

Ustawowe prawo odstąpienia od umowy dystrybucji - przesłanki i skutki jego realizacji

Przejdź do produktu na ksiegarnia.beck.pl

Wstęp

Umowa dystrybucji¹ nie została uregulowana, nawet w sposób szcątkowy, w przepisach Kodeksu cywilnego ani innych ustaw. Brak jest jej definicji legalnej.

Model współpracy, w którym jeden przedsiębiorca nabywa towary od innego przedsiębiorcy w celu ich dalszego rozprowadzania na rynku, jest spotykany stosunkowo często w obrocie. Umowy regulujące taki model stosowane są wyłącznie w obrocie handlowym. Cel gospodarczy umowy, jakim jest pośredniczenie przez zawodowego pośrednika przy sprzedaży towarów lub usług dostawcy, sprawia, że nie występuje w obrocie powszechnym. Umowy te mieścić się więc będą w grupie umów handlowych, o charakterze dwustronnie profesjonalnym, łącząc wyłącznie strony będące przedsiębiorcami.

Ze względu na to, że umowa dystrybucji nie została uregulowana w polskim prawie w przepisach ustawowych, nie jest możliwe wskazanie jej cech normatywnych. Na podstawie praktyki wykształcił się jednak pewien empiryczny typ tej umowy i wydaje się, że można podjąć próbę wskazania jej specyficznych cech, które występują w sposób powtarzalny. Najbardziej charakterystycznym elementem umowy dystrybucji, który pozwala odróżnić ją od innych umów pośrednictwa handlowego, takich jak np. umowa agencyjna, umowa franchisingu, a także umowa komisju, jest sposób działania dystrybutora w obrocie. Pośrednicząc przy sprzedaży towarów lub usług, dystrybutor nie działa w imieniu dającego zlecenie (jak agent w przypadku agencji przedstawicielskiej), nie działa również na rzecz swojego kontrahenta, zawierając umowy w swoim imieniu (jak komisant). Dystrybutor działa we własnym imieniu i na swoją rzecz, nabywając towary (usługi) od kontrahenta. Również we własnym imieniu i na swoją rzecz zawiera umowy z odbiorcami końcowymi na rynku, zbywając im dystrybuowane przez siebie towary lub usługi. Wpływa to na zakres ryzyka ponoszonego przez dystrybutora. Jest to ryzyko wyższe niż u innych pośredników, kiedy to dający zlecenie ponosi ekonomiczne konsekwencje działania pośrednika, który występuje w jego imieniu, na jego rzecz lub – jak w przypadku umów agencyjnych, nieobjmujących udzielenia pełnomocnictwa agentowi – jedynie pośredniczy przy zawarciu umów, podczas gdy zawierane są one już bez udziału pośrednika.

W umowach dystrybucji, podobnie jak w innych sieciowych umowach pośrednictwa, występuje często element wyłączności. Element ten może wystąpić zarówno jako

¹ W dalszych rozważaniach posługiwać się będę nazwą „umowa dystrybucji” na oznaczenie umowy stanowiącej przedmiot rozważań oraz nazwami „dystrybutor” i „dostawca” na oznaczenie jej stron. Ze względu na praktykę obrotu „rzeczy” określane będą również mianem „towarów”.

zastrzeżenie prawa wyłączności na rzecz dystrybutora w stosunku do określonego terytorium lub określonej klienteli, jak również wprowadzenie obowiązku zaopatrywania się jedynie u określonego dostawcy. W umowach dystrybucji pojawiają się też inne prawa i obowiązki, które niekoniecznie są elementami typowymi dla tych umów lub elementami przesądzającymi o możliwości zakwalifikowania danej umowy jako umowy dystrybucji. Podjęto próbę wskazania elementów typowych umowy dystrybucji i dalsze rozważania dotyczą tak wyodrębnionej umowy. Rozważania koncentrują się na umowach, których przedmiotem jest dystrybucja rzeczy ruchomych, dalej nazywanych również towarami.

Umowa dystrybucji kwalifikowana jest jako jedna z umów pośrednictwa handlowego, o charakterze dwustronnie profesjonalnym, ponieważ łączy dwóch przedsiębiorców. Biorąc pod uwagę cel tej umowy, dostrzec można jej podobieństwo do innych umów pośrednictwa handlowego, takich jak wspomniane wcześniej umowa agencyjna oraz umowa franchisingu. Jedynie pierwsza z tych umów jest umową nazwaną i została uregulowana w Kodeksie cywilnym. Elementem charakterystycznym dla umowy dystrybucji, umowy agencyjnej i umowy franchisingu jest tworzenie sieci pośredników, co dostrzeżono m.in. w *Draft Common Frame of Reference*, gdzie zostały one zgrupowane w jednym dziale, z częściowo wspólnymi regułami.

