



UvA-DARE (Digital Academic Repository)

Zasady umów długoterminowych. Wprowadzenie i komentarz (Principles of Long-Term Contracts: Introduction and Commentary)

Manko, R.T.

Published in:
Kwartalnik Prawa Prywatnego

[Link to publication](#)

Citation for published version (APA):

Manko, R. T. (2006). Zasady umów długoterminowych. Wprowadzenie i komentarz (Principles of Long-Term Contracts: Introduction and Commentary). *Kwartalnik Prawa Prywatnego*, 2(15), 531-563.

General rights

It is not permitted to download or to forward/distribute the text or part of it without the consent of the author(s) and/or copyright holder(s), other than for strictly personal, individual use, unless the work is under an open content license (like Creative Commons).

Disclaimer/Complaints regulations

If you believe that digital publication of certain material infringes any of your rights or (privacy) interests, please let the Library know, stating your reasons. In case of a legitimate complaint, the Library will make the material inaccessible and/or remove it from the website. Please Ask the Library: <https://uba.uva.nl/en/contact>, or a letter to: Library of the University of Amsterdam, Secretariat, Singel 425, 1012 WP Amsterdam, The Netherlands. You will be contacted as soon as possible.

UvA-DARE is a service provided by the library of the University of Amsterdam (<http://dare.uva.nl>)

Kwartalnik Prawa Prywatnego

Rok XVI: 2006, z. 2

ZASADY UMÓW DŁUGOTERMINOWYCH WPROWADZENIE I KOMENTARZ*

RAFAŁ MAŃKO

Uniwersytet Amsterdamski

(Numery stron w wersji drukowanej zaznaczono w tekście granatową kursywą)

SPIS TREŚCI

- I. Uwagi wstępne (s. 531)
- II. Grupa Badawcza ds. Europejskiego Kodeksu Cywilnego (s. 531–535)
- III. Metodyka pracy zespołu amsterdamskiego (s. 535–536)
- IV. Projekt amsterdamski jako część europejskiego kodeksu cywilnego (s. 536–539)
- V. Treść projektu (s. 539–562)
 - 1. Uwagi ogólne (s. 539–544)
 - a) Zakres projektu (s. 539–540)
 - b) Struktura projektu i technika legislacyjna (s. 540–541)
 - c) Przepisy bezwzględnie wiążące, jednostronnie bezwzględnie wiążące oraz względnie wiążące (s. 541)
 - d) Klauzula generalna rozsądku (s. 541–544)
 - 2. Istota poszczególnych umowa i zasadnicze świadczenia stron (s. 544–550)
 - a) Umowa agencyjna (s. 544–546)
 - b) Umowa franczyzy (s. 547–548)
 - c) Umowa dystrybucyjna (s. 548–550)
 - 3. Forma czynności prawnych (s. 550)

* Autor dziękuje dr Ewie Rott-Pietrzyk za jej cenne uwagi dotyczące niniejszego wprowadzenia i przekładu projektu, a także prof. dr hab. Bernadecie Fuchs za jej cenne uwagi dotyczące przekładu przepisów poświęconych umowie franczyzy.

4. Obowiązki informacyjne (s. 550–553)
 - a) Przedumowny obowiązek informacyjny (s. 550–551)
 - b) Obowiązek informacyjny w trakcie trwania umowy (s. 551–552)
 - c) Obowiązek poufności jako korelat obowiązku informacyjnego (s. 5530)
 5. Obowiązek lojalności i współdziałania (s. 553–556)
 - a) Zasada ogólna (s. 553–554)
 - b) Obowiązek stosowania się do wskazówek kontrahenta (s. 554–555)
 - c) Obowiązek dbania o dobre imię drugiej strony i renomę jej produktów (s. 555)
 - d) Brak uregulowania działalności konkurencyjnej (s. 555–556)
 6. Wykonanie zobowiązań i skutki ich niewykonania (s. 556)
 7. Wygaśnięcie zobowiązań umownych (s. 556)
 8. Umowy zawarte na czas oznaczony i nieoznaczony (s. 556)
 9. Wypowiedzenie umowy (s. 556–558)
 - a) Umowy zawarte na czas oznaczony (s. 556–557)
 - b) Umowy zawarte na czas nieoznaczony (s. 557–558)
 10. Odstąpienie od umowy (s. 559–560)
 11. Świadczenie wyrównawcze (s. 560–561)
 12. Obowiązek odkupu materiałów (s. 561)
 13. Prawo zatrzymania (s. 561–562)
- VI. Przydatność projektu dla ustawodawcy polskiego (s. 562–563)

I. UWAGI WSTĘPNE

***531 Dokument zatytułowany: *Zasady prawa europejskiego o umowie agencyjnej, umowie franczyzy oraz umowie dystrybucyjnej*, przygotowany został przez Podzespół ds. Umów o Charakterze Ciągłym działający w ramach Grupy Badawczej ds. Europejskiego Kodeksu Cywilnego, kierowanej przez niemieckiego cywilistę Christiana von Bara. Prace nad projektem trwały od powstania Grupy Badawczej w 1998 r. do czerwca 2003 r.¹

W skład zespołu weszło pięciu pracowników naukowych zatrudnionych w Instytucie Prawa Prywatnego Uniwersytetu Amsterdamskiego². Zespołowi przewodniczy Holender, Martijn Hesselink, natomiast funkcję kierownika pełni Holenderka Jacobien Rutgers. Pozostałymi członkami zespołu są doktoranci Instytutu: Hiszpanka — Odavia Bueno Díaz, Włoszka — Manola Scotton oraz Holenderka — Muriel Veldman.

Celem niniejszego wprowadzenia jest krótka prezentacja Grupy Badawczej ds. Europejskiego Kodeksu Cywilnego, w ramach której powstał komentowany projekt (punkt II), przedstawienie metodyki pracy przyjętej przez grupę amsterdamską (punkt III) ukazanie roli, jaką w intencji twórców projektu miałyby on odegrać jako część ewentualnego europejskiego kodeksu cywilnego (punkt IV), wreszcie szczegółowa analiza postanowień projektu (punkt V). Całość zamykają uwagi dotyczące potencjalnej przydatności projektu jako źródła inspiracji dla ustawodawcy polskiego (punkt VI).

II. GRUPA BADAWCZA DS. EUROPEJSKIEGO KODEKSU CYWILNEGO

Już sama nazwa Grupy Badawczej ds. Europejskiego Kodeksu Cywilnego wskazuje na cel przygotowanego projektu, który — w zamierzeniu członków grupy — docelowo miałby stanowić część kodeksu cywilnego Unii Europejskiej. Pozostawiając poza zakresem niniejszych ***532 rozważań zagadnienie celowości unifikacji prawa prywatnego w Europie³

¹ Tekst Zasad wraz z komentarzem twórców (w jęz. angielskim) oraz ich przekładem na: angielski, francuski, niemiecki, włoski, polski, hiszpański i holenderski ukazał się w marcu 2006 r. jako: *Principles of European Law. Study Group on a European Civil Code. Commercial Agency, Franchise and Distribution*, oprac. M. Hesselink, J. W. Rutgers, O. Bueno Díaz, M. Scotton, M. Veldman Munich 2006..

² Zob. stronę internetową Instytutu: www.jur.uva.nl/aip.

³ Dyskusja nad celowością harmonizacji czy też unifikacji prawa prywatnego w Europie toczy się na wielu płaszczyznach. Zagadnienie to rozważane jest m.in. z punktu widzenia zasady pomocniczości (zob. np. R.

przypomnijmy, że idea stworzenia takiego kodeksu, mającego odgórnie zunifikować prawo cywilne w państwach należących do tej organizacji, zrodziła się już w latach siedemdziesiątych ubiegłego wieku. Bezpośrednim pomysłodawcą stworzenia takiego kodeksu był Winfried Haushild, w owym czasie urzędnik średniego szczebla w Dyrekcji Generalnej Rynku Wewnętrznej Komisji Wspólnot Europejskich⁴. To właśnie z inspiracji W. Haushilda powstało w 1980 r. ciało pod nazwą Komisja Europejskiego Prawa Umów⁵, które — korzystając w dużej mierze z funduszy ówczesnej EWG⁶ — przygotowało projekt kodeksu zatytułowany *Zasady europejskiego prawa umów*⁷.

Mańko, *Idea europejskiego kodeksu cywilnego w świetle zasady pomocniczości — przyczynek do analizy problemu*, „Zeszyt Prawnicze TBSP UJ” t. XIII: 2005, s. 166 i nast.), efektywności ekonomicznej (zob. np. H. Collins, *Transaction Costs and Subsidiarity in European Contract Law* [w:] *An Academic Green Paper on European Contract Law*, The Hague-London-New York 2002, s. 269 i nast., W. J. Kocot, *Perspektywy harmonizacji prawa prywatnego w ramach Unii Europejskiej ze szczególnym uwzględnieniem zobowiązań kontraktowych*, „Studia Iuridica” t. XLIV: 2005, s. 422–424), kompetencji Wspólnoty w świetle jej traktatów założycielskich i orzecznictwa TS (zob. np. S. Weatherill, *Why Object to the Harmonization of Private Law by the EC?*, ERPL Rok XII: 2004, z. 5, s. 634 i nast.; J. Rutgers, *The Rule of Reason and Private Law or the Limits to Harmonization* [in:] *Rule of Reason. Rethinking Another Classic of EC Legal Doctrine*, red. A. Schrauwen, Groningen 2005, s. 143 i nast., W. J. Kocot, *Perspektywy harmonizacji...*, s. 420–422), czy też wreszcie kultury prawnej (zob. np. I.C. Kamiński, *Kontrowersje wokół pojęcia europejskiej kultury prawa prywatnego*, „Państwo i Prawo” 2000, z. 1).

⁴ Swoją myśl stworzenia europejskiego kodeksu cywilnego poddał on prof. Olemu Lando z Kopenhaskiej Szkoły Handlowej. Zob. O. Lando, *Preface* [w:] *Principles of European Contract Law. Parts I and II Combined and Revised*, red. O. Lando — H. Beale, The Hague — London — Boston, 2000 s. xi.

⁵ O organizacji komisji Lando zob. M. Hesselink, *Principles of European Contract Law: Some Choices Made by the Lando Commission* [w:] *idem*, *The New European Private Law. Essays on the Future of Private Law in Europe*, The Hague-London-Boston 2002, s. 89 i nast.; R. Mańko, *Prawo prywatne w Unii Europejskiej. Perspektywy na przyszłość*, Warszawa 2004, s. 35 i nast.; R. Mańko, *Europejski kodeks cywilny — stan prac nad projektem i perspektywy dalszego rozwoju*, „Studia Iuridica” t. XLIII: 2004, s. 135 i nast.; M. Konopacka, *Zasady prawa umów* [w:] *Ochrona praw jednostki*, red. Z. Brodecki, Warszawa 2004, s. 257 i nast. Por. także T. Pajor, *Prawo cywilne a prawo Unii Europejskiej*, „Studia Prawno-Europejskie” t. VI: 2002, s. 58 i nast.; Z. Brodecki, *Kultura morska versus kultura „alpejska”* [w:] *Polskie prawo prywatne w dobie przemian. Księga jubileuszowa dedykowana Profesorowi Jerzemu Młynarczykowi*, Gdańsk 2005, s. 207 i nast.

⁶ „Komisja Europejskiego Prawa Umów”, zwana potocznie komisją Lando, finansowana była z funduszy EWG w latach 1980 — 1994. Informacje na ten temat podaje sam przewodniczący Komisji — zob. O. Lando, *Preface* [w:] *Principles...*, [przyp. 4], s. xi oraz xv. Por. także *Communication from the Commission to the Council and the European Parliament on European Contract Law*, „OJ” nr C 225 z 13.9.2001 s. 2, ust. 6, przyp.

***533 Po opublikowaniu trzeciej części Zasad europejskiego prawa umów w 2003 r. komisja Lando zakończyła swoją działalność, nie podejmując się objęcia swoim projektem części szczególnej prawa umów. Działalność komisji Lando kontynuuje powstała w 1998 r. Grupa Badawcza ds. Europejskiego Kodeksu Cywilnego, zwana potocznie grupą von Bara⁸. Jako punkt wyjścia dla swoich prac, grupa ta przyjęła Zasady przygotowane przez komisję Lando. W skład grupy von Bara wchodzi wiele zespołów tematycznych.

Zespół ds. sprzedaży, umów długoterminowych oraz umów o świadczenie usług⁹ tworzą trzy podzespoły: podzespół ds. umów długoterminowych, podzespół ds. sprzedaży (działający na Uniwersytecie Utrechckim i Wolnym Uniwersytecie w Amsterdamie¹⁰) oraz podzespół ds. umów o świadczenie usług (działający na uniwersytetach: Tilburskim oraz

8. Pozostałe źródła finansowania komisji Lando to m.in.: Narodowe Centrum Badań Naukowych Republiki Francuskiej, holenderskie ministerstwo sprawiedliwości, regionalne władze Katalonii w Hiszpanii. Fakt finansowania i inspirowania działań komisji Lando przez EWG pozwala niektórym autorom na stwierdzenie, iż grupa ta działała „pod auspicjami Unii Europejskiej” (zob. np. M. K o n o p a c k a, *Dobra wiara w prawie umów* [w:] *Polskie prawo prywatne w dobie przemian...*, [przyp. 5], s. 71)

⁷ Zob. *Principles...*, [przyp. 4]. Przekład polski autorstwa M. A. Z a c h a r i a s i e w i c z i J. B e ł d o w s k i e g o wraz z wprowadzeniem „Kwartalnik Prawa Prywatnego”, t. XIII: 2004, z. 3, s. 801 i nast. Treść zasad szczegółowo omawia M. K o n o p a c k a, *Zasady prawa umów*, [przyp. 5], s. 271 i nast. Por. także, w odniesieniu do zasady dobrej wiary w projekcie komisji Lando — M. K o n o p a c k a, *Dobra wiara...*, [przyp. 6], s. 71–73, a także — w odniesieniu do klauzuli generalnej rozsądku — E. R o t t - P i e t r z y k, *Pojęcie rozsądku w projekcie europejskiego kodeksu cywilnego* [w:] *Rozprawy prawnicze. Księga pamiątkowa Profesora Maksymiliana Pazdana*, Kraków 2005, s. 707–710, 712–713. Zob. także omówienie wybranych przepisów Zasad w pracy R. M a Ń k o, *Prawo prywatne...*, [przyp. 5], s. 38 i nast.

⁸ O grupie von Bara zob. m.in. C. v o n B a r, *Prace nad projektem europejskiego kodeksu cywilnego*, „Państwo i Prawo” 2000, nr 10, s. 43 i nast.; E. H o n d i u s, A. W i e w i ó r o w s k a - D o m a g a l s k a, *Europejski kodeks cywilny (analiza prac grupy studyjnej)*, „Państwo i Prawo” 2002, nr 7, s. 27 i nast.; C. v o n B a r, *Od zasad do kodyfikacji: perspektywy europejskiego prawa prywatnego*, „Kwartalnik Prawa Prywatnego” t. XI: 2002, z. 2, s. 305 i nast.; R. M a Ń k o, *Europejski kodeks...*, [przyp. 5], s. 141 i nast.; R. M a Ń k o, *Prawo prywatne...*, [przyp. 5], s. 47 i nast.; K. O s a j d a, *Prace nad europejskim kodeksem cywilnym w internecie*, „Monitor Prawniczy” 2005, nr 5, s. 271. Por. W. K o c o t, *Perspektywy harmonizacji...*, [przyp. 3], s. 418 i nast.

⁹ Por. K. O s a j d a, *Grupa robocza (działająca w ramach Grupy Studyjnej nad projektem Europejskiego Kodeksu Cywilnego) zajmująca się sprzedażą, usługami i kontraktami długoterminowymi*, „Monitor Prawniczy” 2005, nr 7, s. 367.

¹⁰ Zespołowi przewodzi Holender, prof. dr Ewoud Hondius (Utrecht), a kierownikiem Austriaczka, dr Viola Heutger (Wolny Uniwersytet w Amsterdamie). Ponadto w skład zespołu wchodzi Austriak, dr Christoph Jeloschek (Utrecht) oraz troje doktorantów (Polka, Szwedka i Grek).

Amsterdamskim¹¹). W skład grupy von Bara wchodzi także: zespół ds. zobowiązań pozaumownych (działający na Uniwersytecie w Osnabrück¹²), zespół ds. powiernictwa (również działający na Uniwersytecie w Osnabrück¹³), zespół ds. zabezpieczenia wiarygodności¹⁴ (działający w Instytucie im. Maxa Plancka w Hamburgu¹⁵), zespół ds. przeniesienia własności ruchomości (działający na Uniwersytecie Salzburskim oraz na Uniwersytecie w Grazu¹⁶), zespół ds. najmu ruchomości (działający na Uniwersytecie Bergeńskim¹⁷) oraz wreszcie zespół ds. ubezpieczeń, działający w różnych ośrodkach naukowych Europy¹⁸.

***534 Złożona struktura grupy von Bara obejmuje także trzy komitety: Komitet Kodyfikacyjny, Komitet Terminologiczny, Komitet Strukturalny oraz trzy grupy zadaniowe: Grupę ds. Handlu Elektronicznego, Grupę ds. Konsumentów i Profesjonalistów, Grupę ds. Niedozwolonych Postanowień Umownych. Ponadto w obrębie grupy von Bara działa Grupa Koordynacyjna, w której reprezentowane są systemy prawne wszystkich państw członkowskich Unii Europejskiej oraz prawo szwajcarskie, norweskie, prawo wspólnotowe

¹¹ Zespołowi przewodzi Holender, prof. dr Maurits Barendrecht (Tilburg), a kierownikiem jest Holender, prof. dr Marco Loos (Amsterdam). Ponadto w skład zespołu wchodzi troje doktorantów (Niemiec, Francuz i Portugalczyk).

¹² Przywódcy zespołu Niemiec, prof. dr hab. Christian von Bar (Osnabrück). Ponadto w skład zespołu wchodzi pięciu pracowników naukowych ze stopniem doktora oraz ośmiu doktorantów pochodzących z różnych państw UE.

¹³ Przewodniczy zespołowi Anglik, dr Stephen Swann (Osnabrück). Ponadto w skład zespołu wchodzi dwóch doktorantów (Niemiec i Portugalczyk). Por. K. O s a j d a, *Instytut Europejskich Studiów Prawniczych w Osnabrück*, „Monitor Prawniczy” 2005, nr 9, s. 471.

¹⁴ Por. K. O s a j d a, *Grupa robocza zajmująca się zabezpieczeniem kredytów*, „Monitor Prawniczy” 2005, nr 11, s. 568.

¹⁵ Przewodniczy zespołowi Niemiec prof. dr hab. Ulrich Drobnig (Hamburg). Ponadto w skład zespołu wchodzi jeden pracownik naukowy ze stopniem doktora (Dunka) oraz pięciu doktorantów pochodzących z różnych państw UE.

¹⁶ Przywódcą zespołu jest Austriaczka, prof. dr hab. Brigitta Lurger. Ponadto w skład zespołu wchodzi dwóch profesorów, trzech doktorów oraz troje doktorantów.

¹⁷ Przywódcą zespołu jest Norweżka, prof. dr hab. Kåre Lilleholt. Ponadto w skład zespołu wchodzi dwóch pracowników naukowych ze stopniem doktora oraz jeden doktorant.

