

INSTYTUT WYMIARU SPRAWIEDLIWOŚCI

Mateusz Grochowski

Umowa agencyjna w orzecznictwie sądów powszechnych

Warszawa 2014

Spis treści

1. Uwagi wprowadzające	1
1.1. Założenia i cele badań	1
1.2. Charakterystyka materiału badawczego.....	3
1.3. Ogólne właściwości badanych spraw jako źródła wiedzy o umowie agencyjnej.....	4
1.4. Układ i koncepcja opracowania	6
2. Charakterystyka umów agencyjnych objętych badaniem	8
2.1. Podział umów według branż działalności agentów.....	8
2.2. Funkcje ekonomiczne umowy agencyjnej	10
2.3. Ochronny cel przepisów o umowie agencyjnej.....	11
2.4. Umowa agencyjna jako funkcjonalny surogat stosunku pracy.....	13
2.4.1. Założenia modelowe	13
2.4.2. Władztwo kontraktowe w ramach stosunku agencji	14
2.4.3. Wnioski z analizy empirycznej.....	15
2.5. Ogólne cechy umów agencyjnych objętych badaniem	18
2.5.1. Sposób zawarcia umowy	18
2.5.2. Treść umowy – charakterystyczne właściwości	20
3. Identyfikacja umów agencyjnych w praktyce stosowania prawa.....	24
3.1. Ogólne uwarunkowania kwalifikacji	24
3.2. Ogólne przyczyny błędów klasyfikacyjnych	25
3.3. Jednorazowość pośrednictwa (przedstawicielstwa)	27
3.4. Umowy dystrybucyjne.....	28
3.5. Podobieństwo relacji między stronami umowy	32
3.6. Podobieństwo w oznaczeniu stron lub sposobie prowadzenia przez nie działalności.....	34
4. Typologia dochodzonych roszczeń.....	36
4.1. Uwagi ogólne.....	36
4.2. Roszczenia dającego zlecenie o przekazanie kwot uzyskanych przez agenta od klientów	38
4.3. Roszczenia agentów o wynagrodzenie	40
4.4. Roszczenia dającego zlecenie o zwrot wynagrodzenia.....	42
4.5. Roszczenia z zakazu konkurencji i jego naruszenia.....	46
4.6. Roszczenia z tytułu innych wypadków naruszenia zobowiązania przez agenta oraz kryterium lojalności.....	49

4.7. Studium przypadku – intensywność naruszenia zobowiązania na tle art. 764 ² § 1 k.c.....	52
4.8. Roszczenia związane z zakończeniem stosunku prawnego agencji	55
4.9. Roszczenia związane z odwołaniem pełnomocnictwa	57
4.10. Odpowiedzialność <i>del credere</i> „nie wprost”	61
4.11. Świadczenie wyrównawcze – metoda oceny zasadności roszczenia.....	65
4.12. Szczegółowe problemy roszczeń związanych z umową agencyjną	70
4.12.1. Termin przedawnienia.....	70
4.12.2. Roszczenia nabywców wierzytelności.....	71
4.11.3. Dochodzenie roszczeń na podstawie weksla – studium przypadku	72
5. Wnioski	75
5.1. Elastyczność umowy agencyjnej jako przedmiotu i narzędzia regulacji	75
5.2. Luki w systemie ochrony agenta	75
5.3. Między podejściem liberalnym a paternalistycznym w orzecznictwie	77
5.4. Argumentacyjne punkty odniesienia. Autarkiczność rozumowań sądów	78
5.5. <i>Praesumptio contractus</i> ?.....	79
5.6. Ograniczona rola prawa unijnego – próba diagnozy	80

1. Uwagi wprowadzające

1.1. Założenia i cele badań

Regulacja umowy agencyjnej stanowi trwały element systemu prawa prywatnego już od okresu międzywojennego. Wprowadzona w przepisach k.h. (art. 568 i nn.), została następnie przejęta przez k.c. (art. 758 i nn.), w którego ramach funkcjonuje do chwili obecnej. Decydujące znacznie dla jej współczesnego kształtu miały jednak prace legislacyjne prowadzone w związku z polskimi przygotowaniem do akcesji do UE, w ramach których ustawą z 26 lipca 2000 r.¹ dokonano implementacji dyrektywy 86/653², w zasadniczym stopniu modyfikując aksjologię i szczegółowe rozwiązania regulacji kodeksowej.

Od wejścia w życie tej nowelizacji, przepisy o umowie agencyjnej były intensywnie wyjaśniane przez sukcesywnie przyrastającą literaturę. Współcześnie nie ulega wątpliwości, że umowa agencyjna w swoim aktualnym kształcie należy do najobszerniej opracowanych w doktrynie typów umów nazwanych, stanowiąc przedmiot kilku monografii o charakterze ogólnym³ i bardziej szczegółowym⁴ oraz szeregu artykułów, studiów i glos.

Biorąc pod uwagę, że przepisy o umowie agencyjnej od chwili implementacji dyrektywy 86/653 nie ulegały istotnym zmianom, bez wątpienia miały one szansę na trwałe wrośnięcie w polską praktykę sądową. Już pobieżna analiza dotychczasowego dorobku judykatury wskazuje jednak na dość wyraźną prawidłowość, jaką jest stale utrzymująca się dysproporcja pomiędzy orzecnictwem sądów powszechnych i,

¹ Ustawa z 26 lipca 2000 r. o zmianie ustawy – Kodeks cywilny (Dz.U. Nr 74, poz. 857).

² Dyrektywa Rady z 18 grudnia 1986 r. w sprawie koordynacji ustawodawstw Państw Członkowskich odnoszących się do przedstawicieli handlowych działających na własny rachunek (86/653/EWG), Dz.Urz. L z 1986 r., Nr 382, s. 17 – dalej jako „dyrektywa 86/653”.

³ Por. zwł. T. Wiśniewski, *Umowa agencyjna według kodeksu cywilnego*, Warszawa 2001; E. Rott-Pietrzyk, *Agent handlowy – regulacje polskie i europejskie*, Warszawa 2006; I. Mycko-Katner, *Umowa agencyjna*, Warszawa 2012.

⁴ Por. zwł. K. Topolewski, *Cywilnoprawne skutki niewykonania umowy agencyjnej*, Lublin 2007 oraz D. Bucior, *Wypowiedzenie umowy agencyjnej*, Lublin 2010.

nielicznymi, wypowiedziami Sądu Najwyższego⁵. Jest ona przy tym szczególnie wyraźna na tle innych umów zawieranych masowo w obrocie gospodarczym, relatywnie znacznie częściej stanowiących przedmiot wykładni Sądu Najwyższego.

W konsekwencji, miarodajne poznanie sposobu funkcjonowania przepisów o umowie agencyjnej wymaga przede wszystkim analizy orzecznictwa sądów powszechnych. Celowi temu służyło badanie, którego podsumowaniem jest ten raport.

Stawiało ono sobie za cel odpowiedź na cztery zasadnicze pytania:

1. Jaką rolę ekonomiczną i prawną przypisać można umowie agencyjnej na podstawie sporów dochodzonych na jej tle w postępowaniu cywilnym?
2. Jakie problemy rodzi stosowanie przepisów o umowie agencyjnej? Czy praktyka sądowa wykazuje powtarzające się błędy lub ujawnia potrzebę zmiany regulacji tej umowy?
3. W jaki sposób sądy wykładają przepisy o umowie agencyjnej? Jakie argumenty interpretacyjne wynikają z uzasadnień orzeczeń oraz jaką rolę na ich tle odgrywa prawo i orzecznictwo europejskie?
4. Czy stosowanie przepisów o umowie agencyjnej odpowiada wymaganiom prawa UE?

Opracowanie z założenia nie ma natomiast na celu dogmatycznej analizy instytucji umowy agencyjnej. Z tego powodu świadomie pominięto w nim wyczerpującą charakterystykę poszczególnych elementów regulacji tej umowy oraz kompleksowe przedstawienie poglądów doktryny i orzecznictwa Sądu Najwyższego. Uwagi te ograniczone zostały do prezentacji dominujących poglądów w zakresie, w jakim było to konieczne dla wyjaśnienia problemów występujących w badanym materiale lub dla skonfrontowania ich z poglądami wyrażanymi przez sądy na gruncie analizowanych spraw.

⁵ Jak będzie jeszcze mowa, istniejące orzecznictwo Sądu Najwyższego ma przy tym relatywnie niewielki wpływ na sposób wykładni art. 758 i nn. k.c. przez sądy powszechne (por. także pkt 5.4.).

1.2. Charakterystyka materiału badawczego

Badaniem objętych zostało 197 spraw zakończonych prawomocnie w latach 2011 – 2013 przed sądami powszechnymi, w tym 31 spraw (16%) o charakterze cywilnym, pozostałe zaś o charakterze gospodarczym. Próba ta została skonstruowana w sposób złożony.

Zgodnie ze wstępnymi planami, badania objąć miały w założeniu pełną populację spraw zakończonych w 2012 r. Stwierdzenie to już na wstępie wymaga jednak dwóch zastrzeżeń.

Należy przede wszystkim zaznaczyć, że podstawę konstruowania próby badawczej nie stanowiły sprawy dotyczące umowy agencyjnej jako takie, lecz sprawy oznaczone symbolami statystycznymi: 095 (dla spraw cywilnych) oraz 639 (dla spraw gospodarczych) – w pierwszym wypadku opisanym terminem „roszczenia z umowy agencyjnej”, w drugim natomiast „roszczenia z umowy agencyjnej i umów nienazwanych podobnych do agencyjnych”. Jak będzie jeszcze mowa, znacząca część spraw umieszczonych w tych kategoriach nie wykazuje związku z umową agencyjną, w wielu wypadkach trudno wiązać je także z jakąkolwiek umową podobną. Równocześnie w toku badań ustalono co najmniej jeden wypadek sprawy ewidentnie powiązanej z umową agencyjną, zaliczonej jednak do innej kategorii statystycznej.

Założenie o pełności próby pozostaje wyłącznie hipotetyczne także w ramach obu wspomnianych kategorii – w związku z trudnościami w identyfikacji spraw rozpoznanych przez sądy powszechne w 2012 r. Jako punkt wyjścia przyjęto w tym wypadku dane na temat rozkładu spraw wynikające ze statystyki Ministerstwa Sprawiedliwości. W toku gromadzenia materiału badawczego z części sądów, w których według tych danych powinny znajdować się akta dotyczące umów agencyjnych, otrzymano jednak informację o braku jakichkolwiek spraw oznaczonych jednym ze wspomnianych symboli.

W konsekwencji obu tych czynników, próba akt za rok 2012 r. stała się siłą rzeczy próbą niepełną, opartą o losowość doboru spraw (wynikającą z dostępnych narzędzi ewidencyjnych). Wobec trudności w skonstruowaniu próby za rok 2012 do materiału

badawczego zdecydowano się włączyć także część spraw zakończonych w latach 2011 i 2013.

1.3. Ogólne właściwości badanych spraw jako źródła wiedzy o umowie agencyjnej

Biorąc pod uwagę całokształt materiału stanowiącego przedmiot analizy, na wstępie sformułować można kilka ogólnych wniosków co do właściwości badanych spraw. Mają one istotne znaczenie dla prawidłowego rozumienia opisywanych niżej szczegółowych konkluzji (stanowiąc ich szerszą perspektywę i punkt odniesienia), zarazem zaś same w sobie dostarczają pewnej wiedzy o praktycznym funkcjonowaniu stosunków prawnych agencji i wynikających z nich sporów.

Po pierwsze, w odniesieniu do samego materiału badawczego należy zaznaczyć, że jedynie 140 (71%) nadesłanych spraw nadawało się do bezpośredniego wykorzystania jako źródło wiedzy o stosunku prawnym agencji (względnie, stosunkach pozostających z nim w bliskim powiązaniu). Pozostałych 57 (29%) spraw nie zawierało w sobie wprost jakichkolwiek elementów związanych z umową agencyjną, nie dostarczając tym samym żadnych informacji o stosowaniu przez sądy regulujących ją przepisów. Znaczny odsetek tych spraw w materiale badawczym przypisać można, po części, nieostremu ukształtowaniu kategorii opisanej symbolem 639, po części zaś pomyłkom lub błędnym wyobrażeniom co do cech umowy agencyjnej. Nie oznacza to jednak zarazem, by sprawy te pozostawały całkowicie bezwartościowe poznawczo z perspektywy celów badań. Dostarczają one istotnych wskazówek co do ogólnego sposobu postrzegania umowy agencyjnej w orzecznictwie, ułatwiając zidentyfikowanie obszarów, w których jej definicja wywoływać może wątpliwości i nieporozumienia. Rzucają one także światło na miejsce umów agencyjnych na tle innych stosunków prawnych o zbliżonej roli ekonomicznej lub mechanice funkcjonowania, pozwalając częściowo na ocenę jej potencjału jako narzędzia administrowania przez ustawodawcę tą sferą obrotu.

Po drugie, spośród badanych spraw jedynie w ok. 30% co najmniej jedno z orzeczeń rozstrzygających sprawę w pierwszej lub drugiej instancji zawierało uzasadnienie. W pozostałych wypadkach uzasadnienia nie zostały sporządzone bądź z uwagi na

brak zgłoszenia wniosku przez stronę, bądź z powodu zakończenia postępowania orzeczeniem, które nie podlegało uzasadnieniu (w większości wypadków nakazem zapłaty). Ten stan rzeczy miał z oczywistych powodów istotne przełożenie na zakres wniosków możliwych do sformułowania na podstawie badanego materiału. Jedynie część spośród badanych spraw pozwalała na prześledzenie toku rozumowania sądu oraz wyciągnięcie na tej podstawie bardziej ogólnych wniosków co do zjawisk i trendów w stosowaniu przepisów o umowie agencyjnej. Było to możliwe przede wszystkim na gruncie roszczeń o świadczenie wyrównawcze, w wypadku których wszystkie spośród badanych orzeczeń posiadały uzasadnienie (w tym wypadku, jak mowa niżej, szczupłość udziału tych spraw w badanej próbie ogranicza miarodajność osiągniętych wyników).

Po trzecie, w zdecydowanej większości spraw zasadniczy ciężar rozstrzygnięcia opierał się na ustaleniach faktycznych, konfrontowanych następnie z postanowieniami umowy oraz przepisami prawa. Zazwyczaj przedmiotem zainteresowania stron oraz sądu pozostawało ustalenie elementów faktycznych decydujących o prawidłowym lub nieprawidłowym wykonaniu zobowiązania przez jedną ze stron, ewentualnie o możliwości wykonania określonych praw podmiotowych (zwłaszcza wypowiedzenia umowy ze skutkiem natychmiastowym). Jedynie relatywnie niewielka grupa spraw dostarcza przykładów szerszej i bardziej pogłębionej wykładni prawa lub treści umowy agencyjnej – a więc elementów szczególnie interesujących z perspektywy zakładanych celów badania. Właściwość ta jest oczywiście niemożliwa do kwantyfikacji i opiera się przede wszystkim na ocenie badającego. Na tle całości materiału badawczego pozostaje ona jednak wyraźna – w równie wyraźny sposób przekładając się także na charakter informacji, jakich mogły dostarczyć analizowane sprawy.

Po czwarte, wszystkie spośród badanych spraw były rozpoznawane przez sądy powszechne (rejonowe, okręgowe i apelacyjne). W jednym spośród tych wypadków spór (o wynagrodzenie należne agentowi) zakończył się – po skierowaniu stron do mediacji – ugodą zawartą przed mediatorem⁶.

⁶ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy w Legnicy (V GC 310/12).

W żadnej ze spraw stanowiących przedmiot analizy nie doszło natomiast do wniesienia skargi kasacyjnej ani zastosowania jakiegokolwiek instrumentu przenoszącego postępowanie przed Sąd Najwyższy. Spośród różnych konsekwencji tej sytuacji (związanych zwłaszcza z rozkładem sfer zainteresowania sądów rozpoznających sprawy między ich aspekty faktyczne i prawne), do najistotniejszych należy niewątpliwie brak szerszej dostępności badanych orzeczeń w publikowanych zbiorach lub elektronicznych bazach danych. Biorąc pod uwagę ogólną szczupłość wypowiedzi judykatury w przedmiocie umowy agencyjnej na tle innych typów umów, wiele spośród poglądów lub metod rozumowania zastosowanych w badanych sprawach z pewnością zasługiwało na uwagę. Z tego powodu, w ramach dalszych wniosków w szerszym zakresie zastosowana została metoda *case study* – zarówno w ramach osobnych punktów, jak i uwag formułowanych na marginesie innych zagadnień.

1.4. Układ i koncepcja opracowania

Biorąc pod uwagę ogólne cele badań oraz sfery, w których badane sprawy dostarczyły wiedzy o funkcjonowaniu umów agencyjnych, dalsze, bardziej szczegółowe wnioski, zostaną ujęte w trzy osobne części.

Część pierwsza poświęcona zostanie ogólnej charakterystyce stosunków prawnych agencji stanowiących tło spraw objętych badaniem. W jej ramach przedstawione zostaną ogólne wnioski co do pozycji rynkowej tych umów, ogólnych właściwości ich architektury tworzonej przez ustawodawcę i strony, a także ich kontekstowi aksjologicznemu i funkcjonalnemu. Uwagi te będą formułowane jako wstęp do dalszych wniosków dotyczących bezpośrednio sądowego stosowania prawa.

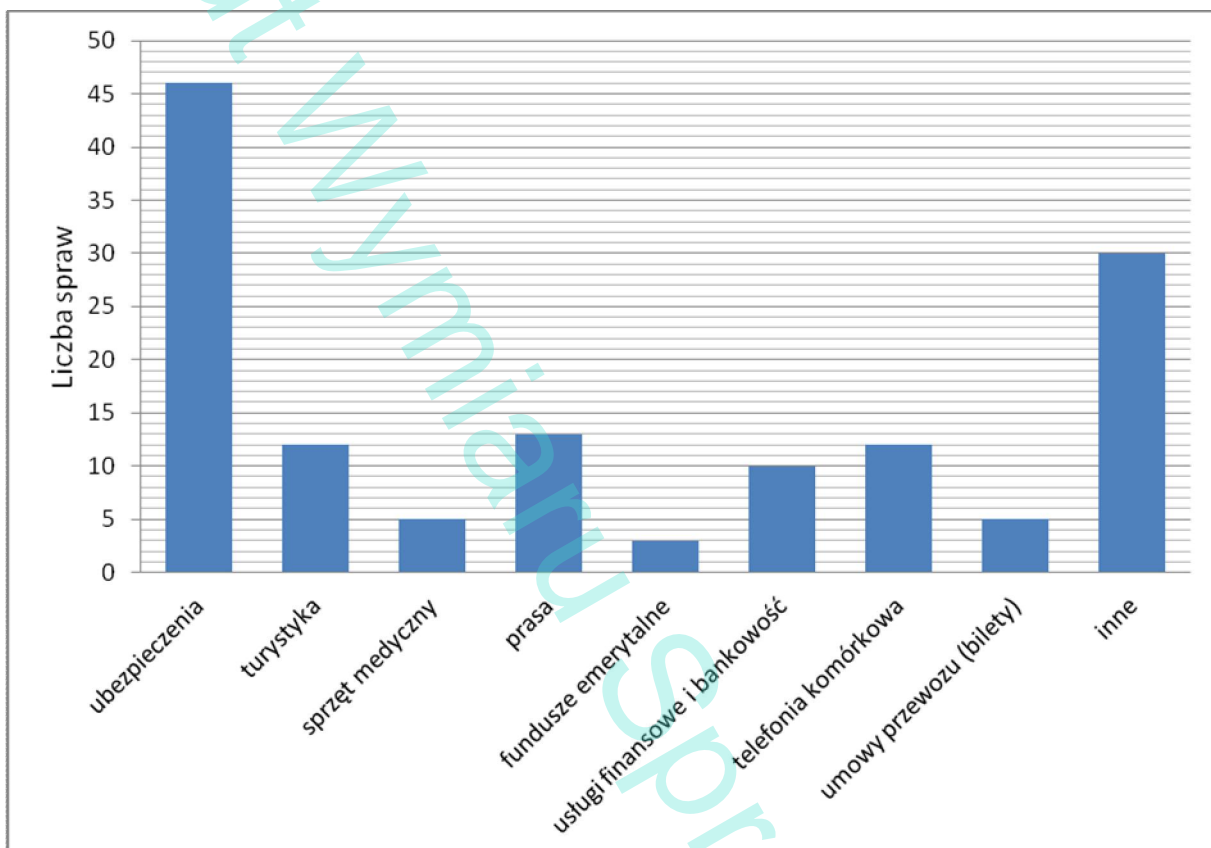
W części drugiej poruszony zostanie problem identyfikacji umów agencyjnych w orzecznictwie – kryteriów przyjmowanych przez sądy oraz błędów, jakie ujawniły w tym zakresie badane sprawy. Na tej podstawie w części tej podjęta także zostanie próba odpowiedzi na pytanie o relację pomiędzy umową agencyjną i innymi umowami pełniącymi podobne funkcje ekonomiczne.

Część trzecia poświęcona zostanie typom roszczeń wynikających z umowy agencyjnej, dochodzonych w analizowanych sprawach. Obok ich klasyfikacji, w części tej podjęta zostanie próba bliższej charakterystyki ekonomicznego podłoża tych roszczeń oraz specyfiki związanej z ich dochodzeniem. Szczególna uwaga poświęcona zostanie w niej także problemom interpretacji przepisów regulujących te roszczenia oraz ogólnej metodologii oceny ich zasadności przez sądy.

W części czwartej podjęta zostanie próba podsumowania wcześniejszych uwag oraz wskazania najpowszechniejszych zjawisk i tendencji we wszystkich sferach objętych badaniem.

2. Charakterystyka umów agencyjnych objętych badaniem

2.1. Podział umów według branż działalności agentów



Zestawienie to wskazuje na wyraźną przewagę stosunków agencji w sferze ubezpieczeń (na gruncie badanych spraw przybierających zwykle postać pośrednictwa ubezpieczeniowego)⁷. Znacząco przewyższa ona każdą z pozostałych sfer działalności agentów stwierdzonych w toku badania. Nie oznacza to oczywiście, by analogiczna relacja dotyczyła całej populacji umów agencyjnych zawieranych w obrocie. Nie można wykluczyć, że wyraźna nadreprezentacja stosunków ubezpieczeniowych ma w pewnej mierze charakter przypadkowy – tym bardziej, że kształt i sposób posługiwania się obu symbolami statystycznymi odpowiadającymi

⁷ Warto zaznaczyć, że działalność ubezpieczeniowa stanowi bez wątpienia jeden z najpowszechniejszych przedmiotów stosunków agencji – co dotyczyło także okresu przed 1989 r. (por. I. Mycko-Katner, *Umowa agencyjna*, Warszawa 2012, s. 37).

umowie agencyjnej zapewnia, jak była już mowa, specyficzną reprezentatywność badanej próby. Można uznać ją za reprezentatywną wyłącznie w stosunku do spraw, które same sądy określiły jako związane z umową agencyjną lub umowami do niej podobnymi – nie zaś w stosunku do spraw w rzeczywistości związanych z tymi umowami.

Nie wydaje się natomiast, by przewaga umów agencyjnych w sektorze ubezpieczeń mogła być tłumaczona w wyraźny sposób ich szczególną konfliktogennością. Wniosek ten może być poprawny ewentualnie w odniesieniu do wyłącznie jednej kategorii roszczeń – o zwrot różnorodnych świadczeń spełnionych przez zleceniodawcę na rzecz agenta (zwłaszcza wynagrodzenia i dodatków do niego oraz kosztów szkoleń) w związku z brakiem osiągnięcia przez agenta wskazanych w umowie rezultatów działalności. Roszczenia te stanowiły przedmiot stosunkowo znaczącej liczby spraw objętych badaniem, zarazem pozostając charakterystycznymi niemal wyłącznie dla pośrednictwa ubezpieczeniowego. Zjawisko to nie oznacza jednak rzecz jasna *per se*, by umowy agencyjne w tym sektorze stanowiły szersze pole dla powstawania konfliktów w porównaniu z innymi stosunkami prawnymi.

Wskazana w zestawieniu kategoria „inne” obejmuje szereg różnorodnych sektorów rynku, występujących incydentalnie na tle badanych spraw: usługi pocztowe⁸, zakłady wzajemne⁹, karty płatnicze¹⁰, tłumaczenia językowe¹¹, uzyskiwanie świadczeń z ubezpieczenia („likwidację szkód”)¹², pośrednictwo przy zawieraniu umów leasingu¹³ oraz sprzedaż żywności¹⁴, telekart¹⁵, materiałów budowlanych¹⁶, wyrobów chemicznych¹⁷, materiałów biurowych¹⁸, gazu propan-butan¹⁹, paliw

⁸ Sprawy rozpoznawane przez: Sąd Rejonowy w Nowym Dworze Mazowieckim (I C 353/12) i Sąd Rejonowy dla Krakowa – Śródmieścia w Krakowie (V GNc 3395/12).

⁹ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy (IX GC 715/11).

¹⁰ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy (XVI GC 52/11).

¹¹ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy dla Krakowa – Śródmieścia w Krakowie (XII Ga 391/12).

¹² Sprawa rozpoznawana przez Sąd Okręgowy w Legnicy (VI Ga 145/12).

¹³ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Okręgowy we Wrocławiu (X Ga 160/12).

¹⁴ Sprawy rozpoznawane przez Sąd Okręgowy w Rzeszowie (V GC 201/12 i VI Ga 226/12).

¹⁵ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Okręgowy w Gdańsku (IX GNc 712/12).

¹⁶ Sprawy rozpoznawane przez: Sąd Okręgowy w Kielcach (V GNc 3142/12), Sąd Okręgowy w Katowicach (XIX Ga 585/13).

płynnych²⁰, kosmetyków²¹ i wyrobów tytoniowych²². Różnorodność tych dziedzin świadczy wyraźnie o dużej elastyczności stosunku prawnego agencji jako podstawy współpracy w obrocie – zakładanej zarówno przez twórców polskiej regulacji²³, jak i dyrektywy 86/653.

2.2. Funkcje ekonomiczne umowy agencyjnej

Umowie agencyjnej trudno przypisać z góry jeden wyraźny i ściśle określony cel ekonomiczny. Jest ona z założenia konstrukcją o pojemnym i elastycznym charakterze, pozwalającą na ustanowienie stałego przedstawicielstwa handlowego w różnorodnych sferach rynku i o różnorodnym zakresie działania. Wniosek ten potwierdzają zarówno wcześniejsze uwagi co do różnorodności sektorowej umów, jak i dalsze szczegółowe uwagi o szerokiej palecie społecznych i ekonomicznych ról, w jakich występuje umowa agencyjna oraz złożoności konstrukcji prawnych tworzonych przez strony w jej ramach.

Wśród podstawowych zadań konstrukcji agencji wymienia się zwykle możliwość poszerzenia sfery aktywności ekonomicznej przedsiębiorcy przez zaangażowanie dodatkowych osób w proces pozyskiwania kontrahentów (gdy agencja oparta zostanie o model „pośredniczy” – art. 758 § 1 k.c.) oraz sam proces zawarcia umowy (w razie ukształtowania jej w modelu „przedstawicielskim”, o którym mowa w art. 758 § 2 k.c.). Rozwiązanie to opiera się więc na rozwoju działalności gospodarczej i zwiększenia zysków przez wykorzystanie ekonomii skali. Rozwiązanie to może być stosowane w różnych układach ekonomicznych – w celu rozwijania działalności

¹⁷ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy w Nowym Sączu (V GNc 2159/12).

¹⁸ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Okręgowy w Gorzowie Wielkopolskim (VIII Ga 312/12).

¹⁹ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy Lublin – Wschód w Lublinie (VIII GC 918/12).

²⁰ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Okręgowy w Krakowie (XII Ga 86/13).

²¹ Sprawy rozpoznawane przez: Sąd Rejonowy w Rybniku (VI GC 695/11) oraz Sąd Okręgowy w Gliwicach (X Ga 98/12).

²² Sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy w Częstochowie (VIII GNc 1469/12).

²³ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy w Nowym Dworze Mazowieckim (I C 353/12).

gospodarczej na rynku krajowym lub zagranicznym²⁴, podejmowania współpracy z wybranymi przedstawicielami wyspecjalizowanymi w danym sektorze rynku lub angażowania osób zdobywających doświadczenie w trakcie współpracy, itd. Z tej perspektywy mechanizm agencji umożliwia także obniżenie przez przedsiębiorcę poziomu ponoszonych kosztów transakcyjnych przez przerzucenie ich na agenta – uczestniczącego w zawieraniu umów dla zleceniodawcy w ramach odrębnej (utrzymywanej przez siebie) działalności gospodarczej i ponoszącej z jej tytułu osobne ryzyko²⁵. W ten sposób umowa agencyjna może stawać się jednym z instrumentów outsourcingu²⁶.

Oprócz tego, umowa agencyjna pełni także osobną funkcję – którą ogólnie określić można jako substytuowanie stosunków pracy. Problem ten, od dawna dostrzegany w literaturze²⁷, stanowi element szerszego problemu wypierania umowy o pracę przez stosunki oparte o różnorodne umowy o świadczenie usług – charakterystycznego dla współczesnego rynku pracy w Polsce. O problemie tym będzie jeszcze szerzej mowa w punkcie 3.4.

2.3. Ochronny cel przepisów o umowie agencyjnej

Nie ulega wątpliwości, że regulacja umowy agencyjnej *de lege lata* ma w znacznej mierze zadania protekcyjne – traktując agenta jako modelowo słabszą stronę relacji rynkowej, wymagającą wprowadzenia mechanizmów o protekcyjnym charakterze²⁸. Z tej perspektywy regulacja umowy agencyjnej należy do rzadkich wypadków, w których system prawa w paternalistyczny sposób traktuje jedną ze stron stosunku prawnego o charakterze obustronnie profesjonalnym. Jedynie w takim układzie,

²⁴ Mimo podkreślanej w literaturze (I. Mycko-Katner, *op. cit.*, s. 38) transgraniczności jako istotnej cechy stosunku prawnego agencji, sprawy z elementem międzynarodowym należały – na tle badanej próby – do zupełnej rzadkości.

²⁵ Zwraca na to uwagę I. Mycko-Katner, *op. cit.*, 37 i n.

²⁶ Por. zwłaszcza wnioski Sądu Najwyższego w wyroku z 24 listopada 2011 r., I PK 62/11 (OSNP 2012, nr 21-22/Λ, poz. 260).

²⁷ Por. m.in. M. Gersdorf, *Zlecenie i agencja w nowych uregulowaniach prawnych*, Warszawa 1995, s. 25 – 27; W. Gujski, *Kontrakty menedżerskie. Umowy cywilnoprawne o świadczenie pracy z wzorami*, Warszawa 2008, s. 356 – 359; *idem*, *Świadczenie pracy na podstawie umowy agencyjnej*, „Prawo Pracy” 1995, nr 10.

²⁸ Zwraca na to uwagę m.in. I. Mycko-Katner, *op. cit.*, s. 18.

zgodnie z kategoriycznym brzmieniem art. 758 § 1 k.c. ograniczającym zakres stosowania dalszych przepisów wyłącznie do relacji między przedsiębiorcami (*business-to-business*, B2B), dojść może do zawarcia umowy kwalifikowanej jako agencyjna²⁹.

Stanowi to dość wyraźny wyłom w stosunku do ogólnego paradygmatu polskiego prawa prywatnego, wyraźnie oddzielającego sferę stosunków konsumenckich (*business-to-consumer*, B2C) od stosunków wyłącznie pomiędzy przedsiębiorcami lub osobami niebędącymi przedsiębiorcą ani konsumentem (*citizen-to-citizen*, C2C). Z założenia, jedynie w pierwszej z tych sfer za uzasadnione uznaje się stosowanie kompleksowych rozwiązań ochronnych, opartych o założenie o immanentnej słabości jednej ze stron relacji prawnej (rozumianej jako klasa podmiotów, w oderwaniu od jednostkowych cech jej przedstawicieli). Regulacja zawarta w art. 758 i nn. k.c. wyraźnie odbiega od tego ogólnego modelu, traktując jako „słabszego” w relacji prawnej przedsiębiorcę – uznawanego modelowo za najsilniejszego spośród uczestników rynku.

Nie ulega zarazem wątpliwości, że (podobnie jak ma to miejsce w wypadku konsumenta) słabość ta ujmowana jest w sposób relatywny. Opiera się ona na postrzeganiu przedsiębiorcy nie jako podmiotu słabszego „z natury”, lecz defaworyzowanego w relacji z inną osobą – której właściwości lub pozycja w relacji stawiają profesjonalistę w silniejszej pozycji. W konsekwencji, umowa agencyjna stanowi rzadki w polskim prawie prywatnym przykład regulacji zakładającej nierównowagę w relacji pomiędzy przedsiębiorcami i posługującej się (*implicite*) kategoriami słabszego i silniejszego profesjonalisty (w ramach przedstawionej wyżej konwencji terminologicznej stosunek ten określany jest niekiedy jako „B2b”).

Nie ulega wątpliwości, że protekcyjna aksjologia leżąca u podstaw regulacji umowy agencyjnej ma swoje źródło w prawie unijnym. W preambule dyrektywy 86/653 konieczność ochrony agentów wskazana została jako jedna z głównych podstaw wydania tego aktu. Znalazło to także swoje potwierdzenie w szczegółowych rozwiązaniach dyrektywy – w znacznej części skupionych na zagwarantowaniu praw

²⁹ Obustronnie profesjonalny charakter umowy agencyjnej nie budzi najmniejszej wątpliwości w literaturze – por. m.in. P. Mikłaszewicz [w:] *Kodeks cywilny. Komentarz*, t. II, *Zobowiązania*, red. K. Osajda, Warszawa 2013, s. 1522 i n.

agenta oraz w szerokim zakresie operującymi konstrukcją norm kogentnych (tak zwł. art. 5 w zw. z art. 3 i 4, art. 11 ust. 3) i semiimperatywnych (art. 10 ust. 4). W konsekwencji, analogiczne podejście zostało przyjęte także na gruncie polskiej regulacji – powtarzającej te same instrumenty ochrony oraz nasyconej w wysokim stopniu normami imperatywnymi i semiimperatywnymi³⁰. Ochronny charakter regulacji art. 758 i nn. k.c. przejawia się przede wszystkim w przyznaniu agentowi szczególnych instrumentów, skutecznych w stosunku do zleceniodawcy (art. 761⁵ § 2, art. 763, art. 764³ k.c., itd.). O części szczegółowych rozwiązań normatywnych w tym zakresie będzie jeszcze szerzej mowa, na początku warto natomiast wskazać przyczyny tego rozwiązania, które będą miały istotne znaczenie z perspektywy wniosków wynikających z analizy danych empirycznych.

2.4. Umowa agencyjna jako funkcjonalny surogat stosunku pracy

2.4.1. Założenia modelowe

Najważniejszą z przyczyn traktowania agenta jako podmiotu modelowo słabszego w relacji ze zleceniodawcą pozostaje postrzeganie umowy agencyjnej jako źródła stosunku prawnego zbliżonego funkcjonalnie do relacji pomiędzy pracodawcą i pracownikiem. Perspektywa ta jest szczególnie silnie podkreślana na gruncie prawa unijnego – w którym regulacja umowy agencyjnej opiera się w istocie, jak zauważono w literaturze, na „ideach prawa pracy”³¹.

Podobieństwo to wynika z kilku przyczyn. Po pierwsze, umowa o pracę i umowa agencyjna posiadają – w sensie ekonomicznym – analogiczny przedmiot. Jest nim świadczenie usług na rzecz innego podmiotu, w szeroko rozumianej sferze umów zawieranych w związku z prowadzoną przez niego działalnością gospodarczą.

³⁰ Por. ogólnie I. Mycko-Katner, *op. cit.*, s. 18. Na tle badanych spraw problem ustalenia dyspozytywności norm tworzących regulację umowy agencyjnej występował w sposób sporadyczny. Tytułem przykładu, w sprawie rozpoznawanej przez Sąd Rejonowy w Legnicy (wyrok z 20 marca 2012 r., V GC 249/11) za kogentną uznano normę prawną wynikającą z art. 764² k.c., natomiast w sprawie rozpoznawanej przez Sąd Apelacyjny w Warszawie (I ACa 1323/12) wypowiedziano się o dyspozytywnym charakterze art. 762 k.c.

³¹ I. Mycko-Katner, *op. cit.*, s. 29.

Zadania te mogą być wykonywane w ten sam sposób zarówno w ramach stosunku pracy, jak i w oparciu o instrumenty o *stricte* cywilistycznym charakterze³². Różnica pomiędzy oboma rozwiązaniami dotyczy natomiast, rzecz jasna, ich konstrukcji prawnej. Zdecydowana większość tych odmienności (odmienne reguły powstania i zakończenia stosunku prawnego, specyficzny sposób określenia świadczeń stron, itd.) nie wymaga szerszych wyjaśnień. Jednocześnie jednak – co warto podkreślić – niektóre, z pozoru oczywiste, wątpliwości, przy bliższym spojrzeniu okazują się jednak pozorne.

2.4.2. Władztwo kontraktowe w ramach stosunku agencji

Dotyczy to zwłaszcza podporządkowania jednej ze stron stosunku prawnego względem drugiej. Oczywiście z czysto konstrukcyjnego punktu widzenia, jedynie stosunek pracy zakłada podleganie jednej ze stron władczym uprawnieniom kontrahenta (art. 22 § 1 k.p.), podczas gdy umowa agencyjna zakłada równorzędność i autonomię agenta w stosunku do zleceniodawcy. W praktyce umowy agencyjne mogą rodzić porównywalnie silne podporządkowanie przyjmującego zlecenie, różniące się jedynie pod względem instrumentów pozwalających na jego osiągnięcie. W miejsce rozwiązań typowych dla prawa pracy (opartych o podporządkowanie strukturalne), stosunkowo często w praktyce wykorzystywane są narzędzia o charakterze ściśle cywilnoprawnym, zaczerpnięte zarówno z regulacji umowy agencyjnej, jak i z przepisów ogólnych.

Środki te posługują się przymusem o charakterze ekonomicznym – obok „prostej” odpowiedzialności za naruszenie zobowiązania także rozwiązaniami bardziej złożonymi, jak obowiązki zabezpieczone karami umownymi czy (co bardziej wątpliwe) uprawnieniami kształtującymi zleceniodawcy. W ten sposób, różnymi drogami i z różną intensywnością, w ramach stosunku prawnego agencji dochodzi do powstania władztwa kontraktowego, zapewniającego zleceniodawcy możliwość

³² Na podobieństwo agencji i stosunku pracy – ze względu na ich podobny przedmiot oraz, wskazane ogólnie, „te same korzenie – zwraca także uwagę I. Mycko-Katner, *op. cit.*, s. 22. Warto zaznaczyć, że umowa agencyjna bywała (na tle regulacji k.h. i k.z.) kwalifikowana wprost jako stosunek pracy – tak W. Ludwiczak, *Umowa zlecenia*, Warszawa 1955, s. 52. O dyskusji w tym zakresie por. także I. Mycko-Katner, *op. cit.*, s. 33 i n.

oddziaływania na postępowanie agenta. Wniosek ten sam w sobie pozostaje oczywiście w znacznej mierze trywialny. Nie ulega wątpliwości, że kształtująca się w ten sposób władza stanowi immanentną cechę każdego stosunku zobowiązaniowego – opartego o koncepcję obowiązku gwarantowanego przymusem ze strony aparatu państwa. Ten, komu obowiązek ten służy, ma więc możliwość władczo decydowania o sytuacji innej osoby (w granicach, jaką daje mu treść stosunku prawnego). W wypadku umów agencyjnych kwestia ta okazuje się specyficzna co do intensywności i proporcji, w jakich występuje omawiane władztwo – a które w znacznej mierze potwierdza analiza konkretnych umów zawartych w aktach badanych spraw.

2.4.3. Wnioski z analizy empirycznej

Na tle danych pochodzących z analizy akt wskazać można kilka właściwości umowy agencyjnej potwierdzających jej bliskie pokrewieństwo na płaszczyźnie funkcjonalnej z umową o pracę. Nie oznacza to oczywiście, by w każdym z omawianych niżej wypadków zawarta umowa powinna być kwalifikowana jako źródło stosunku pracy³³ – w wielu wypadkach bowiem równie przekonujący może wydawać się wniosek o konstrukcyjnej odrębności stosunku agencji i stosunku pracy przy równoczesnym pełnieniu przez nie analogicznych funkcji ekonomicznych.

Świadczą o tym przede wszystkim wypadki, w których strony – w zakresie tej samej działalności – prowadziły współpracę naprzemiennie w oparciu o stosunek pracy oraz stosunek agencyjny³⁴. Stanowi to wyraźny dowód na przypisywanie przez strony obu umowom podobnych funkcji ekonomicznych i traktowaniu ich jako składników tego samego zbioru konstrukcji prawnych, z którego możliwe było zaczerpnięcie elementu najlepiej odpowiadającego ich aktualnej intencji.

³³ Por. m.in. kryteria oceny stosunku tworzego przez umowę agencyjną w wyrokach Sądu Najwyższego: z 24 listopada 2011 r., I PK 62/11 (OSNP 2012, nr 21-22, poz. 260) i z 6 października 1998 r., I PKN 389/98 (OSNP 1999, nr 22, poz. 718).

³⁴ Szczególnie wyraźny przykład tej zależności stanowi sprawa rozpoznawana przez Sąd Okręgowy w Łodzi (XIII Ga 100/13), w której strony rozpoczęły współpracę w ramach usług brokerskich – po jej zakończeniu negocjując zawarcie umowy agencyjnej.

Na traktowanie części umów agencyjnych jako *quasi*-stosunków pracy wskazują także wprowadzane w ich strukturze rozwiązania typowe dla relacji między pracodawcą i pracownikiem. Obok opisywanego wyżej problemu władztwa kontraktowego, o właściwości tej świadczą także inne, bardziej specyficzne elementy. Za kwalifikacją tą przemawia przede wszystkim częste organizowanie pracy agentów w sposób odpowiadający strukturze korporacyjnej (ze szczeblami służbowymi i drogą awansu³⁵), a także tworzenie systemów motywacyjnych i integrujących (np. przez system nagród i konkursów³⁶), charakterystycznych dla zarządzania personelem przedsiębiorstwa, nie zaś grupą niezależnych kontrahentów.

Wniosek ten potwierdzają także pośrednio wyraźne próby unikania przez strony kwalifikacji zawartej między nimi umowy agencyjnej jako umowy o pracę. Celowi temu (przynajmniej na gruncie części badanych umów) służyć miało przede wszystkim wyraźne podkreślanie, że tworzony stosunek prawny podlega przepisom prawa cywilnego. Szczególnie daleko idąca z tej perspektywy pozostaje klauzula zawarta w jednej z badanych umów, stwierdzająca *expressis verbis*, że: „strony zgodnie postanawiają, że zawierają umowę cywilnoprawną i nie jest to umowa o pracę w rozumieniu kodeksu pracy”³⁷.

Problem kwalifikacji zawartej umowy jako umowy o pracę rozważany był wyłącznie w jednej ze spraw objętych analizą³⁸. Oceniając ten problem, Sąd za punkt wyjścia przyjął sposób określenia przedmiotu umowy przez same strony – które wskazały, że zawarty kontrakt jest umową o współpracę – dochodząc do wniosku, że „[w] powyższym stanie faktycznym umowa zawarta pomiędzy powodem a pozwanym nie posiadała elementów charakterystycznych dla stosunku pracy, miała mianowicie

³⁵ Tak np. sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy dla Warszawy-Woli w Warszawie (II C 702/12), w której agent działał na stanowisku „przedstawiciela stażysty”.

³⁶ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy dla Wrocławia – Fabrycznej we Wrocławiu (I C 396/12).

³⁷ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy dla Wrocławia – Fabrycznej we Wrocławiu (IV GC 1287/11).

³⁸ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy w Rzeszowie (V GC 201/12). Problem ten wystąpił na tle umownego zakazu konkurencji powiązanego z karą umowną – do której, zdaniem pozwanego (byłego agenta), powinien mieć zastosowanie maksymalny próg procentowy wskazany w przepisach prawa pracy.

charakter umowy o współpracę, była więc jedną z umów cywilnoprawnych.”³⁹ Dodatkowo, na poparcie tego wniosku powołano się także na wyrok Sądu Najwyższego z 9 lutego 2006 r. (V CK 445/05)⁴⁰, zgodnie z którym umowa o współpracy podlega art. 750 k.c. Zarazem, jak stwierdzono, zawarta umowa nie zawierała typowych postanowień umowy o pracę wymienionych w art. 29 k.p.

Metoda identyfikacji stosunku prawnego przyjęta na gruncie tej sprawy budzić może, częściowo, poważne wątpliwości. Decydujące znacznie Sąd Rejonowy przypisał, jak się wydaje, sposobowi określenia przedmiotu umowy przez same strony – co jednak bez wątplenia nie wystarcza do przekonującego wyjaśnienia istoty stworzonego tą drogą stosunku prawnego. Bardziej właściwa (i zgodna z typową metodą postępowania wobec wątpliwości tego rodzaju⁴¹) wydaje się natomiast druga z dróg postępowania wskazanych przez Sąd Rejonowy, oparta na porównaniu cech zawartej umowy z treścią art. 29 k.p. Ten tok rozumowania został jednak opisany w uzasadnieniu orzeczenia jedynie w sposób konturowy.

Na tle problemu substytuowania stosunku pracy przez umowę agencyjną warto także zwrócić uwagę na szczególny wypadek, w którym umowa ta zastąpiła członkostwo w spółce. Jak wynika z okoliczności sprawy, umowa agencyjna zawarta została przez zleceniodawcę działającego w formie spółki z osobą, która pierwotnie miała stać się jednym ze wspólników (ostatecznie nie podjęła jednak tej decyzji)⁴². Orzeczenie to stanowić może wskazówkę co do możliwości wykorzystywania stosunku agencji jako sposobu utrzymywania trwałej współpracy w osiągnięciu wspólnego celu ekonomicznego, w miejsce tworzenia struktur prawnych o silniej zorganizowanym charakterze. Zjawisko, które ilustruje ta sprawa, wydaje się notabene stosunkowo dogodne do opisanego z perspektywy klasycznej teorii granic przedsiębiorstwa O.E. Williamsona⁴³. Intencja niedoszłego wspólnika pociągnęła za sobą w tym wypadku

³⁹ Wyrok Sądu Rejonowego w Rzeszowie z 17 maja 2012 r. (V GC 201/12).

⁴⁰ LEX nr 192052.

⁴¹ Por. m.in. (na tle orzecznictwa Sądu Najwyższego) M. Gersdorf, *op. cit.*, s. 26 i n.

⁴² Sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy w Cieszynie pod sygn. I GC 155/11.

⁴³ Por. m.in. O.E. Williamson, *Markets and hierarchies. Some elementary considerations* [w:] *Strategy: Critical Perspectives on Business and Managements*, red. D. Faulkner, Londyn – Nowy Jork 2002, 106 i nn.

wybór struktury kontraktowej, typowej dla gry rynkowej (*market*) w miejsce bardziej złożonej struktury organizacyjnej, jaką stanowi spółka (*hierarchy*).

2.5. Ogólne cechy umów agencyjnych objętych badaniem

2.5.1. Sposób zawarcia umowy

Badane sprawy pozwalają także na ustalenie kilku ogólnych prawidłowości co do sposobu zawarcia umów agencyjnych.

W niemal wszystkich wypadkach były one zawierane przez złożenie oświadczeń woli na piśmie, w postaci typowego dokumentu zawierającego podpisy obu stron i odpowiadającego tym samym zwykłej formie pisemnej w rozumieniu art. 78 § 1 k.c. Jedynie wyjątkowo podstawę współpracy stron stanowiła umowa ustna – przy czym na gruncie dwóch spośród badanych spraw można z dużym prawdopodobieństwem przyjąć, że ustność oświadczeń woli była od początku zamiarem stron⁴⁴. Zawarcie umowy agencyjnej tą drogą zostało jednak przyjęte także w szczególnej sytuacji, w której brak zachowania formy pisemnej wynikł z ewidentnego niepowodzenia w zachowaniu tej formy w procesie zawierania umowy⁴⁵. W stanie faktycznym sprawy strony zmierzały do zawarcia umowy agencyjnej w zwykłej formie pisemnej, ostatecznie plany te nie doszły jednak do skutku – agent, podpisawszy egzemplarze umowy i odesławszy je zleceniodawcy, nie otrzymał zwrotnie egzemplarza z podpisami obu stron. W tej sytuacji, rozstrzygając o należnym agentowi wynagrodzeniu, którego wypłaty odmówił dający zlecenie, Sąd przyjął, że między stronami doszło do zawarcia umowy w formie ustnej (co dodatkowo potwierdzała korespondencja mailowa towarzysząca jej zawarciu)⁴⁶.

⁴⁴ Sprawy rozpoznawane przez: Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy (IX GC 1961/11) oraz Sąd Rejonowy w Gliwicach (VII GC 19/12).

⁴⁵ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy Poznań-Stare Miasto w Poznaniu (X GC 1563/11).

⁴⁶ Wyrok z 14 czerwca 2012 r.

Wniosek ten (jak się wydaje, w pewnej mierze motywowany chęcią ochrony agenta przed skutkami zaniechania zleceniodawcy), ma jednak w swoim tle także bardziej zasadnicze pytanie o objęcie zawartej umowy wymogiem formalnym. Problem ten został pominięty w uzasadnieniu orzeczenia.

Wyjątkowo, na gruncie jednej z badanych spraw usługi agencyjne świadczone były także bez oparcia w stosunku prawnym – wobec braku efektywnego zakończenia przez strony procesu zawierania umowy⁴⁷.

Wygląd i treść dokumentów umów agencyjnych znajdujących się w aktach badanych spraw dość wyraźnie wskazuje na typowy i powtarzalny rozkład inicjatywy w procesie kontraktowania. W przeważającej liczbie wypadków leżała ona, jak można uznać, po stronie zleceniodawcy, sporządzającego umowę i przedstawiającą ją wyłącznie do akceptacji agentowi – zgodnie z typową w takich wypadkach regułą „*take it or leave it*”. W wielu wypadkach istniały przy tym silne przesłanki, by uznać, że treść umowy miała charakter standardowy dla danego przedsiębiorcy, wykorzystywany wielokrotnie w relacjach z agentami.

Wnioski te potwierdza kilka charakterystycznych właściwości, powtarzających się w wypadku szeregu umów agencyjnych objętych zakresem analizy. Po pierwsze, w wielu wypadkach przybierały one wyraźnie postać gotowych formularzy, zawierających luki do wypełnienia danymi osobowymi agenta oraz, niekiedy, ustalonymi indywidualnie postanowieniami (np. w zakresie wynagrodzenia). Po drugie, co również charakterystyczne, w wielu wypadkach umowy agencyjne zawierane były z użyciem wzorców umów (określanych zwykle jako „ogólne warunki” umów agencyjnych), uzupełniających postanowienia zawarte w dokumencie podpisanym przez strony – posiadającym, w konsekwencji, wyłącznie charakter kadłubowy.

Refleksem problematyki sposobu zawarcia umowy agencyjnej pozostaje sposób dokonania zmian jej treści lub jej anulowania (rozwiązania lub wypowiedzenia)⁴⁸. Kluczowe znaczenie z tej perspektywy posiada art. 77 k.c., określający formę oświadczeń woli koniecznych do dokonania tych czynności, określanych zwykle jako

⁴⁷ Tak wspomina już sprawa rozpoznawana przez Sąd Okręgowy w Łodzi (XIII Ga 100/13), w której strony, mimo podjętych rozmów, nie zawarły ostatecznie umowy agencyjnej. Zdaniem powoda świadczył on w tym czasie usługi agencyjne, dochodząc z tego tytułu wynagrodzenia. Sąd Okręgowy, podziélając wniosek Sądu Rejonowego dla Łodzi – Śródmieścia w Łodzi (sprawa o sygn. XII GC 961/11) rozpoznającego sprawę w pierwszej instancji, uznając roszczenie za nieudowodnione.

⁴⁸ Na tym tle warto odnotować sprawę rozpoznawaną przez Sąd Okręgowy w Kielcach (VI Ga 69/13), w której zastrzeżenie formy pisemnej za pośrednictwem *pacti de forma* odczytano przez pryzmat art. 78 k.c. – uznając, że ponieważ podpis na dokumencie został złożony tylko przez jednego z kontrahentów, nie doszło do zachowania formy szczególnej.

„następcze”. W zawieranych umowach zjawiskiem powszechnym było jednak wprowadzanie dalszych wymagań formalnych w tym zakresie w drodze *pacti de forma*. Typowym wymogiem wprowadzanym za pośrednictwem tych klauzul pozostawała zwykła forma pisemna *ad solemnitatem* (zastrzegana na podstawie art. 76 zd. 1 k.c.⁴⁹). Jedynie w nielicznych wypadkach określenie rygoru formy szczególnej na gruncie badanych spraw budzić może zastrzeżenia – wynikające bądź z treści art. 76 k.c.⁵⁰, bądź sposobu ukształtowania *pacti de forma* w umowie stron⁵¹.

2.5.2. Treść umowy – charakterystyczne właściwości

Odnosząc się do treści umów agencyjnych objętych badaniem, w pierwszej kolejności kilka słów poświęcić należy ich najlepiej zauważalnym składnikom –

⁴⁹ Wbrew odmiennym poglądom części literatury znacznie bardziej przekonujący pozostaje pogląd o zastrzeżeniu w tym przepisie sankcji nieważności (por. szerzej M. Grochowski, *Skutki niedochowania formy czynności prawnej zastrzeżonej wolą stron*, KPP 2010, z. 2 i omawiane tam dalsze wypowiedzi).

⁵⁰ Wątpliwości tego rodzaju budzić może tok rozumowania Sądu Okręgowego w Warszawie w sprawie o sygn. XVI GC 363/11. Zdaniem powoda – dochodzącego zapłaty prowizji za okres wypowiedzenia, w związku z brakiem skutecznego wypowiedzenia umowy ze skutkiem natychmiastowym – bezskuteczność oświadczenia o wypowiedzeniu wynikała z przesłania jego treści faksem, z naruszeniem zastrzeżonego w umowie wymogu zwykłej formy pisemnej. Twierdzenia tego nie można jednak podzielić, zastrzegając bowiem obowiązek zachowania tej formy strony nie określiły skutku jego naruszenia – co w myśl art. 76 zd. 2 k.c. wymaga przyjęcia, że została ona zastrzeżona *ad probationem*, nie zaś (jak pośrednio sugeruje powód) *ad solemnitatem*. Sąd Okręgowy, uwzględniał dochodzone roszczenie w całości, a próbując tym samym bez wątpienia wniosek o braku skutecznego wypowiedzenia umowy. Wprawdzie orzeczenie to nie zostało uzasadnione, w grę wchodzić może jednak oparcie go o podzielenie stanowiska powoda co do naruszenia w tym wypadku formy *ad solemnitatem*.