Gdy poszukuje się regulacji prawnej, która powinna znaleźć zastosowanie do umów nienazwanych, wskazuje się przede wszystkim na przepisy Kodeksu cywilnego o charakterze ogólnym, ogólne przepisy o zobowiązaniach, ich wykonaniu oraz konsekwencjach niewykonania, a ponadto – gdy umowa ma charakter wzajemny – na przepisy dotyczące tej kategorii umów. Podobieństwa łączące umowę agencyjną oraz umowę dystrybucji mogą prowokować także pytania co do zasadności stosowania do umowy dystrybucji przepisów regulujących umowę agencyjną.

Sposób, w jaki dystrybutor świadczy swoje usługi pośrednictwa, jest specyficzny i powoduje, że w ramach realizacji obowiązków pośrednika dystrybutor musi w pierwszej kolejności nabyć dystrybuowane towary od dającego zlecenie (dostawcy). Tym samym, jako element realizacji zobowiązania z umowy dystrybucji występuje obowiązek zawierania innych umów, nazywanych umowami wykonawczymi. Umowy te są powiązane z umową dystrybucji, ale są one źródłem stosunków zobowiązaniowych odrębnych od zobowiązania wynikającego z umowy dystrybucji. Ponieważ najczęściej stosunki prawne dystrybucji zawierają elementy charakterystyczne dla umów sprzedaży, umowy dystrybucji były przez sądy kwalifikowane jako umowy sprzedaży z elementem wyłączności. Jednak wspomniane umowy wykonawcze nie mogą być uznane za zwykłe umowy sprzedaży i nie mogą być oceniane w oderwaniu od umowy dystrybucji. Są powiązane z umowami dystrybucji i poza elementami typowymi dla umów sprzedaży, takimi jak zobowiązanie do przeniesienia własności i wydania rzeczy oraz zapłaty ceny i odebrania rzeczy, przewidują prawa i obowiązki, które zaistnieć mogą wyłącznie w ramach szerszej relacji handlowej zainicjowanej przez umowę dystrybucji, nie mającej bytu w przypadku „prostej” umowy sprzedaży.

Jednocześnie umowa dystrybucji nie stanowi dla umów wykonawczych umowy przedwstępnej, chociaż określa zwykle pewne ich elementy, jednak nie w stopniu wymaganym w przypadku umowy przedwstępnej. Z tego względu wskazuje się w doktrynie, iż w umowie dystrybucji wykorzystuje się mechanizm umów ramowych, stanowiących rodzaj umów stosowanych w procesie zawierania umów, niebędących umowami definitywnymi, za których pomocą osiągnąć jest cel gospodarczy. Umowy ramowe również nie są regulowane przez polski Kodeks cywilny, podobnie jak inne umowy i porozumienia wykorzystywane w procesie zawierania umów, z wyjątkiem wspomnianej umowy przedwstępnej. Pojawia się więc wiele pytań, w tym pytanie o niezbędną treść tych umów, a także o charakter obowiązku kontraktowania wynikającego z umowy dystrybucji, w tym zwłaszcza o to, czy umowa ramowa rodzi skuteczne zobowiązanie zawierania umów wykonawczych. W przypadku pozytywnej odpowiedzi na ostatnie pytanie należy także rozstrzygnąć, jakie będą konsekwencje naruszenia zobowiązania zawierania umów wykonawczych oraz czy obowiązek zawierania umów podlega egzekucji.

Umowa dystrybucji jest jedną z umów o świadczenie usług, które tworzą relacje długotrwałej współpracy między stronami. Jest to związane z jednej strony z nakładami i kosztami, jakie musi ponieść dystrybutor przed podjęciem się roli pośrednika – okres przyszłej współpracy stron musi być na tyle długi, aby dokonane na jej początku inwestycje okazały się opłacalne. Z drugiej strony długotrwałość relacji wpływa na wzrost znaczenia wzajemnego zaufania stron oraz wzrost lojalności parterów. Przez pryzmat lojalności ocenia się prawidłowość realizacji obowiązków przez dłużnika. Obowiązek lojalności może być także skonstruowany jako samodzielny obowiązek obciążający strony, jak ma to miejsce w przypadku umowy agencyjnej. Wówczas samo nie-
lojalne zachowanie może stanowić naruszenie zobowiązania.