¹⁸ Oficjalna nazwa zespołu brzmi „*Project Group on a Restatement of European Insurance Contract Law*”. Przewodniczącym grupy jest prof. dr hab. Helmut Heiss (Mannheim). Ponadto w skład zespołu wchodzi trzynastu profesorów (w tym prof. dr hab. Zdzisław Brodecki z Uniwersytetu Gdańskiego), jeden doktor oraz jeden adwokat (Portugalczyk).

oraz Instytut Unifikacji Prawa Prywatnego UNIDROIT¹⁹. Reprezentacja poszczególnych systemów prawnych jest (z niezrozumiałych przyczyn) wielce nierównomierna. Najliczniej reprezentowana jest Wielka Brytania²⁰. Na kolejnych miejscach są Francja²¹ i Holandia²², z których w Grupie zasiada po pięciu przedstawicieli. Po czterech reprezentantów mają Niemcy²³ i Belgia²⁴; Szwecja²⁵ i Włochy²⁶ mają po trzech przedstawicieli, a Austria²⁷ i niebędąca członkiem Unii Norwegia²⁸ — po dwóch. W grupie państw mających tylko jednego przedstawiciela znalazły się — obok Danii²⁹, Irlandii³⁰, Grecji³¹, Finlandii³², Hiszpanii³³ i Portugalii³⁴ — wszystkie państwa przyjęte do Unii w 2004 r., a więc Polska³⁵, Węgry³⁶, Czechy³⁷, Słowacja³⁸, Litwa³⁹, Łotwa⁴⁰, Estonia, Słowenia⁴¹ i Malta⁴², przy czym

¹⁹ Skład Grupy Koordynacyjnej z niewiadomych przyczyn nie jest podany na oficjalnej stronie Grupy www.sgecc.net. Poniższe dane autor uzyskał dzięki uprzejmości p. Iny El Kobbia, dyrektora administracyjnego Grupy.

²⁰ Są to: prof. Hugh Beale (Londyn); prof. Eric Clive (Edynburg); prof. Roy Goode (Oksford); prof. Hector McQueen (Edynburg); prof. Ewan McKendrick (Oksford); dr Niamh Moloney (Belfast); dr Stephen Swann (Osnabruck). Ten ostatni, pomimo zatrudnienia na niemieckiej uczelni, jest znawcą systemu *common law* i w pracach Grupy Badawczej jest referentem tego właśnie systemu prawnego.

²¹ Prof. Bénédicte Fauvarque-Cosson (Paryż); prof. Jacques Ghestin (Paryż); prof. Jérôme Huet (Paryż); prof. Deniz Mazeaud (Paryż); prof. Philippe Remy (Poitiers);

²² Prof. Maurits Barendrecht (Tilburg); prof. Arthur Hartkamp (Haga); prof. Martijn Hesselink (Amsterdam); prof. Edwoud Hondius (Utrecht); prof. Edgarr du Perron (Amsterdam);

²³ Prof. Christian v. Bar (Osnabruck); prof. Ulrich Drobnig (Hamburg); prof. Peter Schlechterheim (Fryburg Bryzgowijski); prof. Martin Schmidt-Kessel (Osnabruck);

²⁴ Prof. Marcel Fontaine (Louvain-la-Neuve); prof. Denis Philippe (Louvain-la-Neuve); prof. Sophie Stijns (Lowanium); prof. Matthias Storme (Gandawa);

²⁵ Prof. Johny Herre (Sztokholm); prof. Christina Ramberg (Goteborg); prof. Torgny Håstad (Sztokholm).

²⁶ Prof. Carlo Castronovo (Mediolan); prof. Guido Alpa (Genua); prof. Giovanni Iudica (Rzym);

²⁷ Prof. Brigitta Lurger (Graz); prof. Johannes Michael Rainer (Salzburg);

²⁸ Prof. Viggo Hagstrøm (Oslo) prof. Kåre Lilleholt (Bergen)

²⁹ Prof. Ole Lando (Kopenhaga);

³⁰ Prof. Eoin O'Dell (Dublin);

³¹ Prof. Konstantinos Kerameus (Ateny);

³² Prof. Lena Sisula-Tulokas (Helsinki)

³³ Prof. Encarna Roca y Trias (Barcelona)

³⁴ Prof. Jorge Sinde Monteiro (Coimbra);

³⁵ Prof. Jerzy Rajska (Warszawa);

³⁶ Prof. Lajos Vékás (Budapeszt)

³⁷ Prof. Luboš Tichý (Praga);

dla Cypru nie przewidziano ani jednego przedstawiciela. Ponadto po jednym przedstawicielu przewidziano dla Szwajcarii⁴³ oraz dla Instytutu UNIDROIT⁴⁴.

*****535** Zaznaczmy, iż jest to jedyne ciało w obrębie całej grupy von Bara, w którym reprezentowane są (choć nie na równej stopie) porządki prawne wszystkich państw członkowskich, w tym także państw Europy Środkowej. Mimo to należy podkreślić, że rola grupy koordynacyjnej oraz jej wpływ na konkretne rozstrzygnięcia nie jest bynajmniej jasna⁴⁵. Biorąc pod uwagę dominację Niemców, Holendrów i Austriaków w poszczególnych zespołach roboczych można podejrzewać, iż to oni właśnie — a nie grupa koordynacyjna — mają największy wpływ na końcowy efekt prac grupy von Bara w postaci gotowych projektów.

Trudno oprzeć się refleksji, że w przeciwieństwie do komisji Lando (gdzie wszystkie państwa ówczesnej Unii Europejskiej cieszyły się równą reprezentacją⁴⁶), w grupie von Bara widoczna jest dominacja przedstawicieli wybranych państw. W zespołach roboczych są to przedstawiciele Holandii, Niemiec i Austrii, a w grupie koordynacyjnej: Wielkiej Brytanii, Francji i Holandii, przy równoczesnej nadreprezentacji Szwecji i Belgii. Natomiast przedstawiciele państw Europy Środkowej, w tym Polski, nie są należycie reprezentowani ani na jednym, ani na drugim forum⁴⁷.

³⁸ Prof. Jan Svidron (Bratysława);

³⁹ Prof. Valentinas Mikelenas (Wilno);

⁴⁰ Prof. Kaspars Valodis (Ryga);

⁴¹ Prof. Verica Trstenja, słoweńska sędzia Sądu Pierwszej Instancji (Luksemburg).

⁴² Prof. Mifsud Bonnici (Valetta)

⁴³ Prof. Andreas Furrer (Lucerna).

⁴⁴ Prof. Michael Joachim Bonell (Rzym).

⁴⁵ Grupa von Bara nie posiada żadnego regulaminu ani innego aktu określającego sposób działania Grupy i uprawnienia jej poszczególnych organów.

⁴⁶ Komisja Lando działała w trzech następujących po siebie składach, z których każdy przygotował po jednej części Zasad. Skład osobowy każdej z komisji Lando łączyła nie tylko osoba przewodniczącego, ale także przyjęcie zasady, że każde państwo członkowskie EWG, a później UE, reprezentowane będzie przez jednego przedstawiciela. Zob. R. Mańko, *Europejski kodeks...*, [przyp. 5], s. 136 n. 5 (pierwsza komisja Lando), s. 136 n. 7 (druga komisja Lando) oraz s. 137 n. 9 (trzecia komisja Lando).

⁴⁷ Przypomnijmy, iż z ramienia Polski zasiadają w grupie von Bara łącznie jedynie trzy osoby — jeden członek grupy roboczej (Aneta Wiewiórowska-Domagalska z Uniwersytetu Utrechckiego), jeden członek Grupy Eksperckiej (prof. Andrzej Mączyński, sędzia Trybunału Konstytucyjnego) oraz jeden członek Grupy Koordynacyjnej (prof. Jerzy Rajska z Uniwersytetu Warszawskiego). Dla porównania, z ramienia Holandii

III. METODYKA PRACY ZESPOŁU AMSTERDAMSKIEGO

Prace kodyfikacyjne prowadzone przez zespół amsterdamski oparte były o podział zadań merytorycznych między poszczególnych członków zespołu⁴⁸. Wedle tego podziału zadań, referentem rozdziału pierwszego (przepisy ogólne) był Martijn Hesselink, referentką rozdziału drugiego (umowa agencyjna) — Muriel Veldman, referentką rozdziału trzeciego (umowa franczyzy) — Odavia Bueno Díaz, a referentką rozdziału czwartego (umowa dystrybucyjna) — Manola Scotton. Do zadań referentów należało przygotowanie przepisów i towarzyszących im oficjalnych komentarzy, a następnie ich modyfikacja w celu uwzględnienia rezultatów dyskusji na forum zespołu amsterdamskiego oraz całości zespołu holenderskiego⁴⁹. Kierowniczka zespołu amsterdamskiego, Jacobien Rutgers, nie była referentką żadnego z rozdziałów projektu, zajmowała się natomiast koordynacją prac zespołu oraz redakcją notek prawnoporównawczych do poszczególnych przepisów projektu, przygotowanych w oparciu o informacje przekazywane przez członków zespołu holenderskiego⁵⁰.

***536 Tekst projektu przygotowany przez podzespół amsterdamski został zaopiniowany przez Zespół Doradczy w składzie: Johnny Herre, Jérôme Huet, Peter Schlechtriem, Hugh Beale, Eric Clive i Christina Ramberg, a następnie poddany dyskusjom na forum Komitetu Koordynacyjnego, który zajmował się projektem podczas zebrań w Walencji w czerwcu 2002 r., w Porto w grudniu 2002 r. oraz w Helsinkach w czerwcu 2003 r., kiedy to ostateczny projekt został zatwierdzony.

Od momentu zatwierdzenia ostatecznego tekstu projektu przez Komitet Koordynacyjny, zadaniem zespołu amsterdamskiego było przygotowanie oficjalnego komentarza oraz notek prawnoporównawczych.

zasiada łącznie trzykrotnie więcej, bo aż dziewięć osób — pięciu członków Grupy Koordynacyjnej, jeden członek Grupy Ekspertkiej, oraz czterech członków zespołów roboczych.

⁴⁸ Zob. M. H e s s e l i n k , *Preface to this volume* [w:] *Principles...*, [przyp. 1], s. XIII – XIV.

⁴⁹ O zespole holenderskim w Grupie Badawczej ds. Europejskiego Kodeksu Cywilnego zob. wyżej, punkt II.

⁵⁰ Notki prawnoporównawcze obejmują większość systemów prawnych obowiązujące w państwach „Piętnastki” (z wyjątkiem prawa irlandzkiego, szkockiego, duńskiego i luksemburskiego), a z systemów prawnych nowych członków UE — jedynie prawo polskie.

IV. PROJEKT AMSTERDAMSKI JAKO CZĘŚĆ EUROPEJSKIEGO KODEKSU CYWILNEGO

Gdy w latach osiemdziesiątych ubiegłego wieku rozpoczynała swe prace komisja Lando, a w 1989 r. Parlament Europejski wzywał do rychłego uchwalenia „europejskiego kodeksu prawa prywatnego”⁵¹, ewentualna kodyfikacja prawa cywilnego na poziomie wspólnotowym wydawała się odległą perspektywą. Sytuacja uległa znacznemu przyspieszeniu poczynając od 2001 r., gdy projektem tym zainteresowała się Komisja Europejska, a dokładniej jeden z jej urzędników średniego szczebla — Dirk Staudenmayer, szef jednostki B4, zajmującej się ochroną ekonomicznych i innych interesów konsumentów w Dyrekcji Generalnej ds. Zdrowia i Konsumentów. To właśnie Dirk Staudenmayer zredagował trzy obszerne komunikaty opublikowane przez Komisję Europejską w 2001⁵², 2003⁵³ oraz 2004 roku⁵⁴.

W pierwszym z tych dokumentów zwrócono uwagę na zróżnicowanie systemów prawa prywatnego w poszczególnych państwach członkowskich Unii Europejskiej, a w szczególności na zróżnicowanie przepisów *ius cogens*, które — zdaniem Komisji — pomimo

⁵¹ Zob. uchwałę Parlamentu Europejskiego nr A2–157/89 z 26 maja 1989 r. opubl. OJ seria C nr 158 s. 400–401. Z literatury zob. R. Mańko, *Instytucje UE wobec idei europejskiego kodeksu prawa prywatnego*, „Przegląd Prawa Europejskiego” 2004, z. 2, s. 39–40.

⁵² „Komunikat Komisji dla Rady i Parlamentu Europejskiego o europejskim prawie umów”, opubl. OJ seria C nr 255 s. 1 i nast. Z literatury zob. m.in. M. Konopacka, *Zasady prawa umów*, [przyp. 5], s. 251 i nast.; R. Mańko, *Prawo prywatne...*, [przyp. 5], s. 57 i nast.; R. Mańko, *Instytucje UE...*, [przyp. 51], s. 41–47; A. Wiewiórowska-Domagalska, *Europejskie prawo konsumenckie — rozwój, problemy, pytanie o przyszłość* [w:] *Europejskie prawo konsumenckie a prawo polskie*, red. E. Nowińska, P. Cybula, Kraków 2005, s. 49 i nast.

⁵³ „Komunikat Komisji dla Parlamentu Europejskiego i Rady: Bardziej spójne europejskie prawo umów. Plan działania”, opubl. OJ seria C nr 63 s. 1 i nast. (cyt. dalej jako „Plan działania”). Z literatury zob. m.in. M. Hesselink, *The European Commission’s Action Plan: Towards a More Coherent European Contract Law?*, „European Review of Private Law” 2004, z. 4, s. 397 i nast.; M. Konopacka, *Zasady prawa umów...*, [przyp. 5], s. 270; R. Mańko, *Prawo prywatne...*, [przyp. 5], s. 60; R. Mańko, *Instytucje UE...*, [przyp. 51] s. 47–48; M. Kenny, *Plan działania w zakresie europejskiego prawa umów (2003): czy Komisja na pewno miała rację?*, „Kwartalnik Prawa Prywatnego” R. XIV: 2005, z. 1, s. 259 i nast.

⁵⁴ Komunikat Komisji dla Parlamentu Europejskiego i Rady: „Europejskie prawo umów i weryfikacja *acquis*: rozwój” z 11 października 2004 r. (Z literatury zob. M. Kenny, *Plan działania w zakresie europejskiego prawa umów (2003): czy Komisja na pewno miała rację?*, „Kwartalnik Prawa Prywatnego” R. XIV: 2005, z. 1, s. 272 i nast.

możliwości wyboru prawa mają „negatywny wpływ na transakcje ponadgraniczne”⁵⁵. W komunikacie z 2001 r. czytamy też, że: „dla konsumentów oraz małych i średnich przedsiębiorstw nieznaną nieznajomość innych reżimów prawa umów może stanowić bodziec skłaniający do niezawierania umów ponadgranicznych”⁵⁶, a także iż: „zróżnicowane przepisy prawa krajowego mogą ***537 prowadzić do wyższych kosztów transakcyjnych”⁵⁷. Ponadto Staudenmayer wskazał na poważne niespójności istniejące pomiędzy dyrektywami wspólnotowymi w obszarze prawa prywatnego⁵⁸.

W obliczu tak zarysowanej sytuacji, komunikat zaproponował debatę na temat czterech potencjalnych rozwiązań: (1) brak działań Wspólnoty; (2) opracowywanie przez naukowców „wspólnych zasad” w poszczególnych obszarach prawa umów za pieniądze Komisji Europejskiej; (3) nowelizacja istniejących aktów prawa UE; (4) stworzenie europejskiego kodeksu zobowiązań („opcjonalnego instrumentu”) w formie dyrektywy, rozporządzenia bądź zalecenia. Komisja wezwała też zainteresowane podmioty do wyrażania swoich opinii na temat zaproponowanych opcji. Z okazji tej skorzystała m.in. polska Rada Ministrów, która poparła opcję 2 i 3, wyrażając jednocześnie zdanie iż: „Jest bardzo ważne w tym zakresie, by popierać prace nad tak zwanym europejskim kodeksem cywilnym”⁵⁹.

W 2003 r., podsumowując dyskusję nad swoim komunikatem z 2001 r., Komisja Europejska wydała dokument zatytułowany „Spójniejsze europejskie prawo umów. Plan działania”⁶⁰. W ramach Planu przewidziano następujące cele: podniesienie jakości dorobku prawnego (*acquis*) w obszarze prawa umów (ust. 55 i n.), popieranie opracowywania ogólnounijnych wzorców umownych (ust. 81 i n.) oraz dalszą refleksję nad „opcjonalnym instrumentem”⁶¹ w obszarze prawa umów (ust. 89 i n.), czyli niewiążącym kodeksem. Innymi słowy, Komisja opowiedziała się za opcjami drugą, trzecią i czwartą, odrzucając opcję pierwszą — brak działania Komisji.

⁵⁵ „Komunikat Komisji...” z 2001 r., [przyp. 52], s. 5 ust. 28.

⁵⁶ „Komunikat Komisji...” z 2001 r., [przyp. 52], s. 5, ust. 30.

⁵⁷ „Komunikat Komisji...” z 2001 r., [przyp. 52], s. 5, ust. 31.

⁵⁸ „Komunikat Komisji...” z 2001 r., [przyp. 52], ust. 35.

⁵⁹ *Poland's comments concerning the Communication from the Commission to the Council and the European Parliament on the European contract law*, tekst dostępny w internecie pod adresem: http://www.europa.eu.int/comm/consumers/cons_int/safe_shop/fair_bus_pract/cont_law/comments.

⁶⁰ „Plan działania”, [przyp. 53].

⁶¹ W językach roboczych UE — *optionelles Instrument; instrument optionel; optional instrument*.

Podniesienie jakości unijnego prawa umów miałyby być, wedle Komisji, osiągnięte przez stworzenie tzw. wspólnego systemu odniesienia⁶², w których zawarto by „wspólne zasady i terminologię” prawa umów (ust. 59). Treść wspólnego systemu odniesienia miałyby obejmować nie tylko przepisy dotyczące prawa zobowiązań umownych, ale także normy dotyczące dziedzin pokrewnych, w szczególności przepisy o zabezpieczeniu kredytu na ruchomościach oraz przepisy o bezpodstawnym wzbogaceniu (ust. 63b). Komisja wskazuje na trzy cele, jakie miałyby spełnić wspólny system odniesienia (ust. 62a). Po pierwsze, służyłby on Komisji podczas prac nad nowelizacją lub wprowadzaniem nowych aktów prawnych z dziedziny prawa prywatnego. Po drugie, miałyby służyć podniesieniu zbieżności między systemami prawa krajowego w Unii Europejskiej, gdyż byłyby traktowane jako odniesienie dla prac legislacyjnych przez krajowe organy ustawodawcze. Po trzecie, wspólny system odniesienia stanowiłby punkt wyjścia do prac nad przyszłym „instrumentem opcjonalnym niespecyficznym sektorowo”, czyli europejskim kodeksem cywilnym.

Drugim środkiem podnoszenia jakości unijnego prawa zobowiązań umownych, przewidywanym przez Komisję, miałyby być jego „konsolidacja, kodyfikacja i przerobienie”, prowadzące do uproszczenia, poprawy techniki legislacyjnej i usunięcia luk (ust. 76–77).

*****538** Popieranie ogólnounijnych wzorców umownych miałyby się odbywać pod kierownictwem Komisji, prowadząc do ujednoczenia treści umów w Unii Europejskiej (ust. 81–88).

