

Mateusz Grochowski*

Umowa agencyjna w orzecznictwie sądów powszechnych

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 kodeksu handlowego¹ (art. 568 i n.), została następnie przejęta przez kodeks cywilny² (art. 758 i n.), w którym funkcjonuje do chwili obecnej. Decydujące znacznie dla jej współczesnego kształtu miały jednak prace legislacyjne prowadzone w związku z polskimi przygotowaniami do akcesji do Unii Europejskiej, w ramach których ustawą z 26.07.2000 r.³ dokonano implementacji dyrektywy 86/653⁴, 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 najbardziej opracowanych w doktrynie typów umów nazwanych, stanowiąc przedmiot kilku monografii o charakterze ogólnym⁵ i bardziej szczegółowym⁶ 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 trwale wrosnąć w polską praktykę sądową. Już pobieżna analiza dotychczasowego dorobku judykatury wskazuje jednak na dość wyraźną prawidłowość, jaką jest

* Autor jest doktorem nauk prawnych, adiunktem w Instytucie Wymiaru Sprawiedliwości i w Instytucie Nauk Prawnych Polskiej Akademii Nauk, stypendystą Fundacji na Rzecz Nauki Polskiej oraz Narodowego Centrum Nauki.

¹ Rozporządzenie Prezydenta Rzeczypospolitej z 27.06.1934 r. – Kodeks handlowy (Dz. U. Nr 57, poz. 502 ze zm.).

² Ustawa z 23.04.1964 r. – Kodeks cywilny (tekst jedn.: Dz. U. z 2014 r. poz. 121 ze zm.), dalej jako k.c.

³ Ustawa z 26.07.2000 r. o zmianie ustawy – Kodeks cywilny (Dz. U. Nr 74, poz. 857).

⁴ Dyrektywa Rady 86/653/EWG z 18.12.1986 r. w sprawie koordynacji ustawodawstw państw członkowskich odnoszących się do przedstawicieli handlowych działających na własny rachunek (Dz. Urz. WE L 382 z 1986 r., s. 17), dalej jako dyrektywa 86/653.

⁵ Por. zwłaszcza 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.

⁶ Por. zwłaszcza K. Topolewski, *Cywilnoprawne skutki niewykonania umowy agencyjnej*, Lublin 2007; D. Bucior, *Wypowiedzenie umowy agencyjnej*, Lublin 2010.

stale utrzymująca się dysproporcja pomiędzy orzecznictwem sądów powszechnych i nielicznymi wypowiedziami Sądu Najwyższego⁷ (dalej jako SN). Jest ona przy tym szczególnie wyraźna na tle innych umów zawieranych masowo w obrocie gospodarczym, relatywnie znacznie częściej stanowiących przedmiot wykładni SN.

Miarodajne poznanie sposobu funkcjonowania przepisów o umowie agencyjnej wymaga przede wszystkim analizy orzecznictwa sądów powszechnych. Służyło temu badanie, którego podsumowanie stanowią dalsze uwagi.

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 jest natomiast dogmatyczną analizą instytucji umowy agencyjnej. Z tego powodu świadomie pominięto w nim wyczerpującą charakterystykę poszczególnych elementów regulacji tej umowy oraz kompleksowe przedstawienie poglądów doktryny i orzecznictwa SN. 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.

1.2. Charakterystyka materiału badawczego

Badaniem objęto 197 spraw zakończonych prawomocnie w latach 2011–2013 przed sądami powszechnymi, w tym 31 spraw (16%) o charakterze cywilnym (pozostałe sprawy miały charakter gospodarczy). Próba ta została skonstruowana w sposób złożony.

Zgodnie ze wstępnymi założeniami badania objąć miały wszystkie sprawy zakończone w 2012 r. Stwierdzenie to już na wstępie wymaga jednak dwóch zastrzeżeń.

Należy przede wszystkim zaznaczyć, że podstawy konstruowania próby badawczej nie stanowiły sprawy dotyczące umowy agencyjnej jako takiej, lecz sprawy oznaczone symbolami statystycznymi 095 (dla spraw cywilnych) oraz 639 (dla spraw gospodarczych) – w pierwszym wypadku opisane terminem „roszczenia z umowy agencyjnej”, w drugim natomiast jako „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 jakkolwiek

⁷ Jak będzie jeszcze mowa, istniejące orzecznictwo SN ma przy tym relatywnie niewielki wpływ na sposób wykładni art. 758 i nn. k.c. przez sądy powszechne.

umową podobną. Równocześnie w toku badań ustalono co najmniej jeden przypadek 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 2012 r. stała się siłą rzeczy próbą niepełną, opartą na losowości doboru spraw (wynikającej z dostępnych narzędzi ewidencyjnych). Wobec trudności w skonstruowaniu próby za 2012 r. 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 sporach.

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 wyobrażeniami co do cech umowy agencyjnej. Nie oznacza to jednak, że sprawy te były 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 wśród innych stosunków prawnych o zbliżonej roli ekonomicznej lub mechanicznej funkcjonowania, pozwalając częściowo na ocenę ich 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 wniosku strony, 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 przesłедzenie 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 przypadku 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 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 jest ona jednak dostrzegalna, 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 przypadku spór (o wynagrodzenie należne agentowi) zakończył się – po skierowaniu stron do mediacji – ugodą zawartą przed mediatorem⁸.

W żadnej ze spraw stanowiących przedmiot analizy nie doszło natomiast do wniesienia skargi kasacyjnej ani zastosowania jakiegokolwiek instrumentu przenoszącego postępowanie przed SN. 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 obecnych 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 analizowane sprawy dostarczyły wiedzy o funkcjonowaniu umów agencyjnych, dalsze szczegółowe wnioski zostaną ujęte w cztery osobne części.

⁸ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy w Legnicy (V GC 310/12).

Część pierwsza zostanie poświęcona ogólnej charakterystyce stosunków prawnych agencji stanowiących tło spraw objętych badaniem. W jej ramach zostaną przedstawione ogólne wnioski co do pozycji rynkowej tych umów, właściwości ich architektury stworzonej przez ustawodawcę i strony, a także ich kontekstu aksjologicznego i funkcjonalnego. 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 podjęta zostanie także próba odpowiedzi na pytanie o relacje pomiędzy umową agencyjną i innymi umowami pełniącymi podobne funkcje ekonomiczne.

Część trzecia zostanie poświęcona typom roszczeń wynikających z umowy agencyjnej dochodzonych w analizowanych sprawach. Obok ich klasyfikacji w części tej podjęta zostanie próba bliższego scharakteryzowania ekonomicznego podłoża tych roszczeń oraz specyfiki związanej z ich dochodzeniem. Szczególna uwaga zostanie także poświęcona 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

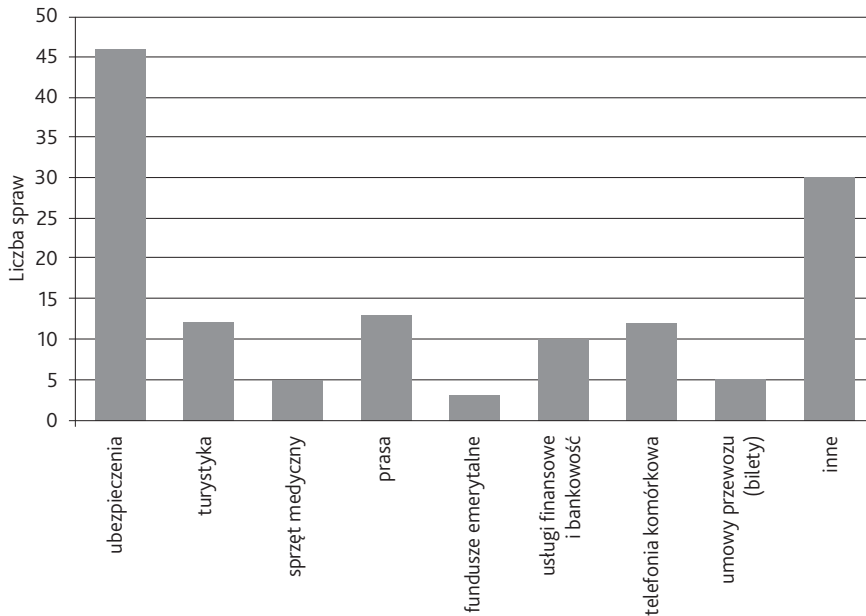
Zestawienie przedstawione na wykresie 1 wskazuje na wyraźną przewagę stosunków agencji w sferze ubezpieczeń (na gruncie badanych spraw przybierających zwykle postać pośrednictwa ubezpieczeniowego)⁹. Znacząco przewyższa ona każdą z pozostałych sfer działalności agentów stwierdzonych w toku badania. Nie oznacza to oczywiście, by analogiczna relacja dotyczyła wszystkich zawieranych umów agencyjnych. 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 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 z 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 ich szczególną konfliktogennością. Wniosek ten można by uznać za poprawny wyłącznie w odniesieniu do jednej kategorii roszczeń – o zwrot różnorodnych świadczeń spełnionych przez zleceniodawcę na rzecz agenta

⁹ 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...*, s. 37.

Wykres 1

Liczba spraw w poszczególnych branżach działalności agentów



(zwłaszcza wynagrodzenia i dodatków do niego oraz kosztów szkoleń) w związku z nieosiągnięciem przez agenta wskazanych w umowie rezultatów działalności. Roszczenia te stanowiły przedmiot stosunkowo znacznej liczby spraw objętych badaniem, będąc 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 wiele sektorów rynku występujących incydentalnie na tle badanych spraw: usługi pocztowe¹⁰, zakłady wzajemne¹¹, karty płatnicze¹², tłumaczenia językowe¹³, uzyskiwanie świadczeń z ubezpieczenia (likwidacja szkód)¹⁴, pośrednictwo przy zawieraniu umów leasingu¹⁵, sprzedaż żywności¹⁶, telekart¹⁷, materiałów budowlanych¹⁸, wyrobów chemicznych¹⁹, materiałów biurowych²⁰, gazu propan-butan²¹, paliw płynnych²²,

¹⁰ Sprawy rozpoznawane przez SR w Nowym Dworze Mazowieckim (I C 353/12) i SR dla Krakowa-Śródmieścia w Krakowie (V GNc 3395/12).

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

¹² Sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy (XVI GC 52/11).

¹³ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy dla Krakowa-Śródmieścia w Krakowie (XII Ga 391/12).

¹⁴ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Okręgowy w Legnicy (VI Ga 145/12).

¹⁵ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Okręgowy we Wrocławiu (X Ga 160/12).

¹⁶ Sprawy rozpoznawane przez Sąd Okręgowy w Rzeszowie (V GC 201/12 i VI Ga 226/12).

¹⁷ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Okręgowy w Gdańsku (IX GNc 712/12).

¹⁸ Sprawy rozpoznawane przez: Sąd Okręgowy w Kielcach (V GNc 3142/12) i Sąd Okręgowy w Katowicach (XIX Ga 585/13).

¹⁹ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy w Nowym Sączu (V GNc 2159/12).

²⁰ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Okręgowy w Gorzowie Wielkopolskim (VIII Ga 312/12).

²¹ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy Lublin-Wschód w Lublinie (VIII GC 918/12).

²² Sprawa rozpoznawana przez Sąd Okręgowy w Krakowie (XII Ga 86/13).

kosmetyków²³ i wyrobów tytoniowych²⁴. Różnorodność tych dziedzin świadczy wyraźnie o dużej elastyczności stosunku prawnego agencji jako podstawy współpracy w obrocie, zakładanej zarówno przez twórców polskiej regulacji²⁵, 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 spostrzeżenia co do różnorodności sektorowej umów, jak i dalsze szczegółowe uwagi o szerokiej palecie społecznych i ekonomicznych ról, w jakich występuje umowa agencyjna, oraz o złożoności tworzonych przez strony w jej ramach konstrukcji prawnych.

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 na modelu „pośredniczenia” – 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 zwiększeniu zysków przez wykorzystanie ekonomii skali. Może być ono stosowane w różnych układach ekonomicznych, np. w celu:

- rozwijania działalności gospodarczej na rynku krajowym lub zagranicznym²⁶,
- podejmowania współpracy z wybranymi przedstawicielami wyspecjalizowanymi w danym sektorze rynku,
- angażowania osób zdobywających doświadczenie w trakcie współpracy.

Z tej perspektywy mechanizm agencji umożliwia także obniżenie przez przedsiębiorcę poziomu ponoszonych kosztów transakcyjnych poprzez przerzucenie ich na agenta uczestniczącego w zawieraniu umów dla zleceniodawcy w ramach odrębnej (utrzymywanej przez siebie) działalności gospodarczej i ponoszącego z jej tytułu osobne ryzyko²⁷. W ten sposób umowa agencyjna może stawać się jednym z instrumentów outsourcingu²⁸.

