

EWA ROTT-PIETRZYK*, MATEUSZ GROCHOWSKI**

REGULACJA UMÓW O POŚREDNICTWO W DCFR (WZORCEM DLA USTAWODAWCY POLSKIEGO?)

I. WPROWADZENIE

1. Prace nad częścią szczegółową prawa zobowiązań prowadzone są obecnie w ramach Akademickiego Projektu Kodeksu Cywilnego (APKC)¹. Dyskusja nad strukturą tej części przyszłego kodeksu cywilnego toczy się już od jakiegoś czasu w piśmiennictwie². Kolejny krok w tym zakresie stanowiła konferencja zorganizowana przez środowisko akademickie w ramach APKC w maju 2017 r.³ w Krakowie. Dotyczyła ona struktury i proponowanych kierunków rozwiązań legislacyjnych w odniesieniu do umów o świadczenie usług, w tym umów o pośrednictwo⁴.

* Ewa Rott-Pietrzyk, Katedra Prawa Cywilnego i Prawa Prywatnego Międzynarodowego, Wydział Prawa i Administracji, Uniwersytet Śląski w Katowicach.

** Mateusz Grochowski, Yale Law School, Instytut Nauk Prawnych PAN, Uniwersytet Wrocławski (staż podoktorski), dwukrotny stypendysta Narodowego Centrum Nauki i Fundacji na rzecz Nauki Polskiej.

¹ Informacje o projekcie dostępne są na stronie: <http://www.projektkc.uj.edu.pl/>.

² Zob. głosy opublikowane w Transformacjach Prawa Prywatnego (dalej: TPP) 2012, nr 1, s. 25–60. M. Pecyna, F. Zoll: *Założenia projektu struktury części szczegółowej zobowiązań. W poszukiwaniu nowego modelu*, TPP 2012, nr 1, s. 25–60; Z. Radwański: *Wstępny projekt systematyzacji tak zwanej części szczegółowej prawa zobowiązań*; J. Pisuliński: *W sprawie systematyki części szczegółowej prawa zobowiązań (głos w dyskusji)*; R. Szostak: *Problem systematyki umów obligacyjnych w nowym kodeksie cywilnym*, TPP 2012, nr 1; a także E. Rott-Pietrzyk: *Systematyka części szczegółowej zobowiązań a miejsce umów o pośrednictwo sensu largo (głos w dyskusji)*, TPP 2013, nr 1, s. 41–71.

³ Konferencja odbyła się na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Jagiellońskiego 24 i 25 maja 2017 r.; bliższe informacje znajdują się na stronie: <http://www.projektkc.uj.edu.pl/index.php/konferencje/13-konferencje/65-konferencja-w-dniach-25-26-maja-2017-r-poswiecona-propozycjom-regulacji-umow-o-swiadczenie-uslug-i-umow-o-posrednictwo>.

⁴ Dyskusja tocząca się na konferencji stała się inspiracją do wypowiedzi W.J. Kocota: *Systematyka prawa zobowiązań umownych w przyszłym Kodeksie cywilnym*, Państwo i Prawo (dalej: PiP) 2018 (w druku); *idem*: *Umowy o pośrednictwo handlowe w systematyce nowego Kodeksu cywilnego (w: Księga jubileuszowa Pani Profesor Ewy Nowińskiej)* (w druku).

Tekst ten obejmuje wnioski co do koncepcji legislacyjnej umów o pośrednictwo⁵. Równocześnie wnioski te stanowią wstęp do tłumaczenia przepisów Draft Common Frame of Reference, normujących umowy z zakresu pośrednictwa. Warto przybliżyć te regulacje polskiemu czytelnikowi z dwóch powodów. Po pierwsze, rozwiązania tego europejskiego aktu prawa modelowego — oparte na szerokich badaniach porównawczych i rozwiązaniach prawa UE — można uważać za „sumę” doświadczeń legislacyjnych, jakie w europejskiej tradycji prawnej wiążą się z umowami o pośrednictwo. Po drugie (i w konsekwencji), przepisy te stały się podstawą wielu rozwiązań dotyczących umów o pośrednictwo w nowych europejskich kodeksach cywilnych (m.in. w prawie litewskim i węgierskim)⁶. Również z tego powodu warto zastanowić się nad ich przydatnością dla polskiego ustawodawcy.

2. W odniesieniu do umów o pośrednictwo kluczową rolę — z uwagi na jej genezę, związaną z prawem unijnym⁷ — odgrywa umowa agencyjna. Pojęcie pośrednictwa nie odnosi się, rzecz jasna, wyłącznie do tej umowy. Może być ona jednak postrzegana jako ogólny wzorzec bądź podstawa regulacji stosowanej wprost albo odpowiednio wielu typów kontraktów, które wykazują jednak w praktyce dość istotne różnice. Struktura nowej kodyfikacji — przy założeniu ujęcia tych umów w ramach jednej grupy — powinna zostać zatem starannie przemyślana. Umowy te powinny zostać usytuowane we właściwym kontekście oraz powiązane z innymi elementami szczegółowej części prawa zobowiązań — zwłaszcza z umowami o świadczenie usług, w tym z umową zlecenia. W pierwszej kolejności zatem istotne jest rozważenie ich miejsca w strukturze tej części zobowiązań.

3. Przy rozważaniu struktury i kierunków rozwiązań legislacyjnych należało postawić trzy zasadnicze pytania. Po pierwsze, czy należy zalecać aktywność legislacyjną w odniesieniu do umów o pośrednictwo. Po drugie, czy prawo polskie odpowiada wymogom dyrektywy 86/653/EWG. Po trzecie, czy realizacja standardów i aksjologii unijnej jest efektywna na tle polskiego ustawodawstwa i — co szczególnie istotne — orzecznictwa. Na dwa pierwsze pytania udzielono odpowiedzi pozytywnej. Odpowiedź na ostatnie z pytań jest już bardziej skomplikowana. Z normatywnego punktu widzenia bowiem prawo polskie jest zgodne z prawem

⁵ Na dalszym etapie prac zostaną przygotowane konkretne propozycje *de lege ferenda* przyjmujące postać projektu przepisów. System prawa polskiego zostanie wzięty pod uwagę kompleksowo. Zbadana zostanie także spójność przepisów ogólnych kodeksu cywilnego oraz proponowanych regulacji (w ramach tzw. małej części ogólnej i regulacji szczegółowych) z obowiązującymi regulacjami szczególnymi, przede wszystkim z zakresu: umów o usługi finansowe, pośrednictwa umów ubezpieczeniowych, pośrednictwa kredytów hipotecznych, outsourcingu bankowego itd.

⁶ O wynikach badań porównawczych nad umowami o świadczenie usług piszemy w materiałach przygotowanych w ramach APKC, dostępnych na stronie internetowej projektu (http://www.projektkc.uj.edu.pl/dokumenty/ERP_MG_Umowy_o_posrednictwo.pdf).

⁷ Zob. dyrektywa 86/653/EWG z dnia 18 grudnia 1986 r. w sprawie koordynacji ustawodawstw Państw Członkowskich odnoszących się do przedstawicieli handlowych działających na własny rachunek (Dz. Urz. WE L 382 z 31.12.1986 r., s. 17–21; Dz. Urz. UE polskie wydanie specjalne z 2004 r., rozdział 6, t. 1, s. 177–181).

unijnym⁸. Zasadniczo natomiast nie towarzyszy mu jednak prawidłowa metodologia wykładni i stosowania prawa przez sądy. Dotyczy to przepisów stanowiących implementację dyrektywy 86/653/EWG⁹. W ten sposób standardy określone dyrektywą nie są w pełni realizowane, a wartości zagwarantowane jej przepisami nie są należycie chronione. W obliczu nowej kodyfikacji okoliczności te należy z całą pewnością uwzględnić. W szczególności, wskazane na poziomie legislacyjnym wydaje się zwrócenie większej uwagi na minimalny poziom ochrony określonych podmiotów, niebędących konsumentami. Chodzi tu o zapewnienie wymaganego prawem europejskim poziomu ochrony profesjonalnym pośrednikom, do których w szczególności należą agent, dystrybutor czy franczyzobiorca¹⁰. Istotnym zagadnieniem jest tu także bardziej precyzyjne określenie podmiotowego zakresu ochrony przy użyciu standardów określonych w dyrektywie 86/653/EWG¹¹.

4. Przy stawianiu zasadniczych pytań odnoszących się do struktury regulacji, istotną rolę, jako wspomniany już punkt odniesienia i wzorzec, odgrywa DCFR¹². W założeniu twórców tego aktu jedną z jego funkcji jest rola zbioru modelowych rozwiązań dla ustawodawców krajowych, podejmujących się opracowania nowych kodyfikacji prawa prywatnego bądź nowelizacji obowiązujących.

Przepisy DCFR odnoszące się do umów o pośrednictwo skłaniają w kontekście polskiej regulacji do postawienia pięciu pytań: (a) czy funkcjonalne jest tworzenie grup umów; (b) czy jest wystarczające uzasadnienie dla normatywnego wspólnego mianownika, tj. małej części ogólnej w ramach danej grupy umów; (c) czy umowy w ramach danej grupy mają być równorzędne; (d) czy system odesłań w ramach grupy jest funkcjonalny; i w końcu (e) czy funkcjonalny jest normatywny sposób otwarcia systemu w ramach grupy umów, tj. regulacja otwierająca¹³. W wyniku badań prowadzonych w ramach APKC na wszystkie te pytania zaproponowano odpowiedź twierdzącą.

⁸ Implementacja dyrektywy EWG/86/653 nastąpiła w drodze ustawy z dnia 26 lipca 2000 r. o zmianie ustawy — Kodeks cywilny (Dz. U. Nr 74, poz. 857).

⁹ Por. w szczególności badania przeprowadzone w ramach Instytutu Wymiaru Sprawiedliwości; zob. M. Grochowski: *Umowa agencyjna w orzecznictwie sądów powszechnych*, „Prawo w Działaniu”, Instytut Wymiaru Sprawiedliwości, t. 20, Warszawa 2014.

¹⁰ Por. E. Rott-Pietrzyk: *Ochrona przedsiębiorcy jako strony słabszej na przykładzie agenta handlowego (w:) Ochrona strony słabszej stosunku prawnego. Księga jubileuszowa ofiarowana Profesorowi Adamowi Zielińskiemu*, pod red. M. Boratyńskiej, Warszawa 2016, s. 701–723.

¹¹ Bliżej J. Engelmann: *International Commercial Arbitration and the Commercial Agency Directive. A Perspective from Law and Economics*, Springer 2017, s. 200–208; E. Rott-Pietrzyk: *Świadczenie wyrównawcze w Draft Common Frame of Reference a prawo polskie (zakres podmiotowy instytucji ochronnych)* (w:) *Prawo handlowe XXI w. Czas stabilizacji, ewolucji czy rewolucji. Księga jubileuszowa Profesora Józefa Okolskiego*, pod red. M. Modrzejewskiej, Warszawa 2010, s. 895–901; *eadem: Rozszerzony zakres ochrony podmiotów świadczących usługi z zakresu pośrednictwa w DCFR (wzorcem dla polskiego ustawodawcy?)* (w:) *Instytucje prawa handlowego w przyszłym kodeksie cywilnym*, pod red. T. Mróz, M. Steca, Warszawa 2012, s. 369–380.

¹² Zob. *Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law. Draft Common Frame of Reference (DCFR). Full Edition*, t. 3, eds. E. Clive *at al.*, München 2009, s. 2283–2284 (w odniesieniu do umów sieciowych). W badaniach prawoporównawczych uwzględniono wydanie pełne z komentarzem.

¹³ Por. art. IV.E.–1:101 DCFR.