Wreszcie czwarty cel działania wskazany w Planie z 2003 r. to dalsza refleksja nad „opcjonalnym instrumentem” w obszarze prawa umów (ust. 89 i n.). Komisja rozważa wydanie „ogólnounijnych reguł prawa umów w formie rozporządzenia lub zalecenia, które istniałyby raczej obok, niż zamiast krajowego prawa umów. Ten nowy instrument byłby wydany we wszystkich językach Wspólnoty” (ust. 92). Z analizy Planu działania wynika więc, iż Komisja zdecydowana jest stopniowo dążyć do stworzenia europejskiego kodeksu cywilnego. Obecnie prace mają posuwać się trzytorowo: z jednej strony ma powstać wspólny system odniesienia, z drugiej strony — tzw. opcjonalny instrument, wreszcie — z trzeciej — ogólnounijne wzorce umowne. Dokumenty te miałyby niewątpliwie bardzo wiele wspólnego, tym bardziej że wspólny system odniesienia miałby stanowić punkt wyjścia do opracowania instrumentu opcjonalnego. Wygląda więc na to, że we wspólnym systemie odniesienia

⁶² W językach roboczych UE — *gemeinsamer Referenzrahmen; cadre commun de reference; common frame of reference*. W doktrynie polskiej posługiwano się także pojęciem „wspólnych ram odniesienia” (zob. np. R. Mańko, *Instytucje UE*, [przyp. 51] s. 47–48)

skodyfikowane zostałyby podstawowe pojęcia części ogólnej prawa zobowiązań oraz ogólne przepisy dotyczące umów. W ramach ogólnounijnych wzorców umownych podjęto by prace nad kodyfikacją poszczególnych *contractus nominati*.

W późniejszym czasie miałyby zostać podjęte prace nad „instrumentem opcjonalnym”, który czerpałby ze wspólnego systemu odniesienia i ewentualnie z uprzednio opracowanych ogólnounijnych wzorców umownych. Instrument opcjonalny nie byłby niczym innym, jak kodeksem zobowiązań *ex contractu*. Wspólny system odniesienia stanowiłby trzon części ogólnej kodeksu, a ogólnounijne wzorce mogłyby stanowić podstawę części szczegółowej, poświęconej poszczególnym typom umów.

W celu uniknięcia negatywnej reakcji zainteresowanych, Komisja przewiduje wprowadzenie go w dwóch odrębnych etapach — w etapie pierwszym możliwe byłoby stosowanie kodeksu jedynie na zasadzie wyboru prawa (model opcjonalny), w etapie drugim — kodeks byłby stosowany w razie niedokonania wyboru prawa, tak jak dziś stosuje się prawo krajowe (model dyspozytywny). Charakterystyczne, że w celu uniknięcia zadrażeń politycznych, w szczególności z krajami nieposiadającymi kodeksów, Komisja unika posługiwania się określeniem „kodeks zobowiązań” czy „kodeks kontraktów”, stosując mało mówiące określenie opisowe — „niesektorowo specyficzny instrument opcjonalny”, choć w istocie chodzi właśnie o kodeks.

W październiku 2004 r. wydany został komunikat Komisji Europejskiej zatytułowany „Europejskie prawo umów i weryfikacja *acquis*: rozwój”⁶³. W komunikacie tym nastąpiła konkretyzacja zarówno koncepcji wspólnego systemu odniesienia, jak i opcjonalnego instrumentu. Zaprezentowano strukturę wspólnego systemu odniesienia, inspirowaną w dużej mierze projektem Komisji Lando. Komisja zapowiedziała dwutorową pracę zarówno nad wspólnym systemem odniesienia, jak i instrumentem. Należy przypuszczać, że w wypadku, gdyby rzeczywiście podjęto prace nad europejskim kodeksem cywilnym („opcjonalnym instrumentem”) podstawą do jego opracowania byłyby zasady ogólne zawarte we wspólnym systemie odniesienia.

W maju 2005 r., działając w ramach VI Programu Ramowego, Komisja Europejska powołała do życia Połączoną Sieć ds. Europejskiego Prawa Prywatnego⁶⁴. Zadaniem Sieci ma być przygotowanie tekstu wspólnego systemu odniesienia, który ma otrzymać tytuł: Wspólne zasady europejskiego prawa umów (*Common Principles of European Contract Law*). W skład

⁶³ „Komunikat Komisji...” z 2004 r., [przyp. 54].

⁶⁴ Zob. stronę internetową Połączonej Sieci — www.copec.org.

***539 Połączonej Sieci weszła Grupa Badawcza ds. Europejskiego Kodeksu Cywilnego, a także szereg innych grup badawczych, zajmujących się europejskim prawem prywatnym⁶⁵. Projekty przygotowane przez Połączoną Sieć ds. Europejskiego Prawa Prywatnego są następnie dyskutowane w ramach Sieci ds. Wspólnego Systemu Odniesienia (*CFR-Net*) podczas warsztatów odbywających się w Brukseli pod egidą Komisji Europejskiej⁶⁶.

V. TREŚĆ PROJEKTU

1. UWAGI OGÓLNE

a) Zakres projektu

Projekt obejmuje swym zakresem trzy umowy nazwane — umowę agencyjną, umowę franczyzy oraz umowę dystrybucyjną. Niewątpliwie pierwsza z tych umów wyróżnia się na tle dwóch pozostałych — jest powszechnie uregulowana w prawie prywatnym państw członkowskich Unii Europejskiej, które w znacznym zakresie zostały do siebie zbliżone⁶⁷ z uwagi na wydanie w 1986 r. dyrektywy o przedstawicielach handlowych działających na własny rachunek⁶⁸. Ponadto projekt przewiduje, iż jego przepisy mogą być stosowane

⁶⁵ Oprócz wspomnianej już Grupy Badawczej von Bara są to: Grupa Badawcza ds. Istniejącego Prawa Prywatnego WE (*Research Group on the Existing EC Private Law*); Grupa Projektowa ds. Zasad Europejskiego Prawa Ubezpieczeniowego (*Project Group on a Restatement of European Insurance Contract Law*); Stowarzyszenie im. Henri’ego Capitant (*Association Henri Capitant*); Grupa Wspólnego Rdzenia (*Common Core Group*); Grupa Badawcza ds. Oceny Wpływu Gospodarczego Przepisów Prawa Umów (*Research Group on the Economic Assessment of Contract Law Rules*); Grupa ds. Baz Danych (*Database Group*) oraz Akademia Prawa Europejskiego w Trewirze (*Europäische Rechtsakademie*).

⁶⁶ Więcej informacji na stronie internetowej Komisji Europejskiej: http://europa.eu.int/comm/consumers/cons_int/safe_shop/fair_bus_pract/cont_law/index_en.htm

⁶⁷ Prawo polskie zostało zbliżone do systemów innych państw Unii Europejskiej w wyniku nowelizacji kodeksu cywilnego w 2000 r. Zob. szerzej E. Rott-Pietrzyk, *Umowa agencyjna — nowa regulacja w k.c.* „Monitor Prawniczy” 2001, z. 11, s. 579 i nast. (część I) oraz „Monitor Prawniczy” 2001, z. 12, s. 629 i nast. (część II); E. Rott-Pietrzyk, *Agent handlowy — regulacje polskie i europejskie*, Warszawa 2006, s. 262 i nast.

⁶⁸ Dyrektywa Rady 86/653/EWG z dnia 18 grudnia 1986 r. w sprawie koordynacji ustawodawstw Państw Członkowskich odnoszących się do przedstawicieli handlowych działających na własny rachunek, „Dziennik Urzędowy UE — Wydanie Specjalne”, rozdział VI, t. 2, s. 177 i nast. Zob. także E. Rott-Pietrzyk,

„odpowiednio do innych umów, na mocy których jedna strona, samodzielnie prowadząca przedsiębiorstwo, zobowiązuje się wykorzystywać swe umiejętności i starania w celu umieszczenia produktów drugiej strony na rynku”⁶⁹. Projekt nie definiuje pojęcia „produktu”, natomiast komentarz do projektu odsyła w tej materii do przepisów prawa konkurencji WE, wedle których „produkt” oznacza „towar lub usługę”⁷⁰. Takie rozwiązanie trudno uznać za *****540** zadowalające z punktu widzenia techniki legislacyjnej⁷¹ — do przepisów wspólnotowych powinien przynajmniej odsyłać sam projekt, a najlepiej, gdyby definicję produktu umieścić w przepisach projektu.

W konsekwencji należy więc przyjąć, iż projekt może znaleźć zastosowanie do „umów nazwanych i nienazwanych 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

Komentarz do Dyrektywy Rady EWG nr 86/653 z 18 grudnia 1986 roku w sprawie harmonizacji praw państw członkowskich dotyczących niezależnych agentów handlowych, „Problemy Prawne Handlu Zagranicznego” t. XIX-XX: 2000, s. 235 i nast.

⁶⁹ Art. 1:101 projektu.

⁷⁰ *Principles...*, [przyt. 1], s. 99, gdzie twórcy projektu odsyłają do art. 1 lit. a) rozporządzenia Komisji (WE) nr 2790/1999 z dnia 22 grudnia 1999 r. w sprawie stosowania art. 81 ust. 3 Traktatu do kategorii porozumień wertykalnych i praktyk uzgodnionych, „Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej — Wydanie Specjalne”, rozdział VIII, t. 1, s. 364 i nast. Przepis ten zawiera definicję legalną pojęcia „przedsiębiorstwa konkurujące” które definiuje się jako „obecnych lub potencjalnych dostawców na rynku tego samego produktu; rynek tego samego produktu obejmuje towary lub usługi, które są uważane przez kupującego za wzajemnie zamienne lub substytucyjne w stosunku do towarów albo usług kontraktowych z uwagi na ich cechy, ceny i zamierzone przeznaczenie” (podkr. moje – RM). Autorzy projektu przywołują też obwieszczenie Komisji – Wytyczne w sprawie ograniczeń wertykalnych (2000/C 291/01), „Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej – Wydanie Specjalne”, rozdział VIII, t. 1, s. 390 i nast. W ust. 2 zd. 4 Wytycznych czytamy: „Określenie «produkty» obejmuje zarówno towary, jak i usługi.”

⁷¹ We wcześniejszych wersjach projektu posługiwano się zrozumiałym zwrotem „towar lub usługa”. Ślady tego wcześniejszego rozwiązania można odnaleźć w ostatecznej wersji projektu, np. w art. 2:307 mowa jest o „towarach lub usługach”, a nie o „produktach”, podczas gdy w komentarzu do tego przepisu (*Principles...*, [przyt. 1], s. 190–191) mowa jest tylko o „produktach”. Z kolei w uwagach prawno-porównawczych (*Principles...*, [przyt. 1], s. 192) powracają „towary lub usługi”. Prawdopodobnie pozostawienie tego zwrotu w art. 2:307 projektu nie było celowe. Por. np. przepis art. 4:101 w wersji ósmego projektu, dostępny na stronie: http://www.sgecc.net/pages/downloads/commercial_agency_franchise_distribution.pdf (stan na dzień 10 maja 2006) a także cytowany w pracy R. Mańko, *Europejski kodeks cywilny*, [przyt. 5] s. 147.

dokonywania czynności faktycznych⁷². Sami twórcy projektu, w oficjalnym komentarzu, zwrócili uwagę na nieadekwatność projektu do innych umów o charakterze ciągłym, takich jak umowa o pracę czy umowa najmu⁷³.

b) Struktura projektu i technika legislacyjna

Projekt składa się z czterech rozdziałów: przepisów ogólnych, odnoszących się do wszystkich trzech umów, oraz poświęconych poszczególnym umowom — umowie agencyjnej, umowie franczyzy i umowie dystrybucyjnej. Łącznie obejmuje 56 artykułów. Na wzór Zasad europejskiego prawa umów, artykuły nie otrzymały numeracji ciągłej, lecz oznaczone są w sposób wskazujący ich przynależność systematyczną do poszczególnych rozdziałów (pierwsza cyfra) i działów (pierwsza cyfra po dwukropku). Przykładowo, art. 1:202 jest drugim artykułem w drugim dziale pierwszego rozdziału, a art. 2:313 jest trzynastym artykułem w trzecim dziale drugiego rozdziału. Podobny sposób numeracji artykułów spotkamy też w holenderskim kodeksie cywilnym z 1992 r., gdzie artykuły numerowane są w sposób umożliwiający stwierdzenie ich przynależności do danej księgi (np. art. 8:321 to 321 artykuł w ósmej księdze kodeksu). Ponadto, podobnie jak w szwajcarskim kodeksie cywilnym (a także holenderskim i od niedawna niemieckim), każdy artykuł posiada indywidualną intytulację. Podział rozdziałów na działy nie zawsze jest w pełni trafny. Wątpliwe z punktu widzenia techniki legislacyjnej jest tworzenie działów zawierających tylko jeden artykuł (np. dział 1 rozdziału I; dział 1 rozdziału II; dział 1 rozdziału IV). Podobnie za niezrozumiałe należy uznać umieszczanie przepisów o charakterze ogólnym na końcu, a nie na początku rozdziału I (dział 4 rozdziału I — „Inne przepisy ogólne”).

*****541** Można zastanawiać się, czy przepisy składające się na projekt amsterdamski nie są zbyt szczegółowe, drobiazgowo i kazuistyczne⁷⁴. Z pewnością w porównaniu z projektem kodyfikacji umowy sprzedaży (projekt utrechtcki) czy umów o świadczenie usług (projekt tilburski)⁷⁵ mamy tu do czynienia z dużo wyższym poziomem abstrakcji, będącym przejawem wyższego poziomu techniki legislacyjnej. Z tego względu można stwierdzić, iż

⁷² E. Rott-Pietrzyk, *Agent handlowy...*, [przyp. 67] s. 206.

⁷³ *Principles...*, [przyp. 1], s. 99.

⁷⁴ Por. R. Mańko, *Europejski kodeks cywilny...*, [przyp. 5], s. 146.

⁷⁵ Zob. krytykę kazuistycznego charakteru tych projektów w pracy: R. Mańko, *Europejski kodeks cywilny...*, [przyp. 5], s. 143–146.

projekt podzespołu amsterdamskiego pozytywnie odbiega od dwóch pozostałych projektów przygotowanych w ramach zespołu holenderskiego grupy Christiana von Bara.

c) Przepisy bezwzględnie wiążące, jednostronnie bezwzględnie wiążące oraz względnie wiążące

Projekt w sposób wyraźny różnicuje przepisy mające charakter *iuris cogentis* od przepisów należących do sfery *ius dispositivum*. Zgodnie z Zasadami europejskiego prawa umów należy przyjąć, że każdy przepis ma charakter dyspozytywny, chyba że z jego treści wyraźnie wynika imperatywny charakter. Twórcy projektu przewidzieli jednolitą formułę, umieszczaną w ostatnim ustępie przepisu mającego charakter bezwzględnie wiążący. Przykładowo, w art. 1:201 ust. 4 czytamy: „Strony nie mogą umówić się w sposób odbiegający od postanowień niniejszego przepisu”. W podobnie wyraźny sposób rozstrzygnięto o jednostronnie bezwzględnie wiążącym charakterze części przepisów; przykładowo, w art. 2:302 ust. 3 czytamy: „Strony nie mogą zawrzeć w umowie postanowienia mniej korzystnego dla agenta...”.

Łącznie w projekcie znajduje się dziewięć przepisów bezwzględnie wiążących (art. 1:201; art. 1:202; art. 1:203; art. 1:304; art. 3:102; art. 3:101; art. 3:202; art. 3:204; art. 3:303) oraz dziesięć przepisów jednostronnie bezwzględnie wiążących, w tym siedem chroniących interesy agenta (art. 2:301 ust. 2 lit. b); art. 2:301 ust. 2 lit. b); art. 2:304; art. 2:305 ust. 1; art. 2:308; art. 2:310; art. 2:312) oraz po jednym chroniącym interesy franczyzobiorcy (art. 3:206) i dystrybutora (art. 4:203). Ponadto jeden przepis jednostronnie bezwzględnie wiążący chroni zarazem interesy agenta, franczyzobiorcy i dystrybutora (art. 1:302 ust. 5). Należy zaznaczyć, że interesy franczyzobiorcy chronione są zasadniczo przepisami dwustronnie bezwzględnie wiążącymi (art. 3:101, art. 3:102, art. 3:204, art. 3:303), natomiast interesy agenta przepisami jednostronnie bezwzględnie wiążącymi. W zakresie umowy dystrybucyjnej strony zachowują szerszy zakres swobody umów, ograniczony tylko jednym przepisem o charakterze jednostronnie bezwzględnie wiążącym (art. 4:203).

Przepisy ogólne obejmują obowiązki stron (dział 2), wypowiedzenie i odstąpienie od umowy (dział 3) oraz przepisy o *ius retentionis* oraz o formie (dział 4). Wśród obowiązków stron na uwagę zasługują rozbudowane obowiązki informacyjne, obejmujące zarówno okres przed zawarciem umowy (art. 1:201), jak i okres wykonywania umowy (art. 1:203).

d) Klauzula generalna rozsądku

Autorzy projektu szeroko korzystali ze zwrotów niedookreślonych, przede wszystkim z przymiotnika „rozsądny”⁷⁶. W projekcie został on użyty aż 26 razy, najczęściej w powiązaniu z określeniami czasu — „rozsądny czas”⁷⁷ (art. 1:201 ust. 1; art. 1:301 ust. 2; art. 2:302 ust. 1; art. 2:308; art. 2:309;); „rozsądny termin” (art. 1:302; art. 3:206 ust. 1; art. 4:203 ust. 1; art. 4:303); określeniami sposobu postępowania stron umowy — „rozsądne wskazówki” (art. 2:202; art. 3:303 ust. 2; art. 4:304); „rozsądne zamówienie” (art. 4:201); „rozsądne wysiłki” (art. 3:207 ust. 1; art. 3:303 ust. 1; art. 3:303 ust. 3; art. 4:301; art. 4:306), „rozsądne inwestycje” (art. 1:302 ust. 2 lit. b). Niedookreślonego zwrotu „rozsądny” użyto też w powiązaniu z określeniami wartości — „rozsądna cena” (art. 1:305; art. 4:204). Wreszcie należy wskazać na takie zwroty, jak „rozsądny zakres” (art. 3:304 ust. 2; art. 4:305); „poinformowany w rozsądnym zakresie” (art. 1:201 ust. 2); „wypłata świadczenia wyrównawczego jest rozsądna” (art. 1:305) „rozsądne żądanie” (art. 3:203 ust. 2), „rozsądna alternatywa” (art. 1:302 ust. 2 lit. c) czy „rozsądne przypuszczenia” (art. 1:201 ust. 3), a także brzmienie art. 2:303, gdzie „rozsądek” jest przesłanką podzielenia się prowizją pomiędzy starym i nowym agentem w sytuacji kolizji praw do prowizji.

Brak jest natomiast w projekcie klasycznych klauzul generalnych, takich jak „dobra wiara”, „dobre obyczaje”, czy „słuszność”. W szczególności można by się spodziewać użycia przymiotnika „słuszny” w powiązaniu z określeniami wartości pieniężnej — „słuszna cena” zamiast „rozsądnej ceny”. Ponadto w art. 1:305 przesłanką wypłaty świadczenia wyrównawczego nie powinien być „rozsądek” („wypłata świadczenia wyrównawczego jest rozsądna”), ale raczej „względny słuszności” albo „słuszność”. Podobnie w art. 2:303, przesłanką podzielenia się prowizją przez starego i nowego agenta nie powinno być stwierdzenie, iż „byłoby to rozsądne”, ale raczej należałoby się oprzeć na znanej już starożytnym Rzymianom *aequitas*, czyli względach słuszności⁷⁸. Nawiązanie do klasycznych

⁷⁶ O tej klauzuli generalnej zob. E. Rott-Pietrzyk, *Wzorzec rozsądnej osoby w świetle Konwencji wiedeńskiej o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów*, „Rejent” t. XV: 2005, z. 9, s. 202–208; E. Rott-Pietrzyk, *Pojęcie rozsądku...*, [przyp. 7], Kraków 2005, s. 705–718; E. Rott-Pietrzyk, *Klauzule generalne rozsądku w kodeksie cywilnym*, „KPP” Rok XIV: 2005, z. 3, s. 617 i nast.

⁷⁷ O pojęciu „rozsądnego czasu” zob. E. Rott-Pietrzyk, *Agent handlowy...*, [przyp. 67], s. 324.

