



DLA PRZEMYSŁU

Selekcjonujemy i wyjaśniamy zagadnienia prawne, które mają znaczenie dla prowadzenia biznesu.

Umowa sprzedaży maszyny, wada zakupionej maszyny, przewłaszczenie na zabezpieczenie maszyny oraz zakup maszyn a licytacje komornicze, czyli o ważnych aspektach związanych z zakupem maszyn przemysłowych.

Kancelaria Radców Prawnych Czapczyński od 2005 r. zapewnia kompleksową obsługę prawną dla średnich i dużych firm o zasięgu ogólnopolskim i międzynarodowym. Jesteśmy 14. Największą Kancelarią w województwie Dolnośląskim i Lubuskim według rankingu kancelarii prawniczych Rzeczpospolitej z 2022 r.

Zapraszamy do zapoznania się z pierwszą częścią poradnika dotyczącego **przemysłu**. Opracowanie przybliży Państwu ważne kwestie dotyczące działań podejmowanych w sprawie zakupu maszyn w ramach Państwa działalności.

W tym poradniku:

- | | |
|--|----|
| 1. Podstawowe zapisy w umowie sprzedaży maszyny | 3 |
| 2. Ryzyka prawne warte weryfikacji | 4 |
| 3. Zakup z licytacji komorniczej jako inna forma nabycia maszyny | 5 |
| 4. Zabezpieczenie kupującego przy wykonaniu umowy sprzedaży | 7 |
| 5. Rękojmia jako rozwiązanie na wadę zakupionej maszyny | 10 |

1. Podstawowe zapisy w umowie sprzedaży maszyny

Umowa sprzedaży maszyny jest pisemną formą przeniesienia własności.

Pierwszą oraz kluczową rzeczą, która musi znaleźć się w każdej umowie są dane stron, pomiędzy którymi jest ona zawierana. W przypadku zakupu maszyny pomiędzy dwoma przedsiębiorstwami jest to nazwa oraz adres siedziby firmy, NIP, KRS, dane osoby reprezentującej firmę. Oczywiście w umowie znaleźć powinna się również data oraz miejsce jej zawarcia, zasady i termin realizacji oraz podstawy odstąpienia od niej.

W dalszej części powinny zostać umieszczone informacje o przedmiocie umowy oraz obowiązkach każdej ze stron. Kupując maszynę produkcyjną, w umowie zawarte mogą być takie szczegóły, jak jej konkretna nazwa, forma dostarczenia maszyny do miejsca docelowego oraz sposób i termin odbioru, informacja czy maszyna zostanie zamontowana przez sprzedającego lub specjalistów go reprezentujących, czy sprzedający zapewnia kurs z obsługi maszyny.

Jeżeli maszyna przed zakupem ma zostać przetestowana, czyli przejść tzw. FAT (fabryczny test akceptacji), to w umowie powinny znaleźć się stosowne zapisy o nim – w tym, gdzie będzie się on odbywał, kto będzie go przeprowadzał, czy zostanie na jego podstawie sporządzony raport.

Kolejnymi bardzo ważnymi informacjami dotyczącymi zakupu maszyny, które powinny znaleźć się w umowie, są kwestie dotyczące ubezpieczenia, gwarancji oraz rękojmi. W przypadku ubezpieczenia maszyny powinniśmy zawrzeć w umowie konkretną kwotę oraz formę wypłaty, a w przypadku gwarancji – czas jej obowiązywania i co wchodzi w jej zakres.

Umowa sprzedaży maszyny powinna określać także to czy maszyna może być modyfikowana, usprawniana, ponownie sprzedana, czy kupujący może czerpać inne zyski z jej wykorzystania.