5. W toku prac prowadzonych w ramach APKC, przy formułowaniu wniosków obejmujących warianty struktury umów o pośrednictwo, wzięto pod uwagę wybrane prawa krajowe, tj. tzw. stare kodyfikacje¹⁴ i kodyfikacje nowe (powstałe po 2000 r., który przyjęto jako umowną cezurę czasową, biorąc pod uwagę chronologię prac kodyfikacyjnych w poszczególnych państwach)¹⁵. W tym kontekście rozważono strukturę regulacji umów o pośrednictwo w krajowych rozwiązaniach legislacyjnych oraz w DCFR¹⁶. Akt prawa modelowego posłużył przy tym jako inspiracja do przygotowania **tzw. maksymalnego wariantu regulacyjnego**, polegającego na połączeniu omawianych umów w grupę, z wyodrębnioną częścią ogólną¹⁷. Zasadne jest zatem przedstawienie źródła teźe inspiracji, tj. tłumaczenia przepisów DCFR, odnoszących się do grupy umów o pośrednictwo wraz z ogólnymi wyjaśnieniami, w celu poddania dalszej dyskusji struktury i kierunków regulacji w odniesieniu do tej grupy umów. Na dalszym etapie prac zostaną przygotowane także warianty o mniejszym stopniu szczegółowości (tzw. minimalne warianty regulacyjne) obejmujące jedną bądź dwie umowy wzorcowe (o czym także niżej).

II. UWAGI OGÓLNE O STRUKTURZE UMÓW O POŚREDNICTWO W DCFR

1. Umowy polegające na pośrednictwie *sensu largo*¹⁸ zostały unormowane w DCFR w art. IV.E.–1:101–art. IV.E.–5:306. Ujęto je, wraz z „małą” częścią ogólną (wyjmując przed nawias przepisy wspólne dla wszystkich umów)¹⁹, w odrębnej jednostce redakcyjnej (części E DCFR). Jednostce tej nie przypisano szczególnej nazwy, wymieniając jedynie w jej tytule umowy, do których znajdują zastosowanie przepisy (*Commercial agency, franchise and distributorship*). Za wyodrębnieniem tych umów w ramach jednej grupy przemawiają dwa podstawowe argumenty. Po pierwsze, w każdej z nich występuje relacja pośrednictwa handlo-

¹⁴ W tym zakresie zostały wzięte pod uwagę przede wszystkim: niemiecki kodeks handlowy (HGB) z 1897 r., który był pierwszą szczegółową regulacją dotyczącą agentów handlowych — por. § 84 HGB i n. normujące działanie agenta handlowego (*Handelsvertreter*), wprowadzone do HGB w 1956 r. Regulacja ta miała istotny wpływ na kształtowanie się w Europie wielu praw krajowych dotyczących agencji (przedstawicielstwa handlowego), w tym prawa polskiego (tj. regulacji przyjętej w kodeksie handlowym z 1934 r.); bliżej E. Rott-Pietrzyk: *Agent handlowy — regulacje polskie i europejskie*, Warszawa 2006, s. 1–6. Poza regulacją niemiecką wzięto także pod uwagę francuski kodeks cywilny z 1804 r., szwajcarski kodeks zobowiązań (OR) z 1911 r. i włoski kodeks cywilny z 1942 r.

¹⁵ Z państw członkowskich UE uwzględniono następujące systemy prawne: litewski (2000), estoński (2002), łotewski (2000), węgierski (2013), czeski (2012). Spoza UE wzięto pod uwagę prawo gruzińskie (1997).

¹⁶ Bliżej na temat regulacji DCFR (część E) zob. E. Rott-Pietrzyk (w.): *System prawa handlowego*, t. 9, *Międzynarodowe prawo handlowe*, pod red. W. Popiołka, Warszawa 2013, s. 1091–1111.

¹⁷ Por. także niżej, pkt IV.

¹⁸ Bliżej E. Rott-Pietrzyk: *Pośrednictwo jako element charakterystyczny niektórych umów o świadczenie usług (w:) Ubezpieczenia gospodarcze. Wybrane zagadnienia prawne*, pod red. B. Gnelli, Warszawa 2011, s. 193–195.

¹⁹ W piśmiennictwie używane są na określenie tej grupy przepisów: *miniczęść ogólna*, *mikroczęść ogólna* i *mała część ogólna*. Na potrzeby tego opracowania przyjmujemy ostatnie z wymienionych określeń.

wego, wyrażającego się w różnych konstrukcjach prawnych i o swoistych właściwościach ekonomicznych. Po drugie, w praktyce wykazują one tendencję do łączenia się w większe zespoły umów — często przybierające postać sieci²⁰ — w których powiązania między poszczególnymi umowami mogą mieć charakter ścisły.

W odniesieniu do tych umów, w dyskusji prowadzonej w ramach APKC²¹, przeważały głosy, aby jednostkę redakcyjną projektowanej rodzimej kodyfikacji — przy założeniu realizacji wariantu wzorowanego na DCFR — określić mianem **umów o pośrednictwo**, czy po prostu **pośrednictwo**. Należy jednak mieć na uwadze, że nazwa ta sugeruje możliwość objęcia tą grupą także innych umów, nieobjętych tytułem części E w DCFR. W szczególności w jej skład mogłaby wejść umowa zlecenia lub komisu, a także pośrednictwo jednorazowe (obecnie kwalifikowane jako typ empiryczny), mimo braku elementu stałości. Warto zwrócić uwagę, że umowa zlecenia w DCFR została unormowana odrębnie, tj. w części D²²; umowy komisu nie unormowano natomiast w ogóle²³.

2. W zakresie metody regulacji rozwiązanie przyjęte w DCFR jest wyjątkiem w zestawieniu z rozwiązaniami krajowymi, objętymi badaniami w ramach APKC²⁴. Umowy o pośrednictwo (z wyłączeniem zlecenia) zostały wyodrębnione przez twórców DCFR we wspomnianą już odrębną grupę umów i poprzedzone „własną” **częścią ogólną**²⁵. Obejmuje ona podstawowe, wspólne postanowienia, znajdujące zasadniczo wprost zastosowanie do umów zgrupowanych w ramach danej jednostki redakcyjnej DCFR (tj. grupy umów z części E). Z konstrukcyjnego punktu widzenia odnoszą się one do niektórych wspólnych elementów regulacji wszystkich umów lub wprowadzają określone ogólne standardy stosowane wprost bądź odpowiednio.

Standardy te są następnie precyzowane **w dalszych, szczegółowych przepisach, znajdujących się w jednostkach redakcyjnych dotyczących każdej z umów ujętych w ramach tej grupy. Zostały one umiejscowione pod właściwymi sobie tytułami: agencja handlowa, dystrybucja i franczyza**²⁶.

²⁰ Zob. np. M. Grochowski: *Umowa agencyjna...*, *op. cit.*, s. 346–348; M. Pecyna, F. Zoll: *Założenia projektu struktury części szczegółowej zobowiązań. W poszukiwaniu nowego modelu*, TPP 2012, nr 1, s. 46–47; E. Rott-Pietrzyk: *Systematyka części szczegółowej...*, *op. cit.*, s. 56–58, 68–69.

²¹ Dyskusję tę prowadzono na konferencji na Uniwersytecie Jagiellońskim, o której mowa w przyp. 4.

²² Por. art. IV.D.–1:101–art. IV.D.–7:103 DCFR.

²³ Instytucję zastępstwa pośredniego unormowano natomiast w dużej części ogólnej, tj. w przepisach dotyczących zastępstwa (por. w szczególności art. 6:106 DCFR); por. też E. Rott-Pietrzyk (w): *System prawa handlowego*, t. 9, *op. cit.*, s. 1036.

²⁴ Por. wyżej, przyp. 13 i 14.

²⁵ Bliżej na temat tej metody i jej normatywnego wyrazu M. Pecyna, F. Zoll: *Założenia projektu struktury części szczegółowej zobowiązań...*, *op. cit.*, s. 47; E. Rott-Pietrzyk: *Systematyka części szczegółowej...*, *op. cit.*, s. 44–47; *eadem* (w): *System prawa handlowego*, t. 9, *op. cit.*, s. 1093–1095.

²⁶ W piśmiennictwie polskim używane są dwie nazwy: „franchising” i „franczyza”. Obecnie zdaje się przeważać ta druga nazwa. Na potrzeby tłumaczenia przepisów DCFR towarzyszących temu opracowaniu przyjęto termin „franczyza”. Ostateczne jego wykorzystanie w formułowanych propozycjach legislacyjnych jest sprawą otwartą.

Taka metoda regulacji pozwoliła twórcom DCFR na kształtowanie poszczególnych instytucji w sposób dwupoziomowy, tj.: w części ogólnej, określającej zwykle ramowe reguły lub aksjologiczne tło danego rozwiązania, oraz w przepisach szczegółowych, dopasowujących ogólne założenia do specyfiki poszczególnych umów. Dotyczy to na przykład obowiązków informacyjnych, które są regulowane ramowo w „wyjętych przed nawias” przepisach ogólnych, a następnie — z odwołaniem do tej regulacji — w przepisach DCFR, normujących każdą z umów o pośrednictwo.

III. MIEJSCE UMÓW O POŚREDNICTWO W DCFR

1. Stawiając pytanie o miejsce umów o pośrednictwo (*sensu largo*) w projekcie nowej kodyfikacji (obejmujących zastępstwo bezpośrednie i pośrednie) kwalifikowanych jako umowy o pośrednictwo (względnie umowy sieciowe) i ich oddzielenie od umów o świadczenie usług, warto przyjrzeć się systematyce Draft Common Frame of Reference w zakresie części: C — **Usługi (Services)**²⁷, D — **Zlecenie (Mandate)**²⁸ oraz E — **Agencja handlowa, franczyza i dystrybucja (Commercial Agency, franchise and distributorship)**²⁹.

2. W częściach C i E przyjęto identyczną systematykę polegającą na wyjęciu przed nawias dwojakiego rodzaju przepisów. Po pierwsze, przepisów określających zakres zastosowania regulacji z części C i E ujętych w rozdziale pierwszym każdej części zatytułowanym „Przepisy ogólne” (Chapter 1: *General provisions*). Zakres ten został określony przez wskazanie w katalogu otwartym umów, które reguluje każda z części, i przez wyłączenia określonych umów. Następnie, w rozdziałach drugich (części C oraz E) zamieszczono przepisy ogólne znajdujące zastosowanie do wszystkich umów objętych częścią C (Chapter 2: *Rules applying to service contracts in general*) i E (Chapter 2: *Rules applying to all contracts within the scope of this part*). Po tych przepisach następuje szczegółowa regulacja poszczególnych typów umów, przy czym każdemu z nich odpowiada kolejny rozdział. W przypadku części C są to w kolejności: umowa o roboty budowlane (*construction*), umowa o typie zbliżonym do umowy o dzieło (*processing*), umowa przechowania (*storage*),

²⁷ Art. IV.C.–1:101–IV.C.–8:111. Zob. obszerny komentarz dotyczący części C, tj. umów o świadczenie usług: *Principles of European Law, Study Group on a European Civil Code, Service Contracts (PEL SC)*, prepared by M. Barendrecht et al., Sellier 2007, a także *Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law, Draft Common Frame of Reference (DCFR)*, Full Edition, Vol. 2, ed. by Ch. von Bar, E. Clive, Sellier 2009, s. 1597–2024.

²⁸ Art. IV.D.–1:101–IV.D.–7:104. Komentarz do tych przepisów: *Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law, Draft Common Frame of Reference (DCFR)*, Full Edition, Vol. 3, ed. by Ch. von Bar, E. Clive, Selier 2009, s. 2025–2281.