⁷⁸ Por. art. 761² k.c., gdzie kryterium to sformułowano następująco: „chyba że z okoliczności wynika, że w z g l ę d y s ł u s z n o ś c i przemawiają za podziałem prowizji”.

klauzul generalnych z pewnością przyczyniłoby się do głębszego powiązania projektu z korzeniami europejskiej cywilistyki, tkwiącymi w prawie rzymskim i *ius commune*⁷⁹.

Ponadto zaskakujący jest brak wszelkich odwołań do zwyczajów handlowych⁸⁰ albo zasad uczciwego obrotu. W takich dziedzinach jak umowy franczyzy lub dystrybucyjne zwyczaje handlowe odgrywają ogromną rolę, szczególnie biorąc pod uwagę fakt, iż umowy te generalnie nie są wciąż skodyfikowane. Użyte w projekcie określenie „rozsądny” w powiązaniu ze sposobem działania stron umowy mogłoby być z powodzeniem zastąpione odesłaniem do istniejących w tym zakresie zwyczajów handlowych albo też zasad uczciwego obrotu⁸¹.

W wielu wypadkach zastosowanie określenia „rozsądny” uznać należy za *supeluum legale*, szczególnie w obliczu faktu, iż projekt grupy amsterdamskiej ma w zamierzeniu być czytany łącznie z Zasadami europejskiego prawa umów przygotowanymi przez komisję *****543** Lando. Warto przypomnieć, że art. 1:201 ust. 1 Zasad przewiduje powszechny obowiązek działania *bona fide*: „Każda ze stron winna działać zgodnie z wymogami dobrej wiary”. Dlatego wydaje się, że strona udzielająca „nierozsądnych wskazówek”, składająca „nierozsądne zamówienia”, narzucająca „nierozsądne terminy” czy niepodejmująca „rozsądnych wysiłków” naruszać będzie równocześnie ciężący na niej ogólny obowiązek działania w dobrej wierze⁸². W doktrynie wskazuje się, że zawarta w Zasadach europejskiego prawa umów klauzula dobrej wiary obejmuje zarazem moment subiektywny (uczciwe zamiary konkretnej osoby), jak i moment obiektywny (faktyczne zachowanie się danej osoby w sposób uczciwy i lojalny)⁸³. Rolę zasady dobrej wiary rozumie się trojako: jako wskazówkę

⁷⁹ Por. W. D a j c z a k, *Doświadczenie prawa rzymskiego a pojęcie dobrej wiary w europejskiej dyrektywie o klauzulach niedozwolonych w umowach konsumenckich*, „Zeszyty Prawnicze UKSW” t. I: 2001, s. 99. Por. także F. L o n g c h a m p s d e B é r i e r, *Skargi edylów kurulnych a dyrektywa 1999/44/EC Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie określonych aspektów sprzedaży i gwarancji na dobra konsumpcyjne*, „Studia Iuridica” t. XLIV: 2005, s. 427 i nast, w szczeg. s. 435–436.

⁸⁰ Jedyne przepisy projektu, który odwołuje się do „ustalonych zwyczajów” to art. 1:302 ust. 2 lit. d). Ustalone zwyczaje są w nim jednym z czterech kryteriów, wedle których należy oceniać, czy umowa zawarta na czas nieoznaczony została wypowiedziana w „rozsądnym” terminie.

⁸¹ Odmienne zdania jest Ewa Rott-Pietrzyk, która opowiada się nawet za recepcją klauzuli generalnej „rozsądku” na grunt polskiego prawa cywilnego. Zob. np. E. R o t t - P i e t r z y k, *Pojęcie rozsądku...*, [przyp. 7], s. 718.

⁸² Por. także art. 1:302 Zasad europejskiego prawa umów.

⁸³ M. K o n o p a c k a, *Dobra wiara...*, [przyp. 6], s. 71–72.

interpretacyjną, jako uzupełnienie luk w treści umowy oraz jako korektę umowy⁸⁴. Podejmowanie „rozsądnych” wysiłków, wyznaczanie „rozsądnych” terminów” czy wreszcie udzielanie „rozsądnych” wskazówek można potraktować jako konkretyzację obowiązku zachowania się w dobrej wierze względem drugiej strony umowy⁸⁵.

Ponadto można wskazać, że zamiast nadużywanego w projekcie wieloznacznego określenia „rozsądny” można byłoby z powodzeniem posłużyć się określeniami bardziej konkretnymi, odsyłającymi nie do reguł „rozsądku”, ale wprost do okoliczności faktycznych. I tak, zamiast wskazówki dającego zlecenie określać jako „rozsądne” lepiej można określić je jako „uzasadnione w danych okolicznościach”⁸⁶, albo przynajmniej — „rozsądne w danych okolicznościach”.

Szerokie zastosowanie klauzuli generalnej rozsądku ocenić należy negatywnie z kilku względów. Po pierwsze, klauzula ta wywodzi się z prawa anglosaskiego⁸⁷, obca jest natomiast tradycji romanistycznej. Nie przemawia więc za nią tradycja prawna państw kontynentu europejskiego. Po drugie, klauzula ta stała się w projekcie surogatem wszelkich innych zwrotów niedookreślonych, prowadząc do zubożenia jego treści normatywnej. Po trzecie, pojęcie rozsądku używane jest zbyt często w projekcie, mimo że wszystkie zachowania stron umowy objęte są przepisami ogólnymi Zasad europejskiego prawa umów, nakazującymi zachowanie w dobrej wierze, co może prowadzić do wniosku, iż mamy do czynienia z *superfluum legale*. Po czwarte wreszcie, zastosowanie takiej klauzuli może — podobnie jak klauzula „zasad współżycia społecznego” w prawie socjalistycznym — utrudniać sięganie do dorobku klasycznej cywilistyki oraz prawa rzymskiego⁸⁸. Intelktualnej łączności z dorobkiem prawnym dawnych wieków nie można lekceważyć⁸⁹ — w doktrynie trafnie

⁸⁴ Zob. np. M. K o n o p a c k a, *Dobra wiara...*, [przyp. 6], s. 72; M. K o n o p a c k a, *Zasady prawa umów*, [przyp. 5], s. 277 — 278.

⁸⁵ Por. M. K o n o p a c k a, *Dobra wiara...*, [przyp. 6], s. 72–73.

⁸⁶ Tak w art. 760¹ § 1 k.c., gdzie powiada się, iż „Agent zobowiązany jest (...) przestrzegać jego [dającego zlecenie — R.M.] wskazówek uzasadnionych w danych okolicznościach (...)” Tak sformułowany przepis odsyła sędziego wprost do stanu faktycznego, nie skłaniając go do analizy, czy dana wskazówka jest „rozsądna” *in abstracto*.

⁸⁷ E. R o t t - P i e t r z y k, *Pojęcie rozsądku...*, [przyp. 7], s. 705 wraz z dalszą literaturą.

⁸⁸ Nawet jeżeli w definicji rozsądku zawartej w art. 1:302 Zasad europejskiego prawa umów powiada się, że „za rozsądne uważa się to, co za rozsądne uważa osoba działająca w dobrej wierze”, ponieważ pojęcie „dobrej wiary” użyto tu jedynie w znaczeniu podmiotowym.

⁸⁹ Zob. np. R. Z i m m e r m a n n, *Roman Law and the Harmonisation of Private Law in Europe* [w:] *Towards a European Civil Code*, wyd. 3, red. A. Hartkamp, M. Hesselink, E. Hondius, C.

podkreślono, iż „sięganie ***544 do korzeni klasycznej cywilistyki może utrudniać sprowadzanie norm europejskiego prawa prywatnego do roli ekonomicznych instrumentów, a w konsekwencji ograniczać dowolność ich redagowania i stosowania”⁹⁰.

e) Inne zwroty niedookreślone

Inne zwroty niedookreślone, stosowane przez autorów projektu, to „odpowiedni” — „odpowiednimi informacjami” (art. 1:201), „odpowiedni czas” (art. 1:203); „ważny” — „ważna przyczyna” (art. 1:301 ust. 2); „stosowny” — „stosowne kampanie reklamowe” (art. 3:207 ust. 2), „stosowna opłata” (art. 3:203 ust. 2). Zwrotów takich jest jednak mało, ponieważ w większości wypadków zastąpiono je uniformizującym terminem „rozsądny”.

Joustra, E. du Perron, M. Veldman, Nijmegen 2004, s. 41–42; R. Zimmermann, *Dziedzictwo Savigny’ego. Historia prawa, prawoznawstwo porównawcze i kształtowanie się europejskiej nauki prawa*, „KPP” R. XIV: 2005, z. 1, s. 37–38, 41–42.

⁹⁰ W. Dajczak, *Doświadczenie prawa rzymskiego...*, [przyp. 79], s. 99. Por. także K. Kańska, *Kluczowe problemy związane z wdrożeniem dyrektywy o niedozwolonych postanowieniach umownych w prawie polskim* [w:] *Prawo Unii Europejskiej w wewnętrznym porządku prawnym państw członkowskich*, red. M. Wędrychowski, Warszawa 2004, s. 271; W. Dajczak, *Problem «ponadczasowości» zasad prawa rzymskiego. Uwagi w dyskusji o «nowej europejskiej kulturze prawnej»*, „Zeszyty Prawnicze UKSW” t. V: 2005, z. 1, s. 7 i nast., w szczeg. s. 21.

2. ISTOTA POSZCZEGÓLNYCH UMÓW I ZASADNICZE ŚWIADCZENIA STRON

a) Umowa agencyjna

W ujęciu projektu, umowa agencyjna⁹¹ jest umową konsensualną, wzajemną i odpłatną⁹², tworzącą stosunek prawny o charakterze ciągłym. Brak jest jakichkolwiek kwalifikacji podmiotowych — zarówno agentem, jak i zleceniodawcą może być przedsiębiorca (profesjonalista) i podmiot nie będący przedsiębiorcą (nieprofesjonalista), może być nim osoba fizyczna lub prawna niezależnie od tego, czy jest przedsiębiorcą, czy nie⁹³. Do *essentialia* ***545 *negotii* umowy agencyjnej należy stałe, odpłatne pośrednictwo agenta w negocjowaniu lub zawieraniu umów w imieniu i na rzecz zleceniodawcy⁹⁴. Należy podkreślić

⁹¹ W przekładzie przyjęto określenie „umowa agencyjna”, a nie — jak w dyrektywie — „umowa przedstawicielstwa handlowego”. Odrzucono też przymiotnik „handlowa”, użyty w tekście angielskim („*commercial agency*”), a to dlatego, iż na gruncie języka polskiego nie ma on żadnej funkcji różnicującej (brak jest przeciwstawnego „agencji handlowej” pojęcia „agencji niehandlowej”). Podobnie przyjęła O. Bueno-Díaz w hiszpańskim przekładzie projektu („*agente*”, „*agencia*”, bez przymiotnika „*comercial*”- zob. *Principles...*, [przyp. 1], s. 77 i nast.)

⁹² Podobnie w ujęciu polskiego k.c. — zob. np. T. Wiśniewski [w:] *Komentarz do kodeksu cywilnego. Księga trzecia. Zobowiązania*, t. 2, red. G. Bieniek, wyd. 4, Warszawa 2002, s. 360; E. Rott-Pietrzyk [w:] *System prawa prywatnego*, t. 7: *Prawo zobowiązań — część szczegółowa*, red. J. Rajski, wyd. 2, Warszawa 2004, s. 496; E. Rott-Pietrzyk, *Agent handlowy...*, [przyp. 67] s. 267. W doktrynie zwraca się uwagę, iż definicja amsterdamska „odpowiada ujęciu agencji handlowej w dyrektywie (...) i w prawach krajowych państw członkowskich” Wspólnoty Europejskiej (tak np. E. Rott-Pietrzyk, *Agent handlowy...*, [przyp. 67] s. 207).

⁹³ Odmienne na gruncie k.c., gdzie umowa ta jest obustronnie kwalifikowana podmiotowo — zob. art. 758 § 1 k.c. Por. T. Wiśniewski [w:] *Komentarz...*, [przyp. 92], s. 360–361; E. Rott-Pietrzyk, *Agent handlowy...*, [przyp. 67], s. 266. Jeżeli choć jedna ze stron nie będzie przedsiębiorcą, umowa ma charakter *contractus innominatus* (zob. np. E. Rott-Pietrzyk [w:] *System prawa prywatnego*, [przyp. 92], s. 504–505). W wypadku umowy pomiędzy zleceniodawcą-nieprzedsiębiorcą a agentem-przedsiębiorcą, zgodnie z art. 764⁹ k.c. stosuje się większość przepisów o agencji. Z kolei jeżeli agent nie jest przedsiębiorcą to, niezależnie od kwalifikacji zleceniodawcy, stosuje się — zgodnie z art. 750 k.c. — odpowiednio przepisy o zleceniu. *De lege ferenda* postuluje się jednak analogiczne stosowanie przepisów o agencji (zob. np. E. Rott-Pietrzyk [w:] *System prawa prywatnego*, [przyp. 92], s. 505).

⁹⁴ Por. art. 758 § 1 k.c. Ujęcie kodeksu cywilnego jest nieco odmienne — nie ma mowy o prowadzeniu negocjacji, a jedynie o pośredniczeniu w zawieraniu umów. Można jednak przyjąć, że prowadzenie negocjacji, składanie ofert itp. mieści się w pojęciu pośredniczenia — zob. np. T. Wiśniewski [w:] *Komentarz...*,

też, że umowa agencyjna w ujęciu projektu amsterdamskiego odnosi się do pośrednictwa przy zawieraniu wszelkiego rodzaju umów, a nie tylko — jak w dyrektywie o przedstawicielach handlowych — jedynie do umów sprzedaży⁹⁵.

Obowiązki agenta zostały doprecyzowane w art. 2:201, który powiada, iż agent ma podejmować „rozsądne wysiłki w celu prowadzenia negocjacji w imieniu dającego zlecenie oraz zawierania umów wskazanych przez dającego zlecenie”. Wydaje się, iż przepis art. 2:201 projektu stanowi *superfluum*, ponieważ o tych samych obowiązkach agenta mowa jest już w art. 2:101⁹⁶.

Obowiązkiem zleceniodawcy jest wypłacanie agentowi wynagrodzenia w postaci prowizji. Zasady obliczania prowizji uregulowane zostały przepisem o charakterze jednostronnie bezwzględnie wiążącym (art. 2:301)⁹⁷. Zgodnie z ust. 1 tego artykułu, agent nabywa prawo do prowizji w trzech wypadkach: jeżeli umowa została zawarta w wyniku starań agenta lub jeżeli została ona zawarta z osobą, którą agent wcześniej pozyskał jako klienta dla umów danego rodzaju, lub wreszcie jeżeli agentowi powierzono określony obszar geograficzny lub zbiór klientów, a klient, z którym zawarto umowę, należy do tego obszaru lub zbioru⁹⁸. Przepis ten ma charakter dyspozytywny.

Artykuł 2:301 ust. 2 formułuje dodatkowe dwa wymogi, dotyczące tym razem okoliczności od agenta niezależnych. Aby więc powstało prawo do prowizji przewidziane art. 2:301 ust. 1, konieczne jest także by zleceniodawca „wykonał albo powinien był wykonać

[przyp. 92], s. 362. Podobnie więc jak w prawie polskim, także na gruncie projektu amsterdamskiego można mówić o dwóch podtypach umowy agencyjnej — podtypie agencji pośredniczej oraz podtypie agencji przedstawicielskiej (por. E. Rott-Pietrzyk [w:] *System prawa prywatnego*, [przyp. 92], s. 507 i nast.).

⁹⁵ Por. art. 2 ust. 2 dyrektywy o przedstawicielach handlowych. Zob. także E. Rott-Pietrzyk, *Umowa agencyjna w projekcie europejskiego kodeksu cywilnego*, „Problemy Prawa Prywatnego Międzynarodowego” t. I: 2006, z. 1 (w druku), sub 3; E. Rott-Pietrzyk, *Agent handlowy...*, [przyp. 67], s. 207.

⁹⁶ Podobnie ocenia brzmienie art. 2:201 E. Rott-Pietrzyk, *Umowa agencyjna...*, [przyp. 95] sub 6, która powiada, iż: „Postanowienie takie wydaje się zbędne, zważywszy na wprowadzenie w projekcie standardu rozsądnego zachowania na etapie zawierania, wykonywania i zakończenia umowy”. Por. E. Rott-Pietrzyk, *Agent handlowy...*, [przyp. 67] s. 212.

⁹⁷ Por. art. 6 dyrektywy o przedstawicielach handlowych. Por. E. Rott-Pietrzyk, *Agent handlowy...*, [przyp. 67], s. 38 i nast.

⁹⁸ Podobnie art. 761 k.c., który jednak ma charakter *ius dispositivum*, wobec czego strony mogą wyłączyć prawo agenta do prowizji oparte tylko na jego geograficznej lub grupowej wyłączności. Por. art. 7 dyrektywy o przedstawicielach handlowych.

swoje obowiązki wynikające z umowy”⁹⁹, lub też by „klient wykonał swoje obowiązki wynikające z umowy albo w sposób usprawiedliwiony wstrzymał świadczenie”¹⁰⁰ zgodnie z art. 9:201 Zasad europejskiego prawa umów¹⁰¹. Ten drugi wymóg ma charakter semiimperatywny w interesie agenta¹⁰². Brak jest w projekcie amsterdamskim odpowiednika art. 761³ § 2 k.c., *****546** dotyczącego prawa do prowizji w sytuacji, gdy umowa pomiędzy zleceniodawcą a klientem wykonywana jest etapami.

W projekcie zawarto też przepisy regulujące prawo agenta do prowizji po wygaśnięciu umowy agencyjnej (art. 2:302)¹⁰³, kolizję uprawnień do prowizji między starym i nowym agentem (art. 2:303)¹⁰⁴ oraz wyłączenie prawa do prowizji w sytuacji, gdy umowa z klientem nie może być wykonana bez winy zleceniodawcy (art. 2:305)¹⁰⁵.

Projekt nie wyklucza ustalenia wynagrodzenia agenta na innych zasadach, niż prowizja od zawartych umów. Wydaje się, że w razie ustalenia sztywnego wynagrodzenia agenta, przepisy semiimperatywne dotyczące prowizji nie stosują się.

Jako ustawowo uregulowane *accidentale negotii* występuje w projekcie (art. 2:313) postanowienie *del credere*¹⁰⁶. Przepis ten ma charakter dyspozytywny, tzn. strony nie tylko

⁹⁹ Por. art. 10 ust. 1 lit. a) i b) dyrektywy o przedstawicielach handlowych.

¹⁰⁰ Por. art. 10 ust. 1 lit. c) dyrektywy o przedstawicielach handlowych, gdzie jednak nie ma mowy o sytuacji, gdy klient w sposób usprawiedliwiony wstrzymuje swoje świadczenie.

¹⁰¹ Por. art. 761³ § 1 k.c.

¹⁰² Tak samo na gruncie art. 761³ § 1 k.c. zd. 2 oraz art. 10 ust. 2 w zw. z ust. 4 dyrektywy o przedstawicielach handlowych.

¹⁰³ Por. art. 761¹ k.c. Przepis art. 2:302 ust. 2 projektu powtarza wymogi zawarte w art. 2:301 ust. 2, co stanowi *superfluum legale*, ponieważ wymogi te i tak stosowałyby się do prowizji po wygaśnięciu umowy na zasadzie *lex generalis*. Polski ustawodawca słusznie wymogów z art. 761³ § 1 zd. 2 k.c. nie powtarza w art. 761¹ k.c. Jeżeli twórcy projektu nie byli pewni zastosowania tych wymogów do prowizji poumownej, mogli przynajmniej posłużyć się odesłaniem, a nie powtarzać *verbatim* brzmienie art. 2:301 ust. 2–3 w art. 2:302 ust. 2–3. Por. także art. 7 dyrektywy o przedstawicielach handlowych.