2. Ryzyka prawne warte weryfikacji

Dokładnie sporządzona umowa sprzedaży maszyny, to klucz do sukcesu, niestety nie gwarantuje on bezproblemowego zakupu. Zmniejszyć ryzyko występowania problemu może jedynie wiedza, co należy zweryfikować w samej umowie, przed jej podpisaniem. W umowie na zakup maszyny na wstępie należy zweryfikować z kim podpisywana będzie umowa. Sprawdzić, czy firma, która będzie drugą stroną umowy ma swoją siedzibę w Polsce, czy jest to tylko jedna z jej filii z główną siedzibą poza granicami RP. Czy jest to oddział, czy przedstawicielstwo, czy dana osoba jest uprawniona do reprezentacji podmiotu, czy też jest tylko pełnomocnikiem.

Zwiążanie się z zagranicznym podmiotem może być powodem komplikacji np. w zakresie prawa, jakie będzie miało zastosowanie w umowie czy właściwego sądu. Proste stwierdzenie „prawo i sąd właściwe dla siedziby sprzedającego” spowoduje zastrzeżenie sądu i prawa np. Holandii czy danego stanu USA. Może to okazać się dość problematyczne choćby ze względu na nieznaną prawo obowiązujące w danym kraju lub koszty wynikające z prowadzeniem sporu poza granicami Polski.

W następnym kroku warto zweryfikować, czy umowa dokładnie opisuje kupowaną maszynę, tak aby po przywiezieniu była możliwa jej weryfikacja ze stanem rzeczywistym. Warto również sprawdzić, czy na kupowanej maszynie nie istnieją żadne zabezpieczenia, takie jak



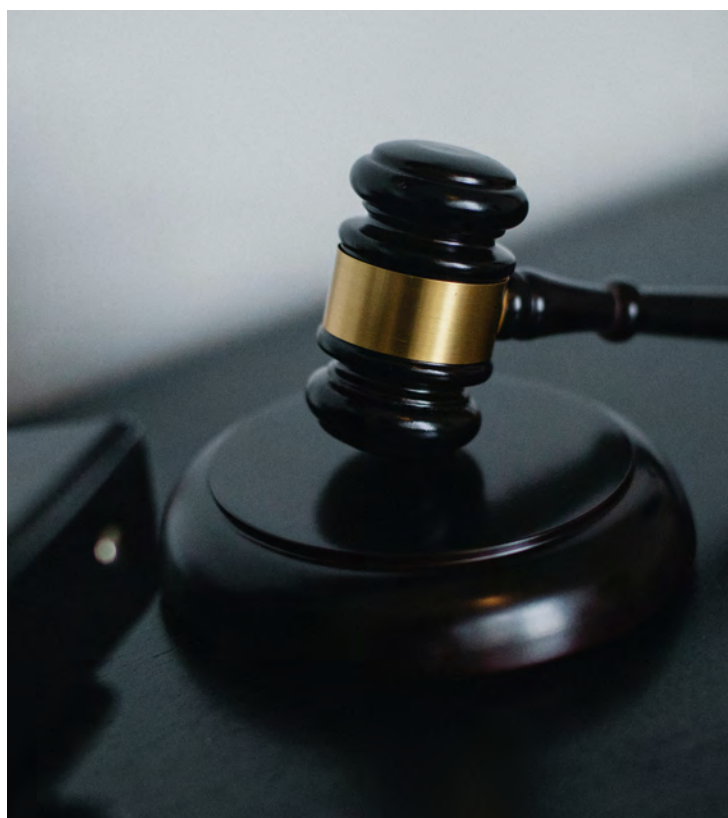
np. zastawy rejestrowe. Można to zrobić za pośrednictwem rejestru zastawów. Brak sprawdzenia rejestru będzie uznawany za brak odpowiedniej staranności.

Kolejną kwestią jest weryfikacja zapisów umowy pod kątem obowiązków każdej ze stron. Do obowiązków kupującego może należeć przykładowo konieczność odbioru maszyny, wystawianie odpowiednich pokwitowań w terminie (np. protokół z odbioru lub testu FAT). Często stosowane są bowiem warunki Incoterms, np. CPT (sprzedający płaci za przewóz towarów do podanego miejsca docelowego), czy EXW (sprzedający dostarcza towar kupującemu na terenie swojego zakładu lub poza nim).

