*dr hab. Grzegorz Żmij*

*PRAWO CYWILNE - Sprzedaż* I

*(ogólna regulacja k.c.)*

*Konspekt*

1. Krótkie repetytorium nt. ogólnych wiadomości dotyczących umowy sprzedaży, źródeł prawa, rodzajów umów przenoszących własność, podstawowych praw
i obowiązków stron, rękojmi i gwarancji, terminów zapłaty w transakcjach handlowych, terminów przedawnienia, wzorców umownych, w kontekście zmian wprowadzonych do Kodeksu cywilnego ustawą z dnia 30 maja 2014 roku o prawach konsumenta.

**II**. Sporządzanie wzorca umownego. Ćwiczenie umiejętności tworzenia kompleksowego wzoru ogólnych warunków umownych sprzedaży zgodnego
z przepisami prawa i uwzględniającego interes klienta, obejmującego następujące zagadnienia:

1. Definicje i zakres umowy.
2. Zawarcie umowy sprzedaży.
3. Cena i warunki płatności (w tym zabezpieczenia).
4. Warunki dostawy towaru.
5. Gwarancja i rękojmia.
6. Ograniczenie odpowiedzialności.
7. Zabezpieczenie płatności.
8. Zastrzeżenie własności rzeczy sprzedanej.
9. *Force majeure* i *hardship*.
10. Postanowienia różne (końcowe).

*Wybór literatury*

R. Strugała (red.), Wykładnia umów. Standardowe klauzule umowne. Komentarz praktyczny z przeglądem orzecznictwa. Wzory umów, Warszawa 2016

F. Zoll, Rękojmia. Odpowiedzialność sprzedawcy i przyjmującego zamówienie w świetle znowelizowanych przepisów Kodeksu cywilnego, Wydanie 1, Warszawa 2016

W. Katner, Sprzedaż [w:] System prawa prywatnego, tom 7, Prawo zobowiązań – część szczegółowa, red. J. Rajski, Warszawa 2011

Komentarze do kodeksu cywilnego, w szczególności do art. 535 i nast. k.c.

*Źródła prawa*

Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny (t.j. Dz.U. 2017, poz. 459 ze zm.)

Ustawa z dnia 30 maja 2014 r. o prawach konsumenta (t.j. Dz.U. 2017, poz. 683 ze zm.)

*Wybrane orzeczenia:*

Uchwała SN z 18.11.2015 r., III CZP 73/15

Uchwała SN z 26.01.2005 r., III CZP 42/04

Uchwała SN z 5.02.2004 r., III CZP 96/03

Uchwała SN z 27.02.2003 r., III CZP 80/02

Uchwała SN z 30.11. 1994 r., III CZP 130/94

Wyrok SN z 16.11.2012 r., III CSK 24/12

Uchwała SN z 26.01.2012 r., III CZP 90/11

*Zagadnienia do przygotowania*

Zadanie: proszę przygotować kompleksowy projekt ogólnych warunków sprzedaży przeznaczonego do stosowania w obrocie profesjonalnym (B2B) dla klienta będącego sprzedawcą (i zarazem producentem) pomp zanurzeniowych, celem możliwości zaprezentowania jego fragmentów w trakcie dyskusji na ćwiczeniach.