¹⁰⁴ Por. art. 761² k.c., gdzie jednak zamiast „rozsądku” kryterium przyznania prowizji są względy słuszności. Por. także art. 9 dyrektywy o przedstawicielach handlowych, gdzie użyto zwrotu niedookreślonego „stosownie do okoliczności”.

¹⁰⁵ Por. art. 761⁴ k.c. Zarówno na gruncie polskiego kodeksu cywilnego, jak i projektu amsterdamskiego przepis ten ma charakter semiimperatywny na korzyść agenta.

¹⁰⁶ Zob. E. Rott-Pietrzyk, *Umowa agencyjna...*, [przyp. 95] sub 8. Klauzula *del credere* nie jest regulowana przez dyrektywę o przedstawicielach handlowych. Por. także E. Rott-Pietrzyk, *Zobowiązanie del credere w umowie agencyjnej*, „Rejent” 1998, z. 11, s. 90 i nast.; E. Rott-Pietrzyk, *Agent handlowy*, [przyp. 68], s. 346 i nast.

mają swobodę wprowadzenia tego postanowienia do umowy, ale także mogą dowolnie kształtować jego treść. Istotą postanowienia *del credere* jest przyjęcia przez agenta zobowiązania gwarancyjnego dotyczącego spełnienia przez klienta jego zobowiązania, polegającego na zapłacie ceny produktów (art. 2:313 ust. 1 *in principio*). Przepis określa równocześnie przesłanki ważności postanowienia *del credere*. Wydaje się, iż norma przewidująca wymóg spełnienia tych przesłanek ma charakter *ius cogens*, wobec czego strony nie mogą wprowadzić do umowy postanowienia *del credere* w innej sytuacji. Przesłanki te są następujące: po pierwsze, zachowanie formy pisemnej postanowienia¹⁰⁷, po drugie, wskazanie określonych umów, przy których zawarciu agent pośredniczył lub które zawarł lub też wskazanie określonych klientów¹⁰⁸ oraz, po trzecie, „rozsądnosc” postanowienia z punktu widzenia interesów stron (art. 2:313, lit. a–c)¹⁰⁹. Wysokość prowizji *del credere* ustalona została w art. 2:313 ust. 2 jako „rozsądna”.

W projekcie brak jest odpowiednika art. 762 k.c., przewidującego zasady zwrotu wydatków poniesionych przez agenta.

¹⁰⁷ Odmienne w art. 761⁷ § 1 k.c. zd. 1 *in principio* oraz zd. 2, gdzie cała umowa musi być zawarta w formie pisemnej, by można było w niej zawrzeć postanowienie *del credere*. Na gruncie projektu amsterdamskiego należy bowiem przyjąć, że umowa może być zawarta ustnie, a jedynie postanowienie *del credere* objęte jest wymogiem formy pisemnej *ad solemnitatem*.

¹⁰⁸ Podobnie art. 761⁷ § 2 k.c.

¹⁰⁹ Twórcy projektu nie precyzują w swoim komentarzu, co rozumieją pod pojęciem „rozsądnosci” w tym kontekście. Wskazują natomiast, iż celem przepisu miała być ochrona agenta — por. komentarz do art. 2:303 ust. B.

***547 b) Umowa franczyzy

W projekcie umowa franczyzy¹¹⁰ ma charakter umowy dwustronnej, konsensualnej, wzajemnej i odpłatnej, rodzącej stosunek prawny o charakterze ciągłym. Do *essentialia negotii*¹¹¹ należy prowadzenie przez franczyzobiorcę przedsiębiorstwa w ramach sieci franczyzodawcy w celu sprzedaży określonych produktów w imieniu i na rzecz franczyzobiorcy, z wykorzystaniem przez franczyzobiorcę firmy lub znaku towarowego, własności intelektualnej oraz wiedzy handlowej franczyzodawcy¹¹². Ponadto do *essentialia negotii* należą, jak się wydaje, ustalone przepisami o charakterze *ius cogens* obowiązki informacyjne franczyzodawcy, o których będzie mowa w dalszych ustępach.

Umowa franczyzy ma charakter podmiotowo kwalifikowany, ponieważ z brzmienia przepisów wynika, że zarówno franczyzodawca, jak i franczyzobiorca winni być przedsiębiorcami.

Niezwykle istotną rolę w konstrukcji umowy franczyzy odgrywają prawa do niematerialnych składników przedsiębiorstwa — prawo do własności intelektualnej oraz wiedzy handlowej. Zakres korzystania z tych składników przedsiębiorstwa franczyzodawcy

¹¹⁰ W przekładzie przyjęto spolszczony termin „umowa franczyzy”, uznając go za bardziej odpowiedni niż czysto angielskie określenie „*franchising*”. Nie oznacza to jednak, iż przekład ten jest w pełni zadowalający; przeciwnie, poszukiwania właściwego polskiego przekładu tego terminu powinny być nadal prowadzone. Interesującej inspiracji dostarczyć może język włoski, który umowę franczyzy określa jako „*affiliazione commerciale*” (afiliacja handlowa), a strony tej umowy jako „*affiliante*” (afiliujący) oraz „*affiliato*” (afiliowany) (por. *Principles* [przyp. 1], s. 59 i nast.). Rozważyć można określenie interesującej nas umowy jako „umowy sieci handlowej” albo „umowy uczestnictwa w sieci handlowej”. Strony umowy można by wówczas określić jako „zarządzającego siecią handlową” (franczyzodawca) oraz „uczestnika sieci handlowej” (franczyzobiorca). Niewątpliwym walorem zaproponowanego przekładu jest jego komunikatywność, przejrzystość a nade wszystko fakt, iż jest on w pełni zrozumiały dla przeciętnego użytkownika języka polskiego.

¹¹¹ Na temat *essentialia negotii* umowy franczyzowej por. K. B a g a n - K u r l u t a, *Umowa franchisingu*, Warszawa 2001, s. 76 i nast.

¹¹² W przekładzie zdecydowano się oddać angielski termin „*know-how*” i francuski „*savoir-faire*” za pomocą polskiego określenia „wiedza handlowa”, które, jak się wydaje, dobrze oddaje istotę tego terminu. Por. definicję pojęcia „*know-how*” w komentarzu do art. 3:102 (*Principles* [przyp. 1], s. 217): „*The know-how is one of the elements contained in the business package transferred by the franchisor. It includes information concerning the franchisor's business method which is indispensable to the franchisee for the use, sale or resale of the contract products.*”

przez przedsiębiorstwo franczyzobiorcy określony został w art. 3:101–3:102 jako niezbędny do prowadzenia tego drugiego przedsiębiorstwa. Szczegółowe określenie takiego zakresu stanowi więc *quaestio facti*, którą należy badać *a casu ad casum*.

Do *essentialia negotii* należy obowiązek franczyzobiorcy przestrzegania sposobu prowadzenia przedsiębiorstwa narzuconego przez franczyzodawcę (art. 3:303 ust. 1). To właśnie prowadzenie przedsiębiorstwa franczyzobiorcy według wzoru wspólnego dla całej sieci franczyzy jest istotnym elementem wyróżniającym tę umowę. Fakt działania przedsiębiorstw w sieci franczyzy pociąga za sobą dwa kolejne obowiązki franczyzobiorcy — obowiązek stosowania się do „rozsądnych” wskazówek franczyzodawcy (art. 3:303 ust. 2) oraz obowiązek podejmowania „rozsądnych” starań, by nie wyrządzić szkody sieci jako całości (art. 3:303 ust. 3). Obowiązki te należą do *essentialia negotii* i nie mogą zostać wyłączone przez strony (art. 3:303 ust. 4).

Korelatem tych istotnych obowiązków jest *naturale negotii*, polegające na prawie franczyzodawcy do przeprowadzania inspekcji w lokalach franczyzodawcy (art. 3:304 ust. 1) *****548** oraz kontrolowania jego ksiąg handlowych (art. 3:304 ust. 2). Choć przepisy te mają charakter dyspozytywny, trudno spodziewać się, by strony zdecydowały się wyłączyć ich zastosowanie.

Do *naturalia negotii* należy przepis, w myśl którego franczyzobiorca zobowiązany jest kupować wyroby wyłącznie od franczyzodawcy albo innego dostawcy przezeń wskazanego. Jeżeli strony tak się umówią, na franczyzodawcy ciąży obowiązek zapewnienia dostaw „w rozsądnym terminie” z zastrzeżeniem, że „zamówienie jest rozsądne” (art. 3:204 ust. 1). Taka sama zasada ma zastosowanie w sytuacji, gdy nie postanowienie umowy, ale względy praktyczne powodują, że tylko franczyzodawca albo wskazany przezeń dostawca jest źródłem zaopatrzenia franczyzobiorcy (art. 3:204 ust. 2). Przepisy te mają charakter *ius cogens*.

W wypadku umowy franczyzy obowiązek współdziałania konkretyzuje się w obowiązku franczyzodawcy przekazania swojemu kontrahentowi praw do korzystania z jego własności intelektualnej (art. 3:101) oraz udostępnienia mu wiedzy handlowej (3:202), a także bezpłatnego udzielania mu pomocy w postaci „szkoleń, wskazówek i porad” (art. 3:203). Udostępnienie praw do własności intelektualnej oraz wiedzy handlowej stanowią *essentialia negotii* (por. art. 3:101) i dlatego przepisy przewidujące obowiązek takiego udostępnienia mają charakter *ius cogens*. Natomiast przepis art. 3:203, dotyczący szkoleń, wskazówek i porad — bezpłatnych w zakresie niezbędnym do prowadzenia przedsiębiorstwa franczyzobiorcy, a

odpłatnych w pozostałym zakresie — należy do *naturalia negotii* i może być przez strony modyfikowany bądź wyłączony.

Kolejnym *naturale negotii* jest obowiązek francyzodawcy dbania o promocję i dobre imię sieci franczyzy oraz organizowania kampanii promocyjnych na własny koszt (art. 3:207).

W zamian za udostępnienie praw do niematerialnych składników swego przedsiębiorstwa, francyzodawca ma prawo do okresowych świadczeń pieniężnych ze strony francyzobiorcy (art. 3:301). Wątpliwości może budzić treść i stylizacja art. 3:301 ust. 1. Przede wszystkim należy wskazać, iż odpłatność umowy franczyzy ustanowiona została już w art. 3:101, wobec czego nie ma potrzeby powtarzać tej zasady. Po drugie, przepis ten wprowadza trzy pojęcia — opłat, tantiem oraz „innych opłat okresowych”, nie tylko nie określając różnicy zachodzącej pomiędzy tymi pojęciami, ale też nie przewidując odmienniej dla nich regulacji, która uzasadniałaby wprowadzenie aż trzech pojęć.

c) Umowa dystrybucyjna

Zgodnie z projektem, umowa dystrybucyjna jest umową dwustronną, konsensualną, odpłatną, tworzącą stosunek prawny o charakterze ciągłym. Brak jest wymogu kwalifikacji podmiotowej. Do *essentialia negotii* należy obowiązek dystrybutora nabywania określonych produktów od dostawcy oraz sprzedawania ich na w swoim imieniu, a obowiązkiem dostawcy — dostarczanie takich towarów dystrybutorowi w sposób ciągły.

Projekt przewiduje trzy podtypy¹¹³ umowy dystrybucyjnej — umowę dystrybucji wyłącznej, umowę dystrybucji wybiórczej (selektywnej) oraz umowę o wyłączność nabywania. Do każdego z podtypów stosują się przepisy ogólne o umowach o wprowadzenie produktów na rynek (art. 1:101–1:402 projektu), przepisy ogólne o umowie dystrybucyjnej (art. 4:201, 4:202, 4:203, 4:204, 4:205) oraz przepisy szczególne dla poszczególnych podtypów umowy dystrybucyjnej.

*****549** Przechodząc do charakterystyki poszczególnych podtypów umowy dystrybucyjnej, należy wskazać, iż umową dystrybucji wyłącznej jest umowa, na mocy której dostawca zobowiązuje się dostarczać swoje produkty tylko jednemu dystrybutorowi na

¹¹³ Istnienie podtypów albo postaci jednej umowy nazwanej znane jest także naszemu prawu. Przykładowo, umowa agencyjna dzieli się na podtyp agencji pośredniczej i przedstawicielskiej — zob. E. R o t t - P i e t r z y k [w:] *System prawa prywatnego*, [przyp. 93] s. 507 i nast.

danym obszarze geograficznym lub w obrębie danej grupy klientów (art. 4:101 ust. 3). Mamy więc do czynienia z instytucją wyłączności *ratione loci* bądź *ratione personae*, podobnie jak w umowie agencyjnej (art. 2:301 ust. 1 lit. c).

Z kolei umowa dystrybucji wybiórczej jest to umowa, na podstawie której dostawca zobowiązuje się dostarczać określone produkty jedynie dystrybutorom wybranym na podstawie określonych kryteriów (art. 4:101 ust. 4). W wypadku tego podtypu umowy dystrybucyjnej mamy do czynienia ze zobiektywizowanymi kryteriami doboru kontrahentów, które określa dostawca, i na tej podstawie zawiera umowy dystrybucyjne z każdym kontrahentem, który takie kryteria spełni.

Wreszcie trzeci podtyp umowy dystrybucyjnej to umowa o wyłączność nabywania, na mocy której dystrybutor zobowiązuje się nabywać produkty jedynie od dostawcy lub od osoby przezeń wskazanej (art. 4:101 ust. 5). Mamy tu do czynienia z sytuacją odwrotną niż w wypadku umowy dystrybucji wyłącznej — tym razem to dystrybutor zobowiązuje się, że nie nabędzie produktów od innej osoby niż dostawca względnie osoba przezeń wskazana.

Poszczególne podtypy nie stanowią odrębnych *contractus nominati*, lecz jedynie warianty podstawowej umowy dystrybucyjnej. Z punktu widzenia struktury czynności prawnej należałoby uznać postanowienia wyodrębniające poszczególne podtypy za *accidentalialia negotii*, zaliczając do *essentialia negotii* umowy dystrybucyjnej jedynie te elementy czynności prawnej, które typizują umowę dystrybucyjną jako taką (a więc zobowiązanie dostawcy do ciągłego dostarczania produktów oraz zobowiązanie dystrybutora do nabywania i odsprzedawania tych produktów). Tezę tę zdaje się potwierdzać fakt, iż przepisy odnoszące się do umów dystrybucji wyłącznej i wybiórczej (art. 4:301–4:306) mają charakter *iuris dispositivi*. Ponadto wydaje się, iż trzy podtypy umowy dystrybucyjnej mogą być ze sobą w sposób dowolny łączone. Można sobie bowiem wyobrazić umowę dystrybucyjną mającą cechy dystrybucji wyłącznej połączonej z wyłącznością nabywania — byłaby to umowa dystrybucyjna obustronnie wyłączna. Można też wyobrazić sobie umowę dystrybucji wyłącznej i wybiórczej zarazem, a także umowę dystrybucji wybiórczej, połączonej z wyłącznością nabywania.

Należy podkreślić, że dostawca niekoniecznie musi być producentem oferowanych przez siebie produktów. Może to być np. hurtownik, którego z producentem albo importerem łączy także odrębna umowa dystrybucyjna. Odróżnia to umowę dystrybucyjną od znanej

naszemu prawu umowy dostawy, w której dostawca zobowiązuje się do „wytworzenia rzeczy oznaczonych tylko co do gatunku oraz do ich dostarczenia” odbiorcy¹¹⁴.

Umowa dystrybucyjna w świetle projektu jest więc swego rodzaju umową ramową, przewidującą długofalową współpracę stron. Współpraca ta realizuje się poprzez zawieranie umów sprzedaży produktów na zasadach określonych w umowie dystrybucyjnej. Ponadto, w ramach umowy dystrybucyjnej, dostawca zobowiązany jest zaoferować dystrybutorowi „po rozsądnej cenie” materiały reklamowe służące promocji produktów (art. 4:204).

W ramach podstawowego typu umowy dystrybucyjnej jedynym obowiązkiem dystrybutora jest nabywanie i odsprzedawanie produktów od dostawcy (art. 4:101 ust. 2). Ilość i jakość tych produktów ustalana jest w treści umowy. Dodatkowe obowiązki dystrybutora twórcy projektu przewidzieli jedynie w wypadku dystrybucji wyłącznej i wybiórczej, do których stosują się art. 4:301 i n.

*****550** W wypadku tych dwóch podtypów umowy dystrybucyjnej na dystrybutorze ciąży sześć dodatkowych obowiązków: obowiązek promocji towarów (art. 4:301), obowiązek informowania dostawcy o roszczeniach dotyczących praw do własności intelektualnej przysługujących dostawcy oraz naruszeniach tych praw (art. 4:302), obowiązek ostrzegania dostawcy o przewidywanym spadku zapotrzebowania na produkty (art. 4:303), obowiązek stosowania się do wskazówek dostawcy, dotyczących sposobu dystrybucji i utrzymania renomy produktów (art. 4:304) wraz z towarzyszącym mu obowiązkiem poddania się inspekcji dostawcy (art. 4:305) i wreszcie obowiązek dbania o renomę produktów nabywanych od dostawcy (art. 4:306). Twórcy projektu wyszli więc z założenia, że w wypadku dystrybucji wyłącznej i wybiórczej pomiędzy stronami umowy powstaje bliższa więź, polegająca na obdarzeniu dystrybutora szczególnym zaufaniem przez dostawcę. Dostawca bowiem albo powierza dystrybutorowi wyłączność (dystrybucja wyłączna), albo też traktuje go jako część wybranej grupy kontrahentów (dystrybucja wybiórcza). Dystrybutor uzyskuje wówczas dodatkową korzyść w stosunku do zwykłego dystrybutora. Naturalnym korelatem tej dodatkowej korzyści są dodatkowe obowiązki dystrybutora, określone w art. 4:301 i n. projektu.

¹¹⁴ Zob. art. 605 polskiego k.c.

3. FORMA CZYNNOŚCI PRAWNYCH

Co do zasady, projekt nie przewiduje żadnych wymogów co do formy czynności prawnych¹¹⁵. Jest to zrozumiałe, biorąc pod uwagę jego miejsce w projekcie przyszłego kodeksu cywilnego. Niemniej jednak należy wskazać na dwa przepisy — art. 1:402, przewidujący instytucję pisemnego potwierdzenia umowy¹¹⁶, oraz art. 2:213, dotyczący wymogu pisemnej formy postanowienia *del credere*, o którym będzie mowa niżej.

4. OBOWIĄZKI INFORMACYJNE

a) Przedumowny obowiązek informacyjny

Przedumowne obowiązki informacyjne stron uregulowane są zarówno w przepisach ogólnych projektu, jak i w przepisach dotyczących umowy franczyzy. Zgodnie z art. 1:201 ust. 1, obie strony winny zapewnić sobie nawzajem odpowiednie informacje przed zawarciem umowy¹¹⁷. Pojęcie „odpowiednich informacji”¹¹⁸ zdefiniowano za pomocą definicji operacyjnej jako informacje, na podstawie których „druga strona może postanowić o zawarciu umowy będąc w rozsądnym zakresie poinformowaną o rodzaju umowy oraz jej postanowieniach” (art. 1:201 ust. 2). Chodzi więc o wymianę informacji na etapie negocjowania umowy, która ma umożliwić obu stronom podjęcie przemyślanego wyboru kontrahenta umowy długoterminowej. Norma art. 1:201 ust. 1 sankcjonowana jest przez art. 1:201 ust. 3, który każe stosować przepisy Zasad europejskiego prawa umów o błędzie. Zastosowanie przepisów o błędzie możliwe jest jedynie pod warunkiem, że strona, która nie udostępniła drugiej informacji, „wiedziała lub na podstawie rozsądnych przypuszczeń powinna była wiedzieć, że druga strona, gdyby dostarczono jej na czas odpowiednich informacji, nie zawarłaby umowy ***551 albo zawarłaby ją na zasadniczo odmiennych warunkach”. Błąd musi więc mieć

¹¹⁵ Podkreślają to autorzy projektu w komentarzu do art. 1:402 (*Principles* [przyp. 1], s. 154 – 155). D.