Płacąc za maszynę, jeżeli została uzgodniona z drugą stroną umowy zaliczka, pamiętajmy, aby zawsze weryfikować konto, na które należy przelać pieniądze. Czy jest to rachunek danego podmiotu, a nie np. rachunek prywatny, a także czy znajduje się na „białej liście podatników VAT”. Wpłata na rachunek, który nie znajduje się na białej liście, może skutkować brakiem możliwości zaliczenia wydatku do kosztów uzyskania przychodu. Pamiętajmy również o zweryfikowaniu form zabezpieczenia, o których więcej możecie się Państwo dowiedzieć w dalszej części naszego poradnika.

3. Zakup z licytacji komorniczej jako inna forma nabycia maszyny

Maszynę można kupić nie tylko w drodze umownej, zakup od komornika może okazać się bardzo korzystny, ponieważ cena wywoławcza w pierwszej licytacji wynosi 75% wartości maszyny, a w drugiej licytacji zostaje ona obniżona aż do 50% jej wartości. Oszacowania dokonuje komornik, niekiedy powołuje on do tego biegłego.



Komornik zamieszcza ogłoszenie o licytacji maszyny co najmniej na dwa tygodnie przed jej terminem na stronie internetowej Krajowej Rady Komorniczej oraz w budynku sądu rejonowego właściwego dla miejsca licytacji. Jeśli wartość maszyny przewyższa 5 tysięcy złotych, to komornik może również zamieścić obwieszczenie w dzienniku danej miejscowości. Z ogłoszenia dowiemy się o miejscu, czasie, sumie oszacowania maszyny oraz jej cenie wywoławczej. Uzyskamy również informację, gdzie i kiedy można wcześniej obejrzeć maszynę.

Aukcja komornicza ma charakter publiczny i co do zasady może wziąć w niej udział każda pełnoletnia osoba. Istnieje jednak kilka wyjątków od tej zasady, ponieważ przetargi komornicze nie są dostępne dla:

- dłużnika, komornika oraz ich małżonków, dzieci, rodziców oraz rodzeństwa,
- osób obecnych na licytacji w charakterze urzędowym,
- licytanta, który nie wykonał warunków poprzedniej licytacji.

Aby licytacja się odbyła, wystarczy stawienie się jednego licytanta. Jednak w pierw każdy przystępujący do przetargu powinien złożyć rękojmię w wysokości jednej dziesiątej sumy oszacowania maszyny, najpóźniej w dniu poprzedzającym przetarg. Kwota ta jest zaliczana na poczet zapłaty za maszynę w momencie wygrania licytacji, w przeciwnym razie jest zwracana każdemu uczestnikowi. Wpłacenie rękojmi nie jest wymagane w przypadku licytacji maszyn, których wartość nie przekracza 5 tysięcy złotych. Licytacja odbywa się poprzez składanie propozycji coraz to wyższych cen – cena najwyższa jest wiążąca dla licytanta, dopóki nie zostanie przebita. Komornik udziela przybicia osobie ofiarującej najwyższą cenę, jeżeli po trzykrotnym wezwaniu do dalszych postępień nikt nie przebije najwyższej kwoty. Z chwilą przybicia następuje sprzedaż maszyny na rzecz nabywcy.

Ponieważ wartość maszyn z licytacji komornicznych zazwyczaj przewyższa 500 zł, nabywca po udzieleniu mu przybicia nie musi płacić od razu pełnej ceny, lecz jedynie 1/5 jej wysokości, jednak nie mniej niż wspomniane 500 zł.

Reszta ceny (do której zalicza się również wpłaconą przed licytacją rękojmię) wpłaca się następnego dnia w kancelarii komornika lub na rachunek bankowy komornika do godz. 18. Jeśli akurat ten dzień przypada w sobotę lub dzień wolny od pracy, można to zrobić w następny dzień roboczy.