Podstawowym sposobem rozwiązania tego typu umów o świadczenie usług kreujących zobowiązanie o charakterze trwałym jest wypowiedzenie. W przypadku umów nazywanych, takich jak umowa agencyjna, wypowiedzenie tych umów, zarówno dla umów zawartych na czas oznaczony, jak i nieoznaczony, jest regulowane przez przepisy Kodeksu cywilnego. Ze wskazanych wyżej powodów brak takiej regulacji dla umowy dystrybucji, która jest umową nienazwaną.

Może to rodzić wątpliwości co do zasad rządzących rozwiązaniem umów dystrybucji, w tym rozwiązaniem przed upływem okresu, na jaki umowa została zawarta, w przypadku naruszenia zobowiązania przez jedną ze stron. W razie uznania umowy dystrybucji, podobnie jak innych umów pośrednictwa handlowego, za umowę wzajemną znajdują do niej zastosowanie przepisy o wykonaniu oraz o niewykonaniu zobowiązań z umów wzajemnych i jego skutkach, w tym regulacja art. 491 i n. KC dotycząca odstąpienia od umowy, nazywanego ustawowym prawem odstąpienia. Przy czym regulacja dotycząca ustawowego odstąpienia od umowy, odpowiednia dla umów z zobowiązaniami jednorazowymi, nie jest dostosowana do umów kreujących zobowiązania trwałe i wywołuje wątpliwości w zakresie konsekwencji złożenia oświadczenia o odstąpieniu od umowy dla stosunku zobowiązaniowego z umowy dystrybucji. Wątpliwości te mogą

powstawać także na styku ustawowego oraz umownego prawa odstąpienia uregulowanego w art. 395 KC, w tym w szczególności możliwości stosowania przepisów dotyczących umownego prawa odstąpienia do odstąpienia ustawowego i odwrotnie, jak również kwalifikowania określonych klauzul umownych jako wprowadzających umowne prawo do odstąpienia bądź stanowiących modyfikację ustawowego prawa odstąpienia.

Konsekwencje odstąpienia od umowy kreującej zobowiązanie trwałe nie mogą zostać wyznaczone w prosty sposób i być tożsame z uznaniem umowy za niezawartą (poprzez odpowiednie stosowanie art. 395 KC) czy zniesieniem stosunku zobowiązaniowego ze skutkiem wstecznym. W przypadku umów o świadczenie usług nie jest także możliwe dokonanie przez strony zwrotu wzajemnych świadczeń zrealizowanych do momentu odstąpienia od umowy (art. 494 KC).

Poza wątpliwościami związanymi z ustawowym i umownym prawem odstąpienia, występującymi w stosunku do wszystkich umów kreujących zobowiązania trwałe, w przypadku umowy dystrybucji dodatkowo zaistnieją dalsze zagadnienia wynikające z relacji między umową dystrybucji a umowami wykonawczymi.

Należy więc określić charakter powiązania między umowami wykonawczymi a umową dystrybucji, co pomoże rozstrzygnąć, jaki może być wpływ tego powiązania na sytuacje związane z niewykonaniem lub nienależytym wykonaniem zobowiązania, określanym zbiorczo naruszeniem zobowiązania. Ponadto wymaga ustalenia, jakie kategorie naruszeń prowadzić mogą do skorzystania z ustawowego prawa odstąpienia od umowy dystrybucji, czy takie uprawnienie może zostać uruchomione jedynie przez naruszenie zobowiązania z umowy dystrybucji, czy także poprzez niewłaściwe wykonanie lub niewykonanie zobowiązania z umów realizacyjnych.

Potencjalnie powiązanie między umową dystrybucji a umowami wykonawczymi może przekładać się na podstawy dla skorzystania z ustawowego prawa odstąpienia od umowy dystrybucji. Natomiast konsekwencje odstąpienia od umowy dystrybucji nie muszą ograniczać się do tej umowy – odstąpienie od umowy dystrybucji stanowiącej podstawę dla współpracy między dystrybutorem a dostawcą rzutować może na całą tę relację, rozwijaną i uszczegóławianą przez umowy wykonawcze. Przy czym skutkiem ustawowego odstąpienia od umowy nie jest wyłącznie zniesienie stosunku zobowiązaniowego, który dotychczas łączył strony, ale również powstanie uprawnienia odstępującego do żądania odszkodowania od kontrahenta, który dopuścił się naruszenia uzasadniającego odstąpienie od umowy. Kwestią otwartą jest to, czy na wysokość takiego odszkodowania będą wpływać umowy wykonawcze.

