

Umowa dystrybucyjna w prawie polskim

Przejdź do produktu na ksiegarnia.beck.pl

Rozdział I. Umowa dystrybucyjna w praktyce polskiego obrotu gospodarczego

§ 1. Sieć dystrybucyjna

Sprzedaż (zbyt) towarów (rzeczy nabytych w celu ich dalszej odsprzedaży) oