego poglądu brak jest jakichkolwiek podstaw.

⁵ Zob. art. 1 pkt 57 ustawy z dnia 28 lipca 1990 r. o zmianie ustawy – Kodeks cywilny (Dz.U. Nr 55, poz. 321).

od osoby, z którą pozostaje w stałych stosunkach, brak odpowiedzi uważa się za przyjęcie oferty. Choć art. 386 k.c. niewątpliwie wzorowany jest na obowiązującym w latach 1934-64 art. 526 k.h.⁶, to jednak różni się od niego między innymi tym, że za przyjęcie oferty uznaje w ogóle brak odpowiedzi, nie zaś niezwłoczny brak odpowiedzi. Gdyby zatem w analizowanym okresie (od dnia 30 lipca 1999 r. do dnia 9 listopada 1999 r.) obowiązywał art. 526 k.h., złożenie przez oblata zamówienia w dniu 9 listopada 1999 r. nie mogłoby być uznane za przyjęcie oferty pochodzącej z dnia 30 lipca 1999 r. nawet wtedy, gdy ofertę tę złożono z zakreślonym terminem związania do dnia 15 lutego 2000 r., ponieważ do zawarcia umowy pomiędzy stronami doszłoby znacznie wcześniej na skutek braku bezzwłocznej odpowiedzi oblata. Nie sposób przecież byłoby uznać zamówienia złożonego przez oblata w dniu 9 listopada 1999 r. jako udzielenia bezzwłocznej odpowiedzi na ofertę z dnia 30 lipca 1999 r. Brak w art. 386 k.c. wymogu bezzwłocznego udzielenia odpowiedzi na ofertę powoduje, że nawet w sytuacji, gdy oblat złożył zamówienie po długim milczeniu (w dniu 9 listopada 1999 r.), ale przed upływem terminu związania oferenta treścią oferty z dnia 30 lipca 1999 r. (przed dniem 15 lutego 2000 r.), zamówienie to można uznać za przyjęcie oferty. Z tego powodu należy zgodzić się z poglądem Sądu Najwyższego, że art. 386 k.c. dotyczy (między innymi – dop. P.B.) sytuacji, gdy adresat oferty (złożonej z zakreślonym terminem związania – dop. P.B.) w ogóle na nią nie odpowiedział. Aprobata dla powyższego poglądu Sądu Najwyższego nie jest jednak w żadnym razie tożsama z pozytywną oceną rozwiązania legislacyjnego, które zamiast służyć przyśpieszaniu obrotu gospodarczego pomiędzy profesjonalnymi jego uczestnikami (taką funkcję niewątpliwie pełnił art. 526 k.h.) w oczywisty sposób ten obrót spowalnia. Dlatego dobrze się stało, że w 2003 r. uchylono art. 386 k.c. w krytykowanym tutaj kształcie, a w regulującym tę samą materię (nowym) art. 68² k.c.⁷ powrócono do

⁶ Przepis art. 526 k.h. stanowił, że jeżeli kupiec, którego przedsiębiorstwo obejmuje załatwianie cudzych interesów, otrzyma ofertę załatwienia takiego interesu od osoby, z którą pozostaje w stałych stosunkach handlowych, obowiązany jest do bezzwłocznej odpowiedzi; jego milczenie uważa się za przyjęcie oferty.

⁷ Przepis art. 68² k.c. stanowi, że jeżeli przedsiębiorca otrzymał od osoby, z którą pozostaje w stałych stosunkach gospodarczych, ofertę zawarcia umowy w ramach swej działalności, brak niezwłocznej odpowiedzi poczytuje się za przyjęcie oferty.

rozwiązania obowiązującego pod rządami art. 526 k.h., które uznać należy za optymalne z punktu widzenia potrzeb praktyki obrotu gospodarczego.