¹¹⁶ Por. art. 13 ust. 1 dyrektywy o przedstawicielach handlowych. Zob. E. Rott-Pietrzyk, *Umowa agencyjna w świetle projektu europejskiego kodeksu cywilnego* [przyp. 96], sub. 4; E. Rott-Pietrzyk, *Agent handlowy...*, [przyp. 67], s. 208.

¹¹⁷ Por. E. Rott-Pietrzyk, *Umowa agencyjna ...*, [przyp. 67], sub 5.

¹¹⁸ Por. E. Rott-Pietrzyk, *Agent handlowy...*, [przyp. 67], s. 208–209 oraz 209 n. 1.

charakter błędu istotnego, ale nie musi dotyczyć treści czynności prawnej¹¹⁹. Przepis art. 1:201 ma charakter imperatywny.

Przedumowne obowiązki informacyjne zostały doprecyzowane w przepisach o umowie franczyzy. W art. 3:102 ust. 1 wyliczono rodzaje informacji, jakie przyszedł francyzodawca ma obowiązek udzielić przyszedłemu francyzobiorcy. Ponadto w art. 3:102 ust. 2 przewidziano dodatkową sankcję w postaci obowiązku odszkodowawczego w wypadku, gdy błąd francyzobiorcy nie ma charakteru istotnego. Francyzodawca odpowiada wówczas na zasadzie ryzyka, może jednak ekskulpować się udowadniając, że miał prawo sądzić, iż udzielone przez siebie informacje były odpowiednie oraz że udzielił ich w stosownym czasie. Przepis art. 3:102 ma charakter imperatywny.

W przepisach o umowie agencyjnej oraz dystrybucyjnej brak jest odpowiednika art. 3:102. *A contrario* należy więc uznać, że w wypadku tych umów, jak i innych umów o umieszczenie towarów na rynku (por. art. 1:101), nie może być mowy o odpowiedzialności odszkodowawczej *ex contractu* dającego zlecenie za naruszenie przedumownego obowiązku informacyjnego. Nie wyklucza to oczywiście odpowiedzialności odszkodowawczej *ex delicto* na zasadach ogólnych¹²⁰.

W doktrynie zwrócono uwagę, iż przepisy projektu dotyczące przedumownych obowiązków informacyjnych potraktować należy jako *superfluum legale*, a to z uwagi na możliwość wywiedzenia zawartych w nich norm z ogólnego obowiązku działania zgodnie z zasadami dobrej wiary, przewidzianego przez Zasady europejskiego prawa umów¹²¹.

b) Obowiązek informacyjny w trakcie trwania umowy

Obowiązek informacyjny w trakcie trwania umowy¹²² skodyfikowany został zarówno w przepisach ogólnych (art. 1:203), jak i w przepisach o poszczególnych typach umów. Odnoszący się do wszystkich umów, imperatywny przepis art. 1:203 przewiduje, że każda ze

¹¹⁹ Odmienne na gruncie polskiego kodeksu cywilnego, gdzie jedynie błąd co do treści oświadczenia woli jest prawnie istotny (art. 84 § 1 w zw. z art. 86 § 1 k.c.), z wyjątkiem podstępu (art. 86 § 1) oraz błędu przy sporządzaniu testamentu (art. 945 § 1 pkt 2 k.c.).

¹²⁰ O projekcie przepisów o czynach niedozwolonych przygotowanym przez Zespół Roboczy ds. Zobowiązań Umownych w ramach Grupy Badawczej Christiana von Bara zob. R. Mańko, *Europejski kodeks...*, [przyp. 5], s. 148.

¹²¹ Takiego zdania jest E. Rott-Pietrzyk, *Agent handlowy...*, [przyp. 67], s. 211.

¹²² Por. E. Rott-Pietrzyk, *Agent handlowy...*, [przyp. 67], s. 209–210.

stron powinna „w odpowiednim czasie dostarczać drugiej stronie wszelkich informacji, które są obu stronom potrzebne w celu osiągnięcia celów umowy”¹²³. Pojęcie celu umowy należy rozumieć zgodnie z definicjami poszczególnych umów zawartymi w art. 2:101, 3:101 oraz 4:101 oraz w świetle postanowień konkretnej umowy.

Obowiązek informacyjny został skonkretyzowany w odniesieniu do umowy agencyjnej w art. 2:203, gdzie wyliczono informacje, jakie winien w szczególności przekazywać agent dającemu zlecenie¹²⁴, oraz w art. 2:307 i 2:308, gdzie wyliczono informacje, które powinien *****552** w szczególności dający zlecenie przekazywać agentowi¹²⁵. Należy podkreślić, że oba te przepisy mają charakter dyspozytywny, wobec czego strony mogą uznać inne informacje za objęte obowiązkiem informacyjnym, pod warunkiem jednak, że nie naruszają bezwzględnie wiążącego przepisu art. 1:203. W praktyce oznacza to więc, iż lista przykładowych informacji wymienionych w art. 2:203 i 2:307 może być jedynie rozszerzona, nigdy zaś zwężona.

W podobny sposób co w wypadku umowy agencji skonstruowano przykładowe wyliczenie informacji, jakie winien w trakcie umowy przekazywać francyzodawcy francyzobiorca (art. 3:205) i *vice versa* (art. 3:302), oraz dostawca dystrybutorowi (art. 4:202) i *vice versa* (art. 4:302). Ponadto w wypadku tych trzech umów wprowadzone zostały analogiczne przepisy przewidujące obowiązek dającego zlecenie, francyzodawcy oraz dostawcy, by ostrzec swojego kontrahenta o przewidywanym spadku liczby lub wartości umów w wypadku umowy agencyjnej (art. 2:309)¹²⁶ lub spadku możliwości dostawczych w wypadku umowy franczyzy (art. 3:206) bądź też przed zmniejszeniem zdolności do dostarczania wyrobów w wypadku umowy dystrybucyjnej (art. 4:203). Wszystkie trzy przepisy skonstruowane są w bardzo podobny sposób i wszystkie trzy mają charakter *ius*

¹²³ Por. art. 760¹ § 1 k.c. oraz art. 760² § 1 k.c. W pierwszym z tych przepisów jako kryterium wyodrębnienia istotnych informacji wskazano ich „znaczenie” dla drugiej strony, a w drugim fakt, iż są one „potrzebne do wykonania umowy”.

¹²⁴ Por. art. 760¹ k.c. § 1, gdzie nie wyliczono jednak przykładowych informacji, jakie agent powinien przekazywać dającemu zlecenie. Por. także art. 3 ust. 2 dyr.przeds.handl. Zdaniem E. Rott-Pietrzyk, *Umowa agencyjna...*, [przyp. 96], sub. 5: „...taka redakcja prowadzi do węższego rozumienia [niż] w świetle dyrektywy 86/653 obowiązku agenta do przekazywania informacji”. Por. także E. Rott-Pietrzyk, *Agent handlowy...*, [przyp. 67], s. 210.

¹²⁵ Por. art. 760² § 1 k.c. (odpowiednik art. 2:307), gdzie jednak brak jest wyliczenia przykładowego. Por. także art. 760² § 2 k.c. (odpowiednik art. 2:308).

¹²⁶ Por. art. 760² § 3 k.c. oraz art. 4 ust. 2 lit. b) dyrektywy o przedstawicielach handlowych.

cogens, chroniąc interesy agenta, franczyzobiorcy i dystrybutora. Taki charakter powyższych przepisów uzasadniony jest niewątpliwie względami dobrej wiary.

Wydaje się, że wychodząc z założenia przewagi ekonomicznej dającego zlecenie i dostawcy nad ich kontrahentami, twórcy projektu nie umieścili w nim analogicznych przepisów ustanawiających obowiązek informowania o spadku możliwości pozyskiwania nowych klientów (w umowie agencyjnej), bądź możliwości zbytu towarów lub usług w wypadku umowy dystrybucyjnej. Biorąc pod uwagę znaczne zróżnicowanie możliwych konfiguracji rynkowych, należałoby rozważyć sformułowanie stosownych przepisów, być może o charakterze względnie wiążącym.

Szczególną postacią obowiązku informacyjnego w trakcie trwania umowy agencyjnej jest obowiązek dającego zlecenie przekazywania agentowi dokumentu stwierdzającego prowizje, do jakich agent nabył prawo (art. 2:310)¹²⁷, oraz obowiązek obu stron prowadzenia ksiąg handlowych oraz udostępniania ich treści drugiej stronie (art. 2:204 oraz art. 2:311)¹²⁸. Podobny obowiązek nałożono na franczyzobiorcę, który na podstawie art. 3:304 ust. 2 obowiązany jest umożliwić francyzodawcy dostęp do swych ksiąg handlowych „w rozsądnym zakresie”. W doktrynie podniesiono, iż obowiązek prowadzenia ksiąg handlowych nałożony na zleceniodawcę i agenta jest zbędny, ponieważ wynika on już z prawa krajowego¹²⁹. Biorąc jednak pod uwagę, że zamysłem twórców projektu jest włączenie go do przyszłego europejskiego kodeksu cywilnego, który miałby zastąpić krajowe systemy prawa prywatnego, przepis taki może okazać się niezbędnym.

c) Obowiązek poufności jako korelat obowiązku informacyjnego

Przekazywane pomiędzy stronami informacje wielokrotnie mają charakter tajemnicy handlowej. Dlatego też korelatem szeroko zakrojonych obowiązków informacyjnych jest obowiązek zachowania poufności. Zgodnie z art. 1:204 ust. 1, strona, która otrzymuje od

¹²⁷ Por. 761⁵ § 1 k.c. oraz art. 12 ust. 1 dyrektywy o przedstawicielach handlowych.

¹²⁸ Por. art. 761⁵ § 2–4 k.c. oraz art. 12 ust. 2 dyrektywy o przedstawicielach handlowych.. W doktrynie użyto w tym kontekście określenia „kontrola lojalności” (E. Rott-Pietrzyk, *Agent handlowy...*, [przyp. 95], s. 213).

¹²⁹ Tak E. Rott-Pietrzyk, *Umowa agencyjna...*, [przyp. 95], sub 6 *in fine*; E. Rott-Pietrzyk, *Agent handlowy...*, [przyp. 68], s. 212.

drugiej strony informacje poufne, winna zachować je w tajemnicy¹³⁰. Obowiązek ten nie ustaje po wygaśnięciu umowy. W myśl art. 1:204 ust. 2, informacje poufne mogą być wykorzystane jedynie w celu wykonania umowy. Brak jest w projekcie definicji informacji poufnych, jednak z zakresu tego pojęcia wyłączono informacje, które druga strona już posiada oraz informacje znane opinii publicznej, jak również informacje, które muszą zostać i tak przekazane klientom w toku działania przedsiębiorstwa (art. 1:204 ust. 3).

Przepisy dotyczące obowiązku poufności mają charakter *ius dispositivum*. Sam obowiązek należy zaliczyć w poczet *naturalia negotii*, biorąc pod uwagę zakres obowiązku informacyjnego i obowiązku lojalności występujący w opisywanych stosunkach prawnych.

W doktrynie zwrócono uwagę, iż regulacja art. 1:202–204 projektu jest zbyt szczegółowa, a „do podobnych rezultatów można by było dojść odwołując się do postanowień ogólnych” Zasad europejskiego prawa umów, wobec czego można mówić o *superfluum legale*¹³¹.

5. Obowiązek lojalności i współdziałania

a) Zasada ogólna

Ogólny przepis o obowiązku współdziałania zawarto w art. 1:202, który ma charakter przepisu bezwzględnie wiążącego. Odwołując się do art. 1:102 Zasad europejskiego prawa umów¹³², art. 1:202 ust. 1 zd. 1 powiada, iż w wypadku umów długoterminowych „obowiązek współdziałania (...) jest zasadniczy i szczególnie silny”. Taka stylizacja przepisu pozwala zastanawiać się, czy nie nastąpiło tu naruszenie starej zasady dobrej techniki legislacyjnej, wyrażonej łacińską paremią *lex iubet non disputet*. Rozstrzygnięcie, czy dany obowiązek jest „zasadniczy”, czy też „szczególnie silny” należałoby raczej pozostawić doktrynie. Zdecydowanie normatywny charakter ma już natomiast zd. 2 komentowanego przepisu, gdzie stwierdza się, iż strony umów długoterminowych winny współdziałać ze sobą w sposób

¹³⁰ Por. art. 72¹ k.c., który odnosi się jednak tylko do informacji udostępnionych w toku rokowań (negocjacji).

¹³¹ E. Rott-Pietrzyk, *Agent handlowy...*, [przyp. 67], s. 210–211.

¹³² Na temat tego przepisu por. M. Konońska, *Zasady prawa umów*, [przyp. 5], s. 278–279.

czynny i lojalny oraz koordynować swe wysiłki w celu osiągnięcia celów umowy¹³³. Wymóg ciągłej koordynacji wysiłków stanowi niewątpliwie charakterystyczną cechę umów objętych projektem, odróżniającą ją nie tylko od „umów krótkoterminowych”, takich jak umowa sprzedaży czy umowa o dzieło, ale także od innych umów o charakterze ciągłym, takich jak najem czy ***554 dzierżawa, gdzie wzajemna współpraca stron umowy po zawarciu umowy jest bardziej ograniczona.

b) Obowiązek stosowania się do wskazówek kontrahenta

Obowiązek współdziałania konkretyzuje się m.in. w obowiązku przestrzegania uzasadnionych („rozsądnych”) wskazówek kontrahenta, którego towar lub usługę druga strona „umieszcza” na rynku. Obowiązek stosowania się do wskazówek zleceniodawcy, franczyzodawcy i dostawcy przez agenta, franczyzobiorcę i dystrybutora stanowi wspólny element łączący wszystkie trzy umowy. Niemniej jednak zakres i charakter tego obowiązku jest różny, dlatego też przepisy o obowiązku stosowania się do wskazówek nie zostały umieszczone w rozdziale I — „Przepisy ogólne”, ale w rozdziałach poświęconych poszczególnym typom umów. Pomimo to wydaje się, że przy stosowaniu odpowiednim przepisów Zasad do umów o umieszczenie produktów drugiej strony na rynek należałoby w razie wątpliwości przyjąć istnienie obowiązku przestrzegania wskazówek strony dostarczającej produkty przez stronę wprowadzającą je na rynek.

Konkretyzacja obowiązku współdziałania w wypadku umowy agencyjnej sprowadza się do obowiązku agenta stosowania się do „rozsądnych” wskazówek dającego zlecenie, z zastrzeżeniem, że wskazówki te nie ograniczają w sposób istotny jego niezależności (art.

¹³³ Por. art. 760 k.c. oraz art. 3 i 4 dyrektywy o przedstawicielach handlowych, gdzie mowa jest o obowiązku „realizowania interesów” zleceniodawcy przez agenta oraz obowiązku postępowania sumiennego i zgodnego z zasadą dobrej wiary. Zdaniem E. Rott-Pietrzyk, *Umowa agencyjna...*, [przyp. 95], sub 5: „Przewidziany w art. 1:202 projektu obowiązek współdziałania stron wydaje się zbędny, zważywszy że obowiązek ten jest przewidziany w art. 1:202 Zasad europejskiego prawa umów (...) przy jednoczesnym zobowiązaniu stron do działania zgodnie z zasadami dobrej wiary i uczciwego obrotu”. Z poglądem tym wypada się co do zasady zgodzić, choć można zastanawiać się, czy obowiązek koordynacji wysiłków nie stanowi *differentia specifica* w stosunku do ogólnego obowiązku współdziałania przewidzianego przez Zasady europejskiego prawa umów.

2:202)¹³⁴. Można zastanawiać się, czy wprowadzenie ograniczenia treści wskazówek w postaci zakazu naruszania niezależności agenta jest celowe. Biorąc jednak pod uwagę, że przepis ten należy do *ius dispositivum*, strony mogą, jak się wydaje, dopuścić wydawanie przez mandanta także wskazówek bardziej szczegółowych, krępujących swobodę agenta i pozbawiających go niezależności, tym bardziej że owa niezależność nie należy do *essentialia negotii* (por. art. 2:101¹³⁵).

W wypadku umowy franczyzy obowiązek przestrzegania wskazówek francyzodawcy oraz prowadzenia przedsiębiorstwa zgodnie ze sposobem francyzodawcy stanowią *essentialia negotii*, ponieważ są one elementami wyróżniającymi umowę franczyzy od innych umów zobowiązujących. Zakres przestrzegania wskazówek francyzodawcy ograniczony jest do sposobu prowadzenia przedsiębiorstwa oraz utrzymania dobrego imienia całej sieci (art. 3:303 ust. 2). Odmiennie niż w umowie agencyjnej, nie ma więc ograniczenia dotyczącego niezależności agenta. Należy wobec tego przyjąć, że niezależność francyzodawcy w zakresie metody prowadzenia przedsiębiorstwa może zostać ograniczona całkowicie albo w znacznym stopniu, pod warunkiem, iż wskazówki francyzodawcy są „rozsądne”¹³⁶.

Wydaje się, że biorąc pod uwagę sytuacje, w których w praktyce dochodziło do nadużycia prawa do wydawania wskazówek przez francyzodawcę, pojęcie „rozsądnych wskazówek” powinno zostać doprecyzowane w celu pełniejszej ochrony interesów francyzobiorcy.

W wypadku umowy dystrybucyjnej obowiązek współdziałania konkretyzuje się w obowiązku dostarczania dostawcy materiałów reklamowych przez dostawcę dystrybutorowi ***555 (art. 4:204). Pozostałe przejawy współdziałania dotyczą jedynie umów dystrybucji wyłącznej i wybiórczej. Obowiązek stosowania się do wskazówek dostawcy (art. 4:304) ograniczony jest z jednej strony klauzulą rozsądku („rozsądne wskazówki”), a z drugiej — przedmiotem tych wskazówek. Dystrybutor ma obowiązek stosować się jedynie do tych wskazówek, które mają na celu zapewnienie prawidłowej dystrybucji, utrzymania renomy lub

¹³⁴ Por. art. 760¹ k.c., gdzie mowa jest o obowiązku agenta przestrzegania wskazówek dającego zlecenie, o ile są one „uzasadnione w danych okolicznościach”. Zob. też art. 3 ust. 2 lit. c), gdzie mowa jest o „stosownych wskazówkach zleceniodawcy”.

¹³⁵ W przepisie tym mowa o jest o „samozatrudnieniu” agenta, co jednak nie wydaje się przesądzać charakteru wskazówek i zaleceń, jakie może kierować pod jego adresem zleceniodawca.

¹³⁶ Por. jednak *Principles...*, [przyt. 1], s. 252: „*Apart from being reasonable the instructions (...) must not hinder the legal status of the franchisee as an independent entrepreneur — the franchisee may arrange its activities and use its time as it thinks fit.*”

szczególnego charakteru produktów. W świetle względnie wiążącego przepisu art. 4:304 niedopuszczalne są więc wskazówki ingerujące w sposób prowadzenia przedsiębiorstwa. Dopuszczalne jest natomiast ograniczenie niezależności dystrybutora w zakresie sposobu dystrybucji oraz zachowania renomy produktów.

Korelatem obowiązku stosowania się do wskazówek jest prawo dystrybutora do dokonania inspekcji w lokalach dystrybutora (art. 4:305). Celem takiej inspekcji może być jedynie sprawdzenie, czy dystrybutor stosuje się do zasad ustalonych w umowie oraz czy przestrzega wskazówek dostawcy.

c) Obowiązek dbania o dobre imię drugiej strony i renomę jej produktów

Obowiązek dbania o dobre imię drugiej strony i renomę jej produktów występuje zarówno w umowie franczyzy, jak i dystrybucji, brak go natomiast w umowie agencyjnej i — co za tym idzie — nie występuje on także w przepisach ogólnych zawartych w rozdziale pierwszym projektu.