W przypadku odstąpienia od umowy dystrybucji po rozpoczęciu wykonywania przez strony wynikających z niej zobowiązań pozostanie do rozstrzygnięcia status zawartych wcześniej umów wykonawczych. Część z umów wykonawczych może zostać już wcześniej zrealizowana, część może znajdować się na różnych etapach realizacji. Prowadzi to do pytań o skutek, jaki może wyrzucić odstąpienie od umowy na umowy wykonawcze, w tym te, które zostały już zrealizowane i te w trakcie realizacji. Pytania takie wiążą się ponadto z zagadnieniem charakteru umów wykonawczych, które zwykle określane są jako umowy sprzedaży, mimo że swą treścią obejmują elementy obce ty-

powej umowie sprzedaży, a mające rację bytu w relacji łączącej strony umowy dystrybucji. Można zastanawiać się, jakie mechanizmy i konstrukcje znane prawu cywilnemu strony mogą wykorzystać, aby powiązania umowy dystrybucji oraz umów wykonawczych miały wpływ na sytuację stron, gdy umowa dystrybucji wygaśnie na skutek odstąpienia od niej przez jedną ze stron.

Celem pracy jest wyjaśnienie wymienionych wcześniej wątpliwości oraz znalezienie odpowiedzi na wskazane wyżej pytania, a także potwierdzenie hipotezy, że umowa dystrybucji wykorzystuje konstrukcję umowy ramowej, co powoduje powstanie między umową dystrybucji a umowami zawieranymi w toku jej realizacji powiązań, które wpływają na podstawy oraz konsekwencje odstąpienia od umowy dystrybucji.

W pracy zastosowano przede wszystkim metodę dogmatycznoprawną z elementami metody porównawczej; rozważania wzbogacone zostały także o odniesienie do reguł modelowych *Draft Common Frame of Reference* oraz Konwencji Narodów Zjednoczonych o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów.

W polskiej i zagranicznej doktrynie dokonano szczegółowej analizy funkcjonowania umowy dystrybucji w praktyce, w związku z czym nie istniała potrzeba prowadzenia własnych badań w tym zakresie.

Praca składa się z czterech rozdziałów. Pierwszy rozdział przeznaczono na zdefiniowanie umowy dystrybucji i przedstawienie jej charakterystyki, a także reżimu prawnego tej umowy w prawie polskim. Ponadto w rozdziale tym omówiono konstrukcję umowy ramowej oraz jej zastosowanie w umowach dystrybucji.

Rozważania w rozdziale drugim poświęcono charakterystyce ustawowego prawa odstąpienia od umowy, specyficze zastosowania tego uprawnienia do umów kreujących zobowiązania trwałe, jego relacji do innych przypadków odstąpienia występujących w polskim prawie oraz przesłankom realizacji tego uprawnienia, które zostały przedstawione w kontekście powiązań między umową dystrybucji a umowami wykonawczymi.

W kolejnym, trzecim rozdziale omówiono skutki skorzystania przez stronę umowy dystrybucji z uprawnienia do odstąpienia od umowy dla umowy dystrybucji. Skutki te uwzględnić muszą charakter tej umowy jako umowy o świadczenie usług oraz kreującej zobowiązanie trwałe, a nie jednorazowe.

Rozdział czwarty koncentruje się na zagadnieniu skutków, jakie wywiera realizacja ustawowego prawa odstąpienia od umowy dystrybucji dla – zawartych już w ramach realizacji zobowiązań z tej umowy – umów wykonawczych. W celu analizy tych skutków odwołano się m.in. do koncepcji *causa* oraz efektu, jaki odstąpienie od umowy dystrybucji wyrzucić może na *causa* umów wykonawczych. Z uwagi na specyfikę umowy dystrybucji i opartej o nią współpracy stron za konieczną uznano także odpowiedź na pytanie, jakie instrumenty prawa cywilnego strony umowy dystrybucji mogą wykorzystać w celu ukształtowania w korzystny dla siebie sposób sytuacji po odstąpieniu od umowy.

Na ostateczny kształt monografii miały wpływ cenne uwagi wniesione przez recenzenta prof. dr. hab. *Wojciecha J. Katnera*, za które bardzo dziękuję. Szczególne słowa podziękowania kieruję do prof. dr. hab. *Józefa Frąckowiaka* za życzliwą pomoc oraz inspirującą konsultację naukową. Pragnę ponadto serdecznie podziękować dr. *Maciejowi*

Skoremu za jego uwagi do monografii oraz dr. hab. prof. UW*r* *Markowi Leśniakowi* i kolegom z Zakładu Prawa Gospodarczego i Handlowego Uniwersytetu Wrocławskiego za wsparcie. Powstanie monografii nie byłoby możliwe bez pobytu badawczego w Instytucie Maxa Plancka w Hamburgu w ramach uzyskanego tam stypendium.

[Przejdź do księgarni →](#)



ksiegarnia.beck.pl