Warto pamiętać, że brak zapłaty pełnej ceny za wylicytowaną maszynę skutkuje utratą praw wynikających z przybicia – czyli przede wszystkim prawa własności. Jeśli nabywca nie uiszczy ceny należnej do zapłaty zaraz po udzieleniu przybicia, komornik wznowi licytację maszyny od ceny wywołania, a spóźniony licytant nie będzie już mógł wziąć w niej udziału. W razie niezapłacenia w terminie reszty ceny płatnej dnia następnego po licytacji będzie wyznaczona ponowna licytacja na warunkach pierwszej.



4. Zabezpieczenie kupującego przy wykonaniu umowy sprzedaży

Zakup maszyny przemysłowej jest specyficzną transakcją z uwagi na jej złożoność. Zazwyczaj sprzedający – producent urządzenia – dysponuje swoim wzorem umowy, który nie chroni odpowiednio interesów nabywcy. Przedmiotem negocjacji pomiędzy stronami jest głównie cena sprzedaży, termin dostawy i szczegóły techniczne maszyny. Pomija się inne istotne zapisy, które mogą mieć dla kupującego niebagatelne znaczenie. Należy przy tym pamiętać, że nieprawidłowe wykonanie umowy, wiąże się dla kupującego z opóźnieniem w rozpoczęciu produkcji, co przekłada się na bezpośrednią stratę finansową.

Pierwszą ważną rzeczą, na którą kupujący powinien zwrócić uwagę, aby zabezpieczyć swój interes, jest odpowiednie rozłożenie płatności w umowie, z uwzględnieniem całego

procesu, począwszy od skonstruowania maszyny, po jej testy u kupującego. Cały proces powinien być podzielony na etapy obejmujące np. test odbioru technicznego w siedzibie sprzedającego po wykonaniu maszyny, jej dostawę, montaż, rozruch, testy i odbiór końcowy. Płatności powinny być uzależnione od prawidłowego zakończenia każdego z etapów. Takie rozwiązanie zaoszczędzi kupującemu znaczną ilość czasu i pieniędzy. Dokonywanie bowiem odbiorów poszczególnych etapów pozwala zidentyfikować odpowiednio szybko wszelkie nieprawidłowości, tj. w czasie, kiedy maszyna jest w fazie produkcji u sprzedającego. Naprawa po dostawie maszyny do kupującego jest często utrudniona i bardziej czasochłonna, w szczególności w przypadku zakupu od producenta zagranicznego.

Kupujący powinien również odpowiednio podzielić płatność. Nie powinien już na samym początku wpłacać zaliczki o znacznej wysokości np. stanowiącej przeważającą część ceny sprzedaży. Odzyskanie pieniędzy, chociażby w przypadku odstąpienia od umowy lub upadłości producenta, może okazać się utrudnione i długotrwałe. Należy pamiętać, że po dostawie maszyny do kupującego, uzyskuje on istotne zabezpieczenie swoich interesów, wchodzi bowiem w posiadanie mienia o określonej wartości, z którego może się zaspokoić, jeżeli umowy finalnie nie uda się do końca zrealizować. Samej zaliczki, czyli płatności realizowanej na rzecz producenta, bezpośrednio po zawarciu umowy, ale przed dostawą, często nie da się uniknąć. Trzeba pamiętać, że musi on ponieść istotne koszty, aby przystąpić do realizacji umowy, w tym np. zakupić odpowiednie materiały.

Nawet procentowo niska zaliczka, w stosunku do pełnej kwoty ceny sprzedaży, może niejednokrotnie stanowić już wysoką kwotę. Z tego względu warto, aby kupujący zabezpieczył zwrot tej zaliczki, na wypadek odstąpienia od umowy lub opóźnień w jej realizacji. Wydaje się, że najlepszym sposobem jest zobowiązanie kontrahenta do przedstawienia gwarancji bankowej, w której bank zobowiąże się do zwrotu uiszczonej zaliczki w określonych przypadkach.

Warunki uruchomienia tego zabezpieczenia muszą się odnosić do skonkretyzowanych i niebudzących wątpliwości zdarzeń jak np. przekroczenie określonego terminu, czy fakt rozwiązania umowy. Takie rozwiązanie, o ile zostało prawidłowo przygotowane, jest dla kupującego bezpieczne.