⁵¹ Interesującej ilustracji tego problemu dostarcza także sprawa rozpoznawana przez Sąd Okręgowy w Kielcach (VI Ga 69/13), w której uznano, że rozwiązanie umowy agencyjnej – dokonane na podstawie oświadczeń woli obu stron – było nieskuteczne, wobec braku zachowania zwykłej formy pisemnej zastrzeżonej w ramach *pacti de forma* (podpis na dokumencie złożyła tylko jedna ze stron). Problem w tym jednak, że z treści tego porozumienia wynika, że wprawdzie dla rozwiązania umowy zastrzeżono zwykłą formę pisemną, strony nie określiły jednak rygoru jej niezachowania. W konsekwencji, biorąc pod uwagę rozwiązanie wprowadzone w art. 76 zd. 2 k.c. należałoby przyjąć, że forma ta została zastrzeżona *ad probationem*. Pod rygorem nieważności (wskazując wyraźnie tę sankcję) strony zastrzegły natomiast tę formę jedynie dla zmian umowy. W uzasadnieniu kwestii tej nie poświęcono szerszej uwagi – poprzestając na stwierdzeniu, że ponieważ strony zastrzegły dla umowy formę szczególną, jej niezachowanie prowadzi do nieważności rozwiązania. Za wnioskiem tym mogłoby teoretycznie przemawiać wnioskowanie *a minori ad maius* (skoro strony zastrzegły formę pod rygorem nieważności dla zmian umowy, to tym bardziej z ich intencją zgodne jest zastrzeżenie jej dla rozwiązania umowy), wydaje się ono jednak mało przekonujące. Z drugiej strony – w razie przyjęcia, że forma szczególna dla rozwiązania umowy została zastrzeżona pod rygorem dowodowym – czynność prawna byłaby ważna. Zarazem, biorąc pod uwagę, że została ona dokonana pomiędzy przedsiębiorcami, ograniczenia dowodowe nie miałyby do niej zastosowania (art. 74 § 3 k.c.).

tytułowi oraz strukturze redakcyjnej. Umowy posiadające cechy umów agencyjnych były określane przez strony różnymi tytułami – obok najbardziej typowego: „umowa agencyjna” (ewentualnie: „umowa współpracy agencyjnej”), także określającymi przedmiot działalności agenta (np. „umowa akwizycji”⁵², „umowa o kolportaż prasy”⁵³) oraz podkreślającymi charakter więzi łączącej strony (np. „umowa o współpracy”⁵⁴ i „umowa partnerska”⁵⁵).

Także w zakresie konstrukcji dokumentów umów trudno o jakąkolwiek jedną, ogólną prawidłowość. Wykazywały one daleko idącą różnorodność tak co do swojej długości (relatywnie długie umowy pozostawały charakterystyczne zwłaszcza dla umów pośrednictwa ubezpieczeniowego i sektora telefonii komórkowej), jak i podziałów wewnętrznych (proste oznaczanie kolejnych jednostek redakcyjnych numerami czy symbolami paragrafu, nadawanie kolejnym klauzulom osobnych tytułów, itd.). W wielu wypadkach dokument umowy agencyjnej traktowany był jako źródło ramowej regulacji współpracy stron – uzupełniane o (często liczne i rozbudowane) załączniki, precyzujące prawa i obowiązki stron. W wielu wypadkach treść załączników stanowiła przy tym bezpośrednią podstawę ustalenia wynagrodzenia należnego agentowi – co, jak będzie jeszcze mowa, bywało łączone z asymetrycznym uprawnieniem dającego zlecenie do modyfikacji stosunku prawnego w tym zakresie.

Dość wyraźną cechą wielu spośród badanych stosunków agencji było także wyraźne dążenie do traktowania postanowień zawartych w dokumencie umowy jako wyczerpującego źródła regulacji praw i obowiązków stron. Tendencja ta – charakterystyczna dla współczesnego prawa umów w ogólności – przejawiała się przede wszystkim w dwóch cechach konstrukcyjnych badanych umów.

Po pierwsze, zjawiskiem powszechnym było umieszczanie w treści umowy postanowień zaczerpniętych *in extenso* z treści przepisów o umowie agencyjnej lub innych regulacji prawnych, ewentualnie wpisywanie ich parafrazy. Praktyka ta dotyczy przy tym zarówno przepisów zawierających normy dyspozytywne,

⁵² Sąd Rejonowy w Elblągu (V GC 14/12).

⁵³ Sąd Rejonowy w Kielcach (V GNc 4555/12, V GNc 4163/12).

⁵⁴ Tak w sprawie rozpoznawanej przez Sądy Rejonowe: w Olsztynie (V GC 916/11).

⁵⁵ Sąd Okręgowy w Kielcach (VI Ga 69/13).

semidyspozytywne jak i kogentne – stanowiąc jedno z głównych źródeł zjawiska „*praesumptionis contractus*”, opisywanego w punkcie 5.4.

Po drugie, o postrzeganiu dokumentu umowy jako wyczerpującego źródła relacji stron świadczy także częste dążenie do objęcia jego ramami (ewentualnie ramami towarzyszącymi mu aneksów) całości kwestii prawnych występujących pomiędzy kontrahentami. W konsekwencji, obok samych przedmiotowo istotnych elementów umowy agencyjnej oraz elementów stanowiących jej *accidentalia* i *naturalia*, w dokumentach tych kontraktów na porządku dziennym pozostaje szereg innych klauzul lub ich zespołów, tworzących odrębne stosunki prawne. Na tle umów objętych zakresem badania należały do nich m.in. porozumienia co do przekazania agentowi składników majątku na cele prowadzonej działalności (punktu sprzedaży, samochodu służbowego, itd.), porozumienia wekslowe, itd. W drodze wyraźnego skrótu myślowego – w pełni uzasadnionego przyczynami pragmatycznymi – roszczenia wynikające z tych stosunków prawnych były zaliczane przez sądy do kategorii 095 lub 639, mimo oczywistego braku związku roszczenia ze stosunkiem agencji lub podobnym stosunkiem prawnym⁵⁶.

W pewnych sytuacjach precyzyjne rozdzielenie stosunku prawnego agencji oraz innych stosunków prawnych, powiązanych z nim na podstawie porozumienia stron, okazywało się jednak istotne z perspektywy kwalifikacji prawnej dochodzonego roszczenia. Za przykład posłużyć może sprawa dotycząca roszczenia o zapłatę wynagrodzenia z tytułu umowy obejmującej obok stosunku prawnego subagencji (w zakresie umów o usługi telekomunikacyjne) także zobowiązanie subagenta do sprzedaży sprzętu telefonicznego nabytego wcześniej od kontrahenta⁵⁷. Odnosząc się do podniesionego w sprawie zarzutu przedawnienia opartego na art. 554 k.c., w uzasadnieniu orzeczenia kończącego postępowanie w pierwszej instancji stwierdzono, że „pozwana nie zawierała z powodem oddzielnej umowy sprzedaż asortymentu, sprzedaż sprzętu telekomunikacyjnego i innego asortymentu była obowiązkiem pozwanej wynikającym z łączącej strony umowy, dlatego też nie można

⁵⁶ Por. np. sprawę rozpoznawaną przez Sąd Okręgowy w Gorzowie Wielkopolskim (VIII Ga 312/12), dotyczącą roszczeń z tytułu przekazanego agentowi – i niezwróconego po zakończeniu stosunku agencji – samochodu.

⁵⁷ Sprawa rozpoznawana w drugiej instancji przez Sąd Okręgowy w Gdańsku (V Gc 699/12), zakończona wyrokiem z 17 czerwca 2013 r. (bez uzasadnienia) – w pierwszej zaś instancji przez Sąd Rejonowy w Elblągu (V GC 429/11), wyrok z 23 lipca 2012 r.

przyjąć, że do roszczeń w zakresie sprzedaży powodowi przez pozwaną asortymentu będą miały zastosowanie przepisy dotyczące sprzedaży. W związku z tym termin przedawnienia tych roszczeń wynika z zasad ogólnych przedawniania się roszczeń określonych w art. 118 k.c. i wynosi 3 lata [z uwagi na związanie ich z prowadzeniem działalności gospodarczej – M.G.]⁵⁸. W sprawie opartej o analogiczny stan faktyczny wskazano także, że przeciwko przyjęciu terminu przedawnienia właściwego dla roszczeń z umowy sprzedaży przemawia jej uboczny charakter w stosunku do stosunku agencji (stanowiącego podstawę dochodzonych roszczeń) oraz ścisłe powiązanie jej z zawieraniem umów o usługi telekomunikacyjne⁵⁹.

W rozpoznawanych sprawach relatywnie rzadko z akt wynikało istnienie stosunku subagencji. W takich wypadkach relacja ta nie miała przy tym zazwyczaj żadnego wyraźnego wpływu na prawną specyfikę dochodzonych roszczeń czy sposób ich oceny przez sądy⁶⁰. Wyjątkowo, na gruncie jednej spośród rozpoznawanych spraw, przedmiotem oceny stała się współzależność finansowa agenta, subagenta i zleceniodawcy – zdaniem pierwszego z nich dający zlecenie przejął zobowiązanie z tytułu prowizji należnej subagentowi (ostatecznie twierdzenie to nie było jednak podtrzymywane i nie zostało podzielone przez Sąd)⁶¹.

⁵⁸ Wyrok Sądu Rejonowego w Elblągu z 23 lipca 2012 r. (V GC 429/11).

⁵⁹ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy (wyrok z 26 stycznia 2012 r., II C 66/11), w drugiej zaś instancji przez Sąd Okręgowy w Warszawie (wyrok z 4 grudnia 2012 r., V Ca 2360/12).

⁶⁰ Sąd Okręgowy w Katowicach (VI GC 86/12).

⁶¹ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy w Koszalinie (V GC 30/12).

3. Identyfikacja umów agencyjnych w praktyce stosowania prawa

3.1. Ogólne uwarunkowania kwalifikacji

Jak była już mowa, wśród spraw objętych badaniem, w 57 wypadkach brak było jakiegokolwiek bezpośredniego związku pomiędzy przedmiotem i tokiem postępowania a stosunkiem agencji i regulującymi go przepisami. Zaliczenie tych spraw do kategorii statystycznych opisanych symbolami 095 i 639 można tłumaczyć na trzy zasadnicze sposoby:

1. Po pierwsze, w części sytuacji wynika ona, jak się wydaje, z dość oczywistych pomyłek lub błędnych wskazówek, jakie mogły wynikać z materiału sprawy na wstępnym etapie postępowania, gdy nadawany jest jej symbol statystyczny. Kwestie te nie stanowiły w większości wypadków źródła istotnej wiedzy o sposobie postrzegania umów agencyjnych w praktyce.
2. Po drugie, w pewnych sytuacjach oznaczenie sprawy jednym z omawianych symboli wynikać może także z błędnego odczytania definicji umowy agencyjnej i obejmowania jej zakresem stosunków, które nie mieszczą się w hipotezach regulujących ją norm prawnych. Niekiedy błąd ten posiadał wymierne skutki polegające na zastosowaniu przepisów o umowie agencyjnej do stosunków pozostających wyraźnie poza ich zakresem.
3. Po trzecie, do kluczowych źródeł wyraźnej nadreprezentacji w próbie badawczej spraw pozbawionych związku z umową agencyjną zaliczyć można także sposób określenia kategorii odpowiadającej symbolowi statystycznemu 639, w którego wypadku mowa nie tylko o roszczeniach z umowy agencyjnej, lecz także z podobnych do niej umów nienazwanych. Sformułowanie to – wobec braku bardziej precyzyjnego określenia, w czym miałyby się wyrażać to podobieństwo – w naturalny sposób sprzyja rozciągłości tej kategorii i obejmowaniu jej zakresem szerokiej gamy różnorodnych stosunków prawnych. Na tle spraw objętych badaniem można stwierdzić, że o uznaniu konkretnej umowy za „podobną” do umowy agencyjnej decydować może bądź

podobieństwo w sferze ekonomicznego funkcjonowania danej umowy (czego najbardziej wyraźnym przykładem pozostają umowy dystrybucyjne opisane w punkcie 3.4.), jak i w sferze jej konstrukcji prawnej (o czym świadczyć może wypadek umów o jednorazowe pośrednictwo w obrocie nieruchomościami, o których mowa będzie szerzej w punkcie 3.3.).

Jak wykazało badanie, otwarty sposób ukształtowania omawianego kryterium statystycznego posiada zarówno swoje zalety, jak i wady. Z jednej strony – pozwolił on na włączenie w zakres analizy szerokiego wachlarza spraw, dotyczących nie tylko samej umowy agencyjnej, lecz także zbliżonych do niej stosunków prawnych. Umożliwiło to umieszczenie przedmiotu badania na szerszym tle podobnych relacji ekonomicznych i społecznych, prowadząc do kilku wniosków, o bardziej ogólnym charakterze. Z drugiej strony, przypisanie do obu symboli statystycznych nieostrych kryteriów klasyfikacji ograniczyło możliwość określenia sposobu rozumienia przez sądy istoty stosunku agencji oraz zakresu stosowania regulujących ją przepisów. W szczególności, poważnie utrudniło ono rozdzielenie sytuacji, w których opisanie sprawy jednym z symboli wynikało z błędnego przekonania o definicji umowy agencyjnej i zakresie stosowania regulujących ją przepisów oraz wypadków, w których sąd kierował się wyłącznie kryterium „podobieństwa”.

3.2. Ogólne przyczyny błędów klasyfikacyjnych

Na tym tle, w ramach dalszych uwag podjęto próbę wskazania kilku podstawowych kryteriów, które zadecydowały, jak się wydaje, o oznaczeniu symbolami 095 i 639 spraw niezwiązanych bezpośrednio z jakąkolwiek umową agencyjną (punkty 3.3. – 3.6.).

Obok tych przesłanek – występujących najpowszechniej na gruncie badanych spraw – dla porządku warto jednak zwrócić uwagę na kilka sytuacji o szczególnym lub mniej oczywistym charakterze:

1. Po pierwsze, w niektórych wypadkach wskazanie jakichkolwiek prawdopodobnych przyczyn posłużenia się jedną z dwóch omawianych kategorii statystycznych nie było możliwe. Dotyczy to spraw o różnorodne

roszczenia, które (w świetle akt sprawy) nie wykazują jakichkolwiek śladów powiązania roszczenia z umową agencyjną⁶² – w tym o roszczenia z wierzytelności nabytej w ramach umowy faktoringu⁶³ lub innej umowy przenoszącej wierzytelność⁶⁴.

2. Po drugie, w pewnej grupie spraw przyporządkowanie ich do kategorii przewidzianej dla roszczeń z tytułu umowy agencyjnej tłumaczyć można szczególną sytuacją, w której w stanie faktycznym sprawy występowała wprawdzie umowa agencyjna, nie stanowiła ona jednak podstawy dochodzonego roszczenia⁶⁵. Jak się wydaje, przyczynę błędnej kwalifikacji stanowiło wówczas zbyt szerokie rozumienie związku roszczenia z umową agencyjną.
3. Po trzecie, warto także zauważyć, że w jednej spośród rozpoznawanych spraw – mimo oznaczenia jej omawianym symbolem – miała miejsce sytuacja odwrotna. Mimo wyraźnego ukształtowania umowy jako agencyjnej (w tym wskazania *explicite* jako jej przedmiotu świadczenia usług agencyjnych) Sąd rozpoznający sprawę uznał ją za umowę zlecenia – rozważając możliwość stosowania do niej przepisów regulujących ten stosunek prawny (w tym art. 751 k.c.) oraz wykluczając stosowanie do niej przepisów o umowie

⁶² Tak ogólnie (odnośnie do różnych typów roszczeń) sprawy rozpoznawane przez Sądy Rejonowe: w Kielcach (V GC 393/12); dla Krakowa – Śródmieścia w Krakowie (V GNc 8169/12, V GNc 8637/12 – obie sprawy dotyczące roszczeń banku z tytułu przekroczenia limitu debetowego na rachunku bankowym); w Częstochowie (VIII GNc 3351/12 – należności przedsiębiorstwa wodociągowego w związku z przyłączeniem nieruchomości do sieci wodociągowej); dla Wrocławia – Fabrycznej we Wrocławiu (I C 845/12 – sprawa dotycząca wad fizycznych rzeczy); w Żarach (I C 224/12, I C 225/12 – roszczenia o nierozliczone rachunki za usługi telefoniczne).

⁶³ Tak sprawy rozpoznawane przez Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy (IX GC 2356/11, XV GC 2605/11, XV GC 414/12, XV GC 517/12) oraz przez Sąd Rejonowy w Przemyśle (V GC 5/12, XII GNc 14/12).

⁶⁴ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy w Żarach pod sygn. I C 227/12.

⁶⁵ Do grupy tej zaliczyć można sprawę rozpoznawaną przez Sąd Okręgowy w Warszawie pod sygnaturą XVI Gc 653/12. Dochodzone w niej roszczenie nie dotyczyło umowy agencyjnej, lecz nieprawidłowości w rozliczeniach dokonanych w stosunku bankowym (umowa agencyjna występowała w sprawie jedynie na drugim planie, stanowiąc podstawę obciążenia przez bank rachunku powoda). Tak również sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy w Koszalinie (V GC 103/12), której przedmiot stanowiło roszczenie o zapłatę składek ubezpieczeniowych – połączona z umową agencyjną jedynie faktem zawarcia umowy ubezpieczenia (stanowiącej źródło roszczenia) z udziałem agenta. Podobny problem wystąpił także w sprawie rozpoznawanej przez Sąd Okręgowy w Warszawie (XXXIII Ga 634/13), dotyczącej roszczenia z tytułu umowy o korzystanie z terminala kart płatniczych, którego jedyny związek z umową agencyjną mógł wynikać z faktu działalności powoda jako agenta w branży turystycznej.

agencji⁶⁶. Jedną z prawdopodobnych przyczyn tego błędu stanowić mógł sposób określania umowy przez strony („umowa zlecenia” i „umowa o świadczenie usług”) – kwestia ta pozostaje jednak nie w pełni jasna.

3.3. Jednorazowość pośrednictwa (przedstawicielstwa)

W relatywnie dużej liczbie spraw różnica pomiędzy umowami stanowiącymi podstawę dochodzonych w nich roszczeń a umową agencyjną sprowadzała się do pośredniczenia w zawarciu umowy (lub zawarcia jej w charakterze przedstawiciela) w sposób jednorazowy⁶⁷. Brak było tym samym cechy stałości upoważnienia, stosownie do art. 758 § 1 k.c. stanowiącego niezbędną cechą każdego stosunku agencji. Problem ten był szczególnie charakterystyczny dla umów o pośrednictwo w obrocie nieruchomościami⁶⁸, z założenia mających za przedmiot sprzedaż, najem lub inne czynności odnoszące się wyłącznie do ściśle wskazanych nieruchomości⁶⁹. W większości wypadków uznanie tych umów za umowy agencyjne (względnie: umowy „podobne”) było zabiegiem czysto klasyfikacyjnym bez dalej idących konsekwencji. W jednej spośród badanych spraw kwalifikacja ta wywołała jednak konkretne konsekwencje w sferze prawnej, prowadząc do zastosowania do relacji opartej ewidentnie o umowę pośrednictwa w najmie i sprzedaży oznaczonych nieruchomości przepisów o umowie agencyjnej⁷⁰. Uzasadnienie orzeczenia nie daje przy tym podstaw do wniosku, by stosowanie to nastąpiło *per analogiam*. Jak można sądzić, z tych samych powodów do omawianej kategorii zaliczona została sprawa

⁶⁶ Tak Sąd Rejonowy Gdańsk-Północ w Gdańsku (I C 1036/12) oraz Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy w wyroku z 25 czerwca 2012 r., I C 159/12.

⁶⁷ Szerzej o pośrednictwie jednorazowym i oddzieleniu go od umowy agencyjnej por. J. Mycko-Katner, *op. cit.*, s. 63 – 70.

⁶⁸ Sprawy rozpoznawane przez Sądy Rejonowe: w Łomży (V GNc 617/12), Sąd Rejonowy Katowice – Wschód w Katowicach (VII GC 395/12) i w Kielcach (VII GC 395/12); Rzeszowie (V GC 528/12, V GC 583/12); dla m.st. Warszawy (IX GC 1359/10) oraz przez Sądy Okręgowe: w Katowicach (XIX Ga 74/13) i w Białymstoku (II Ca 65/13).

⁶⁹ O kwalifikacji tych umów na tle definicji umowy agencyjnej por. wyrok Sądu Najwyższego z 5 grudnia 2013 r., V CSK 33/13 (LEX nr 1438656).

⁷⁰ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy w Rzeszowie (V GC 528/12).

o zapłatę z tytułu umowy komisju, w której ramach pozwany przyjął do sprzedaży ubrania wytwarzane przez powoda⁷¹.

Warto zauważyć, że w jednej z badanych spraw problem kwalifikacji umowy tego rodzaju (dotyczącej pośrednictwa w obrocie nieruchomościami) stał się przedmiotem szerszych rozważań Sądu⁷². Wynikły one z rozbieżności w kwalifikowaniu tej umowy w pierwszej instancji – gdzie objęto ją zakresem stosowania art. 750 k.c. – oraz instancji drugiej – w której uznano ją za nazwaną umowę o pośrednictwo w obrocie nieruchomościami, regulowaną przez art. 180 ust. 3 u.g.n. W konsekwencji, w postępowaniu apelacyjnym wykluczono możliwość stosowania w sprawie przepisów o umowie agencyjnej (zwłaszcza kryterium lojalności w ujęciu art. 760 k.c.). Co istotne z perspektywy problemu trwałości stosunku prawnego i powtarzalności świadczeń spełnianych w jego ramach, Sąd drugiej instancji wyraźnie zaakcentował autonomię umowy o pośrednictwo w obrocie nieruchomościami, stwierdzając, że „przyczyną ustawowego uregulowania umowy pośrednictwa była konieczność ochrony klienta pośrednika (jako słabszej strony umowy) i nie ma przy tym znaczenia, czy pośrednik wykonuje czynność jednorazowo czy wielokrotnie”⁷³.

3.4. Umowy dystrybucyjne

Znaczna liczba spraw niezwiązanych z umową agencyjną dotyczyła roszczeń wynikających z różnorodnych postaci umów mogących być określane jako dystrybucyjne. Pojęciem tym w literaturze opisywana jest szeroka klasa kontraktów stanowiących podstawę rozprowadzania określonych dóbr w oparciu o ich sprzedaż i odsprzedaż. Mechanizm ich funkcjonowania zakłada nabywanie tych dóbr przez jedną ze stron, a następnie ich sprzedaż dalszym kontrahentom – niezwiązanym

⁷¹ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy dla Łodzi-Śródmieścia w Łodzi, sygn. XII GNc 906/12.

⁷² Sprawa rozpoznawana w pierwszej instancji przez Sąd Rejonowy Katowice-Wschód w Katowicach (VII GC 595/12).

⁷³ Tak Sąd Okręgowy w Katowicach, powołując się w tym zakresie także na wyrok Sądu Najwyższego z 23 listopada 2004 r., I CK 270/04 (LEX nr 339711).

jednak stosunkiem umownym z pierwotnym sprzedawcą⁷⁴. W sytuacjach tych brak zatem podstawowego elementu stosunku agencji, jakim jest działanie na rzecz lub w imieniu innego podmiotu (art. 758 § 1 k.c.)⁷⁵.

Nabywca towarów działa w tym wypadku wyłącznie w swojej własnej sferze prawnej – zawierając dwa, odseparowane od siebie konstrukcyjnie, rodzaje umów: z dostawcą oraz z klientami (zwykle o charakterze detalicznym). Umowy występujące na pierwszym szczeblu tej struktury traktować można, zależnie od okoliczności, jako umowy nienazwane lub jako zespoły kilku umów – których centralną część stanowi umowa sprzedaży, obudowana innymi porozumieniami⁷⁶. Niekiedy mogą one zawierać wprawdzie pewne elementy charakterystyczne także dla stosunku agencji – np. konieczność dokonywania różnorodnych czynności faktycznych w sferze promowania działalności kontrahenta⁷⁷ – z całą pewnością w swoim całokształcie nie mogą być jednak uznane za umowę agencyjną w rozumieniu art. 758 § 1 k.c.

Brak podobieństwa w sferze konstrukcji nie oznacza jednak równie istotnych różnic funkcjonalnych. Nie ulega wątpliwości, że omawiana kategoria umów z perspektywy ekonomicznej odgrywa niemal tę samą rolę co umowa agencyjna w rozumieniu art. 758 § 1 k.c. – pozwalając na utrzymywanie stałej współpracy handlowej między kontrahentami, w ramach prowadzonej przez nich działalności gospodarczej, w której ramach jedna ze stron sprzedaje określone towary szerszemu gronu odbiorców dzięki działaniom drugiej strony. Jedyna istotna różnica sprowadza się w tym wypadku do wyboru mechanizmu prawnego pozwalającego na osiągnięcie tego

⁷⁴ O porównaniu obu umów por. ogólnie S. Sekuła, *Czym różnią się umowy agencyjne od dystrybucyjnych*, „Rzeczpospolita”, 5 września 2011 r.

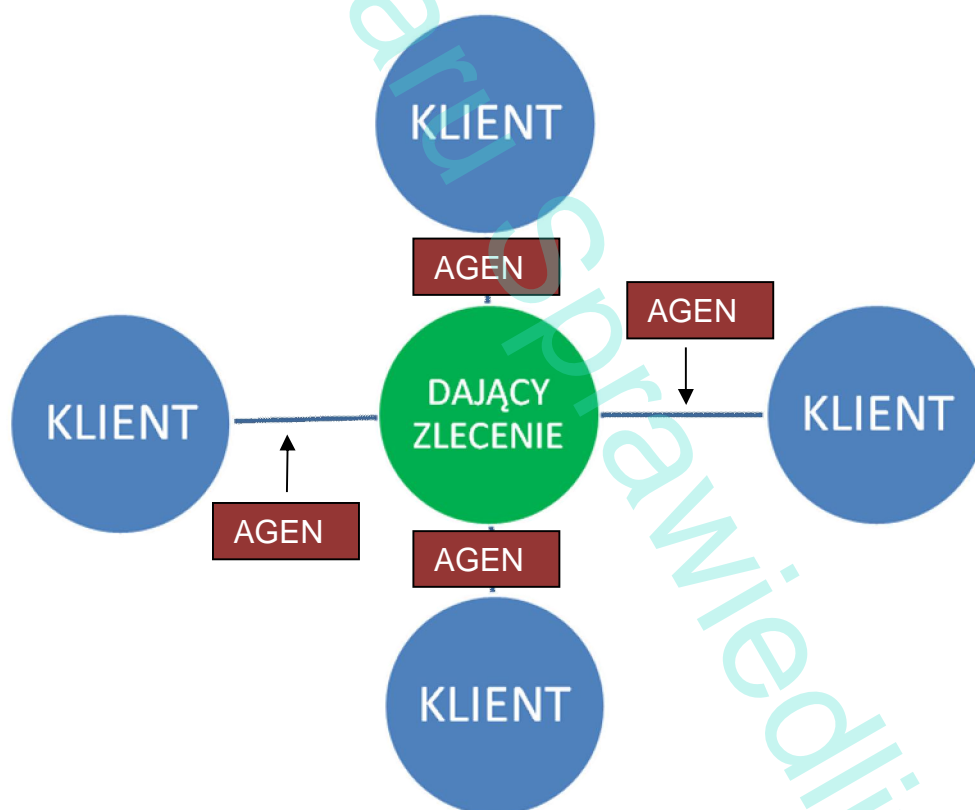
⁷⁵ Tak sprawy rozpoznawane przez Sądy Rejonowe: Gdańsk-Północ w Gdańsku (IV GNc 2656/12), w Kielcach (VI Ga 79/13, V GNc 4162/12); w Tarnowie (V GNc 4555/12); w Gliwicach (VII GC 610/11, VII GC 1410/12); Poznań-Stare Miasto w Poznaniu (X GNc 8674/11). Niejasny (wobec braku dokumentu umowy w aktach sprawy) pozostaje wypadek „umowy dealerskiej” (dotyczącej sprzedaży okien), stanowiącej podstawę roszczenia w sprawie rozpoznawanej przez Sąd Rejonowy w Łomży (V GNc 232/12). Charakter dochodzonej należności – zapłata za towar wydany kontrahentowi – pozwala jednak przypuszczać, że był on jego nabywcą.

⁷⁶ Na taką, mieszaną kwalifikację, może wskazywać także pośrednio nazewnictwo tych umów oraz ich treść – nieodwołujące się do terminologii umowy agencyjnej. Tak np. umowy stanowiące podstawę roszczeń w sprawach rozpoznawanych przez Sądy Rejonowe: Gdańsk-Północ w Gdańsku, pod sygn. IV GNc 2656/12 (zatytułowana jako „umowa dealerska”) oraz w Kielcach, pod sygn. VI Ga 79/13 (zatytułowana jako „Umowa o współpracy”).