²⁹ Art. IV.E.–1:101–IV.E.–5:306. Komentarz do tych przepisów: *Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law, Draft Common Frame of Reference (DCFR)*, Full Edition, Vol. 3, *op. cit.*, s. 2281–2485.

umowa o projekt (*design*), umowa o udzielenie informacji lub porady (*information and advice*), umowa o leczenie (*treatment*). W części E znajdują się umowy, które wynikają już z jej tytułu, tj.: agencja handlowa (*commercial agency*), franczyza, umowa dystrybucji (*distribution*).

3. W części E księgi czwartej (art. IV.E.–1:101–art. IV.E.–5:306)³⁰ zamieszczono przepisy odnoszące się do trzech umów nazwanych, tj.: agencji handlowej, franczyzy i dystrybucji. Nadto, jak wynika *expressis verbis* z art. IV.E.–1:101(1), przepisy tej części znajdują zastosowanie także do **umów nienazwanych**, w których jedna ze stron będąca niezależnym przedsiębiorcą podejmuje działania zmierzające do wprowadzenia na rynek produktów drugiej strony. Jednocześnie zastrzeżono, że do innych — niż wymienione umowy nazwane — przepisy księgi IV znajdują zastosowanie po „odpowiednich modyfikacjach”. Istotne jest również wyjaśnienie, że w ramach części E **produkty** (*products*) rozumiane są szeroko, tj. jako **towary lub usługi** (*goods and services*).

4. Zwraca uwagę to, że w części E nie wprowadzono dla unormowanej tam grupy umów wspólnej nazwy, która odzwierciedlałaby jakąś ich wspólną cechę, lecz — jak była już mowa — wymieniono w tytule wszystkie umowy składające się na tę grupę. Ich cechą charakterystyczną jest tworzenie **struktury sieci** (*network*) na potrzeby zbytu produktów (towarów lub usług)³¹, umożliwiającej rozszerzenie przez określone podmioty prowadzonej przez nie działalności w tym samym czasie w różnych miejscach za pomocą innych podmiotów (pełnomocników, zastępców pośrednich, uczestników sieci). Cecha ta wynika zresztą ze sposobu określenia umów nienazwanych, do których znajdują zastosowanie przepisy części E. Część ta znajduje zastosowanie do szeroko rozumianego pośrednictwa handlowego, obejmującego umowy zastępstwa bezpośredniego, pośredniego oraz umowy o pośrednictwo *sensu stricto*, w których przedmiot umowy polega wyłącznie na zobowiązaniu się do dokonywania czynności faktycznych z wyraźnym wyłączeniem kompetencji do dokonywania czynności prawnych.

5. Struktura części E została ukształtowana podobnie do struktury części C (*Services*). W rozdziale pierwszym (Chapter I: *General provisions*) unormowano zakres części E (Section I: *Scope*) oraz tzw. zasady pierwszeństwa dotyczące kolejności stosowania przepisów (Section 2: *Other general rules*). W rozdziale drugim

³⁰ Pierwsze kroki w zakresie przygotowania projektu przepisów o umowach objętych częścią E uczyniła Grupa robocza z Uniwersytetu w Amsterdamie (Grupa Amsterdamska) zajmująca się umowami o charakterze ciągłym (*long term contracts*), która opracowała i udostępniła 21 maja 2003 r. tekst, stanowiący następnie — po niewielkich zmianach — część DCFR. Przed włączeniem do DCFR projekt ten został opracowany przez Grupę Studyjną (w ramach której pracowała Grupa Amsterdamska) i opublikowany wraz z obszernym komentarzem w 2006 r. jako: *Commercial Agency, Franchise and Distribution Contracts (PEL CAFDC)*, made by Study Group on European Civil Code, and prepared by M.W. Hesselink, J.W. Rutgers, O. Bueno Diaz, M. Scotton, M. Veldman, Sellier 2006.

³¹ Por. art. IV.E.–1:101(2) DCFR, który terminem „produkty” (*products*) określa właśnie zarówno towary (*goods*), jak i usługi (*services*). Z kolei towary zdefiniowane zostały w aneksie do DCFR (Outline Edition, 2009, s. 555). Natomiast definicję usług zamieszczono w art. IV.C.–1:101 DCFR, a także objęto ją wspomnianym aneksem obejmującym definicje terminów kluczowych dla DCFR; zob. DCFR, Outline Edition 2009, s. 566.

(Chapter 2: *Rules applying to all contracts within the scope of this part*) zamieszczono **przepisy ogólne** znajdujące zastosowanie do wszystkich unormowanych umów nazwanych i nienazwanych objętych częścią E. W postaci przepisów ogólnych **wyjęto przed nawias instytucje wspólne** dla wszystkich normowanych w tej części umów (nazwanych i nienazwanych). Przepisy rozdziału drugiego regulują zatem: obowiązek informacji przedkontraktowej (Section 1: *Pre-contractual information*), obowiązek współpracy, obowiązek informacji w czasie wykonywania umowy, obowiązek zachowania poufności (Section 2: *Obligation of the parties*), zakończenie stosunku umownego w przypadku umowy zawartej na czas oznaczony, nieoznaczony, naprawienie szkody wyrządzonej nieuzasadnionym wypowiedzeniem, wypowiedzenie z powodu niewykonania umowy, świadczenie wyrównawcze, rozliczenia stron (Section 3: *Termination of contractual relationship*).

6. Bardzo istotne znaczenie mają **zasady pierwszeństwa** ustalające kolejność stosowania przepisów części E, a tym samym wzajemnej relacji tzw. małych części ogólnych i przepisów dotyczących normowanych w tej części umów. Zamieszczenie przepisów o pierwszeństwie było konieczne dla przejrzystości struktury części szczegółowej umów obligacyjnych w DCFR w odniesieniu do: grupy umów o świadczenie usług (część C), umowy zlecenia (część D) i umów objętych częścią E (umowy agencyjnej, dystrybucyjnej i franczyzy oraz umów nienazwanych o określonym w art. IV.E.–1:101 *in fine* celu). W świetle takiej struktury szczególnie problematyczne może być oddzielenie umowy agencyjnej od umowy zlecenia i wzajemna relacja normujących je przepisów. Obie umowy mogą obejmować swoim zakresem zastępstwo bezpośrednie, pośrednie, a także pośrednictwo *sensu stricto*. Dokonywanie czynności faktycznych zostało bowiem w ramach zlecenia ujęte wąsko. Chodzi tu bowiem wyłącznie o podejmowanie przez przyjmującego zlecenie czynności zmierzających do zawarcia umowy. Pośrednictwo w ramach umowy agencyjnej także służy temu celowi.

7. Systematyka DCFR odbiega od systematyki tradycyjnie przyjmowanej w polskim i wielu innych krajowych systemach prawnych. Mimo kilku jej słabości, na przykład niedostatecznego odróżnienia umowy zlecenia od umów o pośrednictwo (umów sieciowych) — w szczególności umowy agencyjnej i dystrybucyjnej — warto bez uprzedzeń przyrzeć się jej pod względem funkcjonalności. Ma ona naszym zdaniem wiele wartościowych cech, które mogą stanowić adekwatną odpowiedź na trudności, jakie rodzą w praktyce umowy o pośrednictwo. Jednocześnie, jak się wydaje, przyjęta w DCFR metoda systematyki pozwala uniknąć ryzyka przeregulowania tych umów, czego skutkiem mogłaby stać się utrata przez nie atrakcyjności w obrocie. Prowadziłoby to w konsekwencji do ograniczonego efektu regulacyjnego projektowanych przepisów³².

³² Bliżej na ten temat M. Pecyna i F. Zoll: *Założenia projektu...*, *op. cit.*, s. 27 i n.; E. Rott-Pietrzyk: *Systematyka części szczegółowej...*, *op. cit.*, s. 42 i n.

IV. WARIANT STRUKTURY UMÓW O POŚREDNICTWO WZOROWANY NA DCFR

1. Projektowana regulacja w wariantcie opartym na DCFR (tzw. wariantcie maksymalnym) mogłaby zatem objąć co najmniej trzy typy umów: **umowę agencyjną, umowę dystrybucyjną i franczyzę**. Warto zauważyć, że z jednej strony, dwie pierwsze umowy pozostają ze sobą w bliskiej relacji konstrukcyjnej oraz pełnią podobne funkcje w obrocie³³. Z drugiej jednak strony, umowa agencyjna z perspektywy swojej konstrukcji różni się od dwóch pozostałych — zarazem jednak pełni w wielu przypadkach porównywalne funkcje, służąc budowaniu sieci dystrybucji określonego towaru lub usługi. Ogólnie rzecz ujmując, można przyjąć, że funkcja tych umów sprowadza się do rozszerzenia zbytu towarów i usług jednej strony przez drugą stronę czy stworzenia bazy klienteli, nabywającej — za pośrednictwem podmiotów spełniających świadczenie charakterystyczne we wszystkich wymienionych umowach — towary lub usługi. Podmioty te można określić zbiorczą nazwą podmiotów pośredniczących czy pośredników (w rozumieniu *sensu largo*). Pojęcie to jest pojemne i obejmuje nie tylko podmioty działające w cudzym imieniu i na cudzy rachunek, lecz także działające w imieniu własnym (np. dystrybutora) bądź dokonujące wyłącznie czynności faktycznych (w ramach pośredniczenia *sensu stricto*, jak np. agent — pośrednik, niemający umocowania do dokonywania czynności prawnych w imieniu dającego zlecenie)³⁴.

2. Cechą wszystkich wymienionych umów zawieranych przez te podmioty jest **stałość relacji między kontrahentami**. Tylko bowiem stałe działanie jest immanentnie związane z zasadniczą funkcją tych umów i może prowadzić do budowy bazy klientów jako ostatecznych odbiorców towarów lub usług, których pośrednictwo dotyczy. Wyłącznie bowiem stosunki prawne o charakterze stałym — w przeciwieństwie do pośrednictwa jednorazowego — mogą prowadzić do stworzenia kręgu klienteli, z której czerpie korzyści strona korzystająca z usług pośrednika (także po zakończeniu stosunku umownego). Równocześnie, jedynie przy stosunku trwałym, mającym stały i stabilny charakter, uzasadnione jest poszukiwanie instrumentów ochrony pośrednika handlowego — agenta (chronionego wprost przepisami dyrektywy 86/653/EWG)³⁵ oraz innych podmiotów, zajmujących podobnie słabszą pozycję w stosunku do kontrahenta. Nie oznacza to zarazem, by nie było możliwe wykorzystanie niektórych przepisów o umowie agencyjnej także w odniesieniu do umowy o pośrednictwo jednorazowe (np. w przypadku niektórych przepisów o prowizji,

³³ Por. także M. Grochowski: *Umowa agencyjna...*, *op. cit.*, s. 345–347.

³⁴ Co do wąskiego i szerokiego rozumienia pośrednictwa bliżej zob. E. Rott-Pietrzyk: *Pośrednictwo jako element...*, *op. cit.*, s. 186–194.

³⁵ Por. M. Grochowski: *Umowa agencyjna...*, *op. cit.*, s. 334–335; E. Rott-Pietrzyk: *Ochrona przedsiębiorcy...*, *op. cit.*, *passim*.

w szczególności sposobu jej obliczania)³⁶. W nowej kodyfikacji mogłoby się to odbyć w drodze systemu odesłania z poziomu przepisów ogólnych (z „małej” części ogólnej) bądź na podstawie jednego z przepisów o umowie agencyjnej³⁷, albo poprzez ogólne unormowanie umowy o pośrednictwo jednorazowe³⁸.