Podstawowymi formami zabezpieczenia interesu kupującego są także kary umowne, czyli obowiązek zapłaty zryczałtowanego odszkodowania na wypadek nieprawidłowego wykonania umowy oraz prawo odstąpienia od umowy w przypadku, gdy wykonawca nie dochowuje terminu lub nieprawidłowo realizuje swoje obowiązki umowne. Należy pamiętać, aby szczegółowo w umowie określić, w jakich sytuacjach kupujący może żądać zapłaty kar umownych, określić ich wysokość lub maksymalną wysokość.

Należy baczyć, aby wysokość kar umownych nie była wygórowana ani zbyt niska. Jeżeli będzie zbyt niska, może zdarzyć się sytuacja, że korzystniejsze dla wykonawcy będzie zamiast wykonania umowy, zapłata kary umownej (np. w przypadku wzrostu cen materiałów, czy niestabilnej sytuacji finansowej kontrahenta). W przypadku kar umownych trzeba też zwrócić uwagę, czy zapisy nie wyłączają kupującemu możliwości dochodzenia dalej idących roszczeń odszkodowawczych.

Z prawem odstąpienia od umowy wiąże się także prawo zastawu, które warto uwzględnić w umowie. Ta forma zabezpieczenia może uchronić kupującego od długotrwałego i kosztownego procesu. W przypadku odstąpienia od umowy strony muszą sobie zwrócić to co świadczyły, czyli wykonawca zwraca zapłacone wynagrodzenie, a kupujący zwraca maszynę. Może się zdarzyć sytuacja, w której dojdzie do odstąpienia od umowy na końcowym etapie jej realizacji, kiedy maszyna znajduje się już u kupującego (np. w sytuacji, gdy okaże się, że maszyna ma istotne wady, których nie da się usunąć). Prawo zastawu, prawidłowo w umowie zapisane, daje kupującemu uprawnienie do zatrzymania elementów maszyny znajdujących się u niego i sprzeciwienia się ich wydaniu, do czasu uregulowania przez wykonawcę na rzecz kupującego wszystkich należności dotychczas zapłaconych przez kupującego.



5. Rękojmia jako rozwiązanie na wadę zakupionej maszyny

Bezproblemowy zakup maszyny to nie koniec potencjalnych ryzyk, ponieważ okazać może się, że posiada ona wadę, o której nie wiedzieliśmy podczas zakupu. Rozwiązaniem w tym przypadku będzie gwarancja lub rękojmia. Na podstawie rękojmi sprzedający maszynę jest odpowiedzialny względem kupującego, jeżeli zakupiona maszyna ma wadę fizyczną lub prawną. Za wadę prawną jest uważana sytuacja, w której rzecz sprzedana stanowi własność osoby trzeciej albo jest obciążona prawem osoby trzeciej.

Natomiast za wadę fizyczną należy rozumieć każde odstępstwo od opisu maszyny wynikające z umowy czy zapewnienia. Są to między innymi brak właściwości, którą maszyna powinna mieć ze względu na cel oznaczony w umowie albo wynikający z okoliczności lub przeznaczenia maszyny. Czyli są to sytuacje, w których maszyna nie jest w stanie spełnić zadań, do jakich została pierwotnie stworzona.

Sprzedający jest odpowiedzialny za wszelkie wady (fizyczne i prawne), które powstały przed chwilą wydania maszyny kupującemu. W związku z tym po wykryciu wady kupujący względem sprzedającego posiada szereg uprawnień, do których należą m.in.: prawo odstąpienia od umowy, obniżenie ceny czy wymiana maszyny na wolną od wad.

Odstąpienie przez kupującego od umowy zapewnia mu możliwość złożenia oświadczenia woli, skutkującego ustaniem zawartej umowy, przywracając stan sprzed zawarcia umowy. Jednak należy pamiętać, że prawo do skorzystania z tego uprawnienia przez kupującego ogranicza sytuacja, gdy sprzedający wymieni rzecz na pozbawioną wad albo usunie istniejące wady.