Oprócz tego umowa agencyjna pełni także funkcję, którą ogólnie określić można jako substytuowanie stosunku pracy. Zagadnienie to, od dawna dostrzegane w literaturze²⁹, stanowi element szerszego problemu wypierania umowy o pracę przez

²³ Sprawy rozpoznawane przez Sąd Rejonowy w Rybniku (VI GC 695/11) oraz Sąd Okręgowy w Gliwicach (X Ga 98/12).

²⁴ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy w Częstochowie (VIII GNc 1469/12).

²⁵ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy w Nowym Dworze Mazowieckim (I C 353/12).

²⁶ Mimo podkreślonej w literaturze – por. I. Mycko-Katner, *Umowa...*, s. 38 – transgraniczności jako istotnej cechy stosunku prawnego agencji sprawy z elementem międzynarodowym należały w badanej próbie do zupełnej rzadkości.

²⁷ Zwraca na to uwagę I. Mycko-Katner, *Umowa...*, s. 37 i n.

²⁸ Por. zwłaszcza wnioski SN w wyroku z 24.11.2011 r. (I PK 62/11), OSNP 2012/21–22, poz. 260.

²⁹ 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; W. Gujski, *Świadczenie pracy na podstawie umowy agencyjnej*, „Prawo Pracy” 1995/10.

stosunki oparte na różnorodnych umowach o świadczenie usług, charakterystycznego dla współczesnego rynku pracy w Polsce, o czym będzie jeszcze mowa dalej.

2.3. Ochronny cel przepisów o umowie agencyjnej

Nie ulega wątpliwości, że regulacja umowy agencyjnej *de lege lata* pełni w znacznej mierze funkcję protekcyjną, traktując agenta jako modelowo słabszą stronę relacji rynkowej, wymagającą wprowadzenia mechanizmów o protekcyjnym charakterze³⁰. 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, zgodnie z kategorycznym 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 agencyjna³¹.

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 ani przedsiębiorcą, ani konsumentem (*citizen-to-citizen*, C2C). Jedynie w pierwszej z tych sfer za uzasadnione uznaje się stosowanie kompleksowych rozwiązań ochronnych opartych na założeniu 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 n. 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 w przypadku 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 agenta oraz w szerokim zakresie operujących konstrukcją norm kogentnych (tak zwłaszcza art. 5 w zw. z art. 3 i art. 4, art. 11 ust. 3) i semiimperatywnych (art. 10 ust. 4).

³⁰ Zwraca na to uwagę m.in. I. Mycko-Katner, *Umowa...*, s. 18.

³¹ Obustronnie profesjonalny charakter umowy agencyjnej nie budzi najmniejszej wątpliwości w literaturze; por. m.in. P. Mikłaszewicz w: *Kodeks cywilny. Komentarz. Zobowiązania*, K. Osajda (red.), Warszawa 2013, t. 2, s. 1522 i n.

W konsekwencji analogiczne podejście zostało przyjęte także na gruncie polskiej regulacji, powtarzającej te same instrumenty ochrony oraz nasyconej w wysokim stopniu normami imperatywnymi i semiimperatywnymi³². 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”³³.

Podobieństwo to wynika z kilku przyczyn. Przede wszystkim 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. Zadania te mogą być wykonywane w ten sam sposób zarówno w ramach stosunku pracy, jak i na podstawie instrumentów o *stricte* cywilistycznym charakterze³⁴. 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 – co warto podkreślić – niektóre wydawałoby się 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 drugiej. Oczywiście z czysto konstrukcyjnego punktu widzenia jedynie stosunek pracy

³² Por. ogólnie I. Mycko-Katner, *Umowa...*, s. 18. Na tle badanych spraw problem ustalenia dyspozytywności norm tworzących regulację umowy agencyjnej występował w sposób sporadyczny. Tytułem przykładu w sprawie zakończonej wyrokiem Sądu Rejonowego w Legnicy z 20.03.2012 r. (V GC 249/11) za kogentną uznano normę prawną wynikającą z art. 764³ k.c., natomiast w sprawie rozpoznawanej przez Sąd Apelacyjny w Warszawie (I ACa 1323/12) wypowiedziano się o dyspozytywnym charakterze art. 762 k.c.

³³ I. Mycko-Katner, *Umowa...*, s. 29.

³⁴ Na podobieństwo agencji i stosunku pracy – ze względu na ich przedmiot oraz, wskazane ogólnie, „te same korzenie” – zwraca także uwagę I. Mycko-Katner, *Umowa...*, s. 22. Warto zaznaczyć, że umowa agencyjna bywała (na tle regulacji kodeksu handlowego i kodeksu zobowiązań) kwalifikowana wprost jako stosunek pracy – tak W. Ludwiczak, *Umowa zlecenia*, Warszawa 1955, s. 52. O dyskusji w tym zakresie por. także I. Mycko-Katner, *Umowa...*, s. 33 i n.

zakłada podleganie jednej ze stron władczym uprawnieniom kontrahenta (art. 22 § 1 kodeksu pracy³⁵), 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 na podporządkowaniu strukturalnym) 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 oddziaływania na postępowanie agenta. Wniosek ten sam w sobie jest w znacznej mierze trywialny. Nie ulega wątpliwości, że kształtująca się w ten sposób władza stanowi immanentną cechę każdego stosunku zobowiązaniowego, opartego na koncepcji obowiązku gwarantowanego przymusem ze strony aparatu państwa. Ten, komu obowiązek ten służy, ma więc możliwość władczego decydowania o sytuacji innej osoby (w granicach wyznaczonych treścią stosunku prawnego). Umowy agencyjne cechuje specyficzna intensywność i proporcja omawianego władztwa, co 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, że w każdym z omawianych niżej wypadków zawarta umowa powinna być kwalifikowana jako źródło stosunku pracy³⁶, w wielu sytuacjach 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 przypadki, w których strony – w zakresie tej samej działalności – prowadziły współpracę naprzemiennie na podstawie stosunku pracy oraz stosunku agencyjnego³⁷. Stanowi to wyraźny dowód na przypisywanie przez strony obu umowom podobnych funkcji ekonomicznych i traktowanie ich jako składników tego samego zbioru konstrukcji prawnych, z którego możliwe było zaczerpnięcie elementu najlepiej odpowiadającego ich aktualnej intencji.

Na traktowanie części umów agencyjnych jako quasi-stosunków pracy wskazują także wprowadzane w ich strukturze rozwiązania typowe dla relacji między

³⁵ Ustawa z 26.06.1974 r. – Kodeks pracy (tekst jedn.: Dz. U. z 2014 r. poz. 1502 ze zm.), dalej jako k.p.

³⁶ Por. m.in. kryteria oceny stosunku tworzonego przez umowę agencyjną w wyrokach SN z 24.11.2011 r. (I PK 62/11), OSNP 2012/21–22, poz. 260, i z 6.10.1998 r. (I PKN 389/98), OSNP 1999/22, poz. 718.

³⁷ 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, a po jej zakończeniu negocjowały zawarcie umowy agencyjnej.

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 strukturom korporacyjnym (ze szczeblami służbowymi i drogą awansu³⁸), a także tworzenie systemów motywacyjnych i integrujących (np. przez system nagród i konkursów³⁹), 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 podkreślenie, 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”⁴⁰.

Problem kwalifikacji zawartej umowy jako umowy o pracę rozważany był wyłącznie w jednej ze spraw objętych analizą⁴¹. Sąd za punkt wyjścia swoich ocen 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 charakter umowy o współpracę, była więc jedną z umów cywilnoprawnych”⁴². Dodatkowo na poparcie tego wniosku powołano się także na wyrok SN z 9.02.2006 r.⁴³, 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 może budzić, przynajmniej w części, poważne wątpliwości. Decydujące znacznie sąd rejonowy przypisał, jak się wydaje, sposobowi określenia przedmiotu umowy przez same strony, co jednak bez wątpienia nie wystarcza do przekonującego wyjaśnienia istoty stworzonego tą drogą stosunku prawnego. Bardziej właściwa (i zgodna z typową metodą postępowania wobec wątpliwości tego rodzaju⁴⁴) 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 szczególnie wypadek, w którym umowa ta zastąpiła członkostwo w spółce. Jak wynika z okoliczności sprawy, umowa agencyjna zawarta została

³⁸ Tak np. sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy dla Warszawy-Woli w Warszawie (II C 702/12), w której agent działał na stanowisku „przedstawiciela stażysty”.

³⁹ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy dla Wrocławia-Fabrycznej we Wrocławiu (I C 396/12).

⁴⁰ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy dla Wrocławia-Fabrycznej we Wrocławiu (IV GC 1287/11).

⁴¹ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy w Rzeszowie (V GC 201/12), w której 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.

⁴² Wyrok Sądu Rejonowego w Rzeszowie z 17.05.2012 r. (V GC 201/12).

⁴³ Wyrok SN z 9.02.2006 r. (V CK 445/05), LEX nr 192052.

⁴⁴ Por. m.in. (na tle orzecznictwa SN) M. Gersdorf, *Zlecenie...*, s. 26 i n.

przez zleceniodawcę działającego w formie spółki z osobą, która pierwotnie miała stać się jednym ze współników (ostatecznie nie podjęła jednak tej decyzji)⁴⁵. 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 silnie zorganizowanym charakterze. Zjawisko to notabene wydaje się stosunkowo dogodne do opisanego z perspektywy klasycznej teorii granic przedsiębiorstwa O.E. Williamsona⁴⁶. Intencja niedoszłego współnika pociągnęła za sobą w tym wypadku 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 zawierania umów agencyjnych. W niemal wszystkich przypadkach były one zawierane przez złożenie oświadczeń woli na piśmie, w postaci typowego dokumentu opatrzonego podpisami 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 2 spośród badanych spraw można z dużym prawdopodobieństwem przyjąć, że ustność oświadczeń woli była od początku zamiarem stron⁴⁷. Zawarcie umowy agencyjnej tą drogą zostało jednak zaaprobowane także w szczególnej sytuacji, w której brak zachowania formy pisemnej wynikał z faktycznego braku współpracy stron⁴⁸. W stanie faktycznym sprawy strony zmierzały do zawarcia umowy agencyjnej w zwykłej formie pisemnej, jednak bez 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 potwierdziła korespondencja e-mailowa towarzysząca jej zawarciu)⁴⁹.

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 umowy⁵⁰.

⁴⁵ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy w Cieszynie (I GC 155/11).

⁴⁶ Por. m.in. O.E. Williamson, *Markets and hierarchies. Some elementary considerations*, w: *Strategy: Critical Perspectives on Business and Managements*, D. Faulkner (red.), Londyn 2002, 106 i n.

⁴⁷ Sprawy rozpoznawane przez Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy (IX GC 1961/11) oraz Sąd Rejonowy w Gliwicach (VII GC 19/12).

⁴⁸ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy Poznań-Stare Miasto w Poznaniu (X GC 1563/11).

⁴⁹ Wyrok z 14.06.2012 r. Wniosek ten (jak się wydaje, w pewnej mierze motywowany chęcią ochrony agenta przed skutkami zaniechania zleceniodawcy) pociąga za sobą jednak bardziej zasadnicze pytanie o objęcie zawartej umowy wymogiem formalnym. Problem ten został pominięty w uzasadnieniu orzeczenia.

⁵⁰ Tak wspomnianą już sprawą rozpoznawaną 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, podzielaając wniosek Sądu Rejonowego dla Łodzi-Śródmieścia w Łodzi (sprawa XII GC 961/11) rozpoznającego sprawę w pierwszej instancji, uznał roszczenie za nieudowodnione.

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 i przedstawiającego umowę wyłącznie do akceptacji agentowi, zgodnie z typową w takich wypadkach regułą „*take it or leave it*”. W wielu wypadkach istniały przy tym silne przesłanki dla uznania, że treść umowy miała charakter standardowy dla danego przedsiębiorcy, wykorzystywany wielokrotnie w relacjach z agentami.

Wnioski te potwierdza kilka charakterystycznych właściwości powtarzających się w szeregu umów agencyjnych objętych zakresem analizy. 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). 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, mającym w konsekwencji wyłącznie kadłubowy charakter.

Refleksem problematyki sposobu zawarcia umowy agencyjnej pozostaje sposób dokonania zmian jej treści lub jej anulowania (rozwiązania lub wypowiedzenia)⁵¹. Kluczowe znaczenie z tej perspektywy ma art. 77 k.c., wskazujący formę oświadczeń woli koniecznych do dokonania tych czynności, określanych zwykle jako „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 była zwykła forma pisemna *ad solemnitatem* (zastrzegana na podstawie art. 76 zd. 1 k.c.⁵²). Jedynie w nielicznych wypadkach określenie rygoru formy szczególnej na gruncie badanych spraw budzić może zastrzeżenia, wynikające bądź z treści art. 76 k.c.⁵³, bądź ze sposobu ukształtowania *pacti de forma* w umowie stron⁵⁴.

⁵¹ 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 przyzmat art. 78 k.c., uznając, że skoro podpis na dokumencie został złożony tylko przez jednego z kontrahentów, nie została zachowana forma szczególna.

⁵² 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 woli stron*, „Kwartalnik Prawa Prywatnego” 2010/2, i omawiane tam dalsze wypowiedzi.

⁵³ Wątpliwości tego rodzaju budzić może tok rozumowania Sądu Okręgowego w Warszawie (sprawa 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 uwzględnił dochodzone roszczenie w całości, aprobując tym samym bez wątpienia wniosek o braku skutecznego wypowiedzenia umowy. Wprawdzie orzeczenie to nie zostało uzasadnione, w grę wchodzić może jednak podzielenie stanowiska powoda co do naruszenia w tym wypadku formy *ad solemnitatem*.

⁵⁴ Interesującą ilustrację tego problemu stanowi także sprawa rozpoznawana przez Sąd Okręgowy w Kielcach (VI Ga 69/13), w której uznano, że rozwiązanie 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 rygiorem 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 skoro

2.5.2. Treść umowy – charakterystyczne właściwości

Odnosząc się do treści umów agencyjnych objętych badaniem, w pierwszej kolejności kilka słów należy poświęcić ich najłatwiej zauważalnym składnikom – 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”⁵⁵, „umowa o kolportaż prasy”⁵⁶) oraz podkreślającymi charakter więzi łączącej strony (np. „umowa o współpracy”⁵⁷ i „umowa partnerska”⁵⁸).

Także w zakresie konstrukcji dokumentów umów trudno o jakąkolwiek jedną, ogólną prawidłowość. Wykazywały one daleko idącą różnorodność zarówno co do swojej długości (relatywnie długie umowy były 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). W wielu wypadkach dokument umowy agencyjnej traktowany był jako ramowa regulacja współpracy stron, uzupełniana o załączniki (często liczne i rozbudowane) precyzujące prawa i obowiązki stron. 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 przepisów o umowie agencyjnej lub innych regulacji prawnych, ewentualnie wpisywanie ich parafrazy. Praktyka ta dotyczy przy tym przepisów zawierających normy zarówno dyspozytywne czy semidyspozytywne, jak i kogentne, stanowiąc jedno z głównych źródeł zjawiska *praesumptionis contractus*, opisywanego dalej.

Po drugie, o postrzeganiu dokumentu umowy jako wyczerpująco kształtującego relacje 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

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.).

⁵⁵ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy w Elblągu (V GC 14/12).

⁵⁶ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy w Kielcach (V GNc 4555/12, V GNc 4163/12).

⁵⁷ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy w Olsztynie (V GC 916/11).

⁵⁸ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Okręgowy w Kielcach (VI Ga 69/13).

umowy agencyjnej oraz elementów stanowiących jej *accidentalialia i naturalia*, w dokumentach tych kontraktów na porządku dziennym są inne klauzule lub ich zespoły, tworzące odrębne stosunki prawne. W umowach objętych zakresem badania należały do nich m.in. porozumienia co do przekazania agentowi składników majątku na cele prowadzonej działalności (np. punktu sprzedaży, samochodu służbowego), porozumienia wekslowe. 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 prawnym⁵⁹.

W pewnych sytuacjach precyzyjne rozdzielanie stosunku prawnego agencji oraz innych powiązanych z nim na podstawie porozumienia stron stosunków prawnych 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 kontrahenta⁶⁰. Odnosząc się do podniesionego w sprawie zarzutu przedawnienia opartego na art. 554 k.c., w uzasadnieniu orzeczenia kończącego postępowanie w pierwszej instancji stwierdzono, że „pозwana 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 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 – przyp. M.G.)”⁶¹. W sprawie o analogicznym stanie faktycznym wskazano także, że przeciwko przyjęciu terminu przedawnienia właściwego dla roszczeń z umowy sprzedaży przemawia jej uboczny charakter wobec stosunku agencji (stanowiącego podstawę dochodzonych roszczeń) oraz jej ścisłe powiązanie z zawieraniem umów o usługi telekomunikacyjne⁶².

W rozpoznawanych sprawach relatywnie rzadko z akt wynikało istnienie stosunku subagencji. Relacja ta zazwyczaj nie miała żadnego wyraźnego wpływu na prawną specyfikę dochodzonych roszczeń czy sposób ich oceny przez sądy⁶³. 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)⁶⁴.

⁵⁹ Por. np. sprawę rozpoznawaną przez Sąd Okręgowy w Gorzowie Wielkopolskim (VIII Ga 312/12), dotyczącą roszczeń z tytułu przekazania agentowi – i niezwróconego po zakończeniu stosunku agencji – samochodu.

⁶⁰ Sprawa rozpoznawana i zakończona w drugiej instancji wyrokiem Sądu Okręgowego w Gdańsku z 17.06.2013 r. (V Gc 699/12) (bez uzasadnienia), w pierwszej zaś instancji wyrokiem Sądu Rejonowego w Elblągu z 23.07.2012 r. (V GC 429/11).

⁶¹ Wyrok Sądu Rejonowego w Elblągu z 23.07.2012 r. (V GC 429/11).

⁶² Sprawa rozpoznawana wyrokiem Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy z 26.01.2012 r. (II C 66/11), w drugiej zaś instancji wyrokiem Sądu Okręgowego w Warszawie z 4.12.2012 r. (V Ca 2360/12).

⁶³ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Okręgowy w Katowicach (VI GC 86/12).

⁶⁴ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy w Koszalinie (V GC 30/12).

3. IDENTYFIKACJA UMÓW AGENCYJNYCH W PRAKTYCE STOSOWANIA PRAWA

3.1. Ogólne uwarunkowania kwalifikacji

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.

Po pierwsze, w części sytuacji wynika ono, jak się wydaje, z dość oczywistych pomyłek lub błędnych wskazówek w materiale sprawy zgromadzonym na wstępnym etapie postępowania, gdy jest jej nadawany symbol statystyczny. Kwestie te nie stanowiły w większości przypadków istotnego źródła wiedzy o sposobie postrzegania umów agencyjnych w praktyce;

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 mieszają się w hipotezach regulujących ją norm prawnych. Niekiedy błąd ten pociągał za sobą wymierne skutki polegające na zastosowaniu przepisów o umowie agencyjnej do stosunków pozostających wyraźnie poza ich zakresem.

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, gdzie 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 rozciągliwości 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 podobieństwo bądź w sferze ekonomicznego funkcjonowania danej umowy (czego najbardziej wyraźnym przykładem są umowy dystrybucyjne opisane dalej), bądź w sferze jej konstrukcji prawnej (o czym świadczyć mogą umowy o jednorazowe pośrednictwo w obrocie nieruchomościami, o których też będzie mowa szerzej).

Jak wykazało badanie, otwarty sposób kształtowania omawianego kryterium statystycznego ma zarówno 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 oddzielenie sytuacji, w których opisane sprawy jednym z symboli wynikało z błędnego przekonania o definicji umowy agencyjnej i zakresie stosowania regulujących ją przepisów, od sytuacji, w których sąd kierował się wyłącznie kryterium „podobieństwa”.

3.2. Ogólne przyczyny błędów klasyfikacyjnych

Poniżej podjęto próbę wskazania kilku podstawowych kryteriów, które – jak się wydaje – zdecydowały o oznaczeniu symbolami 095 i 639 spraw niezwiązanych bezpośrednio z jakąkolwiek umową agencyjną.

Obok tych przesłanek opisanych poniżej – jak się wydaje najbardziej powszechnych na gruncie badanych spraw – dla porządku warto jednak zwrócić uwagę na kilka sytuacji o szczególnym lub mniej oczywistym charakterze:

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 aktu sprawy) nie wykazują jakichkolwiek powiązań z umową agencyjną⁶⁵, w tym o roszczenia z wierzytelności nabytej w ramach umowy faktoringu⁶⁶ lub innej umowy przenoszącej wierzytelność⁶⁷.

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 roszczenia⁶⁸. Jak się wydaje, przyczynę błędnej kwalifikacji stanowiło wówczas zbyt szerokie rozumienie związku roszczenia z umową agencyjną.

Po trzecie, warto także zauważyć, że w jednej spośród rozpoznawanych spraw – mimo oznaczenia jej omawianym symbolem – miała miejsce sytuacja odwrotna. Chociaż umowę wyraźnie ukształtowano jako umowę agencyjną (w tym jako jej przedmiot wskazano *explicite* świadczenie usług agencyjnych), sąd rozpoznający sprawę uznał ją za umowę-zlecenie, rozważając możliwość stosowania do niej przepisów regulujących ten stosunek prawny (w tym art. 751 k.c.) oraz wykluczając stosowanie do niej przepisów o umowie agencyjnej⁶⁹. Jedną z prawdopodobnych przyczyn tego błędu stanowić mógł sposób określania umowy przez strony („umowa-zlecenie” i „umowa o świadczenie usług”) – kwestia ta jednak nie jest w pełni jasna.

⁶⁵ Tak ogólnie (odnośnie do różnych typów roszczeń) sprawy rozpoznawane przez Sąd Rejonowy w Kielcach (V GC 393/12), przez Sąd Rejonowy 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), przez Sąd Rejonowy w Częstochowie (VIII GNc 3351/12 – należności przedsiębiorstwa wodociągowego w związku z przyłączeniem nieruchomości do sieci wodociągowej), przez Sąd Rejonowy dla Wrocławia-Fabrycznej we Wrocławiu (I C 845/12 – sprawa dotycząca wad fizycznych rzeczy), przez Sąd Rejonowy w Żarach (I C 224/12, I C 225/12 – roszczenia o nierozliczone rachunki za usługi telefoniczne).

⁶⁶ 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 Przemysłu (V GC 5/12, XII GNc 14/12).

⁶⁷ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy w Żarach (I C 227/12).

⁶⁸ Do grupy tej zaliczyć można sprawę rozpoznawaną przez Sąd Okręgowy w Warszawie (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, w której jedyny związek z umową agencyjną mógł wynikać z faktu działalności powoda jako agenta w branży turystycznej.

⁶⁹ Tak Sąd Rejonowy Gdańsk-Północ w Gdańsku (I C 1036/12) oraz Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy w wyroku z 25.06.2012 r. (I C 159/12).

3.3. Jednorazowość pośrednictwa (przedstawicielstwa)

W stosunkowo 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 jednorazowy⁷⁰. Brak było tym samym cechy stałości upoważnienia, stosownie do art. 758 § 1 k.c. stanowiącego niezbędną cechę każdego stosunku agencji. Problem ten był szczególnie charakterystyczny dla umów o pośrednictwo w obrocie nieruchomościami⁷¹, z założenia mających za przedmiot sprzedaż, najem lub inne czynności odnoszące się wyłącznie do ściśle wskazanych nieruchomości⁷². W większości wypadków uznanie tych umów za umowy agencyjne (względnie: umowy „podobne”) było zabiegiem czysto klasyfikacyjnym, bez dalszych następstw. W jednej spośród badanych spraw kwalifikacja ta wywołała jednak konkretne konsekwencje w sferze prawnej, prowadząc do zastosowania do relacji opartej ewidentnie na umowie pośrednictwa w najmie i sprzedaży oznaczonych nieruchomości przepisów o umowie agencyjnej⁷³. Uzasadnienie orzeczenia nie daje przy tym podstaw do wniosku, by było to stosowanie *per analogiam*. Jak można sądzić, z tych samych powodów do omawianej kategorii zaliczona została sprawa o zapłatę z tytułu umowy komisji, w ramach której pozwany przyjął do sprzedaży ubrania wytwarzane przez powoda⁷⁴.

W jednej z badanych spraw problem kwalifikacji umowy tego rodzaju (dotyczącej pośrednictwa w obrocie nieruchomościami) stał się przedmiotem szerszych rozważań sądu⁷⁵. Wynikły one z rozbieżności w kwalifikowaniu tej umowy w pierwszej instancji, gdzie objęto ją zakresem stosowania art. 750 k.c., oraz w instancji drugiej, gdzie uznano ją za nazwaną umowę o pośrednictwo w obrocie nieruchomościami regulowaną art. 180 ust. 3 ustawy o gospodarce nieruchomościami⁷⁶. 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 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”⁷⁷.

⁷⁰ Szerzej o pośrednictwie jednorazowym i oddzieleniu go od umowy agencyjnej zob. J. Mycko-Katner, *Umowa...*, s. 63–70.

⁷¹ Sprawy rozpoznawane przez Sąd Rejonowy w Łomży (V GNc 617/12), Sąd Rejonowy Katowice-Wschód w Katowicach (VII GC 395/12), Sąd Rejonowy w Kielcach (VII GC 395/12), Sąd Rejonowy w Rzeszowie (V GC 528/12, V GC 583/12), Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy (IX GC 1359/10), Sąd Okręgowy w Katowicach (XIX Ga 74/13), Sąd Okręgowy w Białymstoku (II Ca 65/13).

⁷² Co do kwalifikacji tych umów na tle definicji umowy agencyjnej zob. wyrok SN z 5.12.2013 r. (V CSK 33/13), LEX nr 1438656.

⁷³ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy w Rzeszowie (V GC 528/12).

⁷⁴ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy dla Łodzi-Sródmieścia w Łodzi (XII GNc 906/12).