⁷⁷ Tak np. umowy w sprawach rozpoznawanych przez Sądy Rejonowe: dla Krakowa – Śródmieścia w Krakowie (VI C 190/12) oraz Poznań-Stare Miasto w Poznaniu (X GNc 8674/11).

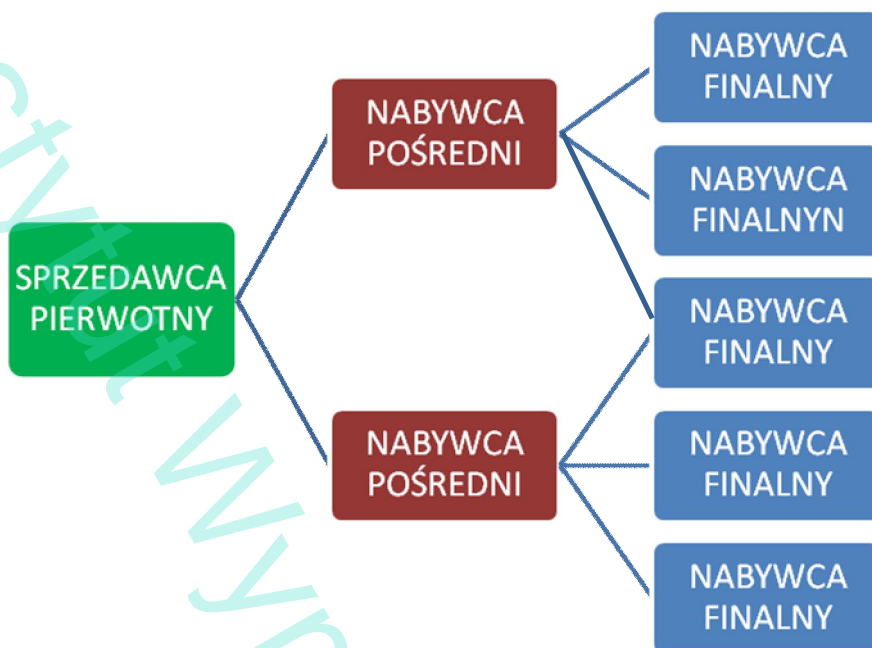
rezultatu. O ile w wypadku umów agencyjnych agent bierze bezpośredni udział w procesie kontraktowania pomiędzy zleceniodawcą i klientem, o tyle w ramach umów dystrybucyjnych nabywca „pośredni” związany jest z pierwotnym zbywcą wyłącznie zależnością o charakterze ekonomicznym. W konsekwencji, podczas gdy stosunki agencyjne, rozpatrywane na płaszczyźnie prawnej, tworzą struktury o charakterze promienistym (zbiegające się w osobie dającego zlecenie), skutkiem zawierania umów dystrybucyjnych staje się tworzenie struktur łańcuchowych lub sieciowych – których węzeł stanowi osoba pierwotnego sprzedawcy⁷⁸. W przeciwieństwie do zleceniodawcy w umowie agencyjnej nie posiada on jednak z zasady instrumentów prawnych pozwalających na wpływanie na dalszy rozwój sieci dystrybucji (co nie wyklucza jednak oczywiście tworzenia, w oparciu o mechanizmy kontraktowe, bardziej złożonych i zróżnicowanych rozwiązań w tym zakresie).

Relację tę w znacznym uproszczeniu obrazować mogą poniższe schematy:



Schemat 1: Umowa agencyjna

⁷⁸ Szerzej o strukturach tworzonych przez kontrakty powiązane por. m.in. F. Cafaggi, *Introduction* [w:] *Contractual Networks, Inter-Firm Cooperation and Economic Growth*, red. F. Cafaggi, Cheltenham – Northampton 2011.



Schemat 2: Umowa dystrybucyjna

Objaśnienie:

W obu wypadkach tym samym kolorem oznaczone zostały podmioty odgrywające analogiczną rolę ekonomiczną: osoby, od której rozpoczyna się wymiana w ramach danej struktury kontraktowej (dający zlecenie i sprzedawca pierwotny), osoby stanowiącej pośrednie ogniwo w funkcjonowaniu układu umów (agent i nabywca pośredni) oraz osoby zamykającej wymianę (klient, nabywca finalny). Schemat nr 2 zwraca także uwagę na możliwość tworzenia bardziej złożonych powiązań – nie tylko o charakterze łańcuchowym, lecz także sieciowym (w praktyce bowiem dochodzić może do sytuacji, w których jeden nabywca finalny nabywa towar od kilku nabywców pośrednich). Sytuacjom tego rodzaju przeciwdziałać może wprowadzanie w umowach między nabywcą pośrednim i finalnym klauzul o zakazie konkurencji. Na wyższym poziomie łańcucha (sieci) ten sam skutek mogłoby wywołać także wprowadzenie umownego zakazu konkurencji między sprzedawcą pierwotnym i nabywcą pośrednim⁷⁹. Oczywiście liczba poziomów relacji oraz więzi kontraktowych w ramach obu schematów może być dowolnie mnożona. Schemat nr 1 uwzględnia różne

⁷⁹ Sąd Rejonowy Poznań-Stare Miasto w Poznaniu (X GNc 8674/11).

formy działalności agentów: pośrednictwo (strzałki, oś pozioma) oraz przedstawicielstwo (oś pionowa).

O płynnej granicy pomiędzy obiema umowami w sferze ekonomicznej świadczyć może stan faktyczny jednej z analizowanych spraw, w której strony rozpoczęły współpracę w oparciu o umowę, zgodnie z którą powódka nabywała towary pozwaney, odsprzedając je na własny rachunek na terytorium Polski. Umowa ta zawarta została na okres roku – po którego upływie strony przewidywały możliwość zastąpienia jej umową agencyjną (do której zawarcia ostatecznie nie doszło, na skutek braku dojścia do porozumienia co do jej warunków)⁸⁰. Co warte odnotowania, w treści innej z umów tego rodzaju zastrzeżono wyłączność powoda jako dostawcy tego asortymentu dla pozwanego (przeciwdziałając wspomnianemu rozwojowi struktury sieciowej) oraz możliwość samodzielnego ustalenia ceny przez sprzedawcę pośredniego – przy równoczesnym udziale sprzedawcy pierwotnego w promocji artykułów objętych umową (podkreślającym gospodarczą współzależność stron, wykraczającą poza typowe ramy stosunku sprzedaży)⁸¹.

3.5. Podobieństwo relacji między stronami umowy

Częstą przyczyną kwalifikacji umów jako agencyjnych lub „podobnych” wydaje się także występowanie na ich gruncie analogicznych układów relacji pomiędzy kontrahentami przypominających relację dającego zlecenie i agenta. Wniosek ten bywał przyjmowany wówczas, gdy jedna ze stron stosunku prawnego występowała w pozycji zlecającego pewną czynność kontrahentowi za wynagrodzeniem, przy czym świadczenie to miało charakter ciągły lub powtarzalny. W tle tego spojrzenia leżeć może także, jak się wydaje, nieco machinalne utożsamianie stosunku prawnego agencji z potocznym rozumieniem terminu „agencja” jako przedstawicielstwa innej osoby lub instytucji⁸². W tym sensie agent mógł być niekiedy

⁸⁰ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Okręgowy w Warszawie, sygn. XX GC 243/08. W sprawie powódka dochodziła odszkodowania *ex culpa in contrahendo* – które w okolicznościach sprawy trudno uznać za związane z umową agencyjną.

⁸¹ Sąd Rejonowy Poznań-Stare Miasto w Poznaniu (X GNc 8674/11).

⁸² Por. znaczenie tego rzeczownika w *Słowniku języka polskiego PWN*, <http://sjp.pwn.pl>.

utożsamiany potocznie z każdym przedstawicielem w stały sposób reprezentujący czyjeś interesy⁸³.

Jako przykłady umów, w których z dużym prawdopodobieństwem doszło do błędów tego rodzaju, wskazać można sprawę, której przedmiot stanowiły roszczenia o wynagrodzenie za zarządzanie polem golfowym⁸⁴. Ten sam tok rozumowania doprowadził także, jak można sądzić, do zaliczenia do omawianej kategorii sprawy wynikającej z umowy o prowadzenie sprawy przez radcę prawnego (w której klient dochodził częściowego zwrotu wynagrodzenia za prowadzenie sprawy)⁸⁵.

Wydaje się także, że podobne argumenty zaważyły na uznaniu za umowę agencyjną umowy o usługi reklamowe, polegające na – zgodnie z dosłownym brzmieniem jej postanowień – „zakupie mediów” (oznaczającym umieszczanie w mediach reklam na rzecz zleceniodawcy)⁸⁶. Kwalifikacja ta wydaje się jednak błędna. Umowa ta posiadała wprawdzie właściwości upodabniające ją do umowy agencyjnej – przewidując stałe zawieranie umów w interesie innej osoby – równocześnie nie wykazuje jednak kluczowej cechy wymaganej na gruncie art. 758 § 1 k.c., jaką jest działanie ze skutkiem prawnym dla zleceniodawcy (w jego imieniu lub na jego rzecz). Z tego samego powodu umowy tej nie można także uznać za zleceniem w rozumieniu art. 734 § 1 k.c. W konsekwencji, czynność tę należałoby kwalifikować jako umowę nienazwaną o świadczenie usług, do której przepisy o zleceniu miałyby (na podstawie art. 750 k.c.) zastosowanie jedynie odpowiednio. W konsekwencji, błędem wydaje się zatem – przyjęte przez sądy obu instancji – zastosowanie do tej umowy art. 762 k.c., odnoszącego się wyłącznie do stosunku prawnego agencji.

⁸³ O nieco innym potocznym rozumieniu słowa „agent” także M. Czekał, *Umowa agencji i pośrednictwa*, Kraków 2001, s. 7.

⁸⁴ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Okręgowy w Szczecinie, sygn. XI GNc 3317/11. Trudno z góry wykluczyć, by umowa ta zawierała w sobie pewne elementy charakterystyczne dla umowy agencyjnej (zwłaszcza obowiązek pośredniczenia przez zarządcę pola w zawieraniu umów z klientami), w związku z brakiem dokumentu umowy w aktach było to jednak niemożliwe do weryfikacji.

⁸⁵ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy w Żarach pod sygnaturą I C 406/12.

⁸⁶ Tak Sąd Apelacyjny w Warszawie w wyroku z 26 kwietnia 2013 r., I ACa 1323/12. Wcześniej tę samą kwalifikację przyjął także SO w Warszawie.

3.6. Podobieństwo w oznaczeniu stron lub sposobie prowadzenia przez nie działalności

W wypadku kilku spraw objętych badaniem za przyczynę zaliczenia ich do omawianych kategorii statystycznych uznać można występowanie w oznaczeniu jednej z nich słowa „agencja” lub prowadzenie przez nie działalności w sposób mogący kojarzyć się z typową działalnością agenta.

Do pierwszej kategorii zaliczyć można sprawy, których przedmiot stanowiło roszczenie pracownika ochrony o wynagrodzenie przeciwko właścicielowi zatrudniającej go agencji ochrony osób i mienia⁸⁷. W tym wypadku mylące mogło okazać się użycie w nazwie pozwanego słowa „agencja” – zarazem bowiem w okolicznościach sprawy brak było jakichkolwiek elementów choćby pośrednio wskazujących na występowanie stosunku agencyjnego. Podobne przyczyny zaważyły także, jak się wydaje, na zaliczeniu do omawianej kategorii klasyfikacyjnej roszczeń związanych z umową zawartą przez agencję celną⁸⁸.

Podobieństwo działalności jednej ze stron umowy do sposobu funkcjonowania agenta z dużym prawdopodobieństwem okazało się natomiast decydujące w wypadku roszczeń z umów franchisingu⁸⁹. Jak wynika z materiału spraw, działalność franchisingobiorcy była – co najmniej w części wypadków – prowadzona w określonych punktach, w których zawierane były umowy z klientami. W konsekwencji, mogło to prowadzić do utożsamienia jej z działalnością przedstawicielstwa handlowego opartego o umowę agencyjną (względnie uznania tej relacji za podobną do stosunku agencji). Wszelkie wnioski w tym zakresie pozostają jednak z oczywistych powodów w znacznej mierze niepewne.

Interesujący na tym tle pozostaje także charakter umowy o udostępnianie i obsługę terminali płatniczych, pozwalających na dokonywanie doładowań kont abonenckich

⁸⁷ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy w Żarach pod sygnaturą I C 421/12.

⁸⁸ Tak Sąd Rejonowy w Opolu w sprawach o sygn.: V GC 404/12, V GNc 620/12 oraz V GNc 4676/12.

⁸⁹ Tak Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy (XV GC 944/11); Sąd Rejonowy dla Krakowa – Śródmieścia w Krakowie (V GC 2030/11, V GC 2071/11) oraz Sąd Rejonowy Poznań – Stare Miasto w Poznaniu (X GNc 6755/12).

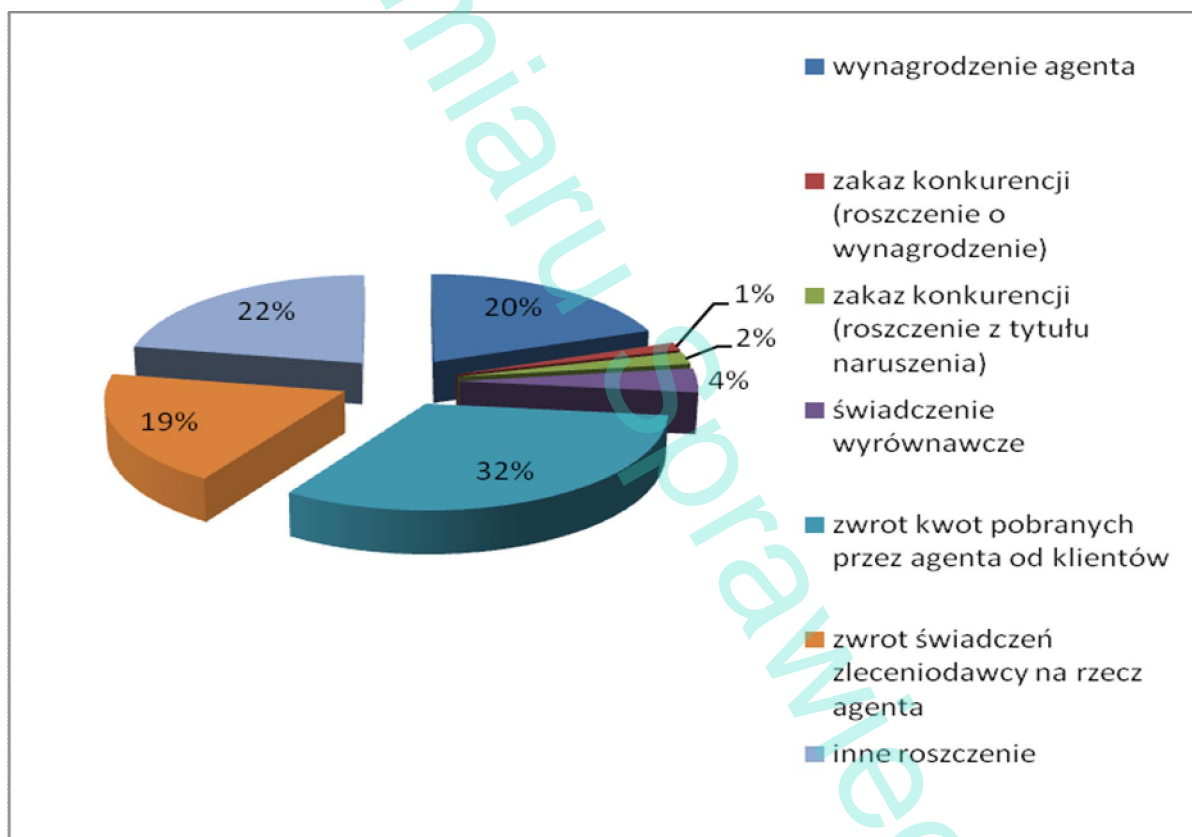
w telefonii komórkowej⁹⁰. Na podstawie akt sprawy trudno stwierdzić jednoznacznie, czy kontraktowa relacja stron była stosunkiem agencji. Najbardziej przekonujące wydaje się uznanie jej za stosunek o charakterze mieszanym – łączącym w sobie udział w procesie zawierania umowy (za pomocą terminalu), z innymi stosunkami prawnymi (m.in. stanowiącymi tytuł do korzystania z terminalu).

⁹⁰ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy w Kielcach (V GNc 4368/12).

4. Typologia dochodzonych roszczeń

4.1. Uwagi ogólne

Na gruncie spraw objętych badaniem wskazać można sześć najczęstszych typów roszczeń stanowiących przedmiot postępowania. Konstruując poniższe zestawienie pod uwagę wzięto przede wszystkim roszczenia typowe dla umów agencyjnych, ściśle związane z tym stosunkiem prawnym i jego regulacji *de lege lata*, w połączeniu z częstotliwością ich występowania w badanej próbie spraw.



Jak wynika z diagramu, wśród badanych spraw dominowały roszczenia dochodzone przez zleceniodawców wobec agentów, stanowiące łącznie 54% roszczeń wyodrębnionych w zestawieniu. Roszczenia dochodzone przez agentów stanowiły natomiast 24% roszczeń uwzględnionych w diagramie (roszczenia o wynagrodzenie oraz z tytułu świadczenia wyrównawczego).

W kategorii „inne” znalazły się roszczenia dochodzone przez obie ze stron stosunku prawnego. Podstawę zaliczenia ich do tej grupy stanowiła sporadyczność występowania w połączeniu z brakiem typowego powiązania ze stosunkiem agencji. Do grupy tej należały: różnorodne roszczenia z tytułu naruszenia zobowiązania z umowy agencyjnej lub umów z nią powiązanych⁹¹ (w tym z tytułu bezpodstawnego zaniechania współpracy z powołaniem się na wypowiedzenie umowy⁹² lub odwołanie pełnomocnictwa⁹³), udostępnienia dokumentów stanowiących podstawę obliczenia prowizji⁹⁴, odpowiedzialności deliktowej (za wyłudzenie prowizji od zleceniodawcy)⁹⁵, braku zwrotu przez agenta po zakończeniu stosunku prawnego środków trwałych przekazanych przez zleceniodawcę na cele prowadzenia działalności agencyjnej⁹⁶, wydania dokumentów umów zawartych przez agenta z klientami⁹⁷ oraz odszkodowania za naruszenie obowiązku lojalności⁹⁸.

⁹¹ Sprawy rozpoznawane przez: Sąd Rejonowy w Nowym Sączu (C 487/11), Sąd Rejonowy w Kielcach (V GNc 4163/12), Sąd Rejonowy w Rybniku (VI GC 695/11), Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy (XVI Gc 491_12), Sąd Rejonowy Gdańsk-Północ w Gdańsku (IV GNc 1097/12, IV GNc 3251/12), Sąd Rejonowy dla Krakowa-Śródmieścia w Krakowie (V GNc 3395/12), Sąd Okręgowy w Krakowie (V GC 1184/11, XII Ga 86/13), Sąd Okręgowy w Warszawie (V Ca 2360/12, XXXIII Ga 1402_12), Sąd Okręgowy w Katowicach (XIX Ga 585/13) oraz Sąd Okręgowy w Gdańsku (IX GNc 712/12).

⁹² Sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy w Olsztynie (V GC 916/11).

⁹³ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Okręgowy w Tarnobrzegu (I Ca 152/13).

⁹⁴ Sprawy rozpoznawane przez: Sąd Rejonowy dla Wrocławia – Fabrycznej we Wrocławiu (IV GC 1287/11).

⁹⁵ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Okręgowy w Warszawie (IV GC 1479/11).

⁹⁶ Sprawy rozpoznawane przez: Sąd Rejonowy w Nowym Sączu (V GNc 2159/12) oraz Sąd Rejonowy Lublin – Wschód w Lublinie (VIII GC 918/12).

⁹⁷ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Okręgowy w Katowicach (VI GC 86/12).

⁹⁸ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Okręgowy w Gorzowie Wielkopolskim (VIII Ga 312/12).

4.2. Roszczenia dającego zlecenie o przekazanie kwot uzyskanych przez agenta od klientów

Sprawy dotyczące umów agencyjnych zawartych w tym sektorze w znaczącej części (32%) wynikały z braku prawidłowego rozliczenia przez agenta świadczeń otrzymanych od klientów⁹⁹, które był on zobowiązany przekazać zleceniodawcy¹⁰⁰.

Dobrej ilustracji tego problemu dostarcza sektor turystyczny, w którym roszczenia tego typu wyczerpywały niemal całość spraw objętych badaniem, we wszystkich wypadkach opierając się o stosunkowo prosty i powtarzalny schemat. W ramach zawartej umowy agent oferował usługi turystyczne świadczone przez inny podmiot (zleceniodawcę), dysponując zarazem pełnomocnictwem do zawierania w jego imieniu umów z klientami. W ramach swoich obowiązków zobowiązany był on do pobierania od klientów należności z tytułu zawartych umów i odprowadzania ich na rzecz zleceniodawcy (w niektórych wypadkach z możliwością bezpośredniego potrącenia z tej kwoty należnej mu prowizji¹⁰¹). Wyjątkowo roszczenie to dochodzone było w sytuacji, w której agent pobrał od klientów należność z tytułu zawartej umowy – mimo, że w jej treści możliwość taka została jednoznacznie wyłączona¹⁰².

Obok sektora turystycznego, roszczenia te były także typowe dla sektora ubezpieczeń – dotycząc braku przekazania zleceniodawcy składek ubezpieczeniowych wpłaconych agentowi przez klientów¹⁰³ – oraz umów

⁹⁹ Tak sprawy rozpoznawane przez Sądy Rejonowe: dla m.st. Warszawy (VIII GC 1270/11, VII GNc 5194/11, VIII GC 358/12,); Gdańsk-Północ w Gdańsku (sygn. V GC 797/12); Sąd Rejonowy w Opolu (V GNc 1567/12, V GNc 4641/12, V NGc 6506/12), w Bielsku-Białej (XIX Ga 516/12).

¹⁰⁰ Na marginesie tych roszczeń wspomnieć można także o interesującym wypadku, jaki stanowi sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy dla Wrocławia-Fabrycznej we Wrocławiu (sygn. XV GC 1054/12), w której powód – agent – wystąpił w stosunku do klienta o zapłatę zaległej należności z tytułu składki ubezpieczeniowej. Sąd powództwo to oddalił, twierdząc, że agent mógł wprawdzie zawierać umowy i przyjmować składki, do dochodzenia ich zapłaty w umowie uprawniony został jednak zleceniodawca.

¹⁰¹ Tak umowa stanowiąca podstawę roszczenia w sprawach rozpoznawanych przez: Sąd Rejonowy Gdańsk-Północ w Gdańsku pod sygn. V GC 797/12 oraz przez Sąd Okręgowy w Warszawie, sygn. XX GC 880/08.

¹⁰² Sprawy rozpoznawane przez Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy, sygn. VIII GC 1603/11 i VIII GC 680/12.

¹⁰³ Tak sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy dla Krakowa-Śródmieścia w Krakowie (V GNc 2902/12, V GNc 2945/12), Sąd Rejonowy w Gdyni (I C 430/11, VI GC 2012/11); Sąd Rejonowy Lublin-Wschód w Lublinie (VIII GC 1283/12); Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy (sygn. XVI GC 1285/11); Sąd Okręgowy w Warszawie (XX GC 880/08); Sąd Rejonowy w Gliwicach (VII GC 19/12) i Sąd Rejonowy

agencyjnych upoważniających do sprzedaży biletów w komunikacji autobusowej (zawierania umów przewozu)¹⁰⁴. Występowały one także w sektorze dystrybucji prasy¹⁰⁵ oraz w ramach innych branż¹⁰⁶.

Brak prawidłowego rozliczenia środków otrzymanych w związku z zawartymi umowami prowadził do występowania przez zleceniodawców z powództwami o zapłatę –opieranymi zwykle o żądanie prawidłowego wykonania umowy, jedynie wyjątkowo zaś odwołującymi się do argumentacji właściwej dla roszczeń odszkodowawczych. W orzeczeniach wydanych na gruncie badanych spraw nie sięgano natomiast do innej oczywistej podstawy dochodzonych roszczeń, jaką stanowić mogły przepisy o bezpodstawnym wzbogaceniu. W związku z alternatywnym charakterem tej instytucji w stosunku do odpowiedzialności odszkodowawczej (art. 414 k.c.) sytuacja ta nie budzi jednak rzecz jasna żadnych zastrzeżeń.

W jednej ze spraw objętych badaniem roszczenie to wystąpiło także w innej szczególnej postaci – odnosząc się do kwot uzyskanych przez agenta, pośredniczącego w zawieraniu umów kredytu, w związku z anulowaniem zawartych umów przez wykonanie konsumenckiego prawa odstąpienia i zwrotem środków na jego rzecz¹⁰⁷. Szczególna sytuacja tego rodzaju miała miejsce także w innej ze

w Rzeszowie (I C 252/12, V GC 831/12). Warto odnotować, że w ostatniej z tych spraw za pozbawione znaczenia z perspektywy dochodzonego roszczenia uznano – w pełni trafnie – zawarcie przez pozwanego umowy ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej w zakresie prowadzonej działalności.

¹⁰⁴ Tak sprawy rozpoznawane przez Sąd Rejonowy w Opolu (V GNc 1574/12, V GNc 3937/12, V GNc 4214/12, V NGc 5308/12), oraz przez Sąd Okręgowy w Warszawie (XXXII Ga 1747/12).

¹⁰⁵ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy w Kielcach, V GNc 1729/12.

¹⁰⁶ Tak sprawy rozpoznawane przez Sąd Rejonowy w Częstochowie: VIII GNc 1469/12 (dotycząca sprzedaży wyrobów tytoniowych) oraz VIII GC 674/11 (umowa sprzedaży tkanin). Co ciekawe, jak wynika z akt sprawy, pozwany agent zawarł w tym wypadku umowę sprzedaży z samym sobą – występując jednocześnie jako pełnomocnik zleceniodawcy i jego klient. Tak również sprawy rozpoznawane przez: Sąd Rejonowy w Nowym Dworze Mazowieckim (I C 353/12), w której zleceniodawca dochodził zwrotu należności za przesyłki pobranych od klientów przez kuriera, oraz Sąd Okręgowy w Kielcach (V GNc 3142/12), dotycząca roszczenia z tytułu przekazanych agentowi do sprzedania kotłów centralnego ogrzewania.

¹⁰⁷ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy w Legnicy (V GC 659/12). Pozwany (agent) zajmował się sprzedażą towarów konsumentom, na podstawie „umowy o współpracy w zakresie organizacji finansowania sprzedaży kredytem bankowym” zawierając równocześnie w imieniu powoda (zleceniodawcy będącego bankiem) umowy kredytu konsumenckiego. W trzech wypadkach, których dotyczy powództwo, klienci odstąpili od umowy sprzedaży. Zwrot środków nastąpił na konto agenta, który nie przekazał ich następnie zleceniodawcy.

spraw, w której zleceniodawca (bank spółdzielczy) dochodził od agentki przekazania kwot pobranych przez nią od klientów w ramach poleceń przelewu (fakt ten został uprzednio stwierdzony w postępowaniu karnym, w którym agentka została skazana za przywłaszczenie tych środków). Twierdzenia pozwu wskazują, że roszczenie to było dochodzone jako naprawienie szkody – poniesionej przez bank w związku z koniecznością zwrotu wpłaconych kwot klientom (na podstawie prawomocnego orzeczenia sądu, przyjmującym odpowiedzialność banku *ex delicto*). Notabene, w ramach tego reżimu dochodzone roszczenie zostało umieszczone także przez Sąd rozpoznający sprawę¹⁰⁸.

4.3. Roszczenia agentów o wynagrodzenie

W znacznej liczbie spraw (20%) przedmiot postępowania stanowiło roszczenie agenta o wypłatę wynagrodzenia przez dającego zlecenie – z reguły w postaci prowizji. Żądania tego rodzaju były formułowane zawsze w sytuacji wystąpienia nieprawidłowości we współpracy stron – wynikających z braku porozumienia co do sposobu wykonania zobowiązania, pogorszenia się sytuacji finansowej zleceniodawcy, itd. W pewnej liczbie spraw roszczenia te były także dochodzone w związku z odmową wypłaty wynagrodzenia przez dającego zlecenie, powołującego się na wypowiedzenie umowy ze skutkiem natychmiastowym w związku z naruszeniem zobowiązania przez agenta. Roszczenia te, same w sobie, nie wywoływały jakichkolwiek istotnych problemów prawnych, które wskazywałyby na bardziej ogólne prawidłowości dotyczące funkcjonowania umów agencyjnych.

Spośród rozpoznawanych spraw roszczenie o wypłatę prowizji wystąpiło także w powiązaniu z żądaniem przedstawienia przez zleceniodawcę dokumentów stanowiących podstawę obliczenia świadczenia należnego agentowi. Żądanie to formułowane było przy tym zarówno na podstawie art. 761⁵ § 1 k.c. (przewidującego wprost możliwość żądania przez agenta wydania dokumentów umożliwiających

¹⁰⁸ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy w Stalowej Woli (I C 162/12).

ustalenie wysokości prowizji)¹⁰⁹, jak i – co szczególnie interesujące – z wyraźnym wyłączeniem tego przepisu¹¹⁰.

Pierwsza z regulacji ukształtowana została bez wątpienia jako rozwiązanie wyjątkowe w stosunku do art. 248 k.p.c., stanowiącego ogólną podstawę do zobligowania strony postępowania do przedstawienia dokumentu stanowiącego dowód istotny dla rozstrzygnięcia sprawy. Co szczególnie istotne, żądanie wydania dokumentu na gruncie umowy agencyjnej zostało skonstruowane jako roszczenie materialnoprawne, nie zaś żądanie oparte wyłącznie o normy prawa procesowego. W przeciwieństwie więc do art. 248 k.p.c., pozostającego wyłącznie instytucją postępowania dowodowego, art. 761⁵ § 1 k.c. przyznaje agentowi prawo podmiotowe do uzyskania dokumentów pozwalających na obliczenie prowizji – stanowiące gwarancję prawa do uzyskania od zleceniodawcy zapłaty za czynności agencyjne. W konsekwencji, żądanie to może być formułowane zarówno w oderwaniu od jakiegokolwiek sporu sądowego, jak również (co miało miejsce w omawianej sprawie) w treści pozwu lub na innych etapach postępowania.

W ostatnim wypadku, art. 761⁵ § 1 k.c. pozostawać będzie w funkcjonalnej kolizji z art. 248 k.p.c.¹¹¹ Sytuacja taka miała, jak się wydaje, miejsce w drugiej ze wspomnianych wyżej spraw. Przy założeniu, że agentowi służyć będzie wówczas możliwość wyboru jednej z dwóch podstaw wydania dokumentu, sformułowanie pozwu na zasadzie negatywnej (przez stwierdzenie, że wniosek o przedstawienie

¹⁰⁹ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy dla Wrocławia – Fabrycznej we Wrocławiu (IV GC 1287/11). W związku z zakończeniem sprawy wyrokiem zaocznym (z 23 stycznia 2011 r.) nie jest możliwe ustalenie sposobu określenia przez sąd charakteru tego roszczenia i jego relacji w stosunku do żądania wypłaty prowizji.

¹¹⁰ W ten sposób skonstruowane zostało żądanie pozwu w sprawie rozpoznawanej przez Sąd Rejonowy dla Wrocławia – Fabrycznej we Wrocławiu (V GC 507/10). Powód, dochodząc roszczenia z tytułu prowizji, zażądał także zwrócenia się przez sąd do zleceniodawcy o udostępnienie dokumentów, które mogłyby stanowić podstawę jej wypłaty – równocześnie wyraźnie zaznaczając jednak, że nie występuje z roszczeniem z art. 761⁵ § 3 k.c.

¹¹¹ Z tej perspektywy w interesujący sposób skonstruowane zostało żądanie pozwu w sprawie rozpoznawanej przez Sąd Rejonowy dla Wrocławia – Fabrycznej we Wrocławiu (V GC 507/10). Powód, dochodząc roszczenia z tytułu prowizji, zażądał także zwrócenia się przez sąd do zleceniodawcy o udostępnienie dokumentów, które mogłyby stanowić podstawę jej wypłaty – równocześnie wyraźnie zaznaczając jednak, że nie występuje z roszczeniem z art. 761⁵ § 3 k.c. Przyjmując, że przepis ten nakłada się, pod względem swoich skutków na art. 248 k.p.c., decyzję agenta można traktować jako – dokonany częściowo *implicite* – wybór drugiej z tych regulacji jako podstawy uzyskania dokumentów istotnych z perspektywy dochodzonego roszczenia.

dowodów koniecznych do obliczenia prowizji nie stanowi żądania z art. 761⁵ § 1 k.c.) można traktować zarazem jako, dokonany *implicite*, wybór drugiej z podstaw.

4.4. Roszczenia dającego zlecenie o zwrot wynagrodzenia

Do najpowszechniejszych (19%) roszczeń z tytułu umowy agencyjnej należały także roszczenia o zwrot przez agenta wypłaconego mu wynagrodzenia lub innych świadczeń otrzymanych od dającego zlecenie¹¹². W praktyce, występowały one w trzech typowych postaciach¹¹³.

Po pierwsze, roszczenia o zwrot przez agenta otrzymanych świadczeń były opierane na twierdzeniu o braku osiągnięcia określonych w umowie rezultatów działalności. Konstrukcje stosowane w tym zakresie w umowach agencyjnych zakładały przekazanie agentowi pewnego świadczenia z wyprzedzeniem, a następnie odniesienie go do efektów pracy, ustalanych według kryteriów wprowadzonych w umowie. Najbardziej typowym rozwiązaniem w tym zakresie pozostawała wypłata prowizji w postaci zaliczek, rozliczanych stosownie do wyników osiągniętych przez agenta¹¹⁴. W pewnych wypadkach przedmiotem redukcji było świadczenie dodatkowe (w umowach często określane jako „dodatek stażowy”), również oparte o konstrukcję zaliczki¹¹⁵.

¹¹² Warta odnotowania – choć zarazem trudna do zrozumienia – pozostaje na tym tle uwaga zawarta w uzasadnieniu wyroku Sądu Rejonowego w Kartuzach (I C 329/12), który oddalając powództwo o zwrot nienależnie pobranej prowizji stwierdził (obok wskazania na skuteczne podniesienie zarzutu przedawnienia), że dochodzenie roszczenia nie byłoby możliwe, po upływie bowiem 9 lat od powstania ich wymagalności „istnieje obiektywny brak możliwości uregulowania opłat dochodzonych pozwem”.

¹¹³ Do grupy tych roszczeń należy zaliczyć także – występujące w sprawie rozpoznawanej przez Sąd Okręgowy w Warszawie (IV GC 1479/11) – roszczenie o naprawienie szkody wyrządzonej przez agenta, który podrobił podpis na umowie ubezpieczenia, chcąc wyłudzić od zleceniodawcy prowizję. Wysokość odszkodowania ustalona została na kwotę odpowiadającą składce ubezpieczeniowej, pobranej na poczet tej rzekomej umowy, którą zleceniodawca (ubezpieczyciel) zobowiązany był zwrócić klientowi. Sprawa rozpoznawana przez Sąd Okręgowy w Warszawie (IV GC 1479/11) – sprawa zakończona wyrokiem zaocznym z 30 marca 2012 r.

¹¹⁴ Sprawy rozpoznawane przez: Sąd Rejonowy dla Krakowa – Śródmieścia w Krakowie (V GNc 7191/12) oraz przez Sąd Rejonowy w Ostrołęce (I C 16/12), Sąd Rejonowy dla Warszawy-Woli w Warszawie (II C 2056/12). W sprawie rozpoznawanej przez Sąd Rejonowy w Ostrołęce (I C 16/12) przedmiot żądania stanowił zwrot zaliczki po zakończeniu stosunku prawnego agencji.

¹¹⁵ Sprawy rozpoznawane przez: Sąd Rejonowy dla Krakowa – Śródmieścia w Krakowie (V GNc 7191/12) oraz przez Sąd Rejonowy w Ostrołęce (I C 16/12), Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy (IX GC 1202/11, XVI GC 1196/11).

Mechanizm ten, co nie ulega wątpliwości, pełnił przede wszystkim funkcje motywacyjne, skłaniając agenta do poprawy wyników działalności pod rygorem zwrotu części środków już otrzymanych od zleceniodawcy. W szczególnie wyraźny sposób rolę taką odgrywały wspomniane już świadczenia o charakterze dodatkowym.

Warto zaznaczyć, że taki sposób ukształtowania sposobu wynagradzania agenta doprowadził Sąd rozpoznający jedną spośród badanych spraw do konstatacji, że zawarta umowa tworzyła zobowiązanie rezultatu¹¹⁶. Przykład ten stanowi istotny przyczynek do prowadzonej w literaturze dyskusji o kwalifikacji umowy agencyjnej jako umowy rezultatu lub starannego działania – wskazując, że ekonomiczna istota tego problemu (wyrażająca się określeniem zakresu zobowiązania, za które agent otrzymuje wynagrodzenie) pozostaje w sferze dyspozycji stron. Nie wydaje się przy tym, by którykolwiek z elementów konstrukcji prawnej umowy agencyjnej stał na przeszkodzie samodzielnemu kształtowaniu tej kwestii w treści umowy.

Po drugie, w oparciu o podobny mechanizm funkcjonowały także klauzule zastrzegające obowiązek zwrotu części kosztów szkolenia agenta, poniesionych przez zleceniodawcę, gdy agent nie osiągnął określonego wyniku pracy lub doszło do rozwiązania umowy ze wskazanych w niej przyczyn po upływie określonego czasu od zakończenia szkolenia¹¹⁷. Dla porządku warto także zaznaczyć, że w omawianej grupie spraw dochodzone roszczenia nie były związane wprost z umową agencyjną, lecz z osobnym, towarzyszącym jej stosunkiem prawnym, mającym za przedmiot udział agenta w szkoleniu. W wielu wypadkach był on przy tym wyraźnie wyodrębniany w ramy osobnego kontraktu, oddzielonego od zasadniczej umowy agencyjnej konstrukcyjnie i fizycznie (jako odrębny dokument). Ścisłe powiązanie obu umów pozwala jednak traktować problem kosztów szkolenia jako składnik problematyki umowy agencyjnej, bezpośrednio wpływający na funkcjonowanie „podstawowego” dla stron stosunku agencji. Szczególnie ścisły związek tych umów ze stosunkiem agencji pozostaje charakterystyczny zwłaszcza dla relacji o charakterze *quasi*-pracowniczym (z perspektywy dającego zlecenie

¹¹⁶ Tak Sąd Okręgowy w Katowicach – odwołując się do wyroku Sądu Najwyższego z 14 maja 2004 r., IV CK 291/03 (LEX nr 183709), Sądu Apelacyjnego w Warszawie z 20 kwietnia 2012 r. oraz do art. 758¹, art. 761 i art. 761³ k.c. (nie precyzując jednak, dokładniej myśli stojącej za tym wskazaniem).

¹¹⁷ Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy (IX GC 1132/11, II C 2078/12, XII Ga 515/12), Sąd Rejonowy dla Warszawy-Woli w Warszawie (II C 1147/12).

prowadzenie szkolenia stanowiło wówczas postać inwestycji w osobę związaną z nim współpracą o charakterze wyłącznym i trwałym).

Obowiązek zwrotu części kosztów szkolenia ma uzasadnienie co najmniej w dwóch różnych celach. Po pierwsze, pełni on bez wątpienia funkcję motywacyjną – analogiczną do rozwiązań opisanych w poprzednim punkcie. Po drugie, stanowi on także wyraźne zabezpieczenie ekonomicznych interesów zleceniodawcy, inwestującego w podnoszenie umiejętności swoich agentów. Przedwczesne zerwanie współpracy, czyniłoby te nakłady bezowocnymi, co przemawia wyraźnie za „gwarancyjnym” charakterem omawianych klauzul. Ich występowanie stanowi także, pośrednio, dodatkowy argument za opisaną wyżej tendencją części umów agencyjnych (zwłaszcza zawieranych w sektorze pośrednictwa ubezpieczeniowego) do ekskluzywności relacji zleceniodawca – agent oraz przyjmowania przez nie cech typowych dla funkcjonowania stosunków pracy (stawiając agentów w roli „personelu” innego przedsiębiorcy).

W innej postaci roszczenie o zwrot świadczenia występowało natomiast w sytuacjach, w których umowa stron zastrzegała obowiązek częściowej refundacji po stronie agenta, gdy nie uczestniczył on w szkoleniu¹¹⁸. W takim wypadku funkcje tego roszczenia wykazywały silniejsze cechy odszkodowawcze, niż w wypadku wcześniej opisywanych roszczeń.

W wielu wypadkach zwrot prowizji dochodzony był także w odmiennej postaci, jako wynik braku powodzenia relacji kontraktowej z klientem – wyrażającej się zarówno w wycofaniu się ze stosunku prawnego (zwłaszcza wypowiedzenia umowy), jak i braku wykonania zobowiązania.

Wyjątkowo, na gruncie jednej z badanych spraw jako podstawę roszczenia o zwrot prowizji zleceniodawca wskazał jej błędne obliczenie – a w konsekwencji, wypłatę świadczenia pozbawionego tytułu w stosunku zobowiązaniowym. W związku z podniesieniem przez agenta zarzutu świadczenia ze świadomością braku

¹¹⁸ W sprawie rozpoznawanej przez Sąd Rejonowy dla Warszawy-Woli w Warszawie (II C 1784/12) roszczenie to zostało potraktowane w sposób „czysto” odszkodowawczy. Oddalając bowiem powództwo o zapłatę Sąd (w wyroku z 15 stycznia 2014 r.) powołał się na brak wykazania przez zleceniodawcę rzeczywistego poniesienia tych kosztów oraz brak możliwości przypisania odpowiedzialności agentowi (który nie wziął udziału w szkoleniu z powodu choroby).

zobowiązania (art. 411 pkt 1 *in principio* k.c.), problem ten stał się przedmiotem interesujących rozważań sięgających bardziej zasadniczych założeń co do relacji stron umowy agencyjnej. W okolicznościach sprawy Sądy obu instancji opowiedziały się za brakiem możliwości wyłączenia roszczenia kondykcijnego¹¹⁹, powołując się na szczególną relację zaufania pomiędzy stronami, w której ramach agent samodzielnie obliczał należną sobie prowizję (otrzymując tę możliwość w drodze wyjątku z uwagi na staż pracy i osiągnięte wyniki) oraz spełnienie nienależnego świadczenia w relacji pomiędzy przedsiębiorcami¹²⁰.

Argumentacja ta wydaje się wartym odnotowania przyczynkiem do problematyki świadczenia w błędnym przekonaniu o istnieniu zobowiązania w sytuacji, gdy *causa* przysporzenia miałyby wynikać z relacji istniejącej wyłącznie pomiędzy stronami. Stanowi ono także interesujący przykład powołania się na kryterium zaufania na płaszczyźnie epistemologicznej (nie zaś typowej dla niej sfery aksjologii) – jako argument za możliwością przypisania podmiotowi prawa wiedzy o pewnym stanie rzeczy. Ostatni z tych wniosków wydaje się przy tym szczególnie charakterystyczny (choć rzecz jasna niewyłącznie) dla stosunku prawnego agencji, z założenia opartego o silniejszą relację zaufania pomiędzy stronami, uzasadniającą szczególnie szerokie stosowanie instrumentów zaufanie to chroniących.

Niekiedy w umowach wprowadzany był także odmienny, pośredni mechanizm, przyznający zleceniodawcy możliwość zatrzymania określonej części wynagrodzenia agenta i gromadzenia go jako osobnej puli (określanej często jako „fundusz gwarancyjny”). Środki te podlegały zwrotowi po zakończeniu stosunku agencji,

¹¹⁹ Tak Sąd Okręgowy w Krakowie (wyrok z 28 listopada 2012 r., XII Ga 391/12), dzieląc w tym zakresie wniosek Sądu Rejonowego dla Krakowa – Śródmieścia w Krakowie (wyrok z 21 maja 2012 r., V GC 2338/11). W uzasadnieniu pierwszego z orzeczeń ograniczono się wyłącznie do stwierdzenia, że stan faktyczny sprawy nie wskazuje na wiedzę zleceniodawcy o nienależnym charakterze świadczenia – nie wyjaśniając szerzej kształtu subsumpcji.

¹²⁰ Z tym argumentem Sąd Okręgowy wykluczył możliwość odniesienia do sprawy poglądu Sądu Najwyższego w wyroku z 3 lutego 2005 r. II CK 388/04 (LEX nr 1110940). W jego opinii, „rozstrzygnięcie to powinno być odnoszone do problemów związanych z rozliczeniami między przedsiębiorcami z dużą ostrożnością albowiem zostało wydane [...] na kanwie sporu o zwrot pobranych diet między radnym a gminą samorządową a zatem dotyczy innych relacji prawnych”.

po pomniejszeniu o ewentualne roszczenia zleceniodawcy w stosunku do agenta (znacząco upraszając tym samym możliwość ich zaspokojenia)¹²¹.

Rozwiązanie to z ekonomicznego punktu widzenia w wyrażnie niesymetryczny sposób rozkłada ryzyko działalności agenta ponoszone przez zleceniodawcę – modyfikując jego typowy układ wynikający z regulacji umowy agencyjnej w przepisach k.c. Zgodnie z rozwiązaniem modelowym, skutki działania agenta obciążają zleceniodawcę, który wtórnie może dochodzić realizacji roszczeń wynikających z tego tytułu. Roszczenia te – ujmując rzecz w pewnym uproszczeniu – stają się funkcją wynagrodzenia otrzymywanego przez agenta z tytułu prowadzonej działalności. Ponoszenie przez niego ryzyka ma zatem charakter wtórny – odpowiada on bowiem majątkiem, który został już powiększony o kwotę wynagrodzenia. Zastrzeżenie w umowie utworzenia „funduszu gwarancyjnego” sprawia jednak, że rzeczywista kwota wynagrodzenia uzyskiwana przez agenta ulega obniżeniu, dający zlecenie zaś zachowuje możliwość bezpośredniego zaspokojenia się z pozostawionej sobie części należności.

4.5. Roszczenia z zakazu konkurencji i jego naruszenia

W relatywnie niewielkiej części badanej próby (łącznie 5 spraw – a więc 2,5% ogółu materiału objętego badaniem i 3% badanych spraw związanych z umową agencyjną), dochodzone roszczenia związane były z wprowadzonym w umowie zakazem konkurencji. Były one dochodzone w dwóch układach: jako roszczenia z tytułu naruszenia zakazu konkurencji (3 sprawy) lub jako roszczenia o zapłatę wynagrodzenia za przyjęcie przez agenta tego zakazu (2 sprawy).

Zakazy, których dotyczyły te roszczenia, obejmowały zarówno czas trwania stosunku agencji, jak i okres po jego zakończeniu. W drugim wypadku zasadniczą podstawę

¹²¹ Problem ten ilustrować może sprawa rozpoznawana przez Sąd Okręgowy we Wrocławiu (X Ga 160/12), w której oddalono roszczenie byłych agentów o zwrot środków zgromadzonych na „funduszu gwarancyjnym”, powołując się na możliwość zaspokojenia się z nich przez agenta. W analogicznych okolicznościach – choć z przeciwnym rozstrzygnięciem (orzekając zwrot środków na rzecz agenta) Sąd Rejonowy dla Wrocławia – Fabrycznej we Wrocławiu w wyroku z 20 stycznia 2012 r. (IV GC 1033/11).

jego zastrzeżenia stanowił art. 764⁶ k.c.¹²², określający warunki zastrzeżenia zakazu (§ 1 i 2) oraz kwestię dodatkowego wynagrodzenia należnego z tego tytułu agentowi (§ 3 i 4). W ostatnim wypadku rozwiązanie to ma charakter dyspozytywny oraz, w razie zastrzeżenia, nie pozostaje bezwzględne. Zgodnie z § 3 art. 764⁶ k.c., wypłata wynagrodzenia może zostać wyłączona w treści umowy, równocześnie zaś zleceniodawca jest zwolniony z obowiązku jego wypłaty, gdy umowa agencyjna zostałaby rozwiązana na skutek okoliczności, za które odpowiedzialność ponosi agent. Wysokość wynagrodzenia z tytułu zakazu konkurencji ustawodawca określił w § 3 ogólnym wyrażeniem „odpowiednia kwota” (jedynie na wypadek określenia go w treści umowy wskazując bardziej szczegółowe kryteria w § 4). Pojęciu temu świadomie nadano zatem charakter nieostry – pozostawiając zarówno szeroki margines swobody regulacyjnej samym stronom¹²³, jak i umożliwiając jej elastyczną ocenę przez sąd, wtórnie weryfikujący poprawność zawartego porozumienia¹²⁴.

W umowach stanowiących podstawę roszczeń dochodzonych w sprawach objętych badaniem stosunkowo często korzystano z dyspozytywności tego przepisu, wyłączając *explicite* prawo agenta do wynagrodzenia. W większości wypadków rozwiązanie to można tłumaczyć rozkładem siły negocjacyjnej stron w okresie przygotowania umowy – jak była mowa, z reguły tworzonej samodzielnie przez zleceniodawcę. Wpływ sposobu zawarcia umowy na treść zakazu konkurencji nie stał się przedmiotem oceny sądu w żadnej spośród spraw objętych badaniem.

W rozpoznawanych sprawach sporadycznie stosowany był natomiast drugi z wyjątków, przewidziany w art. 764⁶ § 3 k.c. Jego stosowanie stało się przedmiotem

¹²²Na tym tle dość zaskakujące wydają się rozważania Sądu Rejonowego w Rzeszowie w wyroku z 17 maja 2012 r. (V GC 201/12), w którego uzasadnieniu przeprowadzony został dość obszerny wywód zmierzający do ustalenia, czy regulacja umowy agencyjnej umożliwia wprowadzenie zakazu konkurencji skutecznego po rozwiązaniu umowy – posunięty aż do poszukiwania analogii z art. 101 k.p. i rozumowania na podstawie tego przepisu *a minori ad maius* (skoro rozwiązanie takie jest dopuszczalne w stosunkach pracy, to tym bardziej powinno być możliwe w relacjach prawa cywilnego).

¹²³ W umowach stanowiących podstawę roszczeń dochodzonych w rozpoznawanych sprawach wysokość wynagrodzenia była określana na różne sposoby – tytułem przykładu, jako równowartość 20% średniego miesięcznego wynagrodzenia za okres ostatnich trzech miesięcy przed zakończeniem stosunku prawnego (sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy w Warszawie, sygn. XVI GC 52/11).

¹²⁴Warto zauważyć, że zdaniem Sądu Rejonowego dla m.st. Warszawy w Warszawie (sprawa o sygn. XVI GC 52/11), świadczenie z tytułu zakazu konkurencji powinno zostać powiększone o VAT, pełni bowiem ono funkcje wynagrodzenia, od którego należy jest ten podatek.

szerszych rozważań jedynie w jednej spośród rozpoznawanych spraw – stając się podstawą oddalenia powództwa w zakresie wynagrodzenia z tytułu zakazu konkurencji¹²⁵. Na marginesie, w uzasadnieniu wyroku wydanego w pierwszej instancji wypowiedziano się także co do celu tego przepisu – twierdząc, że wynagrodzenie to nie może być swoistą gwarancją wynagrodzenia dla agenta, który nie wykonuje świadczenia, do którego zobowiązał się w ramach umowy¹²⁶. Problem ten nie wywołał natomiast jakichkolwiek poważniejszych wątpliwości prawnych. Można to tłumaczyć sytuacyjnym charakterem, jaki posiada z natury art. 764⁶ § 3 k.c., wymagający oceny *ad casum*, czy przyczyna wypowiedzenia umowy agencyjnej leży w polu odpowiedzialności agenta.

Dla umów agencyjnych objętych badaniem charakterystyczne pozostawało także zabezpieczanie zakazu konkurencji po zakończeniu umowy agencyjnej karą umowną. Również w tym wypadku jej wysokość oraz przesłanki dochodzenia kształtowane były zwykle, jak można sądzić, z inicjatywy i przy wyłącznym udziale zleceniodawcy – przedstawiającego agentowi do akceptacji gotowy kontrakt zawierający to postanowienie. W jednej spośród badanych spraw wysokość kary umownej (obciążającej agenta w związku z naruszeniem zakazu konkurencji) stała się przedmiotem miarkowania przez sąd z powołaniem na wysokość szkody poniesionej przez dającego zlecenie oraz sytuację materialną pozwanego¹²⁷.

Warto także zauważyć, że w jednej spośród rozpoznawanych spraw podjęto próbę skonstruowania zakazu konkurencji w trakcie trwania umowy agencyjnej w oparciu o szczególną podstawę art. 760 k.c.¹²⁸ Zleceniodawca zarzucił w jej okolicznościach agentowi podjęcie w okresie wypowiedzenia współpracy z innym przedsiębiorcą – wypowiadając na tej podstawie umowę ze skutkiem natychmiastowym (w istocie zatem przyspieszając chwilę zakończenia stosunku zobowiązaniowego) i wnosząc pozew o odszkodowanie. Należy wyraźnie podkreślić, że jako źródło szkody – a tym

¹²⁵ Tak sprawa rozpoznawana przez Sąd Apelacyjny w Warszawie (I ACa 1097/12).

¹²⁶ Tak Sąd Okręgowy w Warszawie w wyroku z 22 maja 2012 r. (XVI GC 934/10).

¹²⁷ Tak Sąd Rejonowy w Rzeszowie w wyroku z 17 maja 2012 r. (V GC 201/12), ograniczając obowiązek zapłaty kary umownej do ¼ jej wysokości. W uzasadnieniu orzeczenia brak jednak elementów, które wskazywałyby na sposób dokonanej subsumpcji – ogólne kryteria miarkowania nie zostały przełożone na okoliczności faktyczne sprawy.

¹²⁸ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Okręgowy w Gorzowie Wielkopolskim (VIII Ga 312/12).

samym, podstawę braku możliwości podejmowania przez agenta działalności konkurencyjnej – wskazano w tym wypadku wyłącznie naruszenie obowiązku lojalności. Powództwo zostało ostatecznie oddalone w związku z brakiem stwierdzenia po stronie pozwanego zachowań niełojalnych – co jednak poczytać można równocześnie za pośrednią akceptację konstrukcji roszczenia proponowanej przez powoda.

Możliwość wyprowadzania zakazu prowadzenia działalności konkurencyjnej na ogólnym obowiązku zachowania lojalności przez obie strony stosunku agencji (art. 760 k.c.) nie wydaje się z góry wykluczona. Wniosek taki zawsze musi być co prawda ostatecznie zweryfikowany *ad casum*, nie ulega jednak wątpliwości, że w wielu wypadkach podejmowanie współpracy z konkurentem dotychczasowego zleceniodawcy może być traktowane jako zachowanie ewidentnie niełojalne. Skutkiem naruszenia konstruowanego w ten sposób „zakazu konkurencji” pozostaje odpowiedzialność odszkodowawcza, oparta o reżim kontraktowy lub deliktowy. Pierwszy z nich jest w tym wypadku podstawą bardziej logiczną i zgodną ze skutkami wprowadzenia art. 760 k.c. Dokonana w tym przepisie pozytywizacja obowiązku lojalności nie pozostawia wątpliwości, że staje się on – za pośrednictwem art. 56 k.c. – elementem treści stosunku prawnego agencji.

4.6. Roszczenia z tytułu innych wypadków naruszenia zobowiązania przez agenta oraz kryterium lojalności

W osobnej grupie spraw przedmiot postępowania stanowiły roszczenia uzasadniane naruszeniem zobowiązania – w praktyce odnoszone wyłącznie do zobowiązania agenta. Dotyczyły one różnorodnych obowiązków wynikających ze stosunku prawnego agencji lub uzupełniających ją stosunków prawnych (np. żądania kompensacji przez agenta powstałych po jego stronie niedoborów magazynowych¹²⁹). Relatywnie częste w tych wypadkach pozostawało dochodzenie rekompensaty przez roszczenie o zapłatę kar umownych zastrzeżonych na wypadek

¹²⁹ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy w Nowym Sączu (C 487/11). Roszczenie z tego tytułu zostało także przedstawione do potrącenia przez zleceniodawcę w sprawie rozpoznawanej przez Sąd Okręgowy w Krakowie (V GC 1184/11).

naruszenia zobowiązania¹³⁰, w wielu wypadkach jego podstawą pozostawała jednak wprost konstrukcja odpowiedzialności *ex contractu*.

Na tym tle odnotować można pogląd wyrażony w sprawie rozpoznawanej przez Sąd Okręgowy w Warszawie (XXXIII Ga 1402/12), w której agent – wypowiedziawszy umowę bez zachowania okresu wypowiedzenia na podstawie art. 764² § 1 k.c. – żądał wynagrodzenia z tytułu naruszenia zobowiązania przez dającego zlecenie, mającego wyrażać się w braku przekazywania środków finansowych na działalność prowadzonej przez niego agencji (usługi bankowe)¹³¹. Jako podstawę odpowiedzialności Sąd drugiej instancji rozważał w tym wypadku art. 764² § 2 k.c., wykładając go w związku z art. 471 k.c. – określającym krąg czynów, za które ponoszona być może odpowiedzialność odszkodowawcza.

Roszczenie o naprawienie szkody *ex contractu* stanowiło także przedmiot postępowania w sprawie rozpoznawanej przez Sąd Okręgowy w Katowicach (XIX Ga 585/13)¹³², w której dający zlecenie dochodził odpowiedzialności kontraktowej agenta w związku z wydaniem przez niego towaru klientowi zalegającego z płatnością i wyrządzeniem tym samym szkody w majątku powoda. Sprawa ta pozostaje szczególnie interesująca z perspektywy toku rozumowania Sądów obu instancji, które oceniając zasadność roszczenia dokonały złożonej oceny rozkładu odpowiedzialności i ryzyk stosunku agencji – dochodząc do zgodnej konkluzji, że agent nie jest zobowiązany do naprawienia szkody spowodowanej wydaniem towaru klientowi pozostającemu w zwłoce z innym świadczeniem. Wśród kryteriów przyjętych przez Sąd Okręgowy dla oceny dochodzonego roszczenia warto zwrócić uwagę na trzy elementy.

Po pierwsze, ponieważ zawarta umowa wprowadzała pomiędzy stronami stosunek „agencji pośredniczej” (art. 758 § 1 k.c.), to do zleceniodawcy należała ostateczna decyzja o wyborze kontrahenta i zawarciu z nim umowy. Wniosek ten oznacza zatem, że wybór tego typu agencji pociąga za sobą – zdaniem Sądu drugiej instancji – węższy zakres odpowiedzialności agenta, ograniczający się wyłącznie do uchybień

¹³⁰ Tak np. sprawa rozpoznawana przez Sąd Okręgowy w Łodzi, XII Ga 86/13.

¹³¹ Roszczenie to zostało ostatecznie oddalone przez Sąd Okręgowy w Warszawie (XXXIII Ga 1402/12).

¹³² W pierwszej instancji sprawę rozpoznawał Sąd Rejonowy w Tychach (VI GC 561/11).

popętnionych do chwili zakończenia przygotowań do zawarcia umowy (a więc doprowadzenia ich do stanu, w którym do podjęcia pozostaje jedynie decyzja o złożeniu finalnych oświadczeń woli). Wniosek ten jest w założeniu w pełni poprawny – zwracając uwagę na jedną z kluczowych prawnych i ekonomicznych konsekwencji wyboru jednego z dwóch modeli stosunku agencji.

Po drugie, w sprawie stwierdzono także, że w ramach umowy agent przekazał zleceniodawcy wszystkie informacje o kliencie, których ten od niego żądał – powołując się na ogólny zakres obowiązku informacyjnego wskazanego w art. 760¹ § 1 k.c. Przepis ten wystąpił w tej sprawie w rzadkiej roli podstawy ekskulpacji agenta wobec zarzutu naruszenia zobowiązania przy wykonywaniu umowy agencyjnej. Również w tym wypadku tok rozumowania Sądu Okręgowego wydaje się poprawny. Nie ulega wątpliwości, że ogólna delimitacja obowiązków informacyjnych agenta posiada podwójny wektor – nie tylko wskazując zakres jego powinności, lecz także wyznaczając sferę, w której nie jest on zobowiązany do przekazania informacji dającemu zlecenie (co zwalania go w tym zakresie od odpowiedzialności za skutki braku dysponowania przez niego określoną wiedzą).

Równocześnie, ogólny i nieostry sposób sformułowania tego przepisu nadaje mu silnie sytuacyjny charakter, wymagając konkretyzacji obowiązku agenta w odniesieniu do określonej umowy oraz określonego faktu, o którym nie został poinformowany zleceniodawca. Istotnym punktem odniesienia pozostaje z tej perspektywy także lojalność kontraktowa, wprowadzona w art. 760 k.c. jako generalny obowiązek obu stron umowy agencyjnej, obejmujący całość ich relacji. W omawianej sprawie żadne z tych kryteriów nie było rozważane w uzasadnieniu sformułowanym przez Sąd Okręgowy, art. 760¹ § 1 k.c. bowiem został zastosowany bez wyraźnego opisu dokonanej w tym wypadku subsumpcji (która, ze względu na otwarty charakter tej regulacji, powinna była skupić na sobie szczególną uwagę w motywach orzeczenia).

Warto zaznaczyć, że problem lojalności jako miary obowiązków agenta i kryterium oceny jego odpowiedzialności za naruszenie zobowiązania w jednej spośród badanych spraw wystąpił także w wyjątkowej postaci – wykorzystany w sposób

negatywny¹³³. Wykluczając stosowanie tego przepisu do umowy pośrednictwa w obrocie nieruchomościami, uregulowanej w art. 180 ust. 3 u.g.n., Sąd Okręgowy zaznaczył jednocześnie, że „powyższe nie oznacza zgody na brak lojalności pośrednika w stosunku do właściciela nieruchomości jednak kwestie te reguluje art. 181 i nast. ustawy o gospodarce nieruchomościami oraz standardy zawodowe pośredników w obrocie nieruchomościami (Dz.U. z dnia 23 kwietnia 2009 r.)”. W konsekwencji, choć standardy te odgrywają istotną rolę, zdaniem Sądu za ich naruszenie pośrednik ponosi wyłącznie odpowiedzialność zawodową¹³⁴.

4.7. Studium przypadku – intensywność naruszenia zobowiązania na tle art. 764² § 1 k.c.

Jako źródło interesującego studium przypadku – stanowiącego dodatkową ilustrację wspomnianego już kilkakrotnie związku między zależnością agenta od dającego zlecenie a naruszeniem zobowiązania – wskazać można także sprawę rozpoznawaną przez Sądy: Rejonowy Poznań – Stare Miasto w Poznaniu (I C 162/12)¹³⁵ oraz w drugiej instancji Sąd Okręgowy w Poznaniu (II Ca 3/13)¹³⁶. Przedmiotem postępowania – na tle umowy agencyjnej o świadczenie usług pocztowych – stało się roszczenie agenta o wypłatę równowartości części przychodu, jaki utracił w związku z bezpodstawnym, jej zdaniem, rozwiązaniem umowy przez dającego zlecenie ze skutkiem natychmiastowym. Jako podstawę wypowiedzenia zleceńodawca wskazał brak wywiązania się przez dającego zlecenie z obowiązku przekazywania przesyłek pocztowych oraz dziennego rozliczania się z kwot uzyskanych od klientów. Ostatnie z tych twierdzeń stało się zasadniczą podstawą sporu, szeroko omawianą przez sądy obu instancji. Jak wynika z dokonanych przez nie ustaleń faktycznych, skarżący zatrzymywał część utargu, na kolejny dzień, nie

¹³³Tak sprawa rozpoznawana przez Sąd Okręgowy w Katowicach.

¹³⁴ W uzasadnieniu wyroku zawarto także niejasne stwierdzenie, że taka podstawa tej odpowiedzialności sprawia, że naruszenie standardów lojalności „nie wpływa na ważność umowy pośrednictwa”. Trudno stwierdzić, z jaką intencją Sąd Okręgowy powołał się w tym wypadku na sankcję nieważności – możliwe jednak, że potencjalnie rozważał on możliwość włączenia względów lojalności w zakres stosowania klauzuli zasad współżycia społecznego (art. 58 § 2 k.c.).

¹³⁵ Sprawa I C 162/12, zakończona wyrokiem z 24 października 2012 r.

¹³⁶ Sprawa II Ca 3/13, zakończona wyrokiem z 1 lutego 2013 r.

przekazując ich do macierzystego urzędu pocztowego – jako wytłumaczenie zaś podając konieczność posiadania rano dnia następnego drobnej gotówki w celu rozliczeń z pierwszymi klientami.

Oczywistym przedmiotem oceny Sądów obu instancji stało się, w konsekwencji, ustalenie, czy postępowanie powódki odpowiada przesłance wypowiedzenia umowy agencyjnej ujętej w art. 764² § 1 k.c. Spośród dwóch sytuacji wymienionych w tym przepisie: – „niewykonania obowiązków przez jedną ze stron w całości lub znacznej części” – w grę wchodziła druga z podstaw wypowiedzenia. W rezultacie, konieczne stało się ustalenie, czy naruszenie zobowiązania przez powódkę było dostatecznie intensywne, by uzasadniać wykonanie przez zleceniodawcę „sankcyjnego” uprawnienia kształtującego, pozbawiającego agenta przychodów w okresie wypowiedzenia. Problem ten jest bez wątpienia typowy dla stosowania art. 764² § 1 k.c., relatywnie obszerny (na tle innych badanych spraw) tok rozumowania zawarty w uzasadnieniach obu orzeczeń zasługuje więc na szerszą analizę.

Przyjmując ostateczną konkluzję, że postępowanie powódki stanowiło niewykonanie obowiązków wynikających z umowy w stopniu kwalifikowanym, uzasadniającym wypowiedzenie ze skutkiem natychmiastowym, Sądy Rejonowy i Okręgowy wzięły pod uwagę kilka kryteriów, które sumarycznie ująć można w trzy kategorie:

- a. prowadzenie przez agentkę działalności gospodarczej (jak stwierdzono, z faktu tego wynikała zarówno konieczność zachowania przez nią staranności odpowiadającej standardowi z art. 355 § 2 k.c., jak również dbałość o zapewnienie środków finansowych koniecznych dla tej działalności – prowadzonej przez powódkę w sposób profesjonalny i na własny rachunek¹³⁷);
- b. możliwość wyrządzenia szkody klientom (w związku z ryzykiem zaksięgowaniem wniesionych przez nich wpłat po terminie);
- c. istnienie mechanizmu pozwalającego na prawidłowe wykonanie zobowiązania, przy jednoczesnym uniknięciu przyczyn, które doprowadziły do jego

¹³⁷ Jak stwierdził Sąd Okręgowy: „Dla podmiotu profesjonalnie trudniącego się świadczeniem usług agencyjnych na rzecz innego przedsiębiorcy, nawet codzienne uzyskanie bilonu nie powinno nastęrczać trudności i zostać wliczone w poczet ciężaru związanego z prowadzeniem działalności gospodarczej.”

naruszenia (w ramach umowy powódka mogła występować o zaliczki do urzędu pocztowego – co wykluczało konieczność pozostawiania przez nią części utargu lub korzystania z własnych oszczędności).

Każda z tych podstaw ma, jak się wydaje, ogólne znaczenie dla stosowania art. 764² § 1 k.c. Szczególnie istotne z tej perspektywy pozostaje zaakcentowanie, że miarę naruszenia zobowiązania „w znacznej części” stanowi szczególny standard staranności obowiązujący obie strony umowy agencyjnej jako przedsiębiorców. Należy jednak wyraźnie zaznaczyć, że nie w każdym wypadku pułap starannego działania wymagany od obu stron umowy będzie mógł zostać ustalony na tym samym poziomie – nie zawsze przy tym będzie to poziom równy dla obu stron. Ostateczne przesądzenie tej kwestii zależne jest oczywiście od ustaleń i ocen dokonywanych *ad casum*, można jednak zauważyć, że w pewnych wypadkach przypisywanie agentowi i zleceniodawcy równego wymogu staranności może nie znajdować uzasadnienia w ich relacji – zwłaszcza w pozostawianiu pierwszego z nich w stosunku faktycznego podporządkowania.

Istotnym kryterium z perspektywy art. 764² § 1 k.c. pozostają także ekonomiczne i prawne skutki, jakie mogło pociągnąć za sobą naruszenie zobowiązania. Nie ulega wątpliwości, że stosunek agencji opiera się o wyraźną relację zaufania – wyrażającą się w przekazaniu przez zleceniodawcę innej osobie faktycznego współdziałania w prowadzeniu swojej działalności i przyjęciu na siebie co najmniej ekonomicznych – często zaś prawnych – skutków jej działania (w ujęciu modelowym, modyfikowanym jednak na gruncie wielu umów). Możliwość wypowiedzenia umowy bez zachowania terminu wypowiedzenia traktować można z tej perspektywy jako sposób ochrony zaufania przez częściowe przeciwdziałania skutkom niestarannego lub celowo nieprawidłowego działania kontrahenta (pozwalając uwolnić się od stosunku zobowiązaniowego szybciej, niż miałyby to miejsce w wypadkach braku istotnych naruszeń umowy).

Wreszcie, na gruncie przesłanki naruszenia zobowiązania „w znacznej części” konieczna staje się ocena oparta o kryterium proporcjonalności – której odpowiada w istocie trzeci ze wskazanych wyżej argumentów. Z tej perspektywy pod uwagę brać można różnorodne okoliczności występujące w ramach relacji stron lub w jej

kontekście – które czyniłyby przypisanie odpowiedzialności za naruszenie zobowiązania nieracjonalnym ekonomicznie lub niesłusznym.

4.8. Roszczenia związane z zakończeniem stosunku prawnego agencji

Osobną grupę roszczeń – niewykazującą wyraźnej specyfiki sektorowej – stanowią żądania spełnienia różnorodnych świadczeń związanych z zakończeniem stosunku prawnego agencji.

Najbardziej istotna ilościowo grupa spraw dotyczyła roszczeń agentów o rekompensatę skutków wypowiedzenia umowy przez zleceniodawcę ze skutkiem natychmiastowym (art. 764² k.c.) – dokonanego, zdaniem powodów, w sposób bezpodstawny. Innymi słowy, w opinii jednej ze stron umowy zakończenie stosunku prawnego miało charakter pozorny, zaś kontrahent nie miał podstaw do wstrzymania się z wykonaniem zobowiązania.

Roszczenia te sprowadzały się zazwyczaj do żądania wypłaty świadczeń z tytułu usług agencyjnych, których zleceniodawca odmawiał powołując się na dokonane wypowiedzenie¹³⁸. W konsekwencji – mimo posługiwania się niekiedy w tym kontekście terminologią właściwą dla roszczeń deliktowych (odszkodowanie, utracone korzyści, itd.)¹³⁹ – żądania te opierały się w istocie rzeczy o podstawę kontraktową, zmierzając do wymuszenia na zleceniodawcy wykonania zobowiązania (które, zdaniem agentów, nie przestało istnieć). Wyjątkowo, analogiczne roszczenie zostało zwrócone w przeciwnym kierunku – przez zleceniodawcę przeciwko agentowi (który, powołując się na naruszenie zobowiązania przez kontrahenta, wypowiedział umowę ze skutkiem natychmiastowym)¹⁴⁰.

We wszystkich sytuacjach obliczenie wysokości utraconych korzyści opierane było najczęściej o metodę szacunkową – polegającą na obliczeniu przeciętnego

¹³⁸ Tak sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy w Olsztynie, V GC 916/11. W sprawie rozpoznawanej przez Sąd Rejonowy w Cieszynie (sygn. I GC 155/11) przedmiot żądania stanowiło także dopuszczenie do wykonywania usług agencyjnych.

¹³⁹ Tak np. sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy w Olsztynie (V GC 916/11).

¹⁴⁰ Tak sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy Poznań – Stare Miasto w Poznaniu (IX GC 330/12).

miesięcznego zysku uzyskiwanego przed zaniechaniem współpracy przez kontrahenta oraz pomnożeniu jej przez liczbę miesięcy składających się na okres wypowiedzenia¹⁴¹. W dwóch spośród badanych spraw Sądy wyraziły jednak zastrzeżenia co do takiego sposobu obliczeń – wskazując na konieczność bardziej precyzyjnego wykazania wysokości korzyści, które zostałyby uzyskane w razie kontynuowania współpracy agencyjnej¹⁴².

Do grupy roszczeń powstających po zakończeniu stosunku agencji zaliczać można także – występujące sporadycznie w badanej próbie – roszczenia o zwrot składników majątku udostępnionych agentowi w związku z realizowanym zobowiązaniem¹⁴³. Sprawy te dostarczają interesującego obrazu stosunków prawnych, które mogą być budowane wokół stosunku agencji – a w których współpraca stron oparta została o środki zapewnione przez dającego zlecenie (lokal, znaki towarowe, wsparcie marketingowe, itd.), zwykle w zamian za opłacanie przez agenta periodycznej opłaty obliczanej stosownie do osiągniętego zysku¹⁴⁴. Układ interesów ekonomicznych typowy dla stosunku agencji ulega w tym wypadku modyfikacji. W zamian za nakłady poniesione na organizację działalności gospodarczej agenta zleceniodawca – obok zysku wynikającego z zawartych umów – otrzymuje w tym wypadku dodatkowe wynagrodzenie, w postaci części przychodu agenta, przybierającego postać „odwróconej prowizji”. Równocześnie – otrzymując to świadczenie – rezygnuje on częściowo z jednej z podstawowych korzyści wynikających z zawarcia umowy agencyjnej, jakim jest „eksport” kosztów transakcyjnych i ryzyka do działalności

¹⁴¹ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Okręgowy w Warszawie (XVI GC 363/11).

¹⁴² Tak Sąd Okręgowy w Warszawie (XXXIII Ga 1402/12) oraz Sąd Rejonowy Poznań – Stare Miasto w Poznaniu (IX GC 330/12). W drugim z tych orzeczeń (na gruncie roszczenia o rekompensatę utraconych korzyści zgłoszonego przez zleceniodawcę) wskazano precyzyjniej na konieczność wykazania, że brak wykonywania działalności przez powoda nie doprowadził do zawarcia konkretnych umów.

¹⁴³ Tak sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy Lublin – Wschód w Lublinie (VIII GC 918/12), w której powód (zleceniodawca) wniósł o wydanie przez agenta kontenerów na butle z gazem, które ten pobierał w ramach zawartej umowy agencyjnej i przekazywał do punktów sprzedaży detalicznej. Do grupy tej zaliczyć można także sprawę rozpoznawaną przez Sąd Okręgowy w Katowicach (VI GC 86/12), w której powód (agent) dochodził od pozwanej (subagentki) wydania dokumentów umów o usługi telekomunikacyjne, zawartych za jej pośrednictwem. Podobnego problemu dotyczyła także sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy w Nowym Sączu (V GNc 2159/12), w której zleceniodawca wniósł o zasądzenie od byłego agenta kosztów związanych z brakiem wydania przez niego samochodu przekazanego mu w celu wykonywania obowiązków agencyjnych (kosztów wynajmu innego pojazdu oraz kosztów napraw pojazdu, który ostatecznie powrócił do zleceniodawcy).

¹⁴⁴ Tak zwłaszcza sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy (IX GC 715/11), dotyczącego działalności agencyjnej w sektorze zakładów wzajemnych.

gospodarczej prowadzonej przez inny podmiot na jego własny rachunek¹⁴⁵. Korzyści odnoszone przez agenta sprowadzają się natomiast do istotnego obniżenia kosztów prowadzonej działalności, za cenę obniżenia wysokości bezpośrednich przychodów uzyskiwanych z jej prowadzenia.

4.9. Roszczenia związane z odwołaniem pełnomocnictwa

Niekiedy – w oparciu o podobną argumentację – agenci dochodzili odpowiedzialności odszkodowawczej z tytułu odwołania pełnomocnictwa do zawierania umów¹⁴⁶. Nie ulega wątpliwości, że w praktyce czynność ta może wywołać analogiczne skutki do wypowiedzenia umowy. Wprawdzie między stronami utrzymany zostaje stosunek zobowiązaniowy, agent zostaje jednak pozbawiony możliwości prowadzenia działalności – a w każdym razie prowadzenia jej dotychczasowym charakterze (z chwilą odwołania pełnomocnictwa może on jedynie pośredniczyć przy zawarciu umowy, zgodnie z ogólnym zakresem kompetencji z art. 758 § 1 k.c.). Zarazem, odwołanie pełnomocnictwa – w przeciwieństwie do wypowiedzenia umowy przez zleceniodawcę – nie jest przedmiotem szczególnej regulacji w art. 758 i nn. k.c., a zwłaszcza nie stanowi pola szczególnej ochrony agenta jako (modelowo) słabszej strony relacji kontraktowej. Uzasadnia to poświęcenie temu problemowi szerszej uwagi, na tle spraw występujących w badanej próbie.

Należy pamiętać, że odwołanie pełnomocnictwa nie musi wiązać się ze zmianą innych postanowień umowy, zwłaszcza w zakresie świadczeń należnych agentowi. Jeżeli więc był on wynagradzany jedynie prowizyjnie, zależnie od efektu wyrażonego w umowach zawartych z klientami, odwołanie pełnomocnictwa może przekreślać uzyskiwanie przez niego jakiegokolwiek dochodu z tytułu umowy. W sytuacjach, w których agent związany jest zakazem konkurencji¹⁴⁷ oznacza to, że przez pewien

¹⁴⁵ Por. punkt 3.2.

¹⁴⁶ Sytuacja tego rodzaju miała miejsce w sprawie rozpoznawanej przez Sąd Okręgowy w Tarnobrzegu (I Ca 152/13). Wart odnotowania na jej tle wydaje się sposób obliczenia przez powoda wysokości odszkodowania – wskazanej jako trzykrotność średniego miesięcznego wynagrodzenia uzyskiwanego przez niego dotychczas z tytułu umowy.

¹⁴⁷ Niezależnie od tego, nawet mimo braku zastrzeżenia zakazu konkurencji, podjęcie współpracy z innym zleceniodawcą w okresie trwania poprzedniej umowy agencyjnej mogłoby stać w sprzeczności z obowiązkiem lojalności wynikającym z art. 760 k.c. Biorąc jednak pod uwagę

okres zostaje on pozbawiony możliwości zarobkowania przez wykonywanie działalności agencyjnej w danym sektorze rynku lub na określonym obszarze geograficznym¹⁴⁸. Stan ten może trwać co najmniej przez okres wypowiedzenia wynikający z art. 764¹ § 1 k.c. (przy założeniu, że agent wypowie umowę z chwilą odwołania pełnomocnictwa, zaś zakaz konkurencji został zastrzeżony wyłącznie na czas jej trwania), maksymalnie zaś przez okres dwóch lat od dnia rozwiązania umowy (art. 764⁶ § 2 k.c.)¹⁴⁹. W tym okresie, agent może więc pozostawać faktycznym niewolnikiem relacji ze zleceniodawcą – tracąc możliwość osiągnięcia dochodu z prowadzonej dotąd działalności w ramach tego samego lub innego stosunku agencji.

Z konstrukcyjnego punktu widzenia sytuacje te nie budzą oczywiście jakichkolwiek wątpliwości. Całość problemu zamyka się w tym wypadku w sferze swobody umów, realizowanej w ramach przepisów o umowie agencyjnej i pełnomocnictwie. Pełnomocnictwo udzielane agentowi podlega bez wątpienia ogólnym przepisom o pełnomocnictwie, w tym art. 101 § 1 k.c., wprowadzającemu jako zasadę odwołalność pełnomocnictwa (o ile nic innego nie wynika z oświadczenia mocodawcy z przyczyn wynikających ze specyfiki stosunku prawnego). W konsekwencji, jego odwołanie samo w sobie nie jest działaniem bezprawnym, mogącym uzasadniać deliktową odpowiedzialność zleceniodawcy. Jeżeli w samej umowie agencyjnej strony nie zawarły odmiennych postanowień, brak także podstaw do przypisania mu odpowiedzialności *ex contractu*. W ten sam sposób oceniać można także powoływanie się przez dającego zlecenie na zakaz konkurencji, wprowadzony w umowie wolą stron.

Wspomniana już społeczna i ekonomiczna specyfika umów agencyjnych w pewnych sytuacjach może jednak w decydujący sposób zmieniać ocenę tego stanu rzeczy.

specyfikę sytuacji, w której doszło do cofnięcia pełnomocnictwa bez wypowiedzenia umowy przez zleceniodawcę, ocena ta nie jest jednoznaczna i trudno w tym zakresie o ogólne wnioski.

¹⁴⁸ Pewną ilustracją tego problemu pozostają twierdzenia powoda w sprawie rozpoznawanej przez Sąd Okręgowy w Tarnobrzegu (I Ca 152/13) – którego zdaniem, odwołanie pełnomocnictwa, połączone z umownym zakazem konkurencji, pozbawiło go środków do życia. Jak mowa niżej, argumentacja ta została podzielona przez Sąd Okręgowy na gruncie orzeczenia o kosztach postępowania.

¹⁴⁹ Warta odnotowania na tym tle pozostaje sprawa rozpoznawana przez Sąd Okręgowy w Gliwicach (X Ga 98/12), w której zakaz konkurencji został określony w umowie w sposób geograficzny (wykluczając możliwość otwarcia drogerii pod tą samą nazwą w obszarze ograniczonym wskazanymi ulicami).

Jak była mowa, zdecydowana większość umów, do których odnosiły się sprawy objęte badaniem, wydaje się wyłącznym (a w każdym razie podstawowym) źródłem utrzymania agentów – substytuując stosunek pracy. Mimo prowadzenia działalności gospodarczej, działalność większości agentów wydaje się cechować ograniczenie do relacji wyłącznie z jednym zleceniodawcą. Jedynie w niektórych wypadkach prowadzą oni działalność w sposób replikowalny, w oparciu o szereg umów zawieranych z różnymi zleceniodawcami w określonym sektorze rynku. Sytuacja ta sprzyja specjalizacji agentów w zakresie współpracy z określonym zleceniodawcą (przez zdobywanie fachowej wiedzy w zakresie zawieranych przez niego umów, wewnętrznych procedur, itd.), odpowiadająca specjalizacji nabywanej przez pracownika.

Sprzyja to bez wątpienia faktycznej zależności od konkretnego zleceniodawcy, utrudniając zmianę sfery działalności po zakończeniu współpracy. Dotyczy to zwłaszcza agentów działających w sektorach wymagających wyższego poziomu wiedzy fachowej (ubezpieczenia, usługi finansowe, itd.) lub prowadzących działalność gospodarczą w oparciu o samodzielnie zorganizowaną i sfinansowaną infrastrukturę (drogerie, punkty sprzedaży prasy, itd.). W konsekwencji, odwołanie pełnomocnictwa może – w opisanych wyżej warunkach (zwłaszcza przy istnieniu zakazu konkurencji) – wywierać istotny negatywny wpływ na stan majątkowy agentów, zbliżając ich sytuację do pracowników pozbawionych możliwości zarobkowania.

W sprawach objętych badaniem problem ten wystąpił jedynie incydentalnie, jednocześnie dość wyraźnie ujawniając podstawowe napięcie, które – jak się wydaje – pozostaje charakterystyczne dla tego problemu w ogólności. W sprawie rozpoznawanej przez Sąd Rejonowy w Kolbuszowej (I C 208/12)¹⁵⁰ w pierwszej instancji oraz przez Sąd Okręgowy w Tarnobrzegu (I Ca 152/13)¹⁵¹ w instancji drugiej, istota koniecznej do dokonania oceny sprowadzała się do rozstrzygnięcia konfliktu pomiędzy wspomnianymi dwiema grupami argumentów: opartymi o konstrukcję wykorzystywanych w tym wypadku instrumentów prawnych oraz

¹⁵⁰ Zakończony wyrokiem z 28 grudnia 2012 r.