Kolejnym uprawnieniem chroniącym kupującego jest żądanie obniżenia ceny, którego zadaniem jest przywrócenie pełnej współmierności świadczeń stron. Oświadczenie należy złożyć sprzedającemu w sytuacji, gdy wady nie są istotne, wskazując od razu odpowiednią kwotę, o którą cena winna być obniżona.

Wymiana maszyny na wolną od wad to prawo występujące jedynie w odniesieniu do maszyny oznaczonej co do gatunku np. maszyny produkowanej seryjnie. W przypadku takiego żądania lub żądania usunięcia wad, sprzedający zobowiązany

jest do jego wykonania, chyba że doprowadzenie do stanu zgodności rzeczy z umową jest niemożliwe lub wymaga nadmiernych kosztów. W takiej sytuacji sprzedający może odstąpić od wymiany maszyny na wolną od wad.

Warto pamiętać, że zgodnie z art. 563 kodeksu cywilnego, przy sprzedaży między przedsiębiorcami kupujący traci uprawnienia z tytułu rękojmi, jeżeli nie zbadał rzeczy w czasie i w sposób przyjęty przy rzeczach tego rodzaju i nie zawiadomił niezwłocznie sprzedawcy o wadzie, a w przypadku, gdy wada wyszła na jaw dopiero później – jeżeli nie zawiadomił sprzedawcy niezwłocznie po jej stwierdzeniu. Jednakże jeżeli sprzedawca wiedział o wadzie albo zapewnił kupującego, że wady nie istnieją, to powyższe przesłanki nie powodują utraty uprawnień z tytułu rękojmi.

Co istotne, poza roszczeniami z rękojmi kupujący może również na zasadach ogólnych dochodzić odszkodowania w pełnym zakresie, m.in. za utratę zysków wynikającą z wady maszyny sprzedanej.

Zasady rękojmi mogą być zmodyfikowane w umowie lub OWS. Na zapisy umowne w tym zakresie powinniśmy zwracać uwagę już na etapie przystępowania do transakcji. Reguły te określają nasze prawa i obowiązki na długie lata i nieraz mają większe znaczenie niż cena czy warunki dostawy.

Ważne dla przedsiębiorcy

Zakup maszyny wymaga szerokiej wiedzy i dbałości o szczegóły. Wszystkie omawiane wyżej kwestie są istotne dla uchronienia przedsiębiorcy przed ewentualnymi negatywnymi konsekwencjami związanymi z zakupem nowych lub używanych maszyn. **Nasz zespół pomoże Państwu na każdym etapie transakcji, jak i w bieżących sprawach związanych z Państwa przedsiębiorstwem.**

Baza wiedzy

Celem tego poradnika jest przybliżenie Państwu jak przeprowadzić udaną transakcję, nie są to jednak wszystkie ważne kwestie związane z zakupem maszyny. Właśnie dlatego stworzyliśmy bazę wiedzy, która wyjaśnia ww. zagadnienia w sposób bardziej szczegółowy, znaleźć możecie ją Państwo wchodząc w poniższy link.

<https://www.radca-prawny-czapczynski.pl/maszyny/>

Klauzula informacyjna

Informacje zamieszczone w publikacji mają charakter ogólny i nie mogą być traktowane jako porada prawna. Przed podjęciem jakichkolwiek decyzji i czynności, do których odnoszą się treści ujęte w niniejszej publikacji, jak również przed ich zaniechaniem, jej adresat powinien zasięgnąć porady prawnej.

Autorzy

Anna Kałużna – radca prawny

Tomasz Czapczyński – radca prawny

Aleksandra Wojnarowicz – prawnik

Patryk Konieczny – prawnik

CZAPCZYŃSKI

KANCELARIA RADCÓW PRAWNYCH

Kancelaria Radców Prawnych
Tomasz Czapczyński

Al. gen. Józefa Hallera 78/2
53-324 Wrocław
Polska



www.tcrp.pl



+48 501 806 431



info@tcrp.pl

Przestrzegamy **praw biznesu**