Wyjaśnienie kwestii związanych z dopuszczalnością zastosowania art. 386 k.c. w sytuacji, gdy adresat oferty złożonej z określonym terminem związania odpowiedział na nią, co prawda po długim milczeniu (a więc z pewnością nie bezzwłocznie), ale przed upływem tego terminu, umożliwia skoncentrowanie rozważań na ocenie trafności poglądu Sądu Najwyższego, którego odzwierciedleniem jest przytoczona na wstępie niniejszego opracowania teza druga wyroku z dnia 5 grudnia 2003 r. Czy ze względu na okoliczności wskazane w uzasadnieniu wymienionego orzeczenia istnieją podstawy do przyjęcia, że strony pozostawały w stałych stosunkach w rozumieniu art. 386 k.c., co spowodowałoby zawarcie umowy na warunkach określonych w ofercie z dnia 30 lipca 1999 r. w przypadku, gdyby oblat w ogóle nie odpowiedział na tę ofertę w określonym terminie? Zarówno Sąd Okręgowy, jak i Sąd Apelacyjny ustaliły, iż strony pozostawały w stałych stosunkach od 1995r., ponieważ utrzymała się w ich kontaktach praktyka zawierania umów w ten sposób, że przedsiębiorca prowadzący wytwórnię papieru wysyłał swojemu kontrahentowi (przedsiębiorcy prowadzącemu zakłady graficzne) informacje o cenach sprzedawanego przez niego papieru; w oparciu o tę informację kontrahent składał zamówienie na konkretny rodzaj i ilość produktów, przedstawiając też harmonogram dostaw, a przedsiębiorca prowadzący wytwórnię papieru potwierdzał przyjęcie zamówienia. Wysyłanie informacji, ofert i zamówień odbywało się przy tym zwyczajowo przy pomocy faxów. Tymczasem w okolicznościach rozpoznawanej sprawy to kontrahent wysłał do przedsiębiorcy prowadzącego wytwórnię papieru fax zawierający prośbę o złożenie przez tego ostatniego oferty sprzedaży papieru o cechach i ilościach określonych w tym faxie, w którym podano też harmonogram dostaw i ilość papieru w poszczególnych dostawach, wskazując terminy kolejnych dostaw; fax zawierał także prośbę o podanie cen w zależności od wskazanych w nim trzech różnych wariantów płatności. W odpowiedzi na fax kontrahenta przedsiębiorca prowadzący wytwórnię papieru wysłał fax zawierający ofertę specjalną na papier określony w faxie kontrahenta wraz z podaniem ceny w trzech różnych wariantach płatności, a do zawarcia umowy doszło w wyniku przyjęcia oferty przez kontrahenta (wysłania przez niego faxu w sprawie złożenia zamówienia).

Z zestawienia opisanej wyżej utrwalonej praktyki zawierania umów pomiędzy przedsiębiorcą prowadzącym wytwórnię papieru a jego kontrahentem z okolicznościami zawarcia umowy, której dotyczy rozpoznawana sprawa, wynika bez żadnej wątpliwości, że obejmują one sytuacje dokładnie odwrotne. Zasadne jest w związku z tym pytanie, czy dla pojęcia „stałych stosunków”, o którym mowa w art. 386 k.c., ma znaczenie kwestia utrwalenia się pomiędzy dwoma uczestnikami obrotu gospodarczego praktyki polegającej na zawieraniu umów w określonej konfiguracji podmiotowej (w odniesieniu do analizowanego w niniejszym opracowaniu przypadku oznaczałoby to, że zawsze to kontrahent składa ofertę przedsiębiorcy prowadzącemu wytwórnię papieru, nie występuje zaś nigdy sytuacja odwrotna). Na konieczność uwzględniania utrwalonej w praktyce konfiguracji podmiotowej zawieranych umów przy ustalaniu znaczenia omawianego pojęcia wskazuje regulacja art. 526 k.h., na której – o czym była już mowa – wzorowany jest przecież art. 386 k.c. Jeżeli bowiem do zawarcia umowy w sposób określony w art. 526 k.h. mogło dojść wyłącznie w przypadku milczenia kupca, którego przedsiębiorstwo obejmowało załatwianie cudzych interesów, to i utrwalona praktyka zawierania umów mogła odnosić się jedynie do takiej samej konfiguracji podmiotowej. Gdyby więc oferta złożona została w odwrotnej konfiguracji podmiotowej, milczenie kontrahenta wymienionego w zdaniu poprzedzającym kupca w żadnym razie nie doprowadziłoby do zawarcia umowy pomiędzy tymi podmiotami, co czyniłoby bezprzedmiotową analizę utrwalonej pomiędzy stronami praktyki zawierania umów w takiej konfiguracji w celu ustalenia znaczenia pojęcia stałych stosunków, o którym mowa w art. 526 k.h. Jedyne wyjątek od powyższej zasady zachodziłby w przypadku, gdy obie strony byłyby kupcami, których przedsiębiorstwa obejmowałyby załatwianie cudzych interesów. To, co było wyjątkiem pod rządami art. 526 k.h., stało się zasadą pod rządami art. 386 k.c. Otóż w tym ostatnim przepisie jest mowa o osobie prowadzącej (jakąkolwiek) działalność gospodarczą, otrzymującej ofertę zawarcia umowy w ramach swej działalności, co oznacza, że do milczącego przyjęcia oferty może dojść w obu konfiguracjach podmiotowych, jeśli tylko obejmuje je utrwalona między określonymi uczestnikami obrotu gospodarczego praktyka zawierania umów.