3. Wydaje się, że w wariantcie maksymalnym wszystkie umowy mogą zostać objęte wspólną większą jednostką redakcyjną kodeksu (podobnie jak w DCFR)³⁹. Natomiast z uwagi na występujące między tymi umowami różnice trudno przyjąć, by którakolwiek z nich mogła być uznana za stosunek „wzorcowy” dla dwóch pozostałych⁴⁰. Należałoby je traktować jako umowy równorzędne i odrębne — ze wspólnym jednak trzonem konstrukcyjnym, w postaci wspólnego normatywnego mianownika, którym jest mała część ogólna.

4. Równocześnie nie jest także wykluczone łączenie konstrukcyjne omawianych umów w pary (np. umowa agencyjna — umowa dystrybucyjna, czy umowa dystrybucyjna — franczyza). Nie wydaje się jednak, by możliwe było skonstruowanie w zakresie szczegółowym idealnego uniwersalnego wzorca obejmującego wszystkie trzy umowy.

5. Warto także rozważyć wprowadzenie regulacji otwierającej daną grupę na inne umowy, w szczególności empiryczne typy umów. Przy projektowaniu takiej regulacji należy zachować jednak ostrożność, aby nie doprowadzić do podobnych

³⁶ Tak też przyjął — z pominięciem art. 750 k.c. — Sąd Najwyższy w wyroku z dnia 28 października 1999 r., II CKN 530/98, OSNC 2000, nr 5, poz. 88.

³⁷ Wielu autorów dopatruje się podobieństwa między umową o pośrednictwo jednorazowe a umową agencyjną; zob. np. Z. Radwański, J. Panowicz-Lipska: *Zobowiązania — część szczegółowa*, Warszawa 2010, s. 166; K. Kopaczyńska-Pieczniak (w:) *Kodeks cywilny. Komentarz*, t. III, *Zobowiązania — część szczegółowa*, pod red. A. Kidyby, Warszawa 2010, s. 649; E. Rott-Pietrzyk: *Glosa do wyroku Sądu Najwyższego z dnia 28 października 1999 r.*, II CKN 530/98, OSP 2000, z. 7/8, s. 393, 394; *eadem*, *Dopuszczalność stosowania przepisów o umowie agencyjnej do innych umów o świadczenie usług* (w:) *Prawo handlowe po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej*, pod red. W.J. Katnera, U. Promińskiej, Warszawa 2010, s. 490 i n.; podobnie W.J. Kocot, *Glosa do uchwały SN z dnia 18 grudnia 1990 r.*, III CZP 67/90, Państwo i Prawo 1993, z. 7, s. 112; M. Barański: *Umowa o pośrednictwo zwykle w wybranych systemach prawnych*, TPP 2016, nr 1, s. 6–7. Natomiast przychylnie do stosowania do umowy o pośrednictwo jednorazowe przepisów o zleceniu (i tym samym krytycznie do wyroku SN z dnia 28 października 1999 r.) wypowiedziała się, kierując się wykładnią „literalną” art. 750 k.c., I. Mycko-Katner: *Umowa agencyjna*, Warszawa 2012, s. 69, 70 (zdaniem autorki art. 750 k.c. „nie pozostawia [bowiem] wątpliwości co do stosowania w takim przypadku przepisów o zleceniu”).

³⁸ Postulat dotyczący unormowania umowy o pośrednictwo jednorazowe był już zgłaszany w piśmiennictwie; zob. np. M. Barański: *Umowa o pośrednictwo zwykle...*, *op. cit.*, s. 21; A. Burzak: *Umowa o pośrednictwo (cz. II)*, *Przegląd Prawa Handlowego* (dalej: PPH) 1992, nr 3, s. 12; G. Grzybczyk: *Różne formy pośrednictwa*, *Rejent* 1998, nr 2, s. 57; M. Frasz: *Uwagi o transparentności wynagrodzenia brokerskiego na tle ustawodawstwa austriackiego (wzór dla polskiego ustawodawcy?)*, *Prawo Asekuracyjne* 2007, nr 4, s. 80–85; W. Kocot: *Glosa do uchwały...*, *op. cit.*, s. 115; M. Nesterowicz: *Glosa do uchwały SN z dnia 18 grudnia 1990 r.*, III CZP 67/90, OSP 1991, z. 10, s. 444; L. Ogiegło: *Odpowiedzialność kontraktowa pośrednika* (w:) *Rozprawy z polskiego i europejskiego prawa prywatnego*, pod red. A. Mączyńskiego, M. Pazdana, A. Szpunara, Kraków 1994, s. 259; E. Rott-Pietrzyk: *Glosa do wyroku...*, *op. cit.*, s. 396; T. Świerczyński: *Charakter prawny umowy o pośrednictwo*, PPH 1999, nr 1, s. 25.

³⁹ Część E DCFR.

⁴⁰ Por. wnioski, do jakich dochodzi W.J. Kocot (w:) *System prawa prywatnego*, t. 9, *op. cit.*, s. 181, na podstawie dostrzeżonych podobieństw między umową agencyjną i dystrybucji (s. 181), a także na podstawie podobieństw i różnic między umową dystrybucji a umowami podobnymi, m.in. umową agencyjną i dystrybucją (s. 196–202).

wątpliwości interpretacyjnych, jakie obecnie związane są z art. 750 k.c. (którego pominięcie proponuje się zresztą w doktrynie)⁴¹. W zależności od sformułowania „regulacji otwierającej”, można jednak — jak się wydaje — uniknąć wielu trudności interpretacyjnych i kwalifikacyjnych. Wartością dodaną takiej regulacji jest otwarcie danej grupy nie tylko na empiryczne typy umów w ramach przyjmowanej metodologii wykładni i stosowania prawa, lecz także na wprowadzenie do systemu nowych, ustawowych typów umów.

6. Ze względu na konstrukcyjne podobieństwo umów stanowiących w założeniu desygnaty grupy umów o pośrednictwo i pełnienie przez nie zbliżonych funkcji, uzasadnione wydaje się wyjęcie przed nawias wspólnych elementów normatywnych i stworzenie dla nich małej części ogólnej. Jej zakres jest uzależniony od bardziej szczegółowych decyzji. Wydaje się jednak, że w ramach regulacji wspólnych warto rozważyć co najmniej sześć elementów, tj.:

- a) podstawowe **obowiązki informacyjne** określone dla każdej ze stron umowy⁴²;
- b) reguły korzystania przez franchyzobiorcę/dystrybutora/agenta z **praw własności intelektualnej** (w praktyce rodzące podobne trudności w przypadku każdej z omawianych umów)⁴³;
- c) ramowe reguły odnoszące się do **specyfiki „sieciovego” charakteru umowy**, w szczególności: dbanie o reputację całej sieci i oferowanych w jej ramach dóbr lub usług (z uwzględnieniem obowiązków promocyjno-reklamowych) oraz ograniczenie praktyk konkurencyjnych między podmiotami tworzącymi sieć⁴⁴;
- d) postanowienia wyłączające **nieuczciwe praktyki konkurencyjne w stosunku do podmiotów spoza sieci** (zwłaszcza w zakresie ujawniania tajemnicy handlowej)⁴⁵;
- e) (ewentualnie) określenie **ogólnych standardów współpracy kontraktowej stron** (np. przez wprowadzenie kryterium lojalności⁴⁶); powstaje jednak pytanie, czy nie będzie to zbędnym powtórzeniem ogólnych kryteriów, wspólnych dla całego prawa zobowiązań⁴⁷;
- f) przesądzenie charakteru regulacji, tj. **imperatywnego, semiimperatywnego lub dyspozytywnego charakteru dalszych przepisów** — na przykład przez wyliczenie regulacji mających jedną z tych właściwości. Wydaje się, że meto-

⁴¹ Por. m.in. R. Szostak: *Problem systematyki umów obligacyjnych w nowym kodeksie cywilnym*, TPP 2012, nr 1, s. 72, 73; E. Rott-Pietrzyk: *Systematyka części szczegółowej...*, *op. cit.*, s. 59–61, a także ostatnio M. Barański: *Obowiązki oraz odpowiedzialność kontraktowa stron umowy o pośrednictwo zwykłe (w:) Prawo prywatne wobec wyzwań współczesności. Księga pamiątkowa dedykowana Profesorowi Leszkowi Ogiegle*, pod red. M. Frasa, P. Ślęzaka, Warszawa 2017, s. 2–3; *idem*, *Umowa o pośrednictwo zwykłe w wybranych systemach prawnych*, TPP 2016, nr 1, s. 6–7.

⁴² Por. art. IV.E.–2:101 i IV.E.–2:201 DCFR.

⁴³ Por. IV.E.–4:201 DCFR i regulacje, o których była mowa w przyp. 23.

⁴⁴ Por. np. art. IV.E.–2:201, IV.E.–4:207, IV.E.–4:207 i IV.E.–4:303 DCFR.

⁴⁵ Por. art. IV.E.–2:203.

⁴⁶ Por. art. 760 k.c.; art. 3 ust. 1 i art. 4 ust. 1 dyrektywy 86/653; art. IV.E.–2:201 DCFR.

⁴⁷ Por. art. IV.E.–2:201 DCFR. Chodzi tu w szczególności o stosunek art. 760 k.c. do art. 355 k.c.

da regulacji przyjęta w tym zakresie w DCFR⁴⁸ mogłaby zostać uproszczona, aby uniknąć wielokrotnego powtarzania tej samej formuły w przepisach szczegółowych w odniesieniu do każdej regulowanej instytucji lub do poszczególnych umów⁴⁹.

V. UWAGI KOŃCOWE

1. Przygotowanie wariantów dotyczących struktury, kierunku regulacji i w końcu poszczególnych przepisów odnoszących się do pośrednictwa z pewnością wymaga jeszcze badań i dyskusji w środowisku akademickim, także z udziałem praktyków. Umowy, które mogą być potencjalnie grupowane w ramach pośrednictwa, mimo pełnionej przez nie podobnej funkcji — o której była mowa — wykazują jednak wiele cech specyficznych. Powinny one wpływać na założenia co do struktury i grupowania tych umów w projektowanej kodyfikacji.

Prace nad nowym kodeksem powinny zmierzać przy tym do stworzenia struktury i rozwiązań funkcjonalnych, o czytelnej logice, ułatwiających interpretację i stosowanie prawa. Przyjęcie innej — w porównaniu z istniejącą *de lege lata* — struktury w części szczegółowej zobowiązań wiąże się także z pewną „wartością ujemną”. Nowa struktura, mając wielowarstwowy charakter — obejmujący kilka poziomów regulacji, opartych na ułożonych sekwencyjnie częściach ogólnych i szczegółowych — występowała dotychczas w systemie prawa prywatnego jedynie w bardzo ograniczonym zakresie. Wymusza ona inne podejście do metodologii wykładni i stosowania prawa, co w pierwszym rzędzie będzie musiało przełożyć się na praktykę orzekania w sprawach cywilnych. Konieczność zakorzenienia się takiej metody w praktyce sądowej, a także na innych płaszczyznach działania prawa prywatnego pociągnie więc za sobą oczywisty koszt społeczny. Zważywszy jednak na potencjalne „wartości dodane” (przede wszystkim oczekiwaną przejrzystość regulacji i jej większą adekwatność do potrzeb rynku), bilans proponowanej zmiany wydaje się dodatni. Z tego względu wydaje się, że warto podjąć wysiłek przełamania przyzwyczajenia wynikającego z obecnej struktury kodeksu cywilnego i idącej za tym preferencji dla metody znanej.

2. Jednym z założeń APKC jest upowszechnianie wyników badań prowadzonych na poszczególnych etapach pracy nad propozycją nowych przepisów. Z jednej strony pozwoli to na dzielenie się na bieżąco wiedzą wynikającą z tychże badań, z drugiej zaś — co równie istotne — otworzy pole do dyskusji nad projektowanymi rozwiązaniami, przygotowywanymi w szerokim gronie.