⁷⁵ Sprawa rozpoznawana w pierwszej instancji przez Sąd Rejonowy Katowice-Wschód w Katowicach (VII GC 595/12).

⁷⁶ Ustawa z 21.08.1997 r. o gospodarce nieruchomościami (tekst jedn.: Dz. U. z 2014 r. poz. 518 ze zm.), dalej jako u.g.n.

⁷⁷ Tak Sąd Okręgowy w Katowicach, powołując się w tym zakresie także na wyrok SN z 23.11.2004 r. (I CK 270/04), LEX nr 339711.

3.4. Umowy dystrybucyjne

Znaczna liczba spraw niezwiązanych z umową agencyjną dotyczyła roszczeń wynikających z różnorodnych postaci umów, które można określić jako dystrybucyjne. Pojęciem tym w literaturze opisywana jest szeroka klasa kontraktów stanowiących podstawę rozprowadzania określonych dóbr poprzez ich sprzedaż i odsprzedaż. Mechanizm ich funkcjonowania zakłada nabywanie tych dóbr przez jedną ze stron, a następnie ich sprzedaż dalszym kontrahentom, niezwiązanym jednak stosunkiem umownym z pierwotnym sprzedawcą⁷⁸. W sytuacjach tych brak zatem podstawowego elementu stosunku agencyj, jakim jest działanie na rzecz lub w imieniu innego podmiotu (art. 758 § 1 k.c.)⁷⁹.

Nabywca towarów działa w tym wypadku wyłącznie w swojej własnej sferze prawnej, zawierając dwa konstrukcyjnie odseparowane od siebie 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 porozumieniami⁸⁰. Niekiedy mogą one wprawdzie zawierać pewne elementy charakterystyczne także dla stosunku agencyj, np. konieczność dokonywania różnorodnych czynności faktycznych w sferze promowania działalności kontrahenta⁸¹, 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 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

⁷⁸ O porównaniu obu umów por. ogólnie S. Sekuła, *Czym różnią się umowy agencyjne od dystrybucyjnych*, „Rzeczpospolita” z 5.09.2011 r.

⁷⁹ Tak sprawy rozpoznawane przez Sąd Rejonowy Gdańsk-Północ w Gdańsku (IV GNc 2656/12), Sąd Rejonowy w Kielcach (VI Ga 79/13, V GNc 4162/12), Sąd Rejonowy w Tarnowie (V GNc 4555/12), Sąd Rejonowy w Gliwicach (VII GC 610/11, VII GC 1410/12), Sąd Rejonowy 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.

⁸⁰ Na taką mieszaną kwalifikację może wskazywać także pośrednio nieodwołujące się do terminologii umowy agencyjnej nazewnictwo tych umów oraz ich treść w sprawach rozpoznawanych przez Sąd Rejonowy Gdańsk-Północ w Gdańsku (IV GNc 2656/12) – zatytułowana jako „Umowa dealerska” – oraz przez Sąd Rejonowy w Kielcach (VI Ga 79/13) – zatytułowana jako „Umowa o współpracy”.

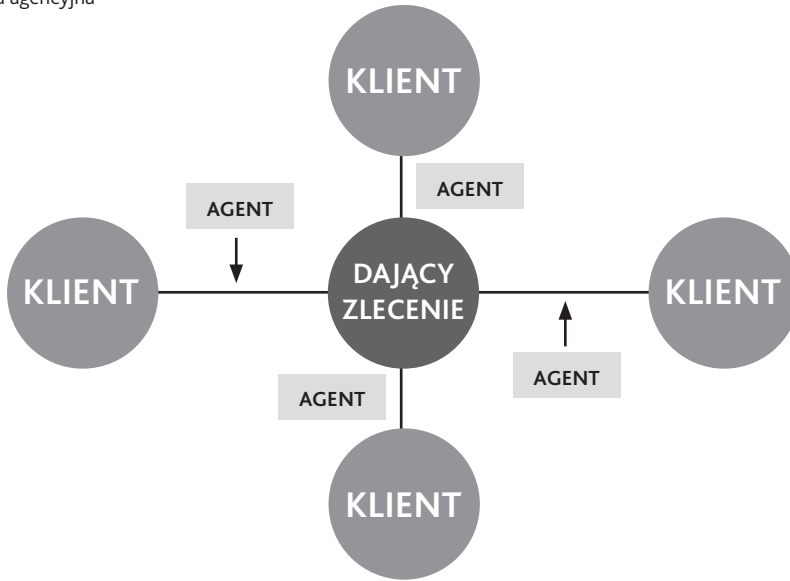
⁸¹ Tak np. umowy w sprawach rozpoznawanych przez Sąd Rejonowy dla Krakowa-Śródmieścia w Krakowie (VI C 190/12) oraz Sąd Rejonowy Poznań-Stare Miasto w Poznaniu (X GNc 8674/11).

o charakterze promienistym (zbiegające się w osobie dającego zlecenie), to skutkiem umów dystrybucyjnych stają się struktury łańcuchowe lub sieciowe, których węzeł stanowi osoba pierwotnego sprzedawcy⁸². W przeciwieństwie do zleceniodawcy w umowie agencyjnej nie posiada on jednak z zasady instrumentów prawnych pozwalających mu wpływać na dalszy rozwój sieci dystrybucji (co nie wyklucza jednak oczywiście tworzenia poprzez mechanizmy kontraktowe bardziej złożonych i zróżnicowanych rozwiązań w tym zakresie).

Relację tę w znacznym uproszczeniu obrazować mogą schematy 1 i 2.

Schemat 1

Umowa agencyjna



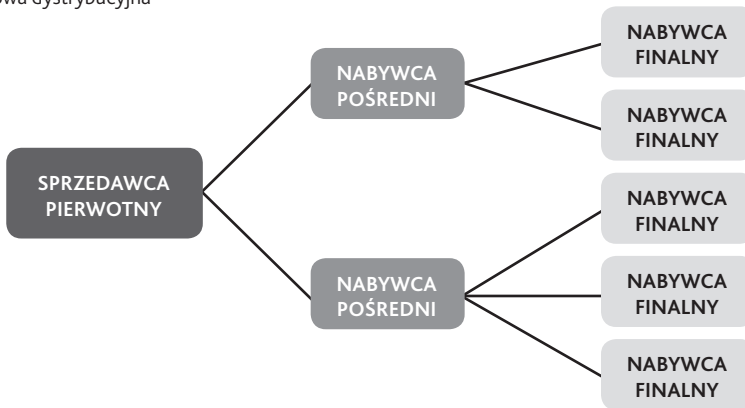
W obu schematach tym samym kolorem oznaczone zostały podmioty odgrywające analogiczną rolę ekonomiczną: osoby, od których rozpoczyna się wymiana w ramach danej struktury kontraktowej (dający zlecenie i sprzedawca pierwotny), osoby stanowiące pośrednie ogniwo w funkcjonowaniu układu umów (agent i nabywca pośredni) oraz osoby zamykające 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 pośrednim⁸³. Oczywiście liczba poziomów relacji oraz więzi kontraktowych w ramach obu schematów może być dowolnie mnożona. Schemat nr 1 uwzględnia różne formy działalności agentów: pośrednictwo (strzałki, oś pozioma) oraz przedstawicielstwo (oś pionowa).

⁸² Szerzej o strukturach tworzonych przez kontrakty powiązane por. m.in. F. Cafaggi, *Introduction*, w: *Contractual Networks, Inter-Firm Cooperation and Economic Growth*, F. Cafaggi (red.), Cheltenham 2011.

⁸³ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy Poznań-Stare Miasto w Poznaniu (X GNC 8674/11).

Schemat 2

Umowa dystrybucyjna



O płynnej granicy pomiędzy obiema umowami w sferze ekonomicznej świadczyć może stan faktyczny jednej z analizowanych spraw, w której strony rozpoczęły współpracę na podstawie umowy, zgodnie z którą powódka nabywała towary pozwanej, 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 wobec braku porozumienia co do jej warunków)⁸⁴. Co warte odnotowania, w treści innej z umów tego rodzaju zastrzeżono wyłączność powoda jako dostawcy tego asortymentu dla pozwanej (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)⁸⁵.

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. U podstaw tego spojrzenia leżeć może także, jak się wydaje, nieco machinalne utożsamianie stosunku prawnego agencji z potocznym rozumieniem terminu „agencja” jako przedstawicielstwa innej osoby lub instytucji⁸⁶. W tym sensie agent mógł być niekiedy utożsamiany potocznie z każdym przedstawicielem w stały sposób reprezentującym czyjeś interesy⁸⁷.

⁸⁴ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Okręgowy w Warszawie (XX GC 243/08). W sprawie tej powódka dochodziła odszkodowania *ex culpa in contrahendo*, które w okolicznościach sprawy trudno uznać za związane z umową agencyjną.

⁸⁵ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy Poznań-Stare Miasto w Poznaniu (X GNC 8674/11).

⁸⁶ Por. znaczenie tego rzeczownika w *Słowniku języka polskiego PWN*, <http://sjp.pwn.pl>.

⁸⁷ O nieco innym potocznym rozumieniu słowa „agent” także M. Czekał, *Umowa agencji i pośrednictwa*, Kraków 2001, s. 7.

Jako przykład umów, w których z dużym prawdopodobieństwem doszło do błędów tego rodzaju, wskazać można sprawę, której przedmiot stanowiły roszczenia o wynagrodzenie za zarządzanie polem golfowym⁸⁸. Ten sam tok rozumowania doprowadził także, jak można sądzić, do zaliczenia do omawianej kategorii umowy o prowadzenie sprawy przez radcę prawnego (w której klient dochodził częściowego zwrotu wynagrodzenia za prowadzenie sprawy)⁸⁹.

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)⁹⁰. 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 wykazywała 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 zlecenie 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 odpowiednie. Błędem wydaje się zatem – przyjęte przez sądy obu instancji – zastosowanie do tej umowy art. 762 k.c., odnoszącego się wyłącznie do stosunku prawnego agencji.

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

W kilku sprawach 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 mienia⁹¹. W tym przypadku mylące mogło okazać się użycie w nazwie pozwanego słowa „agencja”, 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 celną⁹².

Podobieństwo działalności jednej ze stron umowy do sposobu funkcjonowania agenta z dużym prawdopodobieństwem okazało się natomiast decydujące

⁸⁸ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Okręgowy w Szczecinie (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.

⁸⁹ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy w Żarach (I C 406/12).

⁹⁰ Tak Sąd Apelacyjny w Warszawie w wyroku z 26.04.2013 r. (I ACa 1323/12). Wcześniej tę samą kwalifikację przyjął także Sąd Okręgowy w Warszawie.

⁹¹ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy w Żarach (I C 421/12).

⁹² Tak Sąd Rejonowy w Opolu (V GC 404/12, V GNc 620/12 oraz V GNc 4676/12).

w wypadku roszczeń z umów franchisingu⁹³. 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 działającego na podstawie umowy agencyjnej (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 w telefonii komórkowej⁹⁴. 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, łączący w sobie udział w procesie zawierania umowy (za pomocą terminalu) z innymi stosunkami prawnymi (m.in. stanowiącymi tytuł do korzystania z terminalu).

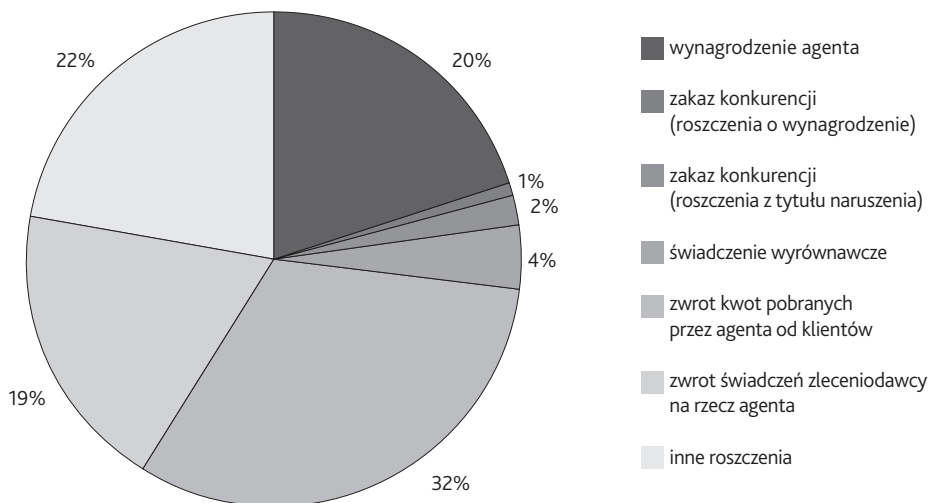
4. TYPOLOGIA DOCHODZONYCH ROSZCZEŃ

4.1. Uwagi ogólne

Na gruncie spraw objętych badaniem można wskazać 6 najczęstszych typów roszczeń stanowiących przedmiot postępowania. Konstruuując poniższe zestawienie, pod uwagę wzięto przede wszystkim roszczenia typowe dla umów agencyjnych, ściśle związane z tym stosunkiem prawnym i jego regulacją *de lege lata*, w połączeniu z częstotliwością ich występowania w badanej próbie spraw.

Wykres 2

Typy roszczeń stanowiących przedmiot postępowania.



⁹³ 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).

⁹⁴ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy w Kielcach (V GNc 4368/12).

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 roszczenie” 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 powiązanych⁹⁵ (w tym z tytułu bezpodstawnego zaniechania współpracy z powołaniem się na wypowiedzenie umowy⁹⁶ lub odwołanie pełnomocnictwa⁹⁷), udostępnienia dokumentów stanowiących podstawę obliczenia prowizji⁹⁸, odpowiedzialności deliktowej (za wyłudzenie prowizji od zleceniodawcy)⁹⁹, braku zwrotu przez agenta po zakończeniu stosunku prawnego środków trwałych przekazanych przez zleceniodawcę na cele prowadzenia działalności agencyjnej¹⁰⁰, wydania dokumentów umów zawartych przez agenta z klientami¹⁰¹ oraz odszkodowania za naruszenie obowiązku lojalności¹⁰².

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 nieprawidłowego rozliczenia przez agenta świadczeń otrzymanych od klientów¹⁰³, które był on zobowiązany przekazać zleceniodawcy¹⁰⁴.

Dobrej ilustracji tego problemu dostarcza sektor turystyczny, w którym roszczenia tego typu wyczerpywały niemal całość spraw objętych badaniem, we wszystkich wypadkach sprowadzając się do stosunkowo prostego i powtarzalnego schematu. 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

⁹⁵ 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).

⁹⁶ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy w Olsztynie (V GC 916/11).

⁹⁷ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Okręgowy w Tarnobrzegu (I Ca 152/13).

⁹⁸ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy dla Wrocławia-Fabrycznej we Wrocławiu (IV GC 1287/11).

⁹⁹ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Okręgowy w Warszawie (IV GC 1479/11).

¹⁰⁰ Sprawy rozpoznawane przez Sąd Rejonowy w Nowym Sączu (V GNc 2159/12) oraz SR Lublin-Wschód w Lublinie (VIII GC 918/12).

¹⁰¹ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Okręgowy w Katowicach (VI GC 86/12).

¹⁰² Sprawa rozpoznawana przez Sąd Okręgowy w Gorzowie Wielkopolskim (VIII Ga 312/12).

¹⁰³ Tak sprawy rozpoznawane przez Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy (VIII GC 1270/11, VII GNc 5194/11, VIII GC 358/12), Sąd Rejonowy Gdańsk-Północ w Gdańsku (V GC 797/12), Sąd Rejonowy w Opolu (V GNc 1567/12, V GNc 4641/12, V NGc 6506/12), Sąd Rejonowy w Bielsku-Białej (XIX Ga 516/12).

¹⁰⁴ Na marginesie tych roszczeń wspomnieć można także o interesującym wypadku, jaki stanowi sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy dla Wrocławia-Fabrycznej we Wrocławiu (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.

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 prowizji¹⁰⁵). 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 wyłączona¹⁰⁶.

Obok sektora turystycznego roszczenia te były także typowe dla sektora ubezpieczeń – dotycząc nieprzekazania zleceniodawcy składek ubezpieczeniowych wplaconych agentowi przez klientów¹⁰⁷ – oraz umów agencyjnych upoważniających do sprzedaży biletów w komunikacji autobusowej (zawierania umów przewozu)¹⁰⁸. Występowały one także w sektorze dystrybucji prasy¹⁰⁹ oraz w innych branżach¹¹⁰.

Nieprawidłowe rozliczenie środków otrzymanych w związku z zawartymi umowami prowadziło do występowania przez zleceniodawców z powództwami o zapłatę, zwykle na podstawie żądania 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 rzecz¹¹¹. Szczególna sytuacja tego rodzaju miała miejsce także w innej ze 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

¹⁰⁵ Tak umowa stanowiąca podstawę roszczenia w sprawach rozpoznawanych przez Sąd Rejonowy Gdańsk-Północ w Gdańsku (V GC 797/12) oraz przez Sąd Okręgowy w Warszawie (XX GC 880/08).

¹⁰⁶ Sprawy rozpoznawane przez Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy (VIII GC 1603/11 i VIII GC 680/12).

¹⁰⁷ Tak sprawy rozpoznawane 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 (XVI GC 1285/11), Sąd Okręgowy w Warszawie (XX GC 880/08), Sąd Rejonowy w Gliwicach (VII GC 19/12) i Sąd Rejonowy 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.

¹⁰⁸ Tak sprawy rozpoznawane przez Sąd Rejonowy w Opolu (V GNc 1574/12, V GNc 3937/12, V GNc 4214/12, V GNc 5308/12) oraz przez Sąd Okręgowy w Warszawie (XXXII Ga 1747/12).

¹⁰⁹ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy w Kielcach (V GNc 1729/12).

¹¹⁰ Tak rozpoznawana przez Sąd Rejonowy w Częstochowie sprawa dotycząca sprzedaży wyrobów tytoniowych (VIII GNc 1469/12) oraz sprawa dotycząca sprzedaży tkanin (VIII GC 674/11). 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), która dotyczyła roszczenia z tytułu przekazanych agentowi do sprzedania kotłów centralnego ogrzewania.

¹¹¹ 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 dotyczyło powództwo, klienci odstąpili od umowy sprzedaży. Zwrot środków nastąpił na konto agenta, który nie przekazał ich następnie zleceniodawcy.

za przywłaszczenie tych środków). Twierdzenia pozwu wskazują, że roszczenie to było dochodzone jako naprawienie szkody poniesionej przez bank w związku z koniecznością zwrotu klientom wpłaconych kwot (na podstawie prawomocnego orzeczenia sądu przyjmującego odpowiedzialność banku *ex delicto*). Notabene dochodzone roszczenie zostało ujęte w ramy tego reżimu także przez sąd rozpoznający sprawę¹¹².

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 ustalenie wysokości prowizji)¹¹³, jak i – co szczególnie interesujące – z wyraźnym wyłączeniem tego przepisu¹¹⁴.

Pierwsza z regulacji ukształtowana została bez wątplenia jako rozwiązanie wyjątkowe w stosunku do art. 248 kodeksu postępowania cywilnego¹¹⁵, stanowiącego ogólną podstawę 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 na normach 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

¹¹² Sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy w Stalowej Woli (I C 162/12).

¹¹³ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy dla Wrocławia-Fabrycznej we Wrocławiu (IV GC 1287/11). W związku z zakończeniem sprawy wyrokiem zaocznym (z 23.01.2011 r.) nie jest możliwe ustalenie sposobu określenia przez sąd charakteru tego roszczenia i jego relacji do żądania wypłaty prowizji.

¹¹⁴ 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 jednak wyraźnie zaznaczając, że nie występuje z roszczeniem z art. 761⁵ § 3 k.c.

¹¹⁵ Ustawa z 17.11.1964 r. – Kodeks postępowania cywilnego (tekst jedn.: Dz. U. z 2014 r. poz. 101 ze zm.), dalej jako k.p.c.

za czynności agencyjne. W konsekwencji żądanie to może być formułowane zarówno w oderwaniu od jakiegokolwiek sporu sądowego, jak i (tak w omawianej sprawie) w treści pozwu lub na innych etapach postępowania.

W tym ostatnim wypadku art. 761⁵ § 1 k.c. będzie pozostawać w funkcjonalnej kolizji z art. 248 k.p.c.¹¹⁶ Sytuacja taka, jak się wydaje, wystąpiła w drugiej ze wspomnianych wyżej spraw¹¹⁷. Przy założeniu, że agentowi służyć będzie wówczas możliwość wyboru jednej z dwóch podstaw wydania dokumentu, sformułowanie pozwu na zasadzie negatywnej (przez stwierdzenie, że wnioski o przedstawienie 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 zlecenie¹¹⁸. W praktyce występowały one w trzech typowych postaciach¹¹⁹.

Po pierwsze, roszczenia o zwrot przez agenta otrzymanych świadczeń były opierane na twierdzeniu o nieosiągnięciu 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 agenta¹²⁰. W pewnych wypadkach przedmiotem redukcji było świadczenie dodatkowe (w umowach często określane jako „dodatek stażowy”), również oparte na konstrukcji zaliczki¹²¹.

Mechanizm ten, co nie ulega wątpliwości, pełnił miał przede wszystkim funkcje motywacyjne, skłaniając agenta do poprawy wyników działalności pod rygorem

¹¹⁶ 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.

¹¹⁷ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy dla Wrocławia-Fabrycznej we Wrocławiu (V GC 507/10).

¹¹⁸ 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 nie należne pobranej prowizji, stwierdził (obok wskazania na skuteczne podniesienie zarzutu przedawnienia), że dochodzenie roszczenia nie byłoby możliwe, bowiem po upływie 9 lat od powstania ich wymagalności „istnieje obiektywny brak możliwości uregulowania opłat dochodzonych pozewem”.

¹¹⁹ Do grupy tych roszczeń należy zaliczyć także – występujące w sprawie zakończonej wyrokiem zaocznym Sądu Okręgowego w Warszawie z 30.03.2012 r. (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.

¹²⁰ Sprawy rozpoznawane przez Sąd Rejonowy dla Krakowa-Śródmieścia w Krakowie (V GNC 7191/12), Sąd Rejonowy dla Warszawy-Woli w Warszawie (II C 2056/12), Sąd Rejonowy w Ostrołęce (I C 16/12). W tej ostatniej sprawie przedmiot żądania stanowił zwrot zaliczki po zakończeniu stosunku prawnego agencji.

¹²¹ Sprawy rozpoznawane przez Sąd Rejonowy dla Krakowa-Śródmieścia w Krakowie (V GNC 7191/12), Sąd Rejonowy w Ostrołęce (I C 16/12), Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy (IX GC 1202/11, XVI GC 1196/11).

zwrotu części środków już otrzymanych od zleceniodawcy. W szczególności 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 rezultatu¹²². 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, według podobnego mechanizmu 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 szkolenia¹²³. Dla porządku warto także zaznaczyć, że w omawianej grupie spraw dochodzone roszczenia nie były związane wprost z umową agencyjną, lecz z towarzyszącym jej osobnym stosunkiem prawnym, mającym za przedmiot udział agenta w szkoleniu. W wielu wypadkach był on przy tym wyraźnie wyodrębniany w ramach osobnego kontraktu, oddzielonego od zasadniczej umowy agencyjnej konstrukcyjnie i fizycznie (jako odrębny dokument). Ścisłe powiązanie obu umów pozwala jednak traktować problematykę kosztów szkolenia jako składnik 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 szkolenie stanowiło wówczas postać inwestycji w osobę związaną z nim współpracą o charakterze wyłącznym i trwałym).

Obowiązek zwrotu części kosztów szkolenia ma co najmniej dwa uzasadnienia. 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).

¹²² Tak Sąd Okręgowy w Katowicach (XIX Ga 686/13), odwołując się do wyroku SN z 14.05.2004 r. (IV CK 291/03), LEX nr 183709, wyroku Sądu Apelacyjnego w Warszawie z 20.04.2012 r. (VI ACa 1395/11), LEX nr 1171443 oraz do art. 758¹, art. 761 i art. 761³ k.c. (nie precyzując jednak dokładniej myśli stojącej za tym wskazaniem).

¹²³ 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).

W innej postaci roszczenie o zwrot świadczenia występowało natomiast w sytuacjach, w których umowa stron zastrzegała obowiązek częściowej refundacji przez agenta, gdy nie uczestniczył on w szkoleniu¹²⁴. W takim przypadku funkcje tego roszczenia wykazywały silniejsze cechy odszkodowawcze niż we wcześniej opisywanych roszczeniach.

W wielu wypadkach zwrot prowizji dochodzony był także w odmiennej postaci, jako wynik braku powodzenia relacji kontraktowej z klientem wyrażający się zarówno w wycofaniu się ze stosunku prawnego (zwłaszcza wypowiedzeniu umowy), jak i w niewykonaniu 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 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 niemożnością wyłączenia roszczenia kondykcyjnego¹²⁵, powołując się na szczególną relację zaufania pomiędzy stronami, w ramach której 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 przedsiębiorcami¹²⁶.

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 ona 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 charakterystyczny (choć rzecz jasna nie wyłącznie) zwłaszcza dla stosunku prawnego agencji, z założenia opartego na silniejszej relacji zaufania pomiędzy stronami, uzasadniając 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

¹²⁴ 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).

¹²⁵ Tak Sąd Okręgowy w Krakowie w wyroku z 28.11.2012 r. (XII Ga 391/12), podzielać w tym zakresie wnioski Sądu Rejonowego dla Krakowa-Śródmieścia w Krakowie zawarte w wyroku z 21.05.2012 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.

¹²⁶ Tym argumentem Sąd Okręgowy wykluczył możliwość odniesienia do sprawy poglądu SN wyrażonego w wyroku z 3.02.2005 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”.

gwarancyjny”). Środki te podlegać miały zwrotowi po zakończeniu stosunku agencji, po pomniejszeniu o ewentualne roszczenia zleceniodawcy w stosunku do agenta (znacząco upraszczając tym samym możliwość ich zaspokojenia)¹²⁷.

Rozwiązanie to z ekonomicznego punktu widzenia w wyraźnie niesymetryczny sposób rozkłada ryzyko działalności agenta ponoszone przez zleceniodawcę, modyfikując jego typowy układ wynikający z regulacji umowy agencyjnej w przepisach kodeksu cywilnego. 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 jego zastrzeżenia stanowił art. 764⁶ k.c.¹²⁸, 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 jest bezwzględne. Zgodnie z art. 764⁶ § 3 k.c. wypłata wynagrodzenia może zostać wyłączona w treści umowy, równocześnie zaś zleceniodawca jest zwolniony z obowiązku jego wypłaty, gdyby umowa agencyjna została 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

¹²⁷ Problem ten może ilustrować 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 (zwrot środków na rzecz agenta), orzekł Sąd Rejonowy dla Wrocławia-Fabrycznej we Wrocławiu w wyroku z 20.01.2012 r. (IV GC 1033/11).

¹²⁸ Na tym tle dość zaskakujące wydają się rozważania Sądu Rejonowego w Rzeszowie w wyroku z 17.05.2012 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 (obecnie już nieobowiązującym) 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).

świadomie nadano zatem charakter nieostry, zarówno pozostawiając szeroki margines swobody regulacyjnej samym stronom¹²⁹, jak i umożliwiając jej elastyczną ocenę przez sąd, wtórnie weryfikujący poprawność zawartego porozumienia¹³⁰.

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 ze spraw objętych badaniem.

W rozpoznawanych sprawach sporadycznie obecny był natomiast drugi z wyjątków, przewidziany w art. 764⁶ § 3 k.c. Jego stosowanie stało się przedmiotem szerszych rozważań jedynie w jednej spośród rozpoznawanych spraw, stając się podstawą oddalenia powództwa w zakresie wynagrodzenia z tytułu zakazu konkurencji¹³¹. 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 umowy¹³². 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 zakresie odpowiedzialności agenta.

Dla umów agencyjnych objętych badaniem charakterystyczne było także zabezpieczenie zakazu konkurencji po zakończeniu umowy agencyjnej karą umowną. Również w tym przypadku 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 z 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 pozwanego¹³³.

Warto także zauważyć, że w jednej z rozpoznawanych spraw podjęto próbę skonstruowania zakazu konkurencji w trakcie trwania umowy agencyjnej na szczególnej podstawie z art. 760 k.c.¹³⁴ Zleceniodawca zarzucił w jej okolicznościach agentowi podjęcie w okresie wypowiedzenia współpracy z innym przedsiębiorcą,

¹²⁹ W umowach stanowiących podstawę roszczeń dochodzonych w rozpoznawanych sprawach wysokość wynagrodzenia była określana na różne sposoby, np. jako równowartość 20% średniego miesięcznego wynagrodzenia za okres ostatnich 3 miesięcy przed zakończeniem stosunku prawnego, jak w sprawie rozpoznawanej przez Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy w Warszawie (XVI GC 52/11).

¹³⁰ Warto zauważyć, że zdaniem Sądu Rejonowego dla m.st. Warszawy w Warszawie (XVI GC 52/11) świadczenie z tytułu zakazu konkurencji powinno zostać powiększone o VAT, pełni bowiem ono funkcję wynagrodzenia, od którego należy jest ten podatek.

¹³¹ Tak sprawa rozpoznawana przez Sąd Apelacyjny w Warszawie (I ACa 1097/12).

¹³² Tak Sąd Okręgowy w Warszawie w wyroku z 22.05.2012 r. (XVI GC 934/10).

¹³³ Tak Sąd Rejonowy w Rzeszowie w wyroku z 17.05.2012 r. (V GC 201/12), ograniczając obowiązek zapłaty kary umownej do 25% jej wysokości. W uzasadnieniu orzeczenia brak jednak elementów, które wskazywałyby na sposób dokonanej subsumpcji – ogólne kryteria miarkowania nie zostały przełożone na okoliczności faktyczne sprawy.

¹³⁴ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Okręgowy w Gorzowie Wielkopolskim (VIII Ga 312/12).

wypowiadając na tej podstawie umowę ze skutkiem natychmiastowym (w istocie zatem przyspieszając zakończenie stosunku zobowiązaniowego) i wnosząc pozew o odszkodowanie. Należy wyraźnie podkreślić, że jako źródło szkody – a tym samym podstawę niemożności podejmowania przez agenta działalności konkurencyjnej – wskazano w tym wypadku wyłączenie naruszenie obowiązku lojalności. Powództwo zostało ostatecznie oddalone w związku z niestwierdzeniem po stronie pozwanego zachowań nielojalnych, co jednak można równocześnie poczytać za pośrednią akceptację konstrukcji roszczenia proponowanej przez powoda.

Możliwość wyprowadzania zakazu prowadzenia działalności konkurencyjnej z ogólnego 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 nielojalne. Skutkiem naruszenia konstruowanego w ten sposób „zakazu konkurencji” jest odpowiedzialność odszkodowawcza oparta na reżimie kontraktowym lub deliktowym. 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 magazynowych¹³⁵). Relatywnie częste było wówczas dochodzenie rekompensaty przez roszczenie o zapłatę kar umownych zastrzeżonych na wypadek naruszenia zobowiązania¹³⁶, w wielu zaś sytuacjach jego podstawą była jednak wprost konstrukcja odpowiedzialności *ex contractu*.

Na tym tle można odnotować 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 nieprzekazywaniu środków finansowych na działalność prowadzonej przez niego agencji (usługi bankowe)¹³⁷. 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.

¹³⁵ 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 SO w Krakowie (V GC 1184/11).

¹³⁶ Tak np. sprawa rozpoznawana przez Sąd Okręgowy w Łodzi (XII Ga 86/13).

¹³⁷ Roszczenie to zostało ostatecznie oddalone przez Sąd Okręgowy w Warszawie (XXXIII Ga 1402/12).

Roszczenie o naprawienie szkody *ex contractu* stanowiło także przedmiot postępowania w sprawie rozpoznawanej przez Sąd Okręgowy w Katowicach (XIX Ga 585/13)¹³⁸, w której dający zlecenie dochodził odpowiedzialności kontraktowej agenta w związku z wydaniem przez niego towaru klientowi zalegającemu z płatnością i wyrządzeniem tym samym szkody w majątku powoda. Sprawa ta jest szczególnie interesująca z uwagi na tok rozumowania sądów obu instancji, które w zakresie zasadności 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 popełnionych 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 i zwraca 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 wskazuje zakres jego powinności, lecz także wyznacza sferę, w której nie jest on zobowiązany do przekazania informacji dającemu zlecenie (co zwalnia go w tym zakresie od odpowiedzialności za skutki niedysponowania 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 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).

¹³⁸ W pierwszej instancji sprawę rozpoznawał Sąd Rejonowy w Tychach (VI GC 561/11).

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 negatywny¹³⁹. Wykluczając stosowanie tego przepisu do umowy pośrednictwa w obrocie nieruchomościami, uregulowanej w art. 180 ust. 3 u.g.n., sąd okręgowy zaznaczył, że „powyższe nie oznacza zgody na brak lojalności pośrednika w stosunku do właściciela nieruchomości jednak kwestie te reguluje art. 181 i n. ustawy o gospodarce nieruchomościami oraz standardy zawodowe pośredników w obrocie nieruchomościami (Dz. U. z 23.04.2009 r.)”. W konsekwencji, choć standardy te odgrywają istotną rolę, zdaniem sądu za ich naruszenie pośrednik ponosi wyłącznie odpowiedzialność zawodową¹⁴⁰.

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 – można wskazać także sprawę rozpoznawaną przez Sąd Rejonowy Poznań-Stare Miasto w Poznaniu (I C 162/12)¹⁴¹ oraz w drugiej instancji przez Sąd Okręgowy w Poznaniu (II Ca 3/13)¹⁴². 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, jego zdaniem, rozwiązaniem umowy przez dającego zlecenie ze skutkiem natychmiastowym. Jako podstawę wypowiedzenia zleceniodawca wskazał niewywiązanie 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 przekazując go do macierzystego urzędu pocztowego, jako wytłumaczenie 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 uzasadnić wykonanie przez zleceniodawcę „sankcyjnego”

¹³⁹ Tak Sąd Okręgowy w Katowicach, rozpoznając apelację od wyroku Sądu Rejonowego Katowice-Wschód w Katowicach (VII GC 595/12).

¹⁴⁰ 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 współzycia społecznego (art. 58 § 2 k.c.).

¹⁴¹ Zakończoną wyrokiem z 24.10.2012 r.

¹⁴² Zakończoną wyrokiem z 1.02.2013 r.

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, sąd 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 i dbałość o zapewnienie środków finansowych koniecznych dla tej działalności – prowadzonej przez powódkę w sposób profesjonalny i na własny rachunek¹⁴³);
- b) możliwość wyrządzenia szkody klientom (w związku z ryzykiem zaksięgowania wniesionych przez nich wpłat po terminie);
- c) istnienie mechanizmu pozwalającego na prawidłowe wykonanie zobowiązania przy jednoczesnym uniknięciu przyczyn, które doprowadziły do jego 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 szczególnie 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 na wyraźnej relacji zaufania wyrażającej 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 można traktować z tej perspektywy jako sposób

¹⁴³ Jak stwierdził sąd okręgowy „dla podmiotu profesjonalnie trudniącego się świadczeniem usług agencyjnych na rzecz innego przedsiębiorcy, nawet codzienne uzyskanie bilonu nie powinno nastrożać trudności i zostać wliczone w poczet ciężaru związanego z prowadzeniem działalności gospodarczej”.

ochrony zaufania przez częściowe przeciwdziałanie skutkom niestaranego lub celowo nieprawidłowego działania kontrahenta (pozwalając uwolnić się od stosunku zobowiązaniowego szybciej niż w sytuacji braku istotnych naruszeń umowy).

Wreszcie, na gruncie przesłanki naruszenia zobowiązania „w znacznej części” konieczna staje się ocena na podstawie 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 wypowiedzenie¹⁴⁴. W konsekwencji – mimo posługiwania się niekiedy w tym kontekście terminologią właściwą dla roszczeń deliktowych (np. odszkodowanie, utracone korzyści)¹⁴⁵ – żądania te wykorzystywały w istocie rzeczy 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 natychmiastowym¹⁴⁶.

We wszystkich sytuacjach wysokość utraconych korzyści określano metodą szacunkową, polegającą na obliczeniu przeciętnego miesięcznego zysku uzyskiwanego przed zaniechaniem współpracy przez kontrahenta oraz pomnożeniu go przez liczbę miesięcy składających się na okres wypowiedzenia¹⁴⁷. 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 agencyjnej¹⁴⁸.

¹⁴⁴ Tak sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy w Olsztynie (V GC 916/11). W sprawie rozpoznawanej przez Sąd Rejonowy w Cieszynie (I GC 155/11) przedmiot żądania stanowiło także dopuszczenie do wykonywania usług agencyjnych.

¹⁴⁵ Tak np. sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy w Olsztynie (V GC 916/11).

¹⁴⁶ Tak sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy Poznań-Stare Miasto w Poznaniu (IX GC 330/12).

¹⁴⁷ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Okręgowy w Warszawie (XVI GC 363/11).

¹⁴⁸ 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 niewykonywanie działalności przez powoda doprowadziło do niezawarcia konkretnych umów.

Do grupy roszczeń powstających po zakończeniu stosunku agencji zaliczyć można także – występujące sporadycznie w badanej próbie – roszczenia o zwrot składników majątku udostępnionych agentowi w związku z realizowanym zobowiązaniem¹⁴⁹. Sprawy te składają się na interesujący obraz stosunków prawnych, które mogą być budowane wokół stosunku agencji, a w których współpraca stron odbywa się z wykorzystaniem środków zapewnionych przez dającego zlecenie (np. lokal, znaki towarowe, wsparcie marketingowe), zwykle w zamian za wnoszenie przez agenta okresowej opłaty obliczanej stosownie do osiągniętego zysku¹⁵⁰. 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, jaką jest „eksport” kosztów transakcyjnych i ryzyka do działalności gospodarczej prowadzonej przez inny podmiot na jego własny rachunek. Korzyści odnoszone przez agenta sprowadzają się natomiast do istotnego zmniejszenia kosztów prowadzonej działalności za cenę obniżenia wysokości bezpośrednich przychodów uzyskiwanych z jej prowadzenia.

4.9. Roszczenia związane z odwołaniem pełnomocnictwa

Niekiedy – z wykorzystaniem podobnej argumentacji – agenci dochodzili odpowiedzialności odszkodowawczej z tytułu odwołania pełnomocnictwa do zawierania umów¹⁵¹. Nie ulega wątpliwości, że w praktyce czynność ta może wywołać skutki analogiczne do wypowiedzenia umowy. Wprawdzie między stronami utrzymany zostaje stosunek zobowiązaniowy, agent zostaje jednak pozbawiony możliwości prowadzenia działalności, a w każdym razie prowadzenia jej w 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 art. 758 i n. k.c., a zwłaszcza nie stanowi pola szczególnej ochrony agenta jako (modelowo)

¹⁴⁹ 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 niewydaniami przez niego samochodu przekazanego mu w celu wykonywania obowiązków agencyjnych (kosztów wynajmu innego pojazdu oraz kosztów napraw pojazdu, który ostatecznie powrócił do zleceniodawcy).

¹⁵⁰ Tak zwłaszcza sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy (IX GC 715/11), dotycząca działalności agencyjnej w sektorze zakładów wzajemnych.

¹⁵¹ 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 – jako trzykrotności średniego miesięcznego wynagrodzenia uzyskiwanego przez niego dotychczas z tytułu umowy.

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 przekreślić uzyskiwanie przez niego jakiegokolwiek dochodu z tytułu umowy. W sytuacjach, w których agent związany jest zakazem konkurencji¹⁵² oznacza to, że przez pewien okres zostaje on pozbawiony możliwości zarobkowania przez wykonywanie działalności agencyjnej w danym sektorze rynku lub na określonym obszarze geograficznym¹⁵³. 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 2 lat od dnia rozwiązania umowy (art. 764⁶ § 2 k.c.)¹⁵⁴. 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 uzasadnić 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. 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

¹⁵² Niezależnie od tego, nawet mimo niezastrzeżenia 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 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.

¹⁵³ 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.

¹⁵⁴ 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).

do relacji wyłącznie z jednym zleceniodawcą. Jedynie w niektórych przypadkach prowadzą oni działalność w sposób replikowalny, na podstawie szeregu 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.), odpowiadając specjalizacji nabywanej przez pracownika.

Prowadzi to bez wątpienia do 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) lub prowadzących działalność gospodarczą z wykorzystaniem samodzielnie zorganizowanej i sfinansowanej infrastruktury (drogerie, punkty sprzedaży prasy). 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 sytuacji pracowników pozbawionych możliwości zarobkowania.

W sprawach objętych badaniem problem ten wystąpił jedynie incydentalnie, jednocześnie dość wyraźnie ujawniając podstawowe napięcie, charakterystyczne – jak się wydaje – dla tego problemu w ogólności. W sprawie rozpoznawanej przez Sąd Rejonowy w Kolbuszowej (I C 208/12)¹⁵⁵ w pierwszej instancji oraz przez Sąd Okręgowy w Tarnobrzegu (I Ca 152/13)¹⁵⁶ w instancji drugiej, istota koniecznej oceny sprowadzała się do rozstrzygnięcia konfliktu pomiędzy wspomnianymi dwiema grupami argumentów – opartymi na konstrukcji wykorzystywanych w tym wypadku instrumentów prawnych oraz opartymi na szeroko rozumianej argumentacji aksjologicznej (o silnym podłożu ekonomiczno-społecznym).

Sądy obu instancji zdecydowanie opowiedziały się za pierwszą drogą rozumowania twierdząc, że 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 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. Tę argumentację sąd okręgowy uzupełnił o wskazanie, że powód przez 4 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 – przyp. M.G.) ograniczony w możliwości swojego zarobkowania”.

¹⁵⁵ Zakończony wyrokiem z 28.12.2012 r.

¹⁵⁶ Zakończony wyrokiem z 18.07.2013 r.

Na tym tle warto także zwrócić uwagę na nieco inny konflikt – niezwiązany jednak bezpośrednio z odwołaniem pełnomocnictwa – rozstrzygnięty w odmienny sposób przez Sąd Rejonowy dla Warszawy-Woli w Warszawie (II C 702/12)¹⁵⁷. Zleceniodawca dochodził od pozwanej agentki zwrotu zaliczki wypłaconej jej tytułem „dodatku stażowego” w związku z nieosiągnięciem 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 zleceniodawca. W konsekwencji, zdaniem sądu, nie można przypisać jej odpowiedzialności za 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 nieosiągnięcia przez agenta odpowiedniego wyniku w związku z wykonywaniem czynności agencyjnych, nie zaś nieosiągnięcia go niezależnie od prowadzenia działalności. W tle tego rozstrzygnięcia pozostaje także, niewyrażony wprost, zakaz działania *contra factum proprium* – przez wywołanie sytuacji mogącej uzasadnić powstanie wierzycielności, 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 – odpowiedzialność *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 wierzycielności, jaką dający zlecenie uzyskał w wyniku umowy zawartej z udziałem agenta¹⁵⁸. Odpowiedzialność ta wprowadzana jest w ramach osobnego porozumienia stron, którego przedmiotowo istotnym elementem jest przyznanie agentowi dodatkowej prowizji, równoważącej ekonomiczne skutki przyjmowanego ryzyka¹⁵⁹. W konsekwencji niezastrzeżenie wynagrodzenia czyni tę czynność nieważną, nie prowadząc do powstania dodatkowej odpowiedzialności agenta.

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 art. 758 § 1 k.c. Z drugiej strony jej regulacja – w tym wprowadzenie do jej konstrukcji obligatoryjnej odpłatności – odgrywa bez

¹⁵⁷ Wyrok z 7.11.2013 r.

¹⁵⁸ Por. m.in. P. Miklaszewicz w: *Kodeks...*, t. 2, s. 1551.

¹⁵⁹ O odpłatności jako składniku *essentialium negotii* umowy o ustanowienie odpowiedzialności *del credere* zob. m.in. P. Miklaszewicz w: *Kodeks...*, t. 2, s. 1552.

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 zawaolowanej 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 nieutrzymaniem 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 niezastrzeżenia prowizji i niezachowania wymaganej formy, zobowiązanie to nie powstałoby) twierdząc, że skoro zawarta umowa była umową zlecenia, to 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 umów¹⁶⁰. Problem przerzucenia 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)¹⁶¹.

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 przywoływanych 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

¹⁶⁰ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy (IX GC 2457/11).

¹⁶¹ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Rejonowy dla Wrocławia-Fabrycznej we Wrocławiu (V GC 660/11).

wykluczone, musiało jednak uwzględniać wymagania wynikające 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 wyłączenia 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 za sobą nieważność porozumienia zastrzegającego zwrot prowizji przez agenta w razie niespełnienia 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, stosownie do art. 761⁷ § 1 zd. 2 k.c. należałoby przyjąć, że agent (o ile strony nie zaznaczyły nic innego w umowie) ponosi odpowiedzialność za spełnienie świadczenia przez klienta. Zarazem (zgodnie z dominującym stanowiskiem literatury)¹⁶² odpowiedzialności tej przypisać można charakter gwarancyjny – w konsekwencji odpowiedzialność agenta obejmowałaby nie tylko sytuacje niewykonania przez klienta zobowiązania istniejącego, lecz także sytuacje, w których zobowiązanie to nie powstało¹⁶³.

Sytuacje tego rodzaju obejmuje częściowo swoim zakresem art. 761⁴ k.c., zgodnie z którym agentowi nie przysługuje prawo do prowizji, 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*¹⁶⁴, stanowiąc wyjątek od reguły art. 761³ k.c., zgodnie z którą prawo agenta do prowizji pozostaje niezależne od wykonania umowy¹⁶⁵. 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 umowy¹⁶⁶.

W konsekwencji, jeśli obowiązek zwrotu prowizji nie powstawałby w razie typowych postaci wadliwości czynności prawnej, to tym bardziej w zakresie stosowania art. 761⁴ k.c. nie mieściłyby się sytuacje, w których stosunek zobowiązaniowy pomiędzy zleceniodawcą 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 art. 761⁷ § 1 k.c.

Wyjątkiem na tym tle pozostaje wyrok Sądu Okręgowego w Katowicach z 15.01.2013 r. (XIX Ga 585/13), w którym przedmiotem oceny stało się roszczenie

¹⁶² Por. szerzej P. Miklaszewicz w: *Kodeks...*, t. 2, s. 1551, i powołane przez niego dalsze wypowiedzi.

¹⁶³ P. Miklaszewicz w: *Kodeks...*, t. 2, s. 1551.

¹⁶⁴ K. Topolewski, *Cywilnoprawne...*, s. 312.

¹⁶⁵ Por. m.in. P. Miklaszewicz w: *Kodeks...*, t. 2, s. 1545.

¹⁶⁶ Szerzej o problemie tym P. Miklaszewicz w: *Kodeks...*, t. 2, s. 1545 i n.; E. Rott-Pietrzyk, *Agent...*, s. 334 i n.; I. Mycko-Kamer, *Umowa...*, s. 228.

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 wyrządzeniem tym samym uszczerbku w majątku powoda. Podzielając wnioski Sądu Rejonowego w Tychach rozpoznającego sprawę w pierwszej instancji¹⁶⁷, sąd okręgowy 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 (w skali badanej próby jednak nieliczna) 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 względom słuszności. Świadczenie to przysługuje w razie rozwiązania umowy i wystąpienia z roszczeniem przez agenta (lub jego spadkobierców) przed upływem roku od tego dnia¹⁶⁸.

W konsekwencji przedmiotem oceny sądów w sprawach dotyczących świadczenia wyrównawczego stały się dwie grupy zagadnień – ekonomiczne skutki działalności agenta oraz względy słuszności przemawiające za przyznaniem mu wynagrodzenia mimo zakończenia stosunku prawnego agencji. W orzecznictwie konsekwentnie wskazywano przy tym, że na agencie spoczywa ciężar udowodnienia wszelkich okoliczności związanych z dochodzonym świadczeniem – zarówno co do jego zasadności, jak i wysokości¹⁶⁹ (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 sytuacji ekonomicznej dającego zlecenie. Założenie to dobrze tłumaczy twierdzenie zawarte w uzasadnieniu jednego z badanych

¹⁶⁷ Postępowanie zakończone wyrokiem Sądu Rejonowego w Tychach z 7.08.2012 r. (VI GC 561/11).

¹⁶⁸ 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. Twierdzenie to, co wyjątkowo na tle badanych spraw, poparto powołaniem się na wypowiedź doktryny.

¹⁶⁹ 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).

orzeczeń wskazujące jako cel świadczenia wyrównawczego „partycypację agenta w zyskach wypracowanych z jego udziałem”¹⁷⁰. 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”¹⁷¹. Co istotne, obok kategorii wymiernych (liczba klientów utrzymanych przez zleceniodawcę po zakończeniu współpracy z agentem, poziom zysków pochodzących z tego tytułu¹⁷²) przedmiot oceny stanowiły także korzyści o niemierzalnym charakterze (budowa dzięki staraniom agenta renomy zleceniodawcy i zaufania klientów¹⁷³).

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 agencyjnych¹⁷⁴.

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)¹⁷⁵, 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 uwagę¹⁷⁶ – za przyznaniem świadczenia wyrównawczego przemawiały bez wątpienia 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

¹⁷⁰ Tak Sąd Apelacyjny w Warszawie (I ACa 1052/12).

¹⁷¹ Tak *explicite* Sąd Okręgowy w Warszawie (II C 623/11).

¹⁷² Tak m.in. Sąd Rejonowy dla Łodzi-Śródmieścia w Łodzi (XIII GC 184/12), Sąd Okręgowy w Elblągu (I Ca 148/12), Sąd Okręgowy w Warszawie (XXXIII Ga 1275/12).

¹⁷³ 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).

¹⁷⁴ Tak Sąd Apelacyjny w Warszawie (I ACa 1052/12) oraz Sąd Rejonowy w Bełchatowie (I C 408/12).

¹⁷⁵ Wyrok z 2.06.2013 r.

¹⁷⁶ 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.

w Krakowie (I ACa 277/13) uznał go za nadużycie prawa podmiotowego wskazując, że opóźnienie w dochodzeniu świadczenia wynikało z działań pozwanego, który odmawiał udostępnienia dokumentów pozwalających na obliczenie jego wysokości.

Obliczanie wysokości świadczenia wyrównawczego dokonywane było zwykle z wykorzystaniem kombinacji 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 5 lat do chwili zakończenia stosunku agencji (lub – jeśli okres jego trwania był krótszy – przez całą jego długość). Na gruncie poszczególnych spraw sądy ustalały przede wszystkim wysokość dotychczasowego wynagrodzenia agenta, odnosząc ją następnie do limitu ustawowego¹⁷⁷.

Warto także zauważyć, że w 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 ustawy¹⁷⁸. Oznaczało to tym samym wskazanie *implicite* na kogentny (a co najmniej semidyspozytywny) charakter art. 764³ k.c.

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

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 przepisu¹⁷⁹. Szczególnie ilustratywna z tej perspektywy pozostaje sprawa rozpoznawana przez Sąd Apelacyjny w Krakowie (I ACa 277/13), w której świadczenie wyrównawcze zasądzone w pełnej wysokości dopuszczonej przez kodeks cywilny, 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 usług¹⁸⁰.