Przedstawione rozważania prowadzą do wniosku, zgodnie z którym przesądzenie, że do zawarcia umowy pomiędzy stronami doszło w sposób określony w art. 386 k.c., w sytuacji gdy przedsiębiorca prowadzący wytwórnię papieru złożył ofertę swemu kontrahentowi, wymagałoby wykazania zbieżności sposobu zawarcia umowy w tej konfiguracji podmiotowej z utrwaloną dotychczas w ich kontaktach praktyką zawierania umów. W oparciu o wskazane w uzasadnieniu wyroku SN z dnia 5 grudnia 2003 r. ustalenia Sądu Okręgowego i Sądu Apelacyjnego co do charakteru utrwalonej praktyki zawierania umów pomiędzy stronami stwierdzić należy brak istnienia takiej zbieżności, co przesądza o wykluczeniu w odniesieniu do analizowanego przypadku możliwości zawarcia umowy w okolicznościach, o których mowa w art. 386 k.c., nawet wtedy, gdyby oblat w ogóle nie odpowiedział na ofertę przedsiębiorcy prowadzącego wytwórnię papieru z dnia 30 lipca 1999 r. w określonym w niej terminie związania. Dlatego też zgodzić się należy z poglądem Sądu Najwyższego, że jedynie stałe kontakty, które doprowadziły do wytworzenia się zwyczajowego, stałego trybu zawierania umów, w którym reakcje każdej ze stron na czynności drugiej strony są zawsze podobne i łatwe do przewidzenia, a do zawierania umów dochodzi rutynowo i niejako automatycznie, mogą uzasadniać przyjęcie, iż strony pozostają w stałych stosunkach w rozumieniu art. 386 k.c. Aprobata dla powyższego poglądu Sądu Najwyższego nie jest jednak w żadnym razie tożsama z pozytywną oceną omawianego rozwiązania legislacyjnego. Jego wadliwość jest konsekwencją nie tylko stanowczo zbyt szerokiego zakresu podmiotowego art. 386 k.c. (obejmującego prowadzących działalność gospodarczą w każdej postaci) w porównaniu z zakresem podmiotowym art. 526 k.h. (obejmującego prowadzących działalność gospodarczą w postaci prowadzenia przedsiębiorstwa, czyli kupców, a przecież tylko ich uznawano pod rządami kodeksu handlowego za w pełni profesjonalnych uczestników obrotu gospodarczego)⁸, ale także uczynienia przez art. 386 k.c. zasady z wyjątku, jakim pod rządami art. 526 k.h. była możliwość milczącego przyjęcia oferty w obu konfiguracjach podmiotowych, jeśli tylko obejmowała je utrwalona między określonymi uczestnikami obrotu gospodarczego praktyka zawierania umów. Niezrozumiały jest natomiast pogląd Sądu Najwyższego uznający za słuszne stanowisko

⁸ Zob. art. 2 § 1-3 k.h.

przedsiębiorcy prowadzącego wytwórnię papieru, zgodnie z którym – między innymi ze względu na sposób prowadzenia rokowań i zawierania umów – trudno przyjąć, że stosunki łączące obie strony sporu były stałe w rozumieniu art. 386 k.c. Ani bowiem w ustalonej przez Sąd Okręgowy i Sąd Apelacyjny utrwalonej pomiędzy stronami praktyce zawierania umów, ani też w okolicznościach rozpoznawanej sprawy nie sposób doszukać się podstaw do twierdzenia o prowadzeniu przez strony jakichkolwiek rokowań w sprawie zawarcia umowy.

W konkluzji przedstawionych w tej części niniejszego opracowania rozważań przyjąć należy, że pogląd Sądu Najwyższego, którego odzwierciedleniem jest teza druga wyroku z dnia 5 grudnia 2003 r., odpowiada nie tylko funkcji art. 386 k.c., ale także wymogom bezpieczeństwa i pewności obrotu gospodarczego oraz potrzebom praktyki.

IV. W niniejszym opracowaniu dokonano oceny dwóch poglądów Sądu Najwyższego, odnoszących się do istotnej z punktu widzenia praktyki obrotu gospodarczego, ale skomplikowanej z natury rzeczy kwestii przypisania przedsiębiorcy skutków prawnych złożenia oświadczenia woli – odpowiednio udzielenia pełnomocnictwa (art. 97 k.c.) i przyjęcia oferty (art. 386 k.c.) – w sytuacji takiego zachowania podmiotu stosunków prywatnoprawnych, z którym ustawa wiąże zwykle skutek wykluczający uznanie, że złożone zostało oświadczenie woli (milczenia). Oba poglądy Sądu Najwyższego *de lege lata* zasługują na aprobatę, ponieważ zgłoszone w stosunku do nich zastrzeżenia mają charakter marginalny. Niejako przy okazji zwrócono uwagę na zasadnicze wady obowiązującej w latach 1990-2003 regulacji prawnej milczącego przyjęcia oferty, które tylko częściowo naprawiła nowelizacja kodeksu cywilnego z 2003 r. Warto więc w tym miejscu raz jeszcze podkreślić, że optymalne ze względu na potrzeby praktyki obrotu gospodarczego rozwiązanie w tej kwestii zawierał art. 526 k.h. Jeśli zaś chodzi o ocenę obowiązującej pod rządami kodeksu cywilnego regulacji prawnej domniemania pełnomocnictwa osoby czynnej w lokalu przedsiębiorstwa przeznaczonym do obsługiwaniania publiczności, to wobec dokonania takiej oceny w innym miejscu⁹, nie ma potrzeby dokonywać jej w tym opracowaniu.

Piotr Bielski

⁹ Zob. w tej kwestii P. B i e l s k i, *Pełnomocnictwo handlowe (uwagi de lege lata i de lege ferenda)*, Przegląd Prawa Handlowego 2001, nr 5, s. 19.