⁴⁸ Por. art. IV.E.–3:302(2), IV.E.–4:103 DCFR itp.

⁴⁹ Wzorem w tym zakresie może być art. 1:203 ACQP, określający generalne granice dyspozytywności norm w umowach konsumenckich.

Myśl ta przyświecała autorom niniejszego opracowania i tłumaczenia fragmentu DCFR odnoszącego się do agencji, dystrybucji i franczyzy. Tekst ten obejmuje odniesienia do jednego z wariantów struktury umów o pośrednictwo, dla którego część E prawa modelowego ujętego w DCFR stanowi wzorzec, wraz z tłumaczeniem przepisów tej części. Nie jest to wariant jedyny. Inne możliwe rozwiązania, dla których podstawą są wyniki badań prawno-porównawczych obejmujących wybrane prawa krajowe, będą przedmiotem dalszych, publikowanych opracowań⁵⁰.

ZAŁĄCZNIK 1

DRAFT COMMON FRAME OF REFERENCE

KSIĘGA IV

CZĘŚĆ E

AGENCJA HANDLOWA, FRANCZYZA I DYSTRYBUCJA

Tłumaczenie: Ewa Rott-Pietrzyk, Mateusz Grochowski

Na podstawie:

Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law, Draft Common Frame of Reference (DCFR), Outline Edition (2009)

Rozdział 1: Przepisy ogólne

Sekcja 1: Zakres regulacji

IV.E.–1:101: Umowy objęte przepisami

(1) Część E księgi IV odnosi się do umów stanowiących źródło i regulujących agencję handlową, franczyzę lub dystrybucję oraz, z odpowiednimi zmianami, do innych umów, na podstawie których strona prowadząca niezależnie działalność gospodarczą wykorzystuje swe umiejętności lub dokłada starań w celu wprowadzenia produktów drugiej strony na rynek.

(2) W rozumieniu przyjętym w części E „produkty” oznaczają towary i usługi.

⁵⁰ Analiza prawno-porównawcza jest także ogólnie dostępna na stronie APKC: <http://www.projektke.uj.edu.pl/>. Zob. również E. Rott-Pietrzyk, M. Grochowski: *Struktura regulacji umów o pośrednictwo handlowe (wnioski prawno-porównawcze i propozycje legislacyjne)*, Studia Prawa Prywatnego 2018, nr 1 (w druku).

Sekcja 2: Inne przepisy ogólne

IV.E.–1:201: Reguły pierwszeństwa

W razie jakiegokolwiek zbiegu przepisów:

- (a) przepisy części E mają pierwszeństwo przed przepisami części D (Zlecenie);
- (b) przepisy rozdziału 3 i 5 części E mają pierwszeństwo przed przepisami rozdziału 2 części E.

Rozdział 2: Przepisy stosowane do wszystkich umów z części E

Sekcja 1: Stadium przedkontraktowe

IV.E.–2:101: Przedkontraktowy obowiązek informacyjny

Strona uczestnicząca w negocjacjach umowy uregulowanej w części E zobowiązana jest, w zakresie wynikającym z dobrych praktyk handlowych, zapewnić drugiej stronie w rozsądnym czasie przed zawarciem umowy informacje wystarczające do podjęcia decyzji o zawarciu umowy danego typu i treści jej postanowień na podstawie dostatecznych danych dostarczonych przez drugą stronę.

Sekcja 2: Obowiązki stron

IV.E.–2:201: Współpraca stron

Strony umowy uregulowanej przepisami części E księgi IV zobowiązane są prowadzić aktywną i lojalną współpracę oraz koordynować swoje działania, aby osiągnąć cele umowy.

IV.E.–2:202: Informacja w czasie wykonania zobowiązania

W czasie trwania stosunku umownego każda ze stron jest zobowiązana udzielić we właściwym czasie drugiej stronie informacji potrzebnych do osiągnięcia celów umowy.

IV.E.–2:203: Poufność

(1) Strona, która otrzymuje poufne informacje od drugiej strony, jest zobowiązana do zachowania ich w tajemnicy i nieujawniania osobom trzecim zarówno w czasie, jak i po zakończeniu stosunku umownego.

(2) Strona, która otrzymuje informacje poufne od drugiej strony, nie może używać ich w inny sposób, niezwiązany z celami umowy.

(3) Informacje posiadane już przez stronę lub które zostały ujawnione publicznie, a także informacje, które powinny zostać ujawnione klientom w związku z prowadzeniem działalności gospodarczej, nie są traktowane jako informacje poufne w rozumieniu tego artykułu.

Sekcja 3: Zakończenie stosunku umownego

IV.E.–2:301: Umowa na czas oznaczony

Każda ze stron może przedłużyć [ewentualnie odnowić] umowę zawartą na czas oznaczony. Jeśli jedna ze stron nie poinformuje drugiej we właściwym czasie o zamiarze przedłużenia [odnowienia] umowy, poczytuje się ją za przedłużoną [odnowioną] na czas nieoznaczony, chyba że druga strona, przed upływem rozsądnego terminu przed zakończeniem umowy, poinformuje stronę składającą oświadczenie, że nie ulega ona przedłużeniu [odnowieniu].

IV.E.–2:302: Umowa na czas nieoznaczony

(1) Każda ze stron umowy zawartej na czas nieoznaczony może rozwiązać umowę, składając oświadczenie o wypowiedzeniu drugiej stronie.

(2) Jeśli oświadczenie przewiduje rozwiązanie umowy z upływem rozsądnego terminu, wyłączone jest odszkodowanie na podstawie art. IV.E.–2:303 (Odszkodowanie z tytułu nieprawidłowego oświadczenia rozwiązującego umowę). Jeśli oświadczenie o wypowiedzeniu zmierza do rozwiązania umowy ze skutkiem natychmiastowym lub do rozwiązania jej w terminie, którego długość nie odpowiada kryterium rozsądku, należne jest odszkodowanie na podstawie wymienionego wyżej przepisu.

(3) Ocena, czy termin określony w oświadczeniu jest rozsądny, uzależniona jest w szczególności od:

- (a) dotychczasowego czasu trwania stosunku umownego;
- (b) uzasadnionych nakładów, jakie zostały dokonane;
- (c) czasu potrzebnego do znalezienia rozsądnej alternatywy prowadzenia działalności gospodarczej;
- (d) zwyczaju.

(4) Termin jednego miesiąca przypadający na każdy rok trwania stosunku umownego, a maksymalnie 36 miesięcy, poczytuje się za termin rozsądny.

(5) Termin wypowiedzenia dla dającego zlecenie w umowie agencyjnej, franczyzodawcy lub dostawcy nie może być krótszy niż jeden miesiąc w pierwszym roku, dwa miesiące w drugim roku, trzy miesiące w trzecim roku, cztery miesiące

w czwartym roku, pięć miesięcy w piątym roku i sześć miesięcy w szóstym i kolejnych latach trwania stosunku umownego. Strony nie mogą wyłączyć stosowania tego przepisu ani uchylić lub zmienić jego skutków.

(6) Postanowienia umowne określające dłuższe terminy wypowiedzenia niż terminy, o których mowa w ust. 4 i 5, są ważne, z zastrzeżeniem, że termin ustalony dla dającego zlecenie w umowie agencyjnej, franchyzodawcy lub dostawcy nie jest krótszy niż termin ustalony dla agenta, franchyzobiorcy lub dystrybutora.

(7) W odniesieniu do umów regulowanych w części E, przepisy tego artykułu zastępują przepis art. III.–1:109 ust. 2 (Zmiana umowy lub jej rozwiązanie przez złożenie oświadczenia o wypowiedzeniu). Ustęp 3 tego artykułu reguluje skutki rozwiązania umowy.

IV.E.–2:303: Odszkodowanie w razie rozwiązania umowy na skutek niewłaściwego wypowiedzenia

(1) Jeśli jedna ze stron rozwiązała umowę na podstawie art. IV.E.–2:302 (umowa na czas nieoznaczony), nie zastrzegając rozsądnego terminu wypowiedzenia, druga strona może żądać odszkodowania.

(2) Odszkodowanie obejmuje korzyści, które druga strona osiągnęłaby w czasie, w którym stosunek umowny trwałby, gdyby zastrzeżono rozsądny termin wypowiedzenia.

(3) Domniemywa się, że roczne korzyści odpowiadają przeciętnym korzyściom, które poszkodowany uzyskał na podstawie umowy w czasie ostatnich trzech lat lub, jeśli umowa była zawarta na czas krótszy, które uzyskał w tym czasie.

(4) Przepisy ogólne regulujące odszkodowanie z tytułu naruszenia zobowiązania z księgi III, rozdziału 3, sekcji 7, stosuje się z koniecznymi zmianami.

IV.E.–2:304: Odstąpienie od umowy z powodu naruszenia zobowiązania

(1) Postanowienia umowne uregulowanych w części E umów, zastrzegające możliwość wypowiedzenia przez stronę umowy z powodu naruszenia zobowiązania, które nie jest istotne, nie wywołują skutków prawnych.

(2) Strony nie mogą wyłączyć stosowania tego przepisu ani uchylić lub zmienić jego skutków.

IV.E.–2:305: Świadczenie wyrównawcze

(1) Jeśli stosunek umowny zostaje zakończony z jakiegokolwiek powodu (z uwzględnieniem wypowiedzenia umowy z powodu istotnego naruszenia zobowiązania), strona uprawniona może żądać od drugiej strony świadczenia wyrównawczego w zakresie, w jakim:

(a) strona uprawniona przyczyniła się do istotnego wzrostu obrotów drugiej strony, która nadal uzyskuje z tego tytułu znaczne korzyści; oraz

(b) zapłata świadczenia wyrównawczego odpowiada kryterium rozsądku.

(2) Świadczenie wyrównawcze nie wyłącza żądania odszkodowania na podstawie art. IV.E.–2:303 (Odszkodowanie z tytułu rozwiązania umowy na skutek złożenia oświadczenia o nieuzasadnionym wypowiedzeniu).

IV.E.–2:306: Zapasy, części zamienne i materiały

W razie odstąpienia bądź wypowiedzenia umowy przez którąkolwiek ze stron, strona, której produkty zostały wprowadzone na rynek, jest zobowiązana odkupić od drugiej strony pozostałe zapasy, części zamienne i materiały za rozsądną cenę, jeżeli druga strona nie może ich odsprzedać w rozsądny sposób.

Sekcja 4: Inne postanowienia ogólne

IV.E.–2:401: Prawo zatrzymania

W celu zabezpieczenia prawa do wynagrodzenia, odszkodowania lub świadczenia wyrównawczego, strona, która wprowadziła produkty na rynek, ma prawo zatrzymania ruchomości drugiej strony, znajdujących się w jej posiadaniu na podstawie umowy, dopóki druga strona nie wykona zobowiązania.

IV.E.–2:402: Pisemne potwierdzenie umowy

(1) Każda ze stron może żądać pisemnego potwierdzenia umowy w formie tekstowej na trwałym nośniku, określającego postanowienia umowy.

(2) Strony nie mogą wyłączyć stosowania tego przepisu ani uchylić lub zmienić jego skutków.

Rozdział 3: Agencja handlowa

Sekcja 1: Postanowienia ogólne

IV.E.–3:101: Zakres

Przepisy tego rozdziału stosuje się do umów, w których jedna strona, agent handlowy, zobowiązuje się jako niezależny pośrednik w zakresie działalności swojego przedsiębiorstwa do stałego działania polegającego na negocjowaniu lub za-

wieraniu umów w imieniu drugiej strony, dającego zlecenie, a dający zlecenie zobowiązuje się do zapłaty wynagrodzenia.