W dwóch spośród badanych spraw 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 przepisie¹⁸¹, oraz powołując się na aprobatę dla stosowania tego przepisu w kontekście świadczeń wyrównawczych w wyroku SN z 29.09.2011 r.

¹⁷⁷ 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).

¹⁷⁸ Tak Sąd Rejonowy w Bełchatowie w wyroku z 2.06.2013 r. (I C 408/12).

¹⁷⁹ Por. T. Wiśniewski, *Umowa...*, s. 169; I. Mycko-Katner, *Umowa...*, s. 249.

¹⁸⁰ Tak Sąd Apelacyjny w Warszawie (I ACa 1052/12).

¹⁸¹ Tak Sąd Apelacyjny w Warszawie (I ACa 1052/12).

(IV CSK 650/10)¹⁸². Incydentalnie ustalenia wysokości świadczenia wyrównawczego dokonano na podstawie opinii biegłego¹⁸³.

4.12. Szczegółowe problemy roszczeń związanych z umową agencyjną

4.12.1. Termin przedawnienia

Na gruncie części badanych spraw – relatywnie nielicznych w skali 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, przedawniają się (w myśl art. 118 *in fine* k.c.) w terminie 3 lat¹⁸⁴.

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 stał 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 z 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 przysługujących osobom, które stale lub w zakresie działalności przedsiębiorstwa trudnią się czynnościami danego rodzaju, a także z tytułu udzielonych tym osobom zaliczek. Jako argument za tym wnioskiem przytoczono wykonywanie czynności przez agenta w sposób stały, a także wypłacenie 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 przepisu¹⁸⁵.

¹⁸² Tak Sąd Okręgowy w Elblągu (I Ca 148/12).

¹⁸³ Sprawa rozpoznawana przez Sąd Okręgowy w Warszawie (XXXIII Ga 1275/12).

¹⁸⁴ 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 11.09.2012 r. (VIII GC 680/12) oraz z 25.06.2012 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.).

¹⁸⁵ Tak Sąd Rejonowy dla Wrocławia-Fabrycznej we Wrocławiu w wyroku z 12.07.2012 r. (I C 396/12).

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 ubezpieczeń¹⁸⁶ (co pozwala założyć, że źródła przynajmniej części tych roszczeń pokrywały się z sytuacjami opisanymi wyżej).

Po drugie, roszczenia te były dochodzone w postępowaniu nakazowym, upominawczym lub w elektronicznym postępowaniu upominawczym, zazwyczaj wyłącznie na podstawie umowy cesji wierzytelności oraz ogólnych twierdzeń 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).

Po trzecie, co również istotne, powodztwa te wykazywały – na tle innych spraw objętych badaniem – relatywnie niewielką skuteczność. Postępowanie w przedmiocie tych roszczeń kończyło się zwykle oddaleniem powodztwa¹⁸⁷ (często z uwagi na przedawnienie roszczenia¹⁸⁸) lub umorzeniem postępowania¹⁸⁹.

4.11.3. Dochodzenie roszczeń na podstawie weksla – studium przypadku

W części spraw zleceniodawcy dochodzili swoich roszczeń na podstawie wypełnionych przez siebie weksli niezupelnionych wystawionych przez agentów¹⁹⁰. 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 w praktyce zazwyczaj okazywały się trafne).

Wyjątkowa i bez wątpienia godna uwagi pozostaje na tym tle sprawa zakończona prawomocnym wyrokiem Sądu Apelacyjnego w Łodzi z 19.09.2013 r. (I ACa 465/13)¹⁹¹. Zleceniodawca dochodził w niej od pozwanej (awalisty) zapłaty 145.667,05 zł na podstawie weksla zabezpieczającego roszczenia powódki w stosunku do pozwanej z tytułu nieprzekazania składek wpłaconych przez klientów na podstawie umów ubezpieczenia. Jak ustalił Sąd Okręgowy w Łodzi w rozstrzygającym sprawę w pierwszej instancji

¹⁸⁶ Tak sprawy rozpoznawane przez Sąd Rejonowy w Rybniku (II C 81/12) i Sąd Rejonowy dla Warszawy-Mokotowa w Warszawie (XVI C 717/12).

¹⁸⁷ Tak sprawy rozpoznawane przez Sąd Rejonowy w Rybniku (II C 81/12), Sąd Rejonowy w Kwidzynie (I C 132/12), Sąd Rejonowy w Świnoujściu (I C 177/12).

¹⁸⁸ Tak np. w sprawie rozpoznawanej przez Sąd Rejonowy Gdańsk-Północ w Gdańsku (I C 1036/12).

¹⁸⁹ Tak w sprawie rozpoznawanej przez Sąd Rejonowy Gdańsk-Południe w Gdańsku (I C 1606/12) – w związku z nieusunięciem przez powódkę braków formalnych.

¹⁹⁰ Tak Sąd Rejonowy w Nowym Sączu (C 487/11), Sąd Apelacyjny w Łodzi (I ACa 465/13).

¹⁹¹ Orzeczenie wraz z uzasadnieniem dostępne także na <http://orzeczenia.lodz.sa.gov.pl>.

wyroku z 28.12.2012 r. (II C 697/12), agentka wraz z dyrektorem spółki będącej zleceniodawcą 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 przez sąd pierwszej instancji, który – co szczególnie warte uwagi – ocenił zobowiązanie wekslowe z perspektywy zasad współzycia 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 pozwanej¹⁹², 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 prawa¹⁹³. Rozpoznając apelację wniesioną przez agentkę (dążącą do przypisania odpowiedzialności awalistce), sąd apelacyjny podzielił wnioski sformułowane w pierwszej instancji, nie prowadząc jednak własnych rozważań co do kwestii nadużycia prawa podmiotowego.

Sprawie tej warto poświęcić większą 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 odpowiedzialności¹⁹⁴.

Po drugie – co ma bezpośrednie znaczenie dla opisu praktycznego funkcjonowania stosunku agencji – sprawa ta daje dobry wgląd w sposoby zabezpieczania 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 agencyjnej 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. Jego przyczynę stanowi przede wszystkim trwałość i dynamika stosunku agencyjnego – mogąca prowadzić do szybkiego przyrostu zadłużenia – w powiązaniu z ogólnym sposobem sformułowania deklaracji wekslowej niezawierającej 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

¹⁹² Sąd okręgowy stwierdził, że „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 agencyjnej (...) i nie dopuści do powstania po jej stronie tak wysokiego zadłużenia. Trudno zrozumieć dlaczego strona powodowa tak długo tolerowała niewykonywanie przez (...) (agentkę – przyp. M.G.) warunków umowy”.

¹⁹³ Sąd Okręgowy stwierdził, że „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”.

¹⁹⁴ Szczegółowe omówienie tego problemu z całą pewnością przekraczałoby jednak ramy tekstu.

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 współudziale 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 na ogólnym mechanizmie stałego pośredniczenia w zawieraniu umów, uzupełniony o dodatkowe elementy charakterystyczne dla regulacji tej instytucji w kodeksie cywilnym. 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 przypadkach.

Po pierwsze, istnieją wszelkie podstawy, by sądzić, że ochrona agenta przed nieodpłatnym obciążaniem go odpowiedzialnością *del credere* zawiodła w sytuacji wprowadzenia przewidujących ją klauzul „nie wprost” (pkt 4.10.). Jak się wydaje, podstawową przyczyną tego stanu rzeczy było nieczytelne określenie 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 niezastrzeżenia (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 pkt 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 niewywiązania 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 stosunku prawnego) do faktycznego pozbawienia go możliwości zarobkowania w dotychczasowej branży. Sytuacje te nie są 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 dostrzeże w nich problem aksjologiczny lub rynkowy) oscylują między jedną z dwóch skrajnych postaw – liberalizmem gospodarczym, czyli traktowaniem stosunku agencji jako relacji między równymi podmiotami o porównywalnej sile negocjacyjnej, a paternalizmem, czyli postrzeganiem agenta jako strony faktycznie słabszej. 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) strony przyjmują jedno ze spojrzeń 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) i przekonania o organicznej słabości agenta, który wymaga traktowania w sposób preferencyjny, znajdującego 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.

Mówiąc o reprezentacji obu podejść w orzecznictwie, bardziej przekonujące wydaje się rozważenie 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 na konfrontacji okoliczności sprawy z postanowieniami umowy, uzupełnianymi niekiedy o odniesienia do przepisów prawa, wykładanych jednak zwykle za pomocą klasycznego instrumentarium (argumenty językowe, systemowe, funkcjonalne, aksjologiczne¹⁹⁵). Rozumowanie sądów charakteryzowało się z tej perspektywy daleko idącą autarkicznością, sprowadzając się przede wszystkim do konstruowania rozumowań wyłącznie w odwołaniu do przepisów prawa polskiego i postanowień 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 kazuistycznym nachyleniu znacznej części badanych spraw (o czym była mowa wyżej), a także w stosunkowo silnym ugruntowaniu przepisów o umowie agencyjnej w polskim porządku prawnym.

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, wzmacniającej 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, o tyle 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” (pkt 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

¹⁹⁵ Klasyfikacja metod zgodnie z koncepcją L. Leszczyńskiego, *Zagadnienia teorii stosowania prawa. Doktryna i tezy orzecznictwa*, Kraków 2004, s. 107 i n.

na ich podstawie¹⁹⁶. 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 Unii Europejskiej oraz do orzecznictwa Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej 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 luksemburskiego¹⁹⁷ zawarte zostało w piśmie procesowym strony, kwestia ta nie została jednak następnie poruszona w jakimkolwiek zakresie przez sąd¹⁹⁸.

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 sformułowanie kilku hipotez co do możliwych przyczyn tego stanu rzeczy.

Sytuację tę w znacznej mierze można tłumaczyć merytorycznym profilem badanych spraw, w przeważającej mierze skupiających uwagę sądu na kwestiach ustaleń faktycznych, z nieobecnym lub szcątkowym rozstrzygnięciem problemów prawnych. Z tego powodu na gruncie większości z nich z istoty rzeczy brak było pola dla odniesień do prawa unijnego, nie występowały w nich bowiem problemy wymagające sięgnięcia do bardziej złożonych metod wykładni i argumentacji.

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 wobec większości problemów

¹⁹⁶ Tak Sąd Rejonowy w Legnicy w wyroku z 20.03.2012 r. (V GC 249/11).

¹⁹⁷ Wyrok TSUE z 26.03.2009 r. w sprawie C-348/07, *Turgay Semen przeciwko Deutsche Tamoil GmbH*, EU:C:2009:195.

¹⁹⁸ Wyrok Sądu Rejonowego w Legnicy z 20.03.2012 r. (V GC 249/11).

prawnych występujących w omawianych spraw) – szczególna potrzeba sięgnięcia do sfery prawa unijnego zaznaczyła się także w odniesieniu do bardziej ogólnego zagadnienia. Jak była mowa, na tle analizowanych 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 wnioski o równości obu stron w zakresie potrzeb ochrony i wymagań, jakie można stawiać ich postępowaniu, w 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 unijnego agent – mimo działania w ramach relacji profesjonalnej – traktowany jest jako strona modelowo słabsza wobec dającego zlecenie. Założenie to wydaje się jedną z najbardziej fundamentalnych cech unijnej regulacji umowy agencyjnej, a zarazem źródłem jednej z najistotniejszych zmian w charakterze tej umowy w prawie polskim przed implementacją dyrektywy 86/653, silniej akcentującej 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 dyrektywa 86/653 (wskazująca ochronne cele w znacznej mierze jedynie między wierszami), jak i powstałe na jej gruncie wypowiedzi mogły stanowić istotny punkt odniesienia dla oceny proporcji, w jakiej prawo chroni interesy obu stron, a następnie odniesienia ich do konkretnych relacji kontraktowych.

Summary

Mateusz Grochowski – Commercial agency contracts in case law of general courts

The text reports on the outcome of an empirical study on commercial agency contracts in the Polish judicial practice. The study covered 197 cases decided by civil courts from all over Poland. It was intended both to examine the application of the domestic regulation of agency contracts (Art. 758 and subs. of the Civil Code), as well as to learn about the real impact of their European background on the practice of civil courts (the current regulation of commercial agency in Poland implements EU Directive 86/653). The study results enabled discerning a few fundamental features. First of all, the vast majority of the examined cases did not involve any thorough examination of legal issues (including both domestic and EU questions), but concentrated rather on minor and usually rather simple issues (often the factual assessment, related to non-performance of a contract). Secondly, the EU context of the domestic regulation has been notoriously ignored by the courts, which – even in the cases requiring more substantial interpretative effort – limited their scope of interest to the domestic sphere only. This could be one of the reasons behind the visible discrepancy in the courts' perception of the axiological background and aims of the agency contract regulation (which should be pointed out as the third of the material findings of the study). This has been the case particularly for the situations of observable disparity between the parties (typically with the agent in an inferior position). In this sphere the courts adopted rather inconsistent views, varying from emphasizing the bilaterally professional character of an agency contract – a B2B contract – and the need for protection of the weaker party (in line with the general rationale behind Directive 86/653).