¹⁵¹ Zakończony wyrokiem z 18 lipca 2013 r.

szeroko rozumianą argumentację aksjologiczną (o silnym podłożu ekonomiczno-społecznym).

Sądy obu instancji zdecydowanie opowiedziały się za pierwszą drogą rozumowania – twierdząc, że dokonane w okolicznościach sprawy odwołanie pełnomocnictwa zostało dokonane w zgodzie z art. 101 § 1 k.c. (odwołalność pełnomocnictwa została przy tym zadeklarowana jasno w treści umowy), nie naruszając zarazem jakiegokolwiek obowiązku umownego ciążącego na zleceniodawcy. W konsekwencji, oddaliły one roszczenie o naprawienie szkody w postaci utraconych przez powoda świadczeń z tytułu stosunku agencji. Równocześnie (na co wskazał Sąd Rejonowy), powód nie utracił możliwości pośredniczenia w zawieraniu umów i otrzymywania z tego tytułu wynagrodzenia. Sąd Okręgowy uzupełnił tę argumentację o wskazanie, że powód przez cztery lata współpracy akceptował postanowienia umowy – odwołując się tym samym milcząco do zakazu działania *contra factum proprium*.

Równocześnie jednak Sąd drugiej instancji uwzględnił argumentację powoda na innym poziomie – odstępując od obciążenia go kosztami postępowania na podstawie art. 102 k.p.c. Szczególnie charakterystyczne (i jasno ujawniające wspomniany konflikt) pozostaje z tej perspektywy uzasadnienie zastosowania tego przepisu, w którym skonstatowano, że: „mimo zgodnego z prawem postępowania strony pozwanej w istocie został on [powód – M.G.] ograniczony w możliwości swojego zarobkowania”.

Na tym tle warto także zwrócić uwagę na nieco odmienny konflikt – niezwiązany jednak bezpośrednio z odwołaniem pełnomocnictwa – rozstrzygnięty w odmienny sposób przez Sąd Rejonowy dla Warszawy-Woli w Warszawie (II C 702/12)¹⁵². Zleceniodawca dochodził w niej od pozwanej (agentki) zwrotu zaliczki wypłaconej jej tytułem „dodatku stażowego”, w związku z brakiem osiągnięcia przez nią określonych w umowie wyników działalności. Z ustaleń dokonanych w postępowaniu wynikało jednak, że pozwana nie osiągnęła ustalonych wyników w związku z zakazem wykonywania pracy po wypowiedzeniu umowy, jaki wydał jej ustawodawca. W konsekwencji, zdaniem Sądu, nie można przypisać jej odpowiedzialności za

¹⁵² Wyrok z 7 listopada 2013 r.

obniżenie wyników pracy – co sprawia, że może ona zachować w całości wypłacony jej dodatek.

Uzasadnienie orzeczenia wskazuje wyraźnie na dokonanie przez Sąd kontekstowej wykładni umowy agencyjnej, wbrew sugerowanemu przez powoda odczytaniu jej w omawianym zakresie *à la lettre*. Jak milcząco przyjęto w tym wypadku, obowiązek zwrotu części świadczenia pozostaje korelatem braku osiągnięcia przez agenta odpowiedniego wyniku w związku z wykonywaniem czynności agencyjnych – nie zaś braku osiągnięcia go niezależnie od prowadzenia działalności. W tle tego rozstrzygnięcia pozostaje także, nie wyrażony wprost, zakaz działania *contra factum proprium* – przez wywołanie sytuacji mogącej uzasadniać powstanie wierzytelności, a następnie żądanie jego spełnienia przez agenta, pozbawionego możliwości zmiany tej sytuacji.

4.10. Odpowiedzialność *del credere* „nie wprost”

Osobnej uwagi wymaga specyficzny problem, plasujący się na pograniczu omawianych wyżej roszczeń o zwrot świadczeń spełnionych przez zleceniodawcę na rzecz agenta oraz szczególnego rozwiązania w regulacji umowy agencyjnej – odpowiedzialności *del credere*. Stanowiący jej podstawę art. 761⁷ k.c. wprowadza możliwość zastrzeżenia przez strony odpowiedzialności agenta wobec dającego zlecenie za wykonanie umowy przez klienta. Rozwiązanie to, jak uważa się w literaturze, odgrywa przede wszystkim rolę dodatkowego zabezpieczenia wierzytelności, jaką dający zlecenie uzyskał w wyniku umowy zawartej z udziałem agenta¹⁵³. Odpowiedzialność ta wprowadzana jest w ramach osobnego porozumienia stron, którego przedmiotowo istotnym elementem jest przyznanie agentowi dodatkowej prowizji, równoważącej ekonomiczne skutki przyjmowanego ryzyka¹⁵⁴. W konsekwencji, brak zastrzeżenia wynagrodzenia czyni tę czynność nieważną – nie prowadząc do powstania dodatkowej odpowiedzialności agenta.

¹⁵³ Por. m.in. P. Miłoś, *op. cit.*, s. 1551.

¹⁵⁴ O odpłatności jako składniki *essentialium negotii* umowy o ustanowienie odpowiedzialności *del credere* m.in. *ibidem*, s. 1552.

Normatywny kształt odpowiedzialności *del credere* w art. 761⁷ k.c. pełni dwie podstawowe funkcje. Po pierwsze, stanowi ona instrument pozwalający stronom na uelastycznienie stosunku prawnego agencji przez rozłożenie ryzyka ekonomicznego w sposób odmienny, niż miałyby to miejsce w razie działania przez agenta w typowych ramach, wyznaczonych przez art. 758 § 1 k.c. Z drugiej strony jej regulacja – w tym wprowadzenie do jej konstrukcji obligatoryjnej odpłatności – odgrywa bez wątpienia rolę ochronną w stosunku do agenta, ograniczając możliwość nadużycia przez zleceniodawcę dominującej pozycji w procesie kontraktowania i faktycznego przerzucenia na agenta ryzyka niepowodzenia relacji zobowiązaniowej z klientem.

W praktyce mechanizm odpowiedzialności *del credere* pojawiał się także w bardziej zawoalowanej postaci, utrudniającej jego prawidłową identyfikację przez sądy. Problem ten szczególnie dobrze ilustruje sprawa, której przedmiot stanowiło roszczenie zleceniodawcy o zwrot prowizji wypłaconej agentowi w związku z brakiem utrzymania części umów zawartych przez niego z klientami. Jako uzasadnienie tego żądania wskazano postanowienie umowy, zgodnie z którym agent odpowiada w zakresie wypłaconej mu prowizji za trwałość stworzonych z jego udziałem stosunków ubezpieczenia. Uwzględniając powództwo w całości, Sąd Rejonowy w zawartej umowie dopatrywał się jedynie mechanizmu, zgodnie z którym „prowizja dzieli los składki”, nie uwzględniając twierdzenia pozwanej, że klauzula ta zmierzała do nałożenia na agenta zobowiązania *del credere* (w takim wypadku, wobec braku zastrzeżenia prowizji i niezachowania wymaganej formy zobowiązanie to nie powstałoby) – twierdząc, że ponieważ zawarta umowa była umową zlecenia, przepisy o agencji nie mają do niej zastosowania.

Analogiczny tok rozumowania został przyjęty także w odniesieniu do roszczeń o zwrot prowizji przez agenta trudniącego się pośrednictwem kredytowym (towarzyszącym prowadzonej przez niego sprzedaży samochodów) w związku z **wypowiedzeniem umów kredytowych**. Również w tym wypadku powództwo zostało uwzględnione z odwołaniem się do klauzuli o analogicznej treści, nakładającej na agenta obowiązek zwrotu prowizji w razie niepowodzenia stosunku zobowiązaniowego stworzonego z jego udziałem. Sąd Rejonowy uznał jego treść za jasną, podkreślając – co charakterystyczne dla argumentacyjnej warstwy orzeczenia w tej sprawie – dobrowolność przyjęcia przez agenta tego rozwiązania w ramach

swobody umów¹⁵⁵. Problem przerwania na agenta odpowiedzialności za naruszenie zobowiązania przez klienta został także podniesiony *explicite* w innej sprawie dotyczącej pośrednictwa w zawieraniu umów kredytu, w której klient nie dokonał prawidłowej spłaty (powództwo o zwrot części prowizji zostało ostatecznie oddalone, jednak bez odniesienia się do tego zarzutu)¹⁵⁶.

We wszystkich tych sytuacjach uzasadnione wydaje się kwalifikowanie omawianych klauzul jako próby nałożenia na agenta odpowiedzialności *del credere*. Nie ulega wątpliwości, że postanowienie to zakłada odpowiedzialność agenta za uzyskanie przez zleceniodawcę świadczenia, którego spodziewał się on od klienta. Odpowiedzialność ta jest oczywiście ograniczona kwotowo (do granic całego świadczenia otrzymanego przez agenta od zleceniodawcy lub jego części), co do swojej istoty nie wykazuje jednak poważniejszych różnic w porównaniu z typowymi wypadkami zobowiązania *del credere*.

Z tych powodów wydaje się, że w omawianych sytuacjach sądy w nieprawidłowy sposób przypisywały skutki prawne omawianym klauzulom – nie dostrzegając, że w istocie zmierzały one do wykreowania odpowiedzialności *del credere* agenta. Wprowadzenie tej konstrukcji w omawianych umowach nie było oczywiście wykluczone, wymagało jednak zachowania wymagań wynikających z art. 761⁷ § 1 k.c. Dotyczy to zwłaszcza symetrii ekonomicznej sytuacji stron, w której ramach do przeniesienia na agenta dodatkowej odpowiedzialności dojść może wyłącznie w razie wypłacenia mu dodatkowego wynagrodzenia. Jak była mowa, z perspektywy konstrukcji umowy o odpowiedzialność *del credere* stanowi ono jej przedmiotowo istotny element – jego brak w omawianych sytuacjach pociągał więc nieważność porozumienia zastrzegającego zwrot prowizji przez agenta w razie braku spełnienia świadczenia przez klienta.

Osobnej uwagi wymaga problem odpowiedzialności agenta w sytuacjach, w których mimo zawarcia umowy z klientem zobowiązanie po jego stronie nie powstało. Na gruncie omawianych spraw w oparciu o art. 761⁷ § 1 zd. 2 k.c. należałoby przyjąć, że agent (o ile strony nie zaznaczyły nic innego w umowie) ponosi odpowiedzialność za

¹⁵⁵ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy (IX GC 2457/11).

¹⁵⁶ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy dla Wrocławia – Fabrycznej we Wrocławiu (V GC 660/11).

spełnienie świadczenia przez klienta. Zarazem (zgodnie z dominującym stanowiskiem literatury)¹⁵⁷ odpowiedzialności tej przypisać można charakter gwarancyjny – w konsekwencji odpowiedzialność agenta obejmowałaby nie tylko wypadki braku wykonania przez klienta zobowiązania istniejącego, lecz także sytuacje, w których zobowiązanie to nie powstało¹⁵⁸.

Sytuacje tego rodzaju obejmuje częściowo zakresem swojego stosowania art. 761⁴ k.c., zgodnie z którym agentowi nie przysługuje prawo do prowizji wówczas, gdy jest oczywiste, że umowa nie zostanie wykonana z przyczyn, które nie leżą po stronie dającego zlecenie. Rozwiązanie to bywa zestawiane z odpowiedzialnością *del credere*¹⁵⁹, stanowiąc wyjątek od reguły art. 761³ k.c., zgodnie z którą prawo agenta do prowizji pozostaje niezależne od wykonania umowy¹⁶⁰. Krąg sytuacji objętych zakresem stosowania tego przepisu nie jest ujmowany w literaturze w jednolity sposób. Różnica zdań zaznaczyła się zwłaszcza w odniesieniu do – szczególnie interesującego z perspektywy wyników analizy empirycznej – problemu utraty przez agenta prawa do prowizji w razie wadliwości czynności prawnej dokonanej z jego udziałem. W literaturze przeważa jednak w tym zakresie stanowisko negatywne, ograniczające stosowanie art. 761⁴ k.c. wyłącznie do sytuacji takich jak niemożliwość świadczenia czy obowiązywanie norm prawnych wykluczających wykonanie zobowiązania zgodnie z treścią umowy¹⁶¹.

W konsekwencji, jeśli obowiązek zwrotu prowizji nie powstawałby w razie typowych postaci wadliwości czynności prawnej, tym bardziej w zakresie stosowania art. 761⁴ k.c. nie mieściłyby się sytuacje, w których stosunek zobowiązaniowy pomiędzy zlecniodawcą i klientem nie powstał w związku z anulowaniem umowy (zwłaszcza w wyniku wykonania przez klienta prawa odstąpienia). Również w takim wypadku przypisanie agentowi odpowiedzialności majątkowej wymagałoby zawarcia umowy o odpowiedzialność *del credere*, przy spełnieniu wymagań wynikających z 761⁷ § 1 k.c.

¹⁵⁷ Por. szerzej P. Mikłaszewicz (*op. cit.*, s. 1551) i powołane przez niego dalsze wypowiedzi.

¹⁵⁸ *Ibidem*, *op. cit.*, s. 1551.

¹⁵⁹ K. Topolewski, *op. cit.*, s. 312.

¹⁶⁰ Por. m.in. P. Mikłaszewicz, *op. cit.*, s. 1545.

Wyjątkiem na tym tle pozostaje wyrok Sądu Okręgowego w Katowicach z 15 stycznia 2013 r. (XIX Ga 585/13), w którym przedmiotem oceny stało się roszczenie zleceniodawcy o wynagrodzenie przez agenta szkody w reżimie *ex contractu* w związku z wydaniem przez niego towaru klientowi, który zalegał z płatnością z tytułu wcześniej dostarczonych rzeczy – i wyrządzenia tym samym uszczerbku w majątku powoda. Sąd Okręgowy (podzielając wnioski Sądu Rejonowego w Tychach rozpoznającego sprawę w pierwszej instancji¹⁶²) oddalił powództwo, nie dopatrując się możliwości przypisania agentowi odpowiedzialności za wskazane zdarzenie. Obok innych argumentów w uzasadnieniu orzeczenia wskazano także, że odpowiedzialność za wykonanie umowy przez klienta może być przenoszona na agenta wyłącznie w ramach odpowiedzialności *del credere*. Choć treść umowy mogła świadczyć o dążeniu do wprowadzenia takiej odpowiedzialności, zdaniem Sądu nie doszło jednak do jej zastrzeżenia. W konsekwencji należy przyjąć, że wszelkie postanowienia umowy wskazujące na ten skutek były, zdaniem Sądu Okręgowego, co najmniej bezskuteczne lub wprost dotknięte nieważnością.

4.11. Świadczenie wyrównawcze – metoda oceny zasadności roszczenia

Osobna grupa spraw (jak była mowa, relatywnie jednak nieliczna w skali badanej próby) dotyczyła świadczeń wyrównawczych należnych agentowi na podstawie art. 764³ k.c. Przepis ten (w zd. 1) pozwala na dochodzenie świadczenia wyrównawczego przy spełnieniu dwóch przesłanek: pozyskania przez agenta nowych klientów lub spowodowania istotnego zwiększenia obrotów z klientami dotychczasowymi, przy jednoczesnym dalszym czerpaniu z tego tytułu „znaczących korzyści” przez zleceniodawcę. Równocześnie, zgodnie ze zd. 2 tego przepisu, przyznanie świadczenia wyrównawczego musi odpowiadać względem słuszności.

¹⁶¹ Szerzej o problemie tym *ibidem*, s. 1545 i n.; E. Rott-Pietrzyk, *Agent...*, s. 334 i n.; I. Mycko-Katner, *op. cit.*, s. 228.

¹⁶² Postępowanie zakończone wyrokiem z 7 sierpnia 2012 r. (VI GC 561/11).

Świadczenie to przysługuje w razie rozwiązania umowy i wystąpienia z roszczeniem przez agenta (lub jego spadkobierców) przed upływem roku od tego dnia¹⁶³.

W konsekwencji, przedmiotem oceny sądów w sprawach dotyczących świadczenia wyrównawczego stały się dwie grupy zagadnień: ekonomiczne skutki działalności agenta oraz istnienie względów słuszności przemawiających za przyznaniem mu wynagrodzenia mimo zakończenia stosunku prawnego agencji. W orzecznictwie konsekwentnie wskazywano przy tym, że na agencji spoczywa ciężar udowodnienia wszelkich okoliczności związanych z dochodzonym świadczeniem – zarówno co do jego zasadności, jak i wysokości¹⁶⁴ (to ostatnie twierdzenie częściowo modyfikuje jednak stosowanie w zakresie świadczeń wyrównawczych art. 322 k.p.c., o czym będzie jeszcze mowa).

W zakresie kryterium ekonomicznych korzyści czerpanych przez zleceniodawcę ze współpracy z agentem, Sądy rozpoznające sprawy dokonywały zwykle dość drobiazgowych ustaleń faktycznych, starając się ustalić, czy działalność agenta mogła doprowadzić do istotnej poprawy ekonomicznej sytuacji dającego zlecenie. Założenie to dobrze tłumaczy twierdzenie zawarte w uzasadnieniu jednego z badanych orzeczeń, jako cel świadczenia wyrównawczego wskazujące „partycypację agenta w zyskach wypracowanych z jego udziałem”¹⁶⁵. Ogólnie w orzecznictwie dość wyraźnie rysuje się tendencja do elastycznego i liberalnego ujmowania przesłanek roszczenia o świadczenie wyrównawcze, w tym centralnej z jego perspektywy kategorii „znaczących korzyści”¹⁶⁶. Co istotne, obok kategorii wymiernych (liczba klientów utrzymanych przez zleceniodawcę po zakończeniu współpracy z agentem, poziom zysków pochodzących z tego tytułu¹⁶⁷), przedmiot

¹⁶³ Zdaniem Sądu Okręgowego w Elblągu (I Ca 148/12), roczny termin na zgłoszenie żądania z art. 764³ § 2 i 5 k.c. oznacza, że chodzi o dochody utracone przez agenta w skali roku. Co wyjątkowe na tle badanych spraw, twierdzenie to poparto powołaniem się na wypowiedź doktryny.

¹⁶⁴ Sąd Okręgowy w Elblągu (I Ca 148/12); Sąd Rejonowy dla Łodzi-Śródmieścia w Łodzi (XIII GC 184/12); Sąd Okręgowy w Warszawie (XXXIII Ga 1275/12).

¹⁶⁵ Tak Sąd Apelacyjny w Warszawie (I ACa 1052/12).

¹⁶⁶ Tak *explicite* Sąd Okręgowy w Warszawie (II C 623/11).

¹⁶⁷ Tak m.in. Sąd Rejonowy dla Łodzi-Śródmieścia w Łodzi (XIII GC 184/12) oraz Sąd Okręgowy w Elblągu (I Ca 148/12); Sąd Okręgowy w Warszawie (XXXIII Ga 1275/12).

oceny stanowiły także korzyści o niemierzalnym charakterze (budowy dzięki staraniom agenta renomy zleceniodawcy i zaufania klientów¹⁶⁸).

W zakresie przesłanki zgodności świadczenia wyrównawczego z zasadami słuszności w badanym orzecznictwie przeważały, jak się wydaje, argumenty odwołujące się do dotychczasowego kształtu współpracy stron – w tym wydajności i rzetelności pracy agenta i bezkonfliktowego wykonywania obowiązków agencyjnych¹⁶⁹.

W szczególnym kontekście przesłanka ta została powołana w jednej spośród rozpoznawanych spraw, w której zasad słuszności przemawiających za zasądzeniem świadczenia wyrównawczego upatrywano w nielojalnym postępowaniu zleceniodawcy wobec powódki w kontekście zakończenia współpracy agencyjnej. Dający zlecenie wypowiedział umowę, w ramach której agentka otrzymywała dodatkowe świadczenia związane ze stażem pracy, proponując jej dalszą współpracę na warunkach agenta nowo przyjętego (na co agentka nie wyraziła zgody). Równocześnie, jak ustalono w postępowaniu, zleceniodawca żądał od agentki wzrostu wyników sprzedaży, nie pozwalając jej zarazem przedstawiać oferty innych przedsiębiorców – samemu zaś działając także za pośrednictwem innych przedstawicielstw na tym samym terenie (tworząc przez to bezpośrednią konkurencję dla powódki).

Wyraźne względy słuszności przemawiające za zasądzeniem świadczenia wyrównawczego wystąpiły także na gruncie sprawy rozpoznawanej przez Sąd Rejonowy w Bełchatowie (I C 408/12)¹⁷⁰, w której były agent wnoszący o zasądzenie świadczenia wyrównawczego był osobą starszą (w chwili wypowiedzenia umowy mającą 76 lat) i nie podjął następnie innej działalności agencyjnej. Nie ulega wątpliwości, że – obok innych podstaw, jakie mogłyby być brane w tym wypadku pod uwagę¹⁷¹ – za przyznaniem świadczenia wyrównawczego przemawiały bez wątpienia

¹⁶⁸ Kryterium to przyjęto w sprawie rozpoznawanej przez Sąd Okręgowy w Warszawie (II C 623/11) oraz, w drugiej instancji, przez Sąd Apelacyjny w Warszawie (I ACa 1052/12).

¹⁶⁹ Tak Sąd Apelacyjny w Warszawie (I ACa 1052/12) oraz Sąd Rejonowy w Bełchatowie (I C 408/12).

¹⁷⁰ Wyrok z 2 czerwca 2013 r.

¹⁷¹ Jak wynikało z ustaleń faktycznych, świadczył on usługi agencyjne na wysokim poziomie, zawierając wiele trwałych umów z klientami oraz działając przez długi czas wyłącznie dla jednego zleceniodawcy.

osobiste potrzeby agenta związane z podeszłym wiekiem, wykluczającym podjęcie działalności zarobkowej. Sprawa ta ujawniła tym samym (jak się wydaje, dość rzadką w praktyce), alimentacyjną funkcję świadczenia wyrównawczego.

Należy także odnotować, że kryterium słuszności w jednej z badanych spraw zastosowane zostało w specyficznym kontekście – pośrednio również stając się przesłanką skuteczności powództwa o świadczenie wyrównawcze. Odnosząc się do zarzutu przedawnienia podniesionego przez zleceniodawcę Sąd Apelacyjny w Krakowie (I ACa 277/13) uznał go za nadużycie prawa podmiotowego – wskazując, że opóźnienie w dochodzenia świadczenia wynikało z działań pozwanego, który odmawia udostępnienia dokumentów pozwalających na obliczenie jego wysokości.

Obliczanie wysokości świadczenia wyrównawczego dokonywane było zwykle w oparciu o kombinację dwóch czynników. Po pierwsze, pod uwagę brany był zawsze limit ustawowy wynikający z art. 764³ § 3 k.c., zgodnie z którym świadczenie wyrównawcze nie może być wyższe niż średnie roczne wynagrodzenie agenta w okresie pięciu lat do chwili zakończenia stosunku agencji (lub – jeśli okres jego trwania był krótszy – przez całą jego długość). W konsekwencji, na gruncie poszczególnych spraw sądy ustalały przede wszystkim wysokość dotychczasowego wynagrodzenia agenta, odnosząc ją następnie do limitu ustawowego¹⁷².

Warto także zauważyć, że na gruncie jednej spośród badanych spraw zleceniodawca powołał się w tym kontekście na wewnętrzne reguły określające wysokość świadczeń wyrównawczych należnych jego agentom. Twierdzenie to uznane zostało jednak przez Sąd za bezpodstawne – ze wskazaniem, że jakiegokolwiek indywidualne postanowienia nie mają znaczenia dla wysokości świadczenia wyrównawczego, wynikającej z przepisu ustawy¹⁷³. Oznaczało to tym samym wskazanie *implicite* na kogentny (a co najmniej semidyspozytywny) charakter art. 764³ k.c.

Szczegółowe kryteria stosowane przy określeniu wysokości świadczenia wyrównawczego wykazywały daleko idącą różnorodność i niejednorodność.

¹⁷² Warto także odnotować, że w sprawie rozpoznawanej przez Sąd Apelacyjny w Krakowie (I ACa 277/13) doszło do rzadkiego wypadku zasądzenia świadczenia wyrównawczego w euro (z powołaniem się na dokonywanie przez strony rozliczeń w tej walucie).

Jako kryteria pozytywne (przemawiające za wykorzystaniem ustawowego limitu w znacznej części lub w całości) wskazywano przede wszystkim argumentację słusznościową. Choć nie została ona wprawdzie wskazana wprost w art. 764³ § 2 k.c., powszechnie zalicza się ją w literaturze do czynników wpływających na stosowanie tego przepisu¹⁷⁴. Szczególnie ilustratywna z tej perspektywy pozostaje sprawa rozpoznawana przez Sąd Apelacyjny w Krakowie (I ACa 277/13), w której świadczenie wyrównawcze zasądzono w pełnej wysokości dopuszczonej przez k.c., powołując się na względy słuszności (notabene, o wyraźnym nacechowaniu ekonomicznym): utratę przez agentkę znacznej kwoty prowizji oraz czerpanie przez dającego zlecenie znacznych korzyści z zawartych umów.

Do kryteriów negatywnych (wskazywanych jako argumenty za ograniczeniem wysokości świadczenia) zaliczano natomiast dalsze możliwości zarobkowania agenta (co dodatkowo potwierdza przypisywanie przez sądy świadczeniu wyrównawczemu roli alimentacyjnej) oraz poziom korzyści wynikających uprzednio dla zleceniodawcy ze świadczonych przez niego usług¹⁷⁵.

W dwóch spośród badanych spraw jako obliczenia wysokości świadczenia wyrównawczego dokonano na podstawie dyskrecjonalnej kompetencji przyznanej przez art. 322 k.p.c. – wskazując, że świadczenie to mieści się w pojęciu „dochodu”, o którym mowa w tym przepisie¹⁷⁶ oraz powołując się na aprobatę dla stosowania tego przepisu w kontekście świadczeń wyrównawczych w wyroku Sądu Najwyższego z 29 września 2011 r. (IV CSK 650/10)¹⁷⁷. Incydentalnie ustalenie wysokości świadczenia wyrównawczego zostało dokonane na podstawie opinii biegłego¹⁷⁸.

¹⁷³ Tak Sąd Rejonowy w Bełchatowie w wyroku z 2 czerwca 2013 r. (I C 408/12).

¹⁷⁴ Por. T. Wiśniewski, *op. cit.*, s. 169; I. Mycko-Katner, *op. cit.*, s. 249.

¹⁷⁵ Tak Sąd Apelacyjny w Warszawie (I ACa 1052/12).

¹⁷⁶ Tak Sąd Apelacyjny w Warszawie (I ACa 1052/12).

¹⁷⁷ Tak Sąd Okręgowy w Elblągu (I Ca 148/12).

¹⁷⁸ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Okręgowy w Warszawie (XXXIII Ga 1275/12).

4.12. Szczegółowe problemy roszczeń związanych z umową agencyjną

4.12.1. Termin przedawnienia

Na gruncie części badanych sprawy – relatywnie nielicznych jednak w skali badanej próby – przedmiotem uwag sądu stał się problem długości terminu przedawnienia roszczeń wynikających z umowy agencyjnej. Ponieważ przepisy o tym stosunku prawnym nie zawierają osobnej regulacji w zakresie przedawnienia, zastosowanie w tym wypadku mają ogólne terminy wynikające z art. 118 k.c. Stanowiska zajmowane w tym zakresie w judykaturze wykazały jednak pełną zgodność – przyjmując, że roszczenia te pozostają w związku z prowadzeniem działalności gospodarczej, przedawniając się (w myśl art. 118 *in fine* k.c.) w terminie trzech lat¹⁷⁹.

Najbardziej problematyczne w tym zakresie okazały się sytuacje, w których na tle całokształtu stosunku prawnego stron powstać mogły wątpliwości co do jego kwalifikacji (w całości lub przynajmniej we fragmencie, z którego wynikało rozważane roszczenie). Problem ten stawał się istotny wówczas, gdy dla roszczeń z innego stosunku prawnego – rozważanego jako kwalifikacja alternatywna – ustawodawca przewidział odrębny termin przedawnienia. We wszystkich sprawach objętych badaniem wątpliwości te zostały rozstrzygnięte na korzyść umowy agencyjnej i trzyletniego terminu przedawnienia z art. 118 *in fine* k.c.