Obowiązek dbania o dobre imię sieci franczyzy spoczywa na obu stronach umowy franczyzy, przy czym przepis statuujący stosowny obowiązek francyzodawcy (art. 3:207 ust. 1) ma charakter *ius dispositivum*, natomiast w wypadku obowiązku francyzobiorcy (art. 3:303 ust. 2) mamy do czynienia z *ius cogens*. Ponadto — w braku odmiennego postanowienia stron — na francyzodawcy spoczywa obowiązek organizowania kampanii promocyjnych na własny koszt (art. 3:207 ust. 2–3). Należy wreszcie wskazać na imperatywny przepis art. 3:303 ust. 3, który nakazuje francyzobiorcy podejmowanie „rozsądnych starań” w celu niewyrządzenia szkody sieci franczyzy.

W wypadku umowy dystrybucyjnej obowiązek dbałości o renomę produktów spoczywa na mocy dyspozytywnego przepisu art. 4:205 na dostawcy. W braku odmiennego postanowienia stron, analogiczny obowiązek obciąża dystrybutora jedynie w wypadku dystrybucji wyłącznej lub wybiórczej (art. 4:306).

d) Brak uregulowania działalności konkurencyjnej

Zaskakującym przeoczeniem twórców projektu jest całkowite pominięcie problematyki zakazu działalności konkurencyjnej. Zakaz takiej działalności należy niewątpliwie do

naturalia negotii umowy agencyjnej¹³⁷; powinien też, w moim przekonaniu, rozciągać się co najmniej na umowę dystrybucji wyłącznej, w której dostawca obdarza szczególnym zaufaniem wybranego dystrybutora. Ponadto należałoby rozważyć wprowadzenie takiego obowiązku do umowy franczyzy, a to z uwagi na znaczny zakres udostępnienia francyzodawcy niematerialnych ***556 składników przedsiębiorstwa francyzodawcy, takich jak: wiedza handlowa, wiedza o sposobach prowadzenia przedsiębiorstwa, prawa do własności intelektualnej. Ryzyko prowadzenia działalności konkurencyjnej po wygaśnięciu umowy franczyzy wydaje się znaczne. Niewątpliwie, uregulowanie takie powinno przybrać charakter *ius dispositivum* (podobnie jak w dyrektywie o przedstawicielach handlowych).

6. WYKONANIE ZOBOWIĄZAŃ UMOWNYCH I SKUTKI ICH NIEWYKONANIA

Projekt amsterdamski nie precyzuje zasad wykonania zobowiązania powstałego z umowy agencyjnej, franczyzy i dystrybucyjnej lub innej umowy o wprowadzenie produktu na rynek ani też skutków niewykonania tych zobowiązań. Należy zatem przyjąć, że dla potrzeb powyższych umów takie zagadnienia uregulowane zostały w Zasadach europejskiego prawa umów¹³⁸, do których zresztą twórcy projektu amsterdamskiego kilkakrotnie odsyłają w innych zagadnieniach.

7. WYGASNIENIE ZOBOWIĄZAŃ UMOWNYCH

Problematyka wygaśnięcia zobowiązań umownych potraktowana została wspólnie dla wszystkich trzech umów, a przepisy dotyczące tej materii umieszczono w dziale trzecim rozdziału pierwszego.

¹³⁷ Por. 764⁶–764⁸ k.c. oraz art. 20 dyrektywy o przedstawicielach handlowych. Zob. także E. Rott-Pietrzyk, *Agent handlowy*, [przyp. 67], s. 96 i nast., która — z powołaniem się na orzecznictwo i doktrynę niemiecką — trafnie wskazuje, iż zakaz działalności konkurencyjnej wywodzić należy z „z obowiązku lojalności wobec dającego zlecenie, a także z obowiązku działania w dobrej wierze i z należyłą starannością.” Takie podejście uzasadnia twierdzenie, iż zakaz działalności konkurencyjnej należy do *naturalia negotii* omawianej umowy.

¹³⁸ Por. M. K o n o p a c k a, *Zasady prawa umów*, [przyp. 5] s. 293–306.

8. UMOWY ZAWARTE NA CZAS OZNACZONY I NIEOZNACZONY

W projekcie amsterdamskim przyjęto dwupodział: na umowy na czas oznaczony oraz umowy na czas nieoznaczony. Co do zasady, umowa zawarta na czas oznaczony wygasa z upływem czasu, na który została zawarta (art. 1:301 ust. 1 zd. 1). Umowa na czas oznaczony ulega automatycznemu przekształceniu na skutek jej dalszego wykonywania przez strony po jej wygaśnięciu (art. 1:301 ust. 3)¹³⁹. Może też zostać przedłużona (pozostając w dalszym ciągu umową zawartą na czas oznaczony) na mocy oświadczenia woli, przy braku sprzeciwu drugiej strony zgłoszonego „w rozsądnym czasie” przed wygaśnięciem umowy (art. 1:301 ust. 2)¹⁴⁰.

9. WYPOWIEDZENIE UMOWY

a) Umowy zawarte na czas oznaczony

Przepis art. 1:301 ust. 1 ma charakter tautologiczny, przewidując, że umowa zawarta na czas oznaczony wygasa z upływem oznaczonego terminu¹⁴¹. Wypowiedzenie umowy zawar-
***557 tej na czas oznaczony jest niedopuszczalne, chyba że z powodu nagłej i ważnej przyczyny (art. 1:301 ust. 1 zd. 2). Pojęcie nagłej i ważnej przyczyny zdefiniowane zostało przez odesłanie do art. 1:304 projektu, który z kolei posługuje się pojęciem „zasadniczego niewykonania zobowiązania” i odsyła dalej do Zasad europejskiego prawa umów¹⁴². Ponadto, biorąc pod uwagę dyspozytywny charakter komentowanego przepisu, należy przyjąć, iż strony mogą rozszerzyć zakres okoliczności uzasadniających wypowiedzenie umowy zawartej na czas oznaczony, a nawet dopuścić jej wypowiedzenie w dowolnym czasie.

¹³⁹ Por., w odniesieniu do najmu, art. 661 i 674 k.c., a w odniesieniu do dzierżawy — art. 695 § 1 k.c. Brak jest natomiast w polskim kodeksie cywilnym analogicznych uregulowań w odniesieniu do umowy agencyjnej.

¹⁴⁰ Brak jest analogicznych uregulowań w polskim kodeksie cywilnym, zarówno w odniesieniu do najmu i dzierżawy, jak i w odniesieniu do agencji.

¹⁴¹ Ogólnie o wygaśnięciu umowy agencyjnej zob. E. Rott-Pietrzyk, *Wygaśnięcie umowy agencyjnej*, „Rejent” 1999, nr 9, s. 241 i nast.

¹⁴² Zob. wyżej, uwagi do art. 1:304 w punkcie 5.

b) Umowy zawarte na czas nieoznaczony

Wypowiedzenie umowy zawartej na czas nieoznaczony uregulowane zostało w art. 1:302 projektu. Sposób obliczania tego terminu jest niezwykle skomplikowany. Zasadą ogólną jest, że umowa taka może zostać wypowiedziana przez którąkolwiek ze stron z zachowaniem „rozsądnego terminu” (art. 1:302 ust. 1), przy czym zasada ta doznaje ograniczeń na mocy semiimperatywnego przepisu art. 1:302 ust. 4, który wskazuje minimalne terminy wypowiedzenia w wypadku, gdy wypowiedzenia dokonuje zleceniodawca, franczyzodawca lub dostawca. Terminy te są następujące: jeden miesiąc w pierwszym roku trwania umowy, dwa miesiące w drugim roku trwania umowy, trzy miesiące w trzecim roku trwania umowy, cztery miesiące w czwartym roku trwania umowy, pięć miesięcy w piątym roku trwania umowy oraz sześć miesięcy w szóstym i następnych latach trwania umowy¹⁴³.

Na mocy art. 1:302 ust. 5 strony mogą ustalić dłuższe terminy wypowiedzenia niż terminy minimalne (art. 1:302 ust. 4) lub „rozsądne” (art. 1:302 ust. 2), pod warunkiem jednak, że termin dla zleceniodawcy, franczyzodawcy lub dostawcy nie będzie krótszy niż termin dla agenta, franczyzobiorcy lub dystrybutora¹⁴⁴. Brak jest w projekcie amsterdamskim przepisu przewidującego, że przedłużenie terminu dla agenta powoduje *ipso iure* takie samo przedłużenie dla zleceniodawcy. Oznacza to, że jeżeli strony ustalą przykładowo dla agenta termin 12-miesięczny, a dla zleceniodawcy termin 6-miesięczny, takie właśnie terminy będą obowiązywać strony¹⁴⁵.

Brak jest w projekcie amsterdamskim przepisu, na mocy którego w wypadku umowy zawartej na czas oznaczony, a przekształconej w umowę na czas nieoznaczony na skutek jej dalszego wykonania bądź na mocy oświadczenia woli, należałoby stosować zasadę *accessio temporis*, w myśl której okres, na jaki umowa na czas oznaczony była zawarta, należy uwzględnić przy obliczaniu terminu wypowiedzenia¹⁴⁶.

Twórcy projektu wskazali cztery kryteria, wedle których sąd może ocenić, czy termin wypowiedzenia był „rozsądny” (art. 1:302 ust. 2). Kryteria te to: czas trwania umowy,

¹⁴³ Por., w odniesieniu do umowy agencyjnej, art. 764¹ § 1 k.c., gdzie jednak najdłuższy minimalny termin o charakterze semiimperatywnym to trzy miesiące naprzód w trzecim i następnych latach trwania umowy. Por. E. Rott-Pietrzyk [w:] *System prawa prywatnego*, [przyp. 93] s. 544–545.

¹⁴⁴ Por., w odniesieniu do umowy agencyjnej, art. 764¹ § 2 k.c.

¹⁴⁵ Odmienne w prawie polskim w odniesieniu do umowy agencyjnej na mocy art. 764¹ § 2 zd. 2 k.c. Por. E. Rott-Pietrzyk [w:] *System prawa prywatnego* [przyp. 92], s. 545.

¹⁴⁶ Por., w odniesieniu do umowy agencyjnej, art. 764¹ § 4 k.c.

„rozsądne” inwestycje poczynione przez strony, czas niezbędny dla drugiej strony do znalezienia „rozsądnej” alternatywy i wreszcie — ustalone zwyczaje. Ponadto ustanowiono *praesumptio iuris tantum*, zgodnie z którym „rozsądnym” terminem wypowiedzenia jest termin obliczony w ten sposób, że na każdy rok trwania umowy przypada jeden miesiąc terminu wypowiedzenia, jednak nie więcej niż 36 miesięcy.

*****558** Tak więc przy ustalaniu terminu wypowiedzenia na podstawie projektu amsterdamskiego należy kolejno brać pod uwagę następujące czynniki:

- 2) terminy minimalne ustalone przepisem semiimperatywnym (art. 1:302 ust. 4);
- 3) wolę stron, z zastrzeżeniem że termin dla zleceniodawcy, franczyzodawcy bądź dostawcy nie będzie krótszy niż termin jego kontrahenta (art. 1:302 ust. 5);
- 4) w braku woli stron — termin „rozsądny” obliczony na podstawie reguły „miesiąc wypowiedzenia na każdy rok umowy” (art. 1:302 ust. 3);
- 5) w braku woli stron i po ustaleniu terminu na podstawie domniemania: „miesiąc wypowiedzenia na każdy rok umowy”, tak ustalony termin należy zweryfikować pod kątem czterech wszelkich okoliczności rozpatrywanych łącznie, a w szczególności czterech kryteriów: czasu trwania umowy, inwestycji poczynionych przez strony, czasu niezbędny na znalezienie alternatywy oraz ustalonych zwyczajów (art. 1:302 ust. 2).

Należy podkreślić, że domniemanie z art. 1:302 ust. 3, jako domniemanie wzruszalne, ustępuje przed wynikiem rozważenia wszystkich okoliczności sprawy. Niejasna jest rola ustalonych zwyczajów przy obliczaniu terminu. Z brzmienia art. 1:302 ust. 2 wynika, że ustalone zwyczaje są tylko jednym z wielu kryteriów, jakie należy brać pod uwagę. Ponadto nie bez znaczenia jest wymienienie ustalonych zwyczajów na końcu listy przykładowych okoliczności. Uczestnicy obrotu prawnego nie mogą mieć na gruncie projektu amsterdamskiego pewności, czy w braku terminu umownego termin zwyczajowy rzeczywiście znalazłby w danej sprawie zastosowanie.

Z punktu widzenia techniki legislacyjnej można twórcom projektu zarzucić chaotyczne ułożenie ustępów art. 1:302 — ich kolejność powinna bowiem odpowiadać porządkowi rozumowania przy stosowaniu tego przepisu. Ponadto wydaje się, iż ilość kryteriów służących ustalaniu terminu wypowiedzenia jest zbyt długa, a ich wzajemne relacje — zbyt skomplikowane. Z punktu widzenia ochrony interesów stron wystarczyłoby bowiem ustalenie terminów minimalnych wiążących obie strony oraz ustalenie, iż w razie ustalenia w czynności prawnej terminów dłuższych, termin dla agenta, franczyzobiorcy lub dystrybutora nie może być krótszy niż termin przewidziany dla drugiej strony. Następnie — w razie braku

oświadczenia woli — zamiast wprowadzać skomplikowane pojęcie „terminu rozsądnego”, należałoby po prostu odesłać do ustalonych zwyczajów, a w ich braku — nakazać stosowanie terminów minimalnych przewidzianych przez semiimperatywny przepis ustawy¹⁴⁷.

W szczególności nie wydaje się odpowiednie odsyłanie przy obliczaniu terminu do takich czynników jak „rozsądne inwestycje poczynione przez strony”, czy „czas niezbędny na znalezienie rozsądnej alternatywy”. Zmuszałyby one organ stosujący prawo do dokonywania czasochłonnych i skomplikowanych ustaleń faktycznych, które bynajmniej nie przekładałyby się w sposób oczywisty na obliczenie terminu ze względu na ocenny charakter wskazanych w art. 1:302 ust. 2 kryteriów. Z punktu widzenia obrotu prawnego konieczna jest jasność i prostota sposobu obliczania terminów, przy równoczesnym poszanowaniu woli stron i ustalonych zwyczajów. Projekt amsterdamski niestety tego nie gwarantuje. ***559

10. ODSTĄPIENIE OD UMOWY

Jedyny przepis, który dotyczy niewykonania zobowiązania to art. 1:304, w którym powiada się, iż strona może odstąpić od umowy¹⁴⁸ z powodu istotnego niewykonania zobowiązania

¹⁴⁷ Por. art. 365¹ k.c., w którym ustalono następującą hierarchię terminów — termin umowny przed ustawowym (o ile ten ostatni jest względnie wiążący); termin ustawowy przed zwyczajowym, a w braku któregośkolwiek z terminów — brak terminu wypowiedzenia. W wypadku umów długoterminowych hierarchia ta powinna wyglądać następująco: dłuższy termin umowny przed krótszym ustawowym; dłuższy ustawowy przed krótszym umownym; w razie braku terminu umownego — termin zwyczajowy, o ile jest dłuższy niż minimalny termin ustawowy; w przeciwnym razie — termin ustawowy.

¹⁴⁸ W przekładzie projektu przyjąłem przekład „*termination of contract*” jako „odstąpienia od umowy”. Stanowi to odejście od terminologii przyjętej przez ustawodawcę polskiego w art. art. 764² k.c. Jest ono uzasadnione przede wszystkim tym, że pojęcie „*termination of contract*” zawarte w Zasadach europejskiego prawa umów również zostało przetłumaczone w ten sposób (zob. art. 9:301 w przekładzie M. A. Zachariasiewicz i J. Bełdowskiego, „KPP” Rok XIII: 2004, z. 3, s. 873. Ponadto warto wskazać na fakt, iż w polskiej terminologii prawnej pojęcie odstąpienia przez jedną ze stron wiąże się z niewykonaniem lub nienależytym wykonaniem zobowiązania przez drugą stronę. Roman Longchamps de Bériér posługiwał się właśnie pojęciem odstąpienia od umowy o charakterze ciągłym w sytuacji, gdy jednej ze stron przysługiwało prawo do jednostronnego zakończenia stosunku umownego z ważnych powodów (ze skutkiem *ex nunc*) — zob. R. Longchamps de Bériér, *Zobowiązania*, Poznań 1999, s. 182 i 399. Autor ten wyraźnie odróżnia od siebie wypowiedzenie umowy o charakterze ciągłym od odstąpienia od niej.

przez drugą stronę¹⁴⁹. To ostatnie pojęcie art. 1:304 ust. 1 definiuje poprzez odwołanie z kolei do art. 8:103 lit. b) i c) oraz 9:301 Zasad europejskiego prawa umów¹⁵⁰.

Odstąpienie od umowy reguluje art. 1:304 projektu, który ma charakter *ius cogens*. Przy założeniu, iż projekt amsterdamski stanowi *lex specialis* w stosunku do Zasad europejskiego prawa umów”, należy podkreślić, iż przepis art. 1:304 ust. 1 stanowi *superfluum legale*, ponieważ powtarza on treść art. 9:301 ust. 1 Zasad europejskiego prawa umów. Treść normatywną zawiera jedynie ustęp 2 komentowanego przepisu, który nadaje ustępowi 1 moc *ius cogens* — w Zasadach europejskiego prawa umów art. 9:301 ma bowiem charakter *ius dispositivum*. Z punktu widzenia techniki legislacyjnej zupełnie by wystarczyło umieścić w projekcie amsterdamskim przepis, który nadawałby art. 9:301 Zasad europejskiego prawa umów charakter imperatywny w zakresie umów objętych projektem.

Komentowany artykuł pozwala stronom na odstąpienie od umowy w wypadku „zasadniczego niewykonania zobowiązania przez drugą stronę”. Odmienne niż w dyrektywie¹⁵¹ oraz w prawie polskim¹⁵², nie wskazano na możliwość wypowiedzenia umowy z uwagi na zaistnienie nadzwyczajnych okoliczności. Możliwość taką przewidywała wcześniejsza wersja projektu z maja 2003 r.¹⁵³ Zawierała ona artykuł 1:304 — „Wypowiedzenie umowy z powodu nagłej i ważnej przyczyny”¹⁵⁴, który jednak nie znalazł

¹⁴⁹ Por. art. 764² § 1 k.c. Pojęcie „istotnego niewykonania zobowiązania”, użyte w Zasadach europejskiego prawa umów, wywodzi się z prawa anglosaskiego, gdzie w ramach pojęcia „naruszenia umowy” (*breach of contract*) wyróżnia się naruszenie kwalifikowane, zwane „naruszeniem zasadniczym” (*fundamental breach*). Zrozumiały sprzeciw w doktrynie polskiej budzi przeniesienie tej anglosaskiej instytucji do kodeksowej regulacji umowy agencyjnej, ponieważ anglosaska instytucja „istotnego naruszenia” jest nie do pogodzenia z uregulowaniem odpowiedzialności *ex contractu* w k.c. Zob. W. Czachórski, A. Brzozowski, M. Sałaj, E. Skowrońska-Bocian, *Zobowiązania*, wyd. 10, Warszawa 2004, s. 500–501.

¹⁵⁰ W doktrynie polskiej spotkać można także — obok pojęcia „istotne niewykonanie” — także określenie „niewykonanie fundamentalne”. Zob. np. M. Konopacka, *Zasady prawa umów*, [przyp. 5], s. 304–305. Wydaje się jednak, że przyjęty przez tę autorkę przekład nosi znamiona anglicyzmu.