Sekcja 2: Obowiązki agenta handlowego

IV.E.–3:201: Negocjowanie lub zawieranie umów

Agent handlowy jest zobowiązany do dołożenia rozsądnych starań przy negocjowaniu i zawieraniu umów w imieniu dającego zlecenie, do zawarcia których otrzymał wskazówki.

IV.E.–3:202: Wskazówki

Agent handlowy jest zobowiązany do przestrzegania rozsądnych wskazówek dającego zlecenie, z zastrzeżeniem, że nie ograniczają one w istotnym stopniu niezależności agenta.

IV.E.–3:203: Obowiązki informacyjne agenta w czasie wykonania zobowiązania

Obowiązki informacyjne agenta handlowego obejmują przekazanie udzielającemu zlecenie informacji dotyczących w szczególności:

- (a) negocjowanych i zawartych umów;
- (b) uwarunkowań rynku;
- (c) wypłacalności i innych cech klientów.

IV.E.–3:204: Rachunkowość

(1) Agent handlowy jest zobowiązany do prowadzenia prawidłowej rachunkowości dotyczącej negocjowanych i zawartych umów.

(2) Jeśli agent działa na rzecz więcej niż jednego dającego zlecenie, jest zobowiązany do prowadzenia odrębnej rachunkowości dla każdego z nich.

(3) Jeśli dający zlecenie ma istotne wątpliwości, czy agent prowadzi prawidłową rachunkowość, agent jest zobowiązany na żądanie dającego zlecenie do udostępnienia niezależnemu księgowemu dostępu do swoich ksiąg w rozsądnym zakresie. Dający zlecenie jest zobowiązany do pokrycia kosztów usług niezależnego księgowego.

Sekcja 3: Obowiązki dającego zlecenie

IV.E.–3:301: Prowizja w czasie trwania umowy agencyjnej

(1) Agent handlowy może żądać prowizji od każdej umowy zawartej z klientem w czasie trwania umowy agencyjnej, jeśli:

(a) umowa została zawarta:

(i) jako rezultat działań agenta handlowego;

(ii) z osobą trzecią, którą agent handlowy pozyskał poprzednio jako klienta dla umów tego samego rodzaju; lub

(iii) z klientem należącym do określonego obszaru geograficznego lub grupy klientów powierzonych agentowi handlowemu; oraz

(b) bądź

(i) dający zlecenie wykonał lub powinien był wykonać zobowiązanie określone w umowie z klientem; bądź

(ii) klient wykonał swoje zobowiązanie lub z uzasadnionych przyczyn wstrzymał się z jego wykonaniem.

(2) Strony nie mogą wyłączyć na niekorzyść agenta handlowego stosowania ust. (1)(b)(ii) ani uchylić lub zmienić jego skutków.

IV.E.–3:302: Prowizja po zakończeniu umowy agencyjnej

(1) Agent handlowy może żądać prowizji od każdej umowy zawartej z klientem po zakończeniu umowy agencyjnej, jeśli:

(a) bądź

(i) umowa z klientem stanowi w przeważającej mierze wynik działania agenta handlowego w czasie trwania umowy agencyjnej i umowa z klientem została zawarta w rozsądnym czasie po zakończeniu umowy agencyjnej; bądź

(ii) przesłanki określone w art. IV.E.–3:301 ust. 1 (prowizja w czasie trwania umowy agencyjnej) zostały spełnione, z wyjątkiem sytuacji, w której umowa z klientem nie została zawarta w czasie trwania umowy agencyjnej, mimo że oferta klienta dotarła do dającego zlecenie lub agenta handlowego przed zakończeniem stosunku agencyjnego; oraz

(b) bądź

(i) dający zlecenie wykonał lub powinien był wykonać zobowiązanie; albo

(ii) klient wykonał zobowiązanie bądź z uzasadnionych powodów wstrzymał się z wykonaniem.

(2) Strony nie mogą wyłączyć na niekorzyść agenta handlowego stosowania ust. (1)(b)(ii) ani uchylić lub zmienić jego skutków.

IV.E.–3:303: Zbieg uprawnień kolejnych agentów

Agent handlowy nie może żądać prowizji, o której mowa w art. IV.E.–3:301 (prowizja w czasie trwania umowy agencyjnej), jeśli poprzedni agent handlowy jest uprawniony do prowizji na podstawie art. IV.E.–3:302 (prowizja po zakończeniu umowy agencyjnej), chyba że rozsądny jest podział prowizji między obu agentów handlowych.

IV.E.–3:304: Wymagalność prowizji

(1) Przyjmujący zlecenie jest zobowiązany do zapłaty prowizji agentowi handlowemu nie później niż ostatniego dnia miesiąca następującego po kwartale, w którym agent nabył prawo do prowizji.

(2) Strony nie mogą wyłączyć na niekorzyść agenta handlowego stosowania tego przepisu ani uchylić lub zmienić jego skutków.

IV.E.–3:305: Wyłączenie prawa do prowizji

(1) Postanowienie umowy, przewidujące wyłączenie prawa agenta do prowizji od umowy zawartej z klientem, jest ważne tylko wówczas i w zakresie, w jakim wyłączenie to jest uzależnione od naruszenia zobowiązania przez klienta z przyczyn, za które dający zlecenie nie ponosi odpowiedzialności.

(2) W razie wyłączenia prawa agenta handlowego do prowizji, agent jest obowiązany do zwrotu wypłaconej prowizji.

(3) Strony nie mogą wyłączyć na niekorzyść agenta handlowego stosowania ust. 1 ani uchylić lub zmienić jego skutków.

IV.E.–3:306: Wynagrodzenie

Wynagrodzenie, które w całości lub w części jest uzależnione od liczby lub wartości umów, jest uważane za prowizję w rozumieniu tego rozdziału.

IV.E.–3:307: Obowiązki informacyjne dającego zlecenie w czasie wykonania zobowiązania

Obowiązki informacyjne dającego zlecenie obejmują przekazanie agentowi handlowemu informacji dotyczących w szczególności:

- (a) właściwości dóbr lub usług; oraz
- (b) cen i warunków ich sprzedaży i zakupu.

IV.E.–3:308: Informacja o zgodzie bądź braku zgody na zawarcie umowy oraz naruszeniu zobowiązania

- (1) Dający zlecenie jest zobowiązany informować agenta w rozsądnym czasie o:
 - (a) zgodzie bądź braku zgody na zawarcie umowy, która była negocjowana przez agenta handlowego na rzecz dającego zlecenie; oraz
 - (b) o każdym naruszeniu zobowiązania z umowy, która była negocjowana lub zawarta przez agenta w imieniu dającego zlecenie.
- (2) Strony nie mogą wyłączyć na niekorzyść agenta handlowego stosowania tego przepisu ani uchylić lub zmienić jego skutków.

IV.E.–3:309: Ostrzeżenie o zmniejszonej wartości umów

- (1) Dający zlecenie jest zobowiązany do ostrzeżenia agenta handlowego w rozsądnym czasie o tym, że przewidywana przez niego liczba lub wartość umów, które jest w stanie zawrzeć, będzie znacznie niższa, niż agent handlowy mógłby rozsądnie oczekiwać.
- (2) Na potrzeby ust. 1 domniemywa się, że dający zlecenie powinien przewidzieć to, czego można od niego racjonalnie oczekiwać.
- (3) Strony nie mogą wyłączyć na niekorzyść agenta handlowego stosowania tego przepisu ani uchylić lub zmienić jego skutków.

IV.E.–3:310: Informacja o prowizji

- (1) Dający zlecenie jest zobowiązany do przekazania agentowi handlowemu w rozsądnym czasie oświadczenia o należnej prowizji. Oświadczenie to powinno określać sposób obliczenia wysokości prowizji.
- (2) W celu obliczenia prowizji dający zlecenie jest zobowiązany do dostarczenia agentowi handlowemu na jego żądanie wyciągu z ksiąg handlowych.
- (3) Strony nie mogą wyłączyć na niekorzyść agenta handlowego stosowania tego przepisu ani uchylić lub zmienić jego skutków.

IV.E.–3:311: Rachunkowość

- (1) Dający zlecenie jest zobowiązany prowadzić prawidłową rachunkowość, dotyczącą umów negocjowanych i zawieranych przez agenta handlowego.
- (2) Jeśli dający zlecenie korzysta z usług więcej niż jednego agenta, jest zobowiązany do prowadzenia odrębnej rachunkowości dla każdego z nich.
- (3) Dający zlecenie, na żądanie agenta, jest zobowiązany umożliwić wgląd do ksiąg handlowych niezależnemu księgowemu w rozsądnym zakresie, jeśli:

- (a) dający zlecenie nie wykonał obowiązków określonych w art. IV.E.–3:310 ust. 1 lub 2 (Informacja o prowizji); lub
- (b) agent handlowy ma istotne powody, uzasadniające wątpliwości dotyczące prawidłowego prowadzenia rachunkowości przez dającego zlecenie.

IV.E.–3:312: Wysokość świadczenia wyrównawczego

(1) Agent handlowy może żądać świadczenia wyrównawczego na podstawie art. IV.E.–2:305 (Świadczenie wyrównawcze) obliczonego z uwzględnieniem:

(a) przeciętnej prowizji z tytułu umów zawartych z nowymi klientami z ostatnich 12 miesięcy oraz wzrostu w tym czasie wartości obrotu z istniejącymi klientami, pomnożonej przez:

(b) liczbę lat, w których można oczekiwać, że dający zlecenie będzie nadal czerpał korzyści z tych umów.

(2) Obliczone w ten sposób świadczenie wyrównawcze jest modyfikowane z uwzględnieniem:

(a) prawdopodobnego zmniejszenia się grupy klientów, spowodowanego przeciętną migracją klienteli na obszarze objętym działalnością agenta handlowego; oraz

(b) obniżenia ceny w przypadku przedterminowej zapłaty, obliczonego z uwzględnieniem średniej stopy procentowej.

(3) Świadczenie wyrównawcze nie może przekroczyć rocznego wynagrodzenia, obliczonego na podstawie średniego wynagrodzenia agenta handlowego uzyskanego w ciągu ostatnich pięciu lat lub, jeśli stosunek umowny trwał krócej niż pięć lat, uzyskanego średniego wynagrodzenia w tym czasie.

(4) Strony nie mogą wyłączyć na niekorzyść agenta handlowego stosowania tego przepisu ani uchylić lub zmienić jego skutków.

IV.E.–3:313: Klauzula *del credere*

(1) Porozumienie, zgodnie z którym agent handlowy odpowiada za zapłatę przez klienta ceny za produkty, stanowiące przedmiot umowy, którą agent negocjował lub zawarł (klauzula *del credere*), jest ważne jedynie wówczas i w zakresie, w jakim:

(a) zostało ono zawarte w formie tekstowej na trwałym nośniku;

(b) odnosi się do umów, które były negocjowane lub zawarte przez agenta handlowego oraz umów z klientami, które zostały określone w porozumieniu; oraz

(c) jest ono rozsądne, mając na względzie interes stron.

(2) Agent handlowy jest uprawniony do uzyskania prowizji w rozsądnej wysokości z tytułu umów, w odniesieniu do których przyjął odpowiedzialność *del credere* (prowizja *del credere*).

Rozdział 4: Franczyza

Sekcja 1: Postanowienia ogólne

IV.E.–4:101: Zakres

Przepisy tego rozdziału stosuje się do umów, na podstawie których jedna strona (francyzodawca) przyznaje drugiej stronie (francyzobiorcy), w zamian za wynagrodzenie, prawo do prowadzenia działalności gospodarczej (działalność francyzowa) w ramach sieci francyzodawcy, w celu zbywania określonych produktów w imieniu i na rzecz francyzobiorcy, i na podstawie których francyzobiorca jest uprawniony i zobowiązany do używania nazwy, znaku handlowego lub innych praw własności intelektualnej, w tym *know-how* oraz metody prowadzenia działalności francyzowej.