Obok opisanego wyżej problemu umów agencyjnych połączonych ze sprzedażą towarów analogiczny problem stał się także przedmiotem uwag w bardziej ogólnym kontekście. W jednej spośród badanych spraw w toku postępowania podniesiono twierdzenie o podleganiu roszczeń z umowy agencyjnej (dotyczącej pośrednictwa ubezpieczeniowego) dwuletniemu terminowi przedawnienia z art. 751 pkt 1 k.c., przewidzianemu dla „roszczeń o wynagrodzenie za spełnione czynności i o zwrot poniesionych wydatków przysługujące osobom, które stale lub w zakresie

¹⁷⁹ Tak Sąd Rejonowy Gdańsk-Północ w Gdańsku (I C 1036/12); Sąd Rejonowy dla Wrocławia – Fabrycznej we Wrocławiu (I C 396/12) oraz Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy w wyrokach: z 11 września 2012 r., VIII GC 680/12 oraz z 25 czerwca 2012 r., I C 159/12. Notabene, w ostatnim z tych orzeczeń popełniono dość typowy błąd występujący w praktyce na gruncie art. 118 k.c., obliczając bieg przedawnienia od dnia rzeczywistego wezwania do zapłaty, nie zaś od najwcześniejszego terminu, w którym wezwanie to było możliwe (pomijając tym samym treść art. 120 § 1 zd. 2 k.c.).

działalności przedsiębiorstwa trudnią się czynnościami danego rodzaju”, a także udzielonych tym osobom zaliczek. Jako argument za tym wnioskiem przytoczono wykonywanie czynności przez agenta w sposób stały, a także wypłatę mu wynagrodzenia mającego charakter zaliczki (w okolicznościach sprawy bowiem agent otrzymywał je z góry). Argumenty te nie zostały podzielone przez Sąd rozpoznający sprawę. Stwierdził on, że stałość dokonywania czynności przez agenta nie przesądza o objęciu związanych z nimi roszczeń zakresem art. 751 pkt 1 k.c., a zarazem, że wypłata wynagrodzenia z góry w okolicznościach sprawy nie czyni go zaliczką w rozumieniu tego przepisu¹⁸⁰.

4.12.2. Roszczenia nabywców wierzytelności

Osobna grupa spraw, które znalazły się w badanej próbie (3%), odnosi się do roszczeń dochodzonych przez przedsiębiorców trudniących się obrotem wierzytelnościami (zwłaszcza przez zagraniczne fundusze sekurytyzacyjne), którzy nabyli wierzytelności związane z umowami agencyjnymi. Również te sprawy wykazywały daleko idącą powtarzalność.

Po pierwsze, dochodzone w nich roszczenia we wszystkich wypadkach wynikały z wierzytelności przysługujących (z perspektywy twierdzeń formułowanych w postępowaniu) zleceniodawcom wobec agentom. Jako podstawę roszczeń wskazywano zwykle brak prawidłowego rozliczenia prowizji przez agentów działających w sektorze ubezpieczeń¹⁸¹ (co pozwala założyć, że źródła przynajmniej części tych roszczeń pokrywały się z sytuacjami opisanymi wyżej, w punktach 4.4. i 4.10. Po drugie, roszczenia te były dochodzone w postępowaniu nakazowym, upominawczym lub w elektronicznym postępowaniu upominawczym, zazwyczaj wyłącznie w oparciu o umowę cesji wierzytelności oraz ogólne twierdzenia powoda co do źródła, z którego wynika dochodzone roszczenie. Do rzadkości należało natomiast przedstawianie dowodów dotyczących stosunku prawnego, z którego wynikała dochodzona wierzytelność (np. przez dołączenie treści umowy agencyjnej).

¹⁸⁰ Tak Sąd Rejonowy dla Wrocławia – Fabrycznej we Wrocławiu w wyroku z 12 lipca 2012 r., (I C 396/12).

¹⁸¹ Tak sprawy rozpoznawane przez Sądy: Rejonowy w Rybniku (II C 81/12), Rejonowy dla Warszawy-Mokotowa w Warszawie (XVI C 717/12).

Po trzecie, co również istotne, powództwa te wykazywały – na tle innych spraw objętych badaniem – relatywnie niewielką skuteczność. Postępowanie w przedmiocie tych roszczeń kończyło się zwykle oddaleniem powództwa¹⁸²(często z uwagi na przedawnienie roszczenia¹⁸³) lub umorzeniem postępowania¹⁸⁴.

4.11.3. Dochodzenie roszczeń na podstawie weksla – studium przypadku

W części spraw zlecniodawcy dochodzili swoich roszczeń w oparciu o wypełnione przez siebie weksle niezupełne wystawione przez agentów¹⁸⁵. W części spraw roszczenia te były dochodzone przy tym zarówno od samego agenta (wystawcy weksla), jak i od poręczycieli wekslowych. Z założenia ta droga postępowania miała prowadzić do szybkiej i pełnej realizacji roszczeń, jakie mogłyby powstać w stosunku do agenta w trakcie wykonywania umowy, zgodnie z ogólnymi właściwościami weksla i awalu (przewidywania te zazwyczaj okazywały się trafne w praktyce).

Wyjątkowa i bez wątpienia godna uwagi pozostaje na tym tle sprawa zakończona prawomocnym wyrokiem Sądu Apelacyjnego w Łodzi z 19 września 2013 r. (I ACa 465/13)¹⁸⁶. Zlecniodawca dochodził w niej od pozwanej (awalisty) zapłaty 145 667,05 zł na podstawie weksla zabezpieczającego roszczenia powódki w stosunku do pozwanej z tytułu braku przekazania składek wpłaconych przez klientów na podstawie umów ubezpieczenia. Jak ustalił Sąd Okręgowy w Łodzi w rozstrzygającym sprawę w pierwszej instancji wyroku z 28 grudnia 2012 r. (II C 697/12), agentka wraz z dyrektorem spółki będącej zlecniodawcą poinformowały pozwaną, że wobec stałego monitorowania przez tę ostatnią wysokości zadłużenia, może ono wynieść maksymalnie 12 000 – 17 000 zł.

Powództwo zostało oddalone przez Sąd pierwszej instancji, który – co szczególnie warte uwagi – ocenił zobowiązanie wekslowe z perspektywy zasad współzycia

¹⁸² Tak sprawy rozpoznawane przez Sądy: Rejonowy w Rybniku (II C 81/12), Sąd Rejonowy w Kwidzynie (I C 132/12); Sąd Rejonowy w Świnoujściu (I C 177/12).

¹⁸³ Tak np. w sprawie rozpoznawanej przez Sąd Rejonowy Gdańsk-Północ w Gdańsku (I C 1036/12).

¹⁸⁴ Tak w sprawie rozpoznawanej przez Sąd Rejonowy Gdańsk-Południe w Gdańsku pod sygn. I C 1606/12 (w związku z brakiem usunięcia przez powódkę braków formalnych).

¹⁸⁵ Tak Sąd Rejonowy w Nowym Sączu (C 487/11); Sąd Apelacyjny w Łodzi (I ACa 465/13).

¹⁸⁶ Orzeczenie wraz z uzasadnieniem dostępne także na: <http://orzeczenia.lodz.sa.gov.pl>.

społecznego, twierdząc, że powódka przez nieracjonalnie długi okres nie sprzeciwiała się naruszaniu przez agentkę zawartej umowy, czego skutkiem stał się znaczny wzrost zadłużenia, w finalnym rozrachunku obciążającego także poręczycielkę wekslową. W konsekwencji, swoim postępowaniem naruszyła ona także interes pozwanej¹⁸⁷, zaś późniejsze dochodzenie przez nią roszczenia od poręczyciela jest bezskuteczne, stojąc w sprzeczności z zasadami współzycia społecznego – a zatem stanowiąc (przywołane *implicite* w uzasadnieniu wyroku) nadużycie prawa¹⁸⁸. Sąd Apelacyjny – rozpoznając apelację wniesioną przez agentkę (dążącą do przypisania odpowiedzialności awalistce) – podzielił wnioski sformułowane w pierwszej instancji, nie prowadząc jednak własnych rozważań co do kwestii nadużycia prawa podmiotowego.

Sprawie tej warto poświęcić szerszą uwagę z kilku przyczyn. Po pierwsze, orzeczenia Sądów obu instancji stanowią bez wątpienia interesujący przykład zastosowania na gruncie zobowiązania wekslowego konstrukcji nadużycia prawa podmiotowego – wykorzystanej jako sposób ochrony awalisty, w ramach zawartego przez strony porozumienia wekslowego pozbawionego kontroli nad zakresem swojej odpowiedzialności¹⁸⁹. Po drugie – co ma bezpośrednie znaczenie dla opisu praktycznego funkcjonowania stosunku agencji – sprawa ta daje dobry wgląd w funkcjonowanie sposobów zabezpieczenia roszczeń powstających w relacji pomiędzy agentem i zleceniodawcą. Posługiwanie się w tym celu wekslem *in blanco* wystawianym przez agenta na podstawie deklaracji wekslowej w dokumencie umowy agencji stanowiło częstą praktykę na gruncie badanych spraw. Omawiany przypadek świadczy jednak o daleko posuniętym ryzyku, jakie ta forma zabezpieczenia rodzi zarówno dla agenta jak i dla poręczycieli wekslowych. Ich przyczynę stanowi przede wszystkim trwałość i dynamika stosunku agencji –

¹⁸⁷ Jak stwierdził Sąd Okręgowy: „decydując się na udzielenie poręczenia wekslowego pozwana [...] miała, zdaniem Sądu, prawo liczyć, że zlecający dbając o interesy wszystkich stron w sposób właściwy będzie sprawował nadzór nad wykonywaniem umowy agencji [...] i nie dopuści do powstania po jej stronie tak wysokiego zadłużenia. Trudno zrozumieć dlaczego strona powodowa tak długo tolerowała niewykonywanie przez [...] [agentkę – M.G.] warunków umowy”.

¹⁸⁸ Jak stwierdził Sąd Okręgowy: „[w] tej sytuacji należało uznać, że obciążenie pozwanej [...] jako poręczycielki wekslowej obowiązkiem spłaty objętego pozwem zadłużenia pozwanej [...] w sytuacji całkowitej i nieuzasadnionej beczynności zleceniodawcy w stosunku do wystawcy weksla w sposób uporczywy i długotrwały nie wywiązującego się z umowy należało uznać za sprzeczne z zasadami współzycia społecznego.”

¹⁸⁹ Szczegółowe omówienie tego problemu z całą pewnością przekraczałoby jednak ramy tekstu.

mogąca prowadzić do szybkiego przyrostu zadłużenia – w powiązaniu z ogólnym sposobem sformułowania deklaracji wekslowej, nie zawierającej barier przeciwdziałających temu stanowi rzeczy.

5. Wnioski

5.1. Elastyczność umowy agencyjnej jako przedmiotu i narzędzia regulacji

Na tle badanych spraw wyraźnie rysuje się szereg wniosków potwierdzających opisywane na wstępie ogólne założenia co do roli odgrywanej w obrocie przez umowę agencyjną. Nie ulega wątpliwości, że pozostaje ona z tej perspektywy instrumentem elastycznym i wielofunkcyjnym, możliwym do stosowania w różnorodnych sektorach rynku jako sposób realizacji zróżnicowanych interesów ekonomicznych stron.

Elastyczność ta dotyczyła przy tym zarówno samych umów agencyjnych jako narzędzia regulacji obrotu przez strony (przy współdziałaniu ustawodawcy i sądów), jak i sposobu posługiwania się nimi w praktyce. Umowy agencyjne objęte analizą stanowią silnie heteronomiczny zbiór porozumień, których wspólną cechą pozostaje wyłącznie oparcie o ogólny mechanizm stałego pośredniczenia w zawieraniu umów, uzupełniony o dodatkowe elementy charakterystyczne dla regulacji tej instytucji w k.c. W wielu wypadkach właściwości te przekładają się także na możliwość samodzielnego kształtowania.

5.2. Luki w systemie ochrony agenta

Badanie pozwoliło także na dokonanie kilku spostrzeżeń co do efektywności systemu ochrony agenta – stanowiącego, jak była mowa, jeden z centralnych elementów regulacji umowy agencyjnej i jedno z jej podstawowych zadań. Ochrona ta – rozpatrywana na poziomie rozwiązań prawa stanowionego – wydaje się stosunkowo kompleksowa i skuteczna z perspektywy podstawowych zagrożeń mogących powstawać na tle stosunków agencyjnych.

Problemem okazują się jednak sytuacje nietypowe, w których zjawisko naruszające równowagę ekonomiczną w relacji stron pozostaje (przynajmniej z pozoru) poza

zakresem stosowania protekcyjnych instrumentów wprowadzonych przez ustawodawcę. Problem ten zaznaczył się wyraźnie w trzech wypadkach.

Po pierwsze – istnieją wszelkie podstawy, by sądzić, że ochrona agenta przed nieodpłatnym obciążaniem go odpowiedzialnością *del credere* zawiodła w wypadku wprowadzenia przewidujących ją klauzul „nie wprost” (punkt 4.10). Jak się wydaje, podstawową przyczyną tego stanu rzeczy pozostawał brak czytelnego określenia w umowie charakteru wprowadzanego zastrzeżenia, który – w powiązaniu z prawdopodobnymi niejasnościami co do rozumienia istoty odpowiedzialności *del credere* przez Sądy – prowadził do uznawania tych postanowień za skuteczne, mimo braku zastrzeżenia (obligatoryjnej w tym wypadku) dodatkowej prowizji na rzecz agenta.

Po drugie, wyraźna potrzeba działań ochronnych (prawidłowo, jak się wydaje, odczytana przez Sąd) wystąpiła także w kontekście problemu hipertrofii odpowiedzialności wekslowej, o którym była mowa w punkcie 4.11.3. Silny instrument zabezpieczenia roszczeń w postaci weksla *in blanco* okazał się w tej sytuacji źródłem odpowiedzialności agenta, rozciągającej się także na awalistę, rosnącej w sposób niezahamowany – przy dość ewidentnym braku wywiązania się przez zleceniodawcę z obciążającego go obowiązku lojalności.

Po trzecie, poza zakresem ochronnych regulacji umowy agencyjnej znalazł się także problem cofnięcia pełnomocnictwa agentowi, prowadzącego (na tle całokształtu treści stosunku prawnego) do faktycznego pozbawienia agenta możliwości zarobkowania w dotychczasowej branży. Sytuacje ten nie pozostają oczywiście w pełni jednoznaczne z perspektywy potrzeb ochronnych (wyłączenie możliwości działania przez agenta posiada wyraźne maksymalne ramy czasowe), w pewnych wypadkach czysto strukturalna argumentacja – poprzestająca na możliwości odwołania pełnomocnictwa przez dającego zlecenie – wydaje się jednak niewystarczająca.

5.3. Między podejściem liberalnym a paternalistycznym w orzecznictwie

Na tle analizowanych spraw dość wyraźnie zaznacza się ambiwalencja w postrzeganiu przez sądy układu interesów stron umowy agencyjnej oraz ogólnych właściwości tej relacji. Rozstrzygnięcia sporów (zwłaszcza wówczas, gdy sąd dostrzega w nich problem aksjologiczny lub rynkowy) oscylują między jedną z dwóch skrajnych postaw – traktowaniem stosunku agencji w duchu liberalizmu gospodarczego, jako relacji między równymi podmiotami o porównywalnej sile negocjacyjnej, a paternalizmem w traktowaniu agenta, postrzeganego jako strona faktycznie słabsza. Pierwsze z tych podejść wyraźnie preferuje umowę jako podstawowe – i z założenia definitywne – źródło praw i obowiązków stron unikając kontroli jej treści z perspektywy norm prawa prywatnego (zarówno kogentnych, jak i dyspozytywnych). Drugie, w szerszym zakresie operuje zarówno samą regulacją umowy agencyjnej, jak i bardziej ogólnymi przepisami prawa prywatnego (zwłaszcza otwierającymi system prawa prywatnego na inne normy społeczne).

Nie oznacza to rzecz jasna, by którekolwiek z tych podejść występowało w postaci czystej i skrajnej – problem sprowadza się raczej do proporcji, w jakich (na gruncie konkretnych okoliczności problemów) strony przyjmują jedną z optyk spojżenia na umowę agencyjną i wynikający z niej stosunek prawny.

Nie oznacza to także, by którekolwiek z tych podejść było jednoznacznie bardziej właściwe *in abstracto*. Napięcie pomiędzy podejściem liberalnym i abstrakcyjnym wydaje się immanentnie wpisane w koncepcję umowy agencyjnej – zwłaszcza w kształcie nadany jej przez dyrektywę 86/653. Wynika on z nałożenia na siebie profesjonalnego charakteru tej relacji (powstającej w sferze gospodarczej pomiędzy podmiotami uznawanymi przez system prawa za jej profesjonalnych aktorów) z przekonaniem o organicznej słabości agenta, wymagającego traktowania w sposób preferencyjny, znajdującym wyraźne potwierdzenie w praktyce. Antynomia ta występuje więc równocześnie na dwóch poziomach – rzeczywistych właściwości obrotu oraz metod, za pomocą których system prawa stara się udzielić na nie odpowiedzi, administrując relacją zleceniodawcy i agenta za pomocą norm względnie i bezwzględnie obowiązujących.

W konsekwencji, mówiąc o reprezentacji obu podejść w orzecznictwie, bardziej przekonujące wydaje się rozważanie metody rozstrzygnięcia sporu przyjętej na gruncie konkretnych spraw. Ze względu na wspomnianą dychotomię w sferze regulacji i funkcjonowania stosunku agencji, formułowanie w tym zakresie bardziej ogólnych wniosków wydaje się poważnie wątpliwe.

5.4. Argumentacyjne punkty odniesienia. Autarkiczność rozumowań sądów

Na tle badanych spraw dość wyraźnie rysują się ogólne argumentacyjne punkty odniesienia wykorzystywane przez sądy w uzasadnieniach orzeczeń. Na wstępie należy ponownie zaznaczyć, że wnioski w tym zakresie mogą być jedynie częściowo miarodajne, w materiale badawczym zdecydowanie przeważały bowiem sprawy (ok. 70%), w których żadne z wydanych orzeczeń rozstrzygających o dochodzonym roszczeniu nie zostało uzasadnione. Równocześnie jednak, na tle dostępnych pisemnych motywów orzeczeń wskazać można kilka charakterystycznych i powtarzalnych tendencji.

W zdecydowanej przewadze wśród badanych spraw pozostawały uzasadnienia oparte wyłącznie o konfrontację okoliczności sprawy z postanowieniami umowy, uzupełnianymi niekiedy o odniesienia do przepisów prawa – wykładanych jednak zwykle za pomocą klasycznego instrumentarium (argumenty językowe, systemowe, funkcjonalne, aksjologiczne¹⁹⁰). Rozumowanie sądów charakteryzowało się z tej perspektywy daleko idącą autarkicznością, sprowadzając się przede wszystkim do konstruowania rozumowań wyłącznie w oparciu o przepisy prawa polskiego i postanowienia umowy – bez szukania dalszych argumentacyjnych punktów odniesienia lub prób ich stworzenia (np. przez przedstawienie zagadnienia prawnego Sądowi Najwyższemu). Przyczyn tego stanu rzeczy upatrywać można, jak się wydaje, w czysto „faktualnym” nachyleniu znacznej części badanych spraw (por. punkt 1.3.), a także w stosunkowo silnym ugruntowaniu przepisów o umowie agencyjnej w polskim porządku prawnym.

¹⁹⁰ Klasyfikacja metod zgodnie z koncepcją L. Leszczyńskiego, *Zagadnienia teorii stosowania prawa. Doktryna i tezy orzecznictwa*, Kraków 2004, s. 107 i n.

Do rzadkości należało natomiast odwoływanie się do innych decyzji stosowania prawa krajowego oraz do literatury. W tym zakresie odnotowano kilka odniesień do orzecznictwa Sądu Najwyższego – z reguły występujących jednak w roli pomocniczej, wzmacniając argumentację formułowaną przez sąd, nie stanowiąc natomiast samodzielnej podstawy przyjęcia wniosków interpretacyjnych. W badanych sprawach sporadycznie odwoływano się także do literatury – z reguły również wyłącznie w celu wzmocnienia argumentacji lub ilustracji kwestii o ogólnym charakterze (np. pojęcia umowy agencyjnej).

5.5. *Praesumptio contractus*?

Praktyka sądów, której dowód stanowią badane sprawy, dowodzi także innej charakterystycznej tendencji w stosowanych rozumowaniach, którą roboczo określić można jako „*praesumptio contractus*”. Ujmując rzecz najogólniej, sprowadza się ona do poszukiwania źródła praw i obowiązków stron w pierwszej kolejności w treści umowy stron – przy czym dotyczy to nie tylko pierwszeństwa w sensie logicznym, lecz także merytorycznym. Innymi słowy, rekonstrukcja treści stosunku prawnego w wielu wypadkach nie tylko rozpoczynała się od analizy postanowień kontraktu, lecz także na nich poprzestawała, bez zaznaczenia w uzasadnieniu orzeczenia jakichkolwiek odniesień do regulacji prawnej. O ile w wielu wypadkach taki sposób rozumowania uznać można za wystarczający, w pewnych sytuacjach sądy przyjmowały w tym zakresie zbyt daleko idący redukcjonizm. Dotyczy to zwłaszcza elementów regulacji umowy agencyjnej mających charakter kogentny – czego wyraźny przykład stanowić może omawiany wyżej problem odpowiedzialności *del credere* „nie wprost” (punkt 4.10.).

Symptomatyczne dla takiego sposobu postrzegania umowy może być także – występujące sporadycznie w sprawach objętych badaniem – traktowanie przez sądy postanowień umowy jako podstawy rozstrzygnięcia równorzędnej z normami prawa stanowionego. Oznaką tego podejścia było przytaczanie w uzasadnieniach orzeczeń (w części opisującej podstawę prawną rozstrzygnięcia) zarówno przepisów prawa, jak i postanowień umowy, poprzedzone stwierdzeniem, że orzeczenie wydane

zostało na ich podstawie¹⁹¹. Wprawdzie sformułowania tego rodzaju traktować można z dużym prawdopodobieństwem jako niezręczność retoryczną sądu, równocześnie ujawniają jednak one dość wyraźną tendencję do (często zbyt upraszczającego) traktowania przepisów o agencji jako równorzędnych źródeł treści stosunku prawnego.

5.6. Ograniczona rola prawa unijnego – próba diagnozy

Na tle badanych spraw uderzająca pozostaje także niemal całkowita nieobecność w uzasadnieniach orzeczeń wątków związanych z prawem unijnym. Odwołania do regulacji prawnych na szczeblu UE oraz do orzecznictwa TSUE występowały w nich w postaci śladowej, z reguły bez jakiegokolwiek wyraźnej wartości argumentacyjnej. W szczególności, nawet gdy odnotowanie unijnego rodowodu polskiej regulacji umowy agencyjnej miało miejsce, element ten pozbawiony był wyraźnej funkcji retorycznej, wpleciony jako ozdobnik w tok rozumowania sądu. Warto zaznaczyć, że w jednej spośród rozpoznawanych spraw odwołanie do orzecznictwa luksemburskiego (sprawa C-348/07) zawarte zostało w piśmie procesowym jednej ze stron – kwestia ta nie została jednak następnie poruszona w jakimkolwiek zakresie przez Sąd¹⁹².

Brak możliwości sformułowania dalej idących wniosków co do roli prawa unijnego w stosowaniu przepisów o umowie agencyjnej sam w sobie także stanowi jednak istotny wniosek z przeprowadzonego badania. Pozwala on przede wszystkim – przy uwzględnieniu specyfiki regulacji umowy agencyjnej oraz ogólnej charakterystyki spraw objętych badaniem – na próbę sformułowania kilku hipotez co do możliwych przyczyn tego stanu rzeczy.

Sytuację tę w znacznej mierze tłumaczyć można merytorycznym profilem badanych spraw, w przeważającej mierze skupiających uwagę sądu na kwestiach ustaleń faktycznych – z nieobecnym lub szczątkowym rozstrzygnięciem problemów prawnych. Z tego powodu na gruncie większości z nich z istoty rzeczy brak było pola dla

¹⁹¹ Tak Sąd Rejonowy w Legnicy w wyroku z 20 marca 2012 r. (V GC 249/11).

¹⁹² SR w Legnicy (wyrok z 20 marca 2012 r., V GC 249/11).

odniesień do prawa unijnego – nie występowały w nich bowiem problemy wymagające sięgnięcia do bardziej złożonych metod wykładni i argumentacji.

Obok tego, nie ulega także wątpliwości, że przepisy o umowie agencyjnej pozostają silnie zakorzenione w polskim porządku prawnym. Inaczej niż w wypadku regulacji wielu innych umów o rodowodzie unijnym, implementacja dyrektywy 86/653 pociągnęła za sobą jedynie zmianę rozwiązań już istniejących w kodeksie cywilnym, nie wprowadzając nowego reżimu prawnego *ab ovo*. Z tego powodu, unijny kontekst przepisów o umowie agencyjnej ulec mógł pewnemu zatarciu z perspektywy sądów, poszukujących punktów odniesienia dla ich wykładni wyłącznie w porządku krajowym. Wpływ na tę sytuację mogło mieć także stosunkowo dobre ugruntowanie przepisów o tej umowie w sensie konceptualnym – jeszcze przed implementacją dyrektywy 86/653 były one przedmiotem stosunkowo znacznej liczby omówień w orzecznictwie i literaturze, co wraz z wypowiedziami powstającymi już na gruncie nowego stanu prawnego mogło nie sprzyjać poszukiwaniu punktów odniesienia poza porządkiem krajowym.

Na koniec warto także zauważyć, że na gruncie spraw objętych analizą – poza szczegółowymi odniesieniami (które hipotetycznie byłyby możliwe na gruncie większości problemów prawnych występujących na gruncie omawianych spraw) – szczególna potrzeba sięgnięcia do sfery prawa unijnego zaznaczyła się także w odniesieniu do bardziej ogólnego zagadnienia. Jak była mowa, na tle badanych spraw silnie zaznaczyły się rozbieżne przekonania sądów co do aksjologii leżącej u podstaw regulacji umowy agencyjnej. Podczas gdy część orzeczeń skupiała się na obustronnie profesjonalnym charakterze tej umowy – wyciągając wniosek o równości obu stron w zakresie potrzeb ochrony i wymagań, jakie można stawiać ich postępowaniu – na gruncie części spraw widoczne są elementy działań protekcyjnych, opartych na (przyjmowanym raczej *implicite*) założeniu o sytuacyjnej słabości agenta wobec zleceniodawcy.

Drugie z tych podejść ma silne zakorzenienie w przepisach dyrektywy 86/653, wprowadzającej szereg rozwiązań o wyraźnie ochronnym nastawieniu. W aksjologii prawa europejskiej agent – mimo działania w ramach relacji profesjonalnej – traktowany jest jako strona modelowo słabsza w stosunku do dającego zlecenie. Założenie to wydaje się jedną z najbardziej fundamentalnych cech unijnej regulacji

umowy agencyjnej – a zarazem źródłem jednej z najbardziej istotnych zmian w charakterze tej umowy w prawie polskim, przed implementacją dyrektywy 86/653 silniej akcentującego równorzędność stron. W konsekwencji, odniesienie się do tej aksjologii mogło, jak się wydaje, stanowić najbardziej zasadniczą korzyść z sięgnięcia do prawa unijnego na gruncie badanych spraw. Zarówno tekst dyrektywy 86/653 (wskazujący jednak ochronne cele w znacznej mierze jedynie między wierszami), jak również powstałe na jego gruncie wypowiedzi, mogły stanowić istotny punkt odniesienia dla oceny proporcji, w jakiej prawo chroni interesy obu stron – i odniesienia ich następnie do konkretnych relacji kontraktowych.