¹⁵¹ Zob. art. 16 lit. b) dyrektywy o przedstawicielach handlowych.

¹⁵² Zob. art. 764² § 1 *in fine* k.c.

¹⁵³ „Commercial Agency, Franchise and Distribution. Amsterdam Team. 8th Draft. (21 May 2003)”, [przyp. 81].

¹⁵⁴ Artykuł ten miał brzmienie następujące: „1. Strona może wypowiedzieć umowę bez zachowania terminów wypowiedzenia z powodu nagłej i ważnej przyczyny.

2. Nagłą i ważną przyczynę stanowi okoliczność o takim charakterze, że biorąc pod uwagę interesy obu stron, nie można rozsądnie oczekiwać, by strona wypowiadająca była w dalszym ciągu związana umową, nawet tymczasowo.

się w ostatecznej wersji projektu. Biorąc pod ***560 uwagę, iż umowy objęte projektem amsterdamskim należą do umów szczególnego zaufania, może budzić zdziwienie fakt, iż z ostatecznej wersji projektu wykreślono przepis dopuszczający wypowiedzenie umowy nie tylko z powodu „zasadniczego niewykonania zobowiązania”, ale także z powodu okoliczności nadzwyczajnych dotyczących prowadzonej działalności lub drugiej strony¹⁵⁵ oraz innych ważnych okoliczności, które uniemożliwiają stronie, zgodnie z wymogami dobrej wiary, pozostawania z drugą stroną w stosunku umownym wymagającym lojalności i zaufania¹⁵⁶. Wydaje się, że dopuszczenie wypowiedzenia umowy z takich przyczyn powinno mieć, biorąc pod uwagę charakter regulowanych stosunków prawnych, charakter imperatywny.

11. ŚWIADCZENIE WYRÓWNAWCZE

Zgodnie z art. 1:305, po rozwiązaniu umowy z jakiegokolwiek przyczyny, włączając w to odstąpienie od umowy z powodu niewykonania zobowiązania przez drugą stronę, każda ze stron może domagać się od drugiej świadczenia wyrównawczego¹⁵⁷. Przepis art. 1:305 przewiduje trzy kumulatywne przesłanki roszczenia o świadczenie wyrównawcze¹⁵⁸. Po

3. Prawo do wypowiedzenia umowy z powodu nagłej i nie ważnej przyczyny nie wyłącza prawa do dochodzenia naprawienia szkody z powodu niewykonania zobowiązania.

4. Postanowienie, na mocy której tylko jedna ze stron może określić, czy zachodzi nagła i ważna przyczyna, jest bezskuteczne.”

¹⁵⁵ Por. art. 764² § 1 k.c. *in fine*. Pojęcie „nadzwyczajnych okoliczności” użyte w tym przepisie rozumiane jest dwójako — w sensie przedmiotowym (klęski żywiołowe, działania wojenne, prawne ograniczenie produkcji lub obrotu produktami, których dotyczy umowa itp.) oraz w sensie podmiotowym (skazanie kontrahenta prawomocnym wyrokiem za czyn związany z jego działalnością gospodarczą, orzeczenie w stosunku do kontrahenta kary pozbawienia wolności, zaniechanie przez kontrahenta działalności gospodarczej na skutek decyzji administracyjnej lub orzeczenia sądowego, długotrwała choroba kontrahenta, wszczęcie postępowania upadłościowego w stosunku do kontrahenta itp.). Zob. E. Rott-Pietrzyk [w:] *System prawa prywatnego*, [przyp. 92] s. 546; E. Rott-Pietrzyk, *Agent handlowy*, [przyp. 68], s. 359–363. Por. także, w kwestii wykładni art. 764² § 1 k.c. *in fine*, W. Czachórski, A. Brzozowski, M. Safjan, E. Skowrońska-Bocian, [przyp. 150], s. 500–501.

¹⁵⁶ Por. E. Rott-Pietrzyk [w:] *System prawa prywatnego*, [przyp. 92], s. 545 n. 258, która zwraca uwagę, iż na gruncie polskiego kodeksu handlowego z 1934 r. dopuszczano wypowiedzenie umowy agencji ze skutkiem natychmiastowym właśnie ze względu na takie okoliczności.

¹⁵⁷ Por. art. 764³ § 1 k.c. oraz art. 17 dyrektywy o przedstawicielach handlowych.

¹⁵⁸ Kumulatywne są też przesłanki wskazane w art. 17 dyrektywy — por. E. Rott-Pietrzyk, *Agent handlowy*, [przyp. 95], s. 68–69.

pierwsze, jest to istotne zwiększenie obrotów przedsiębiorstwa drugiej strony, po drugie — przysparzanie przez to przedsiębiorstwo korzyści drugiej stronie, oraz po trzecie — wypłata świadczenia wyrównawczego winna być „rozsądna” w świetle wszelkich okoliczności¹⁵⁹. Zgodnie z art. 1:305 ust. 2, przyznanie świadczenia wyrównawczego nie wyklucza naprawienia szkody na zasadach ogólnych¹⁶⁰. Przepis art. 1:305 ma charakter dyspozytywny.

Szczegółowe przepisy o świadczeniu wyrównawczym przysługującym agentowi zawarto w art. 2:312, mającym charakter jednostronnie bezwzględnie wiążący na korzyść ***561 agenta (art. 2:312 ust. 4)¹⁶¹. Obliczanie wysokości świadczenia odbywa się w trzech etapach. W pierwszym etapie należy dodać do siebie średnią prowizję od umów z nowymi klientami oraz średnią prowizję od zwiększonych obrotów z dotychczasowymi klientami (uwzględniając ostatni rok), a następnie tak uzyskaną kwotę pomnożyć przez liczbę lat, przez jakie zleceniodawca „będzie prawdopodobnie osiągał korzyści z tych umów w przyszłości” (art. 2:312 ust. 1). Tak obliczone świadczenie w drugim etapie koryguje się w oparciu o „średni wskaźnik migracji na terytorium agenta” oraz średnią stopę odsetek (art. 2:312 ust. 2). W trzecim etapie obliczania świadczenia wyrównawczego bada się, czy nie przekracza ono określonego pułapu, a jeżeli przekracza ono taki pułap — świadczenie ulega redukcji do wysokości pułapu. Pułapem jest jednoroczne wynagrodzenie obliczone według średniego rocznego wynagrodzenia agenta w okresie trwania umowy, jednak nie dłużej niż w okresie ostatnich pięciu lat (art. 2:312 ust. 3)¹⁶².

Zaproponowany przez twórców projektu trój etapowy sposób obliczania wysokości świadczenia wyrównawczego jest nieco skomplikowany i zawiera sporo niewiadomych, np. liczbę lat, przez jakie zleceniodawca będzie prawdopodobnie czerpał korzyści z zawartych przez agenta umów. Niemniej jednak takie wskazówki mogą ułatwić organowi stosującemu prawo albo biegłemu przeprowadzenie rozumowania, mającego na celu obliczenie wysokości świadczenia¹⁶³.

¹⁵⁹ W art. 764³ § 1 k.c. *in fine* mowa jest o „względach słuszności”, podobnie jak w art. 17 dyrektywy o przedstawicielach handlowych. Por. E. R o t t - P i e t r z y k, *Agent handlowy...*, [przyp. 67], s. 71–74.

¹⁶⁰ Tak samo w art. 764³ § 3 k.c.

¹⁶¹ Odmiennie w polskim kodeksie cywilnym., gdzie przepis at. 764³ ma charakter dyspozytywny.

¹⁶² Taki sam pułap przewiduje art. 764³ § 2 k.c.

¹⁶³ Przepis projektu zdaje się wychodzić więc naprzeciw potrzebom praktyki, sygnalizowanym m.in. przez E. R o t t - P i e t r z y k, *Agent handlowy...*, [przyp. 67], s. 394–395.

12. OBOWIĄZEK ODKUPU MATERIAŁÓW

Artykuł 1:306 przewiduje, że po zakończeniu stosunku umownego z jakiegokolwiek przyczyny (wygaśnięcie, wypowiedzenie, odstąpienie), dający zlecenie, franczyzodawca lub dostawca zobowiązani są odkupić od drugiej strony pozostałe zapasy, części zamienne lub materiały po „rozsądnej” cenie¹⁶⁴. Przepis ten nie stosuje się w sytuacji, gdy agent, franczyzobiorca lub dystrybutor mogą sami sprzedać te materiały we własnym zakresie „w sposób rozsądny”. Przepis art. 1:306 ma charakter dyspozytywny. Twórcy projektu wskazują w komentarzu, że ocena, czy cena jest „rozsądna”, powinna uwzględniać wszelkie okoliczności, w tym także to, czy agent, franczyzobiorca lub dystrybutor był na mocy umowy zobowiązany do nabywania materiałów od swojego kontrahenta¹⁶⁵.

13. PRAWO ZATRZYMANIA

Zgodnie z art. 1:401, agentowi, franczyzobiorcy oraz dystrybutorowi przysługuje *ius retentionis* na ruchomościach drugiej strony umowy w celu zabezpieczenia należnego wynagrodzenia, świadczenia wyrównawczego lub odszkodowania. Warunkiem objęcia danej rzeczy ruchomej prawem zatrzymania jest posiadanie tej rzeczy przez zatrzymującego na podstawie umowy¹⁶⁶. Rzecz jasna, projekt nie definiuje pojęcia „posiadanie”, które to pojęcie ***562 zostanie zdefiniowane w projekcie przygotowywanym przez Zespół Roboczy ds. Przeniesienia Własności Ruchomości w ramach Grupy Badawczej von Bara¹⁶⁷. Wydaje się, że odwołanie się do pojęcia posiadania jest nie do końca trafnym wyborem, zważywszy na fakt, iż jest ono w różny sposób definiowane w różnych systemach prawnych, a ewentualny europejski kodeks cywilny miałby na początek zharmonizować prawo zobowiązań, a nie prawo rzeczowe.

¹⁶⁴ Brak jest odpowiednika tego przepisu w dyrektywie o przedstawicielach handlowych, oraz w prawie polskim. Twórcy projektu podkreślają jednak, iż podobne reguły stosowane są przez sądy w Niemczech na podstawie § 242 k.c. niem. (zob. *Principles...*, [przyp. 1], s. 150).

¹⁶⁵ *Principles...*, [przyp. 1], s. 149.

¹⁶⁶ Por. art. 763 k.c., gdzie jednak brak jest odwołania do pojęcia posiadania, a jedynie mowa jest o tym, iż rzeczy lub papiery wartościowe mają znajdować się u agenta lub osoby, która je dzierży w jego imieniu.

¹⁶⁷ Zob. *Principles...*, [przyp. 1], s. 153. O wspomnianym tam zespole w ramach Grupy von Bara por. np. R. Mańko, *Europejski kodeks ...*, [przyp. 5], s. 149–150.

VI. PRZYDATNOŚĆ PROJEKTU DLA USTAWODAWCY POLSKIEGO

Niniejsze krótkie wprowadzenie do projektu przygotowanego przez Grupę Badawczą ds. Europejskiego Kodeksu Cywilnego nie wydaje się być właściwym miejscem do szerszej dyskusji na temat uregulowania stosunków umownych o charakterze ciągłym w prawie polskim i potencjalnej przydatności omawianego projektu jako źródła inspiracji dla polskiego ustawodawcy. Z tego względu ograniczę się tylko do naszkicowania kilku wstępnych uwag, które mogą stanowić przyczynek do dalszej dyskusji.

Po pierwsze, interesująca wydaje się koncepcja zgrupowania niektórych typów umów w większe zespoły, takie jak umowy o charakterze ciągłym, z wyodrębnieniem pewnych przepisów wspólnych dla danej grupy umów. Zaprezentowany projekt odnosi się co prawda *de nomine* do wszelkich umów o charakterze ciągłym, niemniej jednak przydatność części przepisów zawartych w rozdziale I (przepisy ogólne) do takich umów o charakterze ciągłym jak najem czy dzierżawa może budzić uzasadnione wątpliwości. Z drugiej jednak strony pożądane byłoby ustanowienie ogólnych przepisów dotyczących wypowiedzania umów o charakterze ciągłym i odstępowania od nich, czy też ogólnych przepisów o *ius retentionis*.

Połączenie *contractus nominati* w grupy i wyodrębnienie przepisów ogólnych, wspólnych dla całej grupy, możliwe będzie jednak dopiero w razie całkowitej rekodyfikacji polskiego prawa cywilnego. W chwili obecnej struktura księgi III kodeksu cywilnego na taką operację nie pozwala. Można wobec tego rozważać jedynie dodanie do niej nowych umów nazwanych — umowy franczyzy oraz umowy dystrybucyjnej. Przy ewentualnym korzystaniu z projektu amsterdamskiego jako przykładowego uregulowania tych umów wskazane byłoby jednak zachowanie pewnej ostrożności. Przede wszystkim konieczne byłoby zastąpienie użytych w projekcie klauzul generalnych i zwrotów niedookreślonych, takich jak „rozsądny”, zwrotami właściwymi naszej tradycji prawnej, takimi jak „dobra wiara”, „zwyczaj uczciwego obrtu”, „względy słuszności”, czy „dobre obyczaje kupieckie”¹⁶⁸. Ponadto należałoby rozważyć, czy — biorąc pod uwagę nieraz odmienne położenie ekonomiczne stron względem siebie — nie byłoby celowe nadanie większości przepisów charakteru *iuris*

¹⁶⁸ Odmiennego zdania na temat klauzuli generalnej rozsądku jest E. Rott-Pietrzyk, która postuluje wprowadzenie jej do naszego kodeksu cywilnego — zob. E. Rott-Pietrzyk, *Klauzule generalne rozsądku...*, [przyp. 76], s. 656–659. Autorka sama jednak uznaje wagę argumentów przemawiających za tradycyjnymi dla naszego kręgu kulturowego klauzulami wywodzącymi się z prawa rzymskiego.

dispositivi, bez przesądzenia z góry, która ze stron jest „słabsza” i wymaga ochrony za pomocą przepisów bezwzględnie wiążących, tym bardziej, że omawiane umowy mają, co do zasady, charakter obustronnie ***563 profesjonalny. Istotną kwestią byłoby też uniknięcie licznych w projekcie *superflua legalia*, których występowanie sygnalizowano przy poszczególnych przepisach. Ponadto, występujące w projekcie pojęcie „produktu”, zaczerpnięte z unijnego prawa ochrony konkurencji, należałoby raczej zastąpić pojęciem „towaru lub usługi” albo też w inny sposób zdefiniować przedmiot umowy.

Porównując uregulowanie umowy agencyjnej w prawie polskim z jej unormowaniem w projekcie amsterdamskim należy uznać, iż uregulowanie polskie jest doskonalsze, zarówno pod względem zasięgu (przepisy o konkurencji), jak i treści¹⁶⁹ oraz formy. Dlatego nie wydaje się, by projekt mógł być przydatny dla ustawodawcy polskiego przy ewentualnej reformie umowy agencyjnej. Z tych względów uwagę ustawodawcy należałoby skierować raczej na zamieszczone w projekcie propozycje uregulowania umowy franczyzy oraz umowy dystrybucyjnej, które jak dotąd — pomimo ich rosnącej roli w obrocie — wciąż nie doczekały się w polskim prawie kodyfikacji.

¹⁶⁹ Ewa Rott-Pietrzyk trafnie wskazuje, iż umowa agencyjna w polskim kodeksie cywilnym jest „jedną z najbardziej szczegółowo uregulowanych umów nazwanych” (E. R o t t - P i e t r z y k, *Agent handlowy...*, [przyp. 67], s. 391, 393). Zastrzeżenia może budzić natomiast przewaga *ius cogens* wśród przepisów o umowie agencyjnej, co wyróżnia ją, moim zdaniem negatywnie, na tle innych umów obligacyjnych uregulowanych w polskim kodeksie cywilnym (podobnie, jak się wydaje, E. Rott-Pietrzyk, *Agent handlowy...*, [przyp. 67], s. 393). Pomimo deklarowanej przewagi *ius dispositivum* (*Principles...*, [przyp. 1], s. 93), w projekcie amsterdamskim również przewidziano znaczną liczbę przepisów bezwzględnie wiążących.

SUMMARY**

PRINCIPLES OF LONG-TERM CONTRACTS: INTRODUCTION AND COMMENTARY

RAFAL MAŃKO

[Cite as: 15 *Kwartalnik Prawa Prywatnego* 531 (2006)]

Translation of the Table of Contents

- VII. Introductory Remarks
- VIII. The Study Group on a European Civil Code
- IX. The Drafting Methodology of the Amsterdam Team
- X. The Amsterdam Draft as a Part of the European Civil Code
- XI. The Content of the Draft
 - 1. General Remarks
 - a) Scope of the Draft
 - b) Structure of the Draft and Legislative Technique
 - c) Mandatory and Default Provisions
 - d) The General Clause of Reasonableness
 - 2. The Essence of the Contracts and the Fundamental Performances of the Parties
 - d) Agency Contract
 - e) Franchise Contract
 - f) Distribution Contract
 - 3. Form of Juridical Acts
 - 4. Information Duties
 - d) Pre-Contractual Information Duty
 - e) Information Duty During the Performance of the Contract
 - f) Duty of Confidentiality as a Corollary of the Information Duty
 - 5. Duty of Loyalty and Cooperation
 - e) General Principle
 - f) Duty to Follow Instructions of the Contracting Party
 - g) Duty to Maintain the Reputation of the Other Party and Its Products
 - h) No Regulation of Competitive Activities
 - 6. Performance of Contractual Obligations and the Effects of Non-Performance
 - 7. Extinction of Contractual Obligations

** The summary was not published in the paper version.

8. Contracts Concluded for a Definite and Indefinite Period
 9. Ending of the Contract
 - c) Contracts Concluded for a Definite Period
 - d) Contracts Concluded for an Indefinite Period
 10. Termination of the Contract
 11. Indemnity for Goodwill
 12. Duty to Repurchase Materials
 13. Right of Retention
- XII. The Usefulness of the Draft for the Polish Legislator

Abstract

The paper entitled ‘Principles of Long-Term Contracts: Introduction and Commentary’ is intended as an introduction to the Polish translation of the ‘Principles of European Law on Agency, Franchise and Distribution Contracts’, published in the *Kwartalnik Prawa Prywatnego* [*Private Law Quarterly*] in June 2006. The ‘Principles...’ were prepared by the Amsterdam Team within the Study Group on a European Civil Code. The team consisted of five scholars of the Amsterdam Institute of Private Law – Prof. Dr. Martijn Hesselink (Team Leader), Dr Jacobien Rutgers (Team Manager), Odavia Bueno Díaz (Team Member responsible for the franchise contract) Manola Scotton (Team Member responsible for the distribution contract) and Muriel Veldman (Team Member responsible for the agency contract).

The first part of the paper (sections I–IV) presents the work of the Amsterdam Team against the background of the whole European Civil Code project. In section V of the paper the provisions of the ‘Principles...’ are analysed and compared with the solutions found in the Polish Civil Code 1964, which contains rules on the contract of agency as well as several general provisions within the law of obligations which are comparable to those found in the draft. The ‘Principles...’ are analysed both from the substantive point of view (content of the rules) as well as from the formal point of view (structure, legislative technique, general clauses). The paper is closed by concluding remarks (section VI) in which the author submits that the Polish legislator should consider including new provisions on franchise and distribution contracts within Book III (*Obligations*) of the Civil Code.

ERRATA
do wydania papierowego

<i>strona, wiersz albo przypis</i>	<i>jest</i>	<i>powinno być</i>
547, w. 4	francyzodawcy	francyzobiorcy
s. 579, art. 3:101, w. 4	francyzodawcy	francyzobiorcy