IV.E.–4:102: Informacja przedkontraktowa

(1) Na podstawie obowiązku określonego w art. IV.E.–2:101 (Przedkontraktowy obowiązek informacyjny) francyzodawca jest zobowiązany do zapewnienia francyzobiorcy adekwatnej i przekazanej we właściwym czasie informacji dotyczącej w szczególności:

- (a) spółki i doświadczenia francyzodawcy;
- (b) istotnych praw własności intelektualnej;
- (c) cech charakterystycznych dla istotnego *know-how*;
- (d) sektora działalności gospodarczej i uwarunkowań rynku;
- (e) danej metody francyzowej i jej działania;
- (f) struktury i zakresu sieci franchisingowej;
- (g) opłat, tantiemów lub innych świadczeń okresowych; oraz
- (h) postanowień umowy.

(2) Nawet jeśli niewykonanie obowiązku, o którym mowa w ust. 1, nie prowadzi do błędu, na podstawie którego druga strona mogłaby się uchylić od umowy na podstawie art. II.–7:201 (Błąd), francyzobiorca może żądać odszkodowania na podstawie art. II.–7:214 ust. 2 i 3 (Naprawienie szkody), o ile francyzodawca nie mógł rozsądnie przyjmować, że informacja była prawdziwa lub została przekazana w rozsądnym czasie.

(3) Strony nie mogą wyłączyć stosowania tego przepisu ani uchylić lub zmienić jego skutków.

IV.E.–4:103: Współpraca

Strony umowy normowanej przepisami tego rozdziału nie mogą wyłączyć stosowania art. IV.E.–2:201 (Współpraca) ani uchylić lub zmienić jego skutków.

Sekcja 2: Obowiązki franczyzodawcy

IV.E.–4:201: Prawa własności intelektualnej

(1) Franczyzodawca jest zobowiązany do przekazania franczyzobiorcy prawa do korzystania z praw własności intelektualnej w zakresie koniecznym do prowadzenia działalności franczyzowej.

(2) Franczyzodawca jest zobowiązany do dołożenia rozsądnych starań w celu zapewnienia niezakłóconego i nieprzerwanego korzystania z praw własności intelektualnej.

(3) Strony nie mogą wyłączyć stosowania tego przepisu ani uchylić lub zmienić jego skutków.

IV.E.–4:202: *Know-how*

(1) W czasie trwania stosunku umownego franczyzodawca jest zobowiązany zapewnić franczyzobiorcy *know-how* koniecznego do prowadzenia działalności franczyzowej.

(2) Strony nie mogą wyłączyć stosowania tego przepisu ani uchylić lub zmienić jego skutków.

IV.E.–4:203: Zapewnienie wsparcia

(1) Franczyzodawca jest zobowiązany zapewnić franczyzobiorcy wsparcie w postaci kształcenia, wskazówek i rad w zakresie koniecznym do prowadzenia działalności franczyzowej, bez obciążania franczyzobiorcy dodatkowymi kosztami.

(2) Franczyzodawca jest zobowiązany zapewniać dalsze wsparcie franczyzobiorcy za rozsądnym wynagrodzeniem w zakresie koniecznym do prowadzenia działalności franczyzowej.

IV.E.–4:204: Dostawy

(1) Jeśli franczyzobiorca jest zobowiązany do nabycia produktów od franczyzodawcy lub od dostawcy wskazanego przez franczyzodawcę, franczyzodawca ma obowiązek zapewnienia, że produkty zamówione przez franczyzobiorcę zostaną dostarczone w rozsądnym terminie, w zakresie, w jakim jest to wykonalne i z zastrzeżeniem, że zamówienie odpowiada kryterium rozsądku.

(2) Przepis ust. 1 stosuje się także, gdy franczyzobiorca nie jest wedle prawa zobowiązany do nabywania produktów od franczyzodawcy lub od dostawcy wskazanego przez niego, jednak w istocie powinien uczynić zadość określonym w tym przepisie wymaganiom.

(3) Strony nie mogą wyłączyć stosowania tego przepisu ani uchylić lub zmienić jego skutków.

IV.E.–4:205: Informacje franczyzodawcy w czasie wykonania zobowiązania

W ramach obowiązku informacyjnego franczyzodawca jest zobowiązany, w szczególności, do zapewnienia franczyzobiorcy informacji dotyczących:

- (a) uwarunkowań rynku;
- (b) wyników handlowych sieci franczyzowej;
- (c) charakterystyki produktów;
- (d) cen produktów i terminów ich dostawy;
- (e) zalecanych cen lub warunków odsprzedaży produktów klientom;
- (f) istotnych informacji przekazywanych między franczyzodawcą i klientami na danym obszarze; oraz
- (g) kampanii reklamowych.

IV.E.–4:206: Ostrzeżenie o zmniejszeniu wartości dostaw

(1) Jeśli franczyzobiorca jest zobowiązany do nabywania produktów od franczyzodawcy lub od dostawcy wyznaczonego przez franczyzodawcę, franczyzodawca ma obowiązek poinformowania franczyzobiorcę w rozsądnym terminie, jeśli przewiduje, że wartość jego dostaw bądź innych dostawców będzie znacznie niższa, niż franczyzobiorca mógł racjonalnie oczekiwać.

(2) Domniemywa się, że franczyzodawca powinien przewidzieć to, czego można od niego racjonalnie oczekiwać.

(3) Przepis ust. 1 stosuje się także, gdy franczyzobiorca nie jest wedle prawa zobowiązany do nabywania produktów od franczyzodawcy lub od dostawcy wskazanego przez niego, jednak w istocie powinien uczynić zadość określonym w tym przepisie wymaganiom.

(4) Strony nie mogą wyłączyć, na niekorzyść franczyzobiorcy, stosowania tego przepisu ani uchylić lub zmienić jego skutków.

IV.E.–4:207: Renoma sieci i reklama

(1) Franczyzodawca jest zobowiązany podjąć rozsądne starania w celu promocji i utrzymania renomy sieci franczyzowej.

(2) Franczyzodawca jest w szczególności zobowiązany opracować i uczestniczyć w koordynacji kampanii reklamowych, mających na celu promocję sieci franczyzowej.

(3) Działania podejmowane w celu promocji i utrzymania renomy sieci franchisingowej powinny być prowadzone bez obciążania franczyzobiorcy dodatkowymi opłatami.

Sekcja 3: Zobowiązania franczyzobiorcy

IV.E.–4:301: Opłaty, tantiemy i inne świadczenia okresowe

(1) Franczyzobiorca jest zobowiązany do zapłaty na rzecz franczyzodawcy opłat, tantiem oraz innych świadczeń okresowych określonych w umowie.

(2) Jeśli opłaty, tantiemy i inne świadczenia okresowe mają zostać określone jednostronnie przez franczyzodawcę, stosuje się art. II.–9:105 (Jednostronne określenie treści zobowiązania przez jego stronę).

IV.E.–4:302: Obowiązki informacyjne franczyzobiorcy w czasie wykonania zobowiązania

Na podstawie obowiązku określonego w art. IV.E.–2:202 (Obowiązki informacyjne w czasie wykonania zobowiązania) franczyzobiorca powinien przekazać franczyzodawcy informacje dotyczące w szczególności:

(a) powództw wniesionych lub które mogą zostać wniesione przez osoby trzecie odnoszących się do praw własności intelektualnej franczyzodawcy; oraz

(b) naruszenia praw własności intelektualnej franczyzodawcy przez osoby trzecie.

IV.E.–4:303: Metoda prowadzenia działalności franczyzowej i wskazówki

(1) W działalności franczyzowej franczyzobiorca jest zobowiązany podejmować rozsądne starania zgodnie z metodą działalności franczyzowej franczyzodawcy.

(2) Franczyzobiorca jest zobowiązany stosować się do rozsądnych wskazówek franczyzodawcy w zakresie metody działalności franchisingowej i utrzymania reputacji sieci.

(3) Franczyzobiorca jest zobowiązany podjąć rozsądne starania w celu uniknięcia szkody dla sieci franczyzowej.

(4) Strony nie mogą wyłączyć stosowania tego przepisu ani uchylić lub zmienić jego skutków.

IV.E.–4:304: Nadzór

(1) Franczyzobiorca jest zobowiązany zapewnić franczyzobiorcy dostęp do swojej siedziby w rozsądnym zakresie w celu kontroli, czy franczyzobiorca stosuje się do metod działalności franczyzowej i wskazówek franczyzodawcy.

(2) Franczyzobiorca jest zobowiązany zapewnić franczyzodawcy dostęp do ksiąg rachunkowych w rozsądnym zakresie.

Rozdział 5: Dystrybucja

Sekcja 1: Przepisy ogólne

IV.E.–5:101: Zakres i definicje

(1) Przepisy tego rozdziału stosuje się do umów (dystrybucji), na podstawie których jedna strona, dostawca, zobowiązuje się do stałego dostarczania drugiej stronie, dystrybutorowi, produktów, a dystrybutor zobowiązuje się nabywać je za zapłatą ceny bądź bez jej uiszczenia oraz dostarczyć je innym osobom w imieniu własnym i na własny rachunek.

(2) Umową dystrybucji wyłącznej jest umowa, na podstawie której dostawca zobowiązuje się dostarczać produkty wyłącznie jednemu dystrybutorowi na określonym obszarze lub w odniesieniu do określonej grupy klientów.

(3) Umową dystrybucji selektywnej jest umowa dystrybucji, na podstawie której dostawca zobowiązuje się dostarczać produkty, bezpośrednio lub pośrednio, wyłącznie dystrybutorom wyłonionym na podstawie określonych kryteriów.

(4) Umową z zastrzeżeniem nabycia wyłącznego jest umowa dystrybucji, na podstawie której dystrybutor zobowiązuje się nabywać produkty za zapłatą ceny bądź bez jej uiszczenia tylko od dostawcy lub od strony wskazanej przez dostawcę.

Sekcja 2: Obowiązki dostawcy

IV.E.–5:201: Obowiązek dostarczania produktów

Dostawca jest zobowiązany dostarczać produkty zamówione przez dystrybutora, w takim zakresie, w jakim zamówienie jest wykonalne i spełnia kryterium rozsądku.

IV.E.–5:202: Obowiązki informacyjne dostawcy w czasie wykonania zobowiązania

Na podstawie obowiązku określonego w art. IV.E.–2:202 (Obowiązki informacyjne w czasie wykonania zobowiązania) dostawca powinien przekazać dystrybutorowi informacje dotyczące w szczególności:

- (a) charakterystyki produktów;
- (b) cen oraz warunków dostarczenia produktów;
- (c) zalecanych cen oraz warunków odsprzedaży produktów klientom;
- (d) istotnych informacji odnoszących się do relacji między dostawcą i klientami; oraz
- (e) kampanii reklamowych istotnych dla prowadzenia działalności gospodarczej.

IV.E.–5:203: Ostrzeżenie przez dostawcę przed zmniejszeniem zakresu dostaw

(1) Dostawca jest zobowiązany poinformować dystrybutora w rozsądnym czasie, jeśli przewiduje, że wartość jego dostaw bądź innych dostawców będzie znacznie niższa, niż dystrybutor mógł racjonalnie oczekiwać.

(2) Na potrzeby ust. 1 domniemywa się, że dostawca mógł przewidzieć to, czego można od niego racjonalnie oczekiwać.

(3) W umowach nabycia wyłącznego strony nie mogą wyłączyć stosowania tego przepisu ani uchylić lub zmienić jego skutków.

IV.E.–5:204: Materiały reklamowe

Dostawca jest zobowiązany zapewnić dystrybutorowi w rozsądnej cenie materiały reklamowe, które są potrzebne do prawidłowej dystrybucji i promocji produktów.

IV.E.–5:205: Renoma produktów

Dostawca jest zobowiązany dołożyć rozsądnych starań w celu utrzymania renomy produktów.

Część 3: Obowiązki dystrybutora

IV.E.–5:301: Zobowiązanie do dystrybucji

W umowach dystrybucji wyłącznej i zwykłej dystrybutor jest zobowiązany w zakresie, w jakim jest to wykonalne, do podjęcia rozsądnych starań dotyczących promocji produktów.

IV.E.–5:302: Obowiązki informacyjne dystrybutora w czasie wykonania zobowiązania

W umowach dystrybucji wyłącznej i zwykłej, w ramach obowiązku określonego w art. IV.E.–2:202 (Obowiązki informacyjne w czasie wykonania zobowiązania), dystrybutor jest zobowiązany przekazać dostawcy informacje dotyczące:

- (a) powództw wniesionych lub które mogą zostać wniesione przez osoby trzecie, dotyczących praw własności intelektualnej dostawcy; oraz
- (b) naruszenia praw własności intelektualnej dostawcy przez osoby trzecie.

IV.E.–5:303: Ostrzeżenie przez dystrybutora o zmniejszeniu zapotrzebowania

(1) W umowach dystrybucji wyłącznej i zwykłej dystrybutor jest zobowiązany ostrzec dostawcę w rozsądnym terminie o przewidywanym znacznym zmniejszeniu zapotrzebowania niż to, jakiego mógł rozsądnie oczekiwać dostawca.

(2) Na potrzeby ust. 1 domniemywa się, że dystrybutor przewidywał to, czego można od niego racjonalnie oczekiwać.

IV.E.–5:304: Wskazówki

W umowach dystrybucji wyłącznej i zwykłej dystrybutor jest zobowiązany przestrzegać rozsądnych wskazówek udzielonych przez dostawcę, mających na celu zapewnienie właściwej dystrybucji towarów i utrzymanie reputacji i cech odróżniających produktów.

IV.E.–5:305: Nadzór

W umowach dystrybucji wyłącznej i zwykłej dystrybutor jest zobowiązany zapewnić dostawcy dostęp do swojej siedziby w rozsądnym zakresie w celu kontroli spełniania przez dystrybutora standardów określonych w umowie oraz przestrzegania rozsądnych wskazówek.

IV.E.–5:306: Renoma produktów

W umowach dystrybucji wyłącznej i zwykłej dystrybutor jest zobowiązany dołożyć rozsądnych starań w celu utrzymania renomy produktów.

BIBLIOGRAFIA

- Barański M.: *Umowa o pośrednictwo zwykłe w wybranych systemach prawnych*, Transformacje Prawa Prywatnego 2016, nr 1, s. 5–25.
- Barański M.: *Obowiązki oraz odpowiedzialność kontraktowa stron umowy o pośrednictwo zwykłe* (w:) *Prawo prywatne wobec wyzwań współczesności. Księga pamiątkowa dedykowana Profesorowi Leszkowi Ogiegle*, pod red. M. Frasa, P. Ślęzaka, Warszawa 2017, s. 1–16.
- Bar von Ch., Clive E.: *Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law, Draft Common Frame of Reference (DCFR). Full Edition*, Vol. 2, Sellier 2009.
- Barendrecht M. et al.: *Principles of European Law, Study Group on a European Civil Code, Service Contracts (PEL SC)*, Sellier 2007.
- Burzak A.: *Umowa o pośrednictwo (cz. II)*, Przegląd Prawa Handlowego 1992, nr 3, s. 8–12.
- Clive E. et al.: *Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law. Draft Common Frame of Reference (DCFR). Full Edition*, Vol. 3, München 2009.
- Engelmann J.: *International Commercial Arbitration and the Commercial Agency Directive. A Perspective from Law and Economics*, Springer 2017, s. 200–208.
- Fras M.: *Uwagi o transparentności wynagrodzenia brokerskiego na tle ustawodawstwa austriackiego (wzór dla polskiego ustawodawcy?)*, Prawo Asekuracyjne 2007, nr 4, s. 80–92.
- Grochowski M.: *Umowa agencyjna w orzecznictwie sądów powszechnych*, „Prawo w Działaniu”, Instytut Wymiaru Sprawiedliwości, t. 20, Warszawa 2014, s. 327–379.
- Grzybczyk G.: *Różne formy pośrednictwa*, Rejent 1998, nr 2, s. 45–58.
- Hesselink M.W., Rutgers J.W., Bueno Diaz O., Scotton M., Veldman M.: *Commercial Agency, Franchise and Distribution Contracts (PEL CAFDC)*, made by Study Group on European Civil Code, Sellier 2006.
- Kocot W.J.: *Glosa do uchwały SN z dnia 18 grudnia 1990 r., III CZP 67/90*, Państwo i Prawo 1993, z. 7, s. 112–115.
- Kocot W.J. (w) *System prawa prywatnego*, t. 9, *Prawo zobowiązań – umowy nienazwane*, pod red. W.J. Katnera, Warszawa 2010, s. 134–239.

- Kocot W.J.: *Systematyka prawa zobowiązań umownych w przyszłym Kodeksie cywilnym*, Państwo i Prawo 2018 (w druku).
- Kocot W.J.: *Umowy o pośrednictwo handlowe w systematyce nowego Kodeksu cywilnego* (w:) *Księga jubileuszowa Pani Profesor Ewy Nowińskiej* (w druku).
- Kopaczyńska-Pieczniak K. (w:) *Kodeks cywilny. Komentarz*, t. III, *Zobowiązania — część szczegółowa*, pod red. A. Kidyby, Warszawa 2010, s. 682–764.
- Mycko-Katner I.: *Umowa agencyjna*, Warszawa 2012.
- Nesterowicz M.: *Glosa do uchwały SN z dnia 18 grudnia 1990 r., III CZP 67/90*, OSP 1991, z. 10, s. 443–444.
- Ogiegło L.: *Odpowiedzialność kontraktowa pośrednika* (w:) *Rozprawy z polskiego i europejskiego prawa prywatnego*, pod red. A. Mączyńskiego, M. Pazdana, A. Szpunara, Kraków 1994, s. 250–262.
- Pecyna M., Zoll F.: *Założenia projektu struktury części szczegółowej zobowiązań. W poszukiwaniu nowego modelu*, *Transformacje Prawa Prywatnego* 2012, nr 1, s. 25–60.
- Pisuliński J.: *W sprawie systematyki części szczegółowej prawa zobowiązań (głos w dyskusji)*, *Transformacje Prawa Prywatnego* 2012, nr 1, s. 15–23.
- Principles of European Law, Study Group on a European Civil Code, Service Contracts (PEL SC)*, prepared by M. Barendrecht et al., Sellier 2007.
- Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law, Draft Common Frame of Reference (DCFR)*, Full Edition, Vol. 2, ed. by Ch. von Bar, E. Clive, Sellier 2009, s. 1597–2024.
- Radwański Z.: *Wstępny projekt systematyzacji tak zwanej części szczegółowej prawa zobowiązań*, *Transformacje Prawa Prywatnego* 2012, nr 1, s. 5–14.
- Radwański Z., Panowicz-Lipska J.: *Zobowiązania — część szczegółowa*, Warszawa 2010.
- Rott-Pietrzyk E.: *Agent handlowy — regulacje polskie i europejskie*, Warszawa 2006.
- Rott-Pietrzyk E.: *Dopuszczalność stosowania przepisów o umowie agencyjnej do innych umów o świadczenie usług* (w:) *Prawo handlowe po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej*, pod red. W.J. Katnera, U. Promińskiej, Warszawa 2010, s. 485–496.
- Rott-Pietrzyk E.: *Glosa do wyroku Sądu Najwyższego z dnia 28 października 1999 r., II CKN 530/98*, *Orzecznictwo Sądów Polskich* 2000, z. 7/8, poz. 118.
- Rott-Pietrzyk E.: *Ochrona przedsiębiorcy jako strony słabszej na przykładzie agenta handlowego* (w:) *Ochrona strony słabszej stosunku prawnego. Księga jubileuszowa ofiarowana Profesorowi Adamowi Zielińskiemu*, pod red. M. Boratyńskiej, Warszawa 2016, s. 701–723.
- Rott-Pietrzyk E.: *Pośrednictwo jako element charakterystyczny niektórych umów o świadczenie usług* (w:) *Ubezpieczenia gospodarcze. Wybrane zagadnienia prawne*, pod red. B. Gnelli, Warszawa 2011, s. 193–195.

- Rott-Pietrzyk E.: *Rozszerzony zakres ochrony podmiotów świadczących usługi z zakresu pośrednictwa w DCFR (wzorcem dla polskiego ustawodawcy?)* (w:) *Instytucje prawa handlowego w przyszłym kodeksie cywilnym*, pod red. T. Mróz, M. Steca, Warszawa 2012, s. 369–380.
- Rott-Pietrzyk E.: *Świadczenie wyrównawcze w Draft Common Frame of Reference a prawo polskie (zakres podmiotowy instytucji ochronnych)* (w:) *Prawo handlowe XXI w. Czas stabilizacji, ewolucji czy rewolucji. Księga jubileuszowa Profesora Józefa Okolskiego*, Warszawa 2010, s. 895–901.
- Rott-Pietrzyk E.: *Systematyka części szczegółowej zobowiązań a miejsce umów o pośrednictwo sensu largo (głos w dyskusji)*, *Transformacje Prawa Prywatnego* 2013, nr 1, s. 41–72.
- Rott-Pietrzyk E. (w:) *System prawa handlowego*, t. 9, *Międzynarodowe prawo handlowe*, pod red. W. Popiołka, Warszawa 2013, s. 1091–1111.
- Rott-Pietrzyk E., Grochowski M.: *Struktura regulacji umów o pośrednictwo handlowe (wnioski prawnoporównawcze i propozycje legislacyjne)*, *Studia Prawa Prywatnego* 2018, nr 1 (w druku).
- Szostak R.: *Problem systematyki umów obligacyjnych w nowym kodeksie cywilnym*, *Transformacje Prawa Prywatnego* 2012, nr 1, s. 61–75.
- Świerczyński T.: *Charakter prawny umowy o pośrednictwo*, *Przegląd Prawa Handlowego* 1999, nr 1, s. 15–25.

EWA ROTT-PIETRZYK, MATEUSZ GROCHOWSKI

REGULATION OF INTERMEDIATION CONTRACTS IN DCFR (AS A PATTERN FOR THE POLISH LEGISLATOR?)

S u m m a r y

The article addresses the problem of regulation of commercial intermediation contracts in Polish private law. The main emphasis has been put on commercial agency, franchising and distribution contracts, along with accompanying phenomena (e.g. tendency of some of the intermediation contracts to form contractual networks). The research involved, amongst other issues, analysis of the provisions of Draft Common Frame of Reference on these three contracts. They deserve particular attention for two predominant reasons. First of all, they have been based on a thorough comparative study and attempt to identify the optimal and most universal regulatory approach. Secondly, they are also highly novel, both in terms of structure, as well as detailed concepts. As a result, DCFR provides an important point of reference for regulatory discussion over intermediation contracts (moreover, it has been already a source of inspiration for legislative reforms in some EU Member States). The

paper focuses predominantly on the structure of legal provisions: array of agreements covered, existence of separate set of common provisions, ways of extending the rules upon innominate intermediation contracts arising in market practice etc. In the outcome, the text proposes an array of alternative regulatory approaches that may provide answer to these questions (from separate regulation of each contract, to creation of a set of general provisions, supplemented by detailed sector-specific rules). The text is accompanied by Polish translation of the relevant provisions of the Draft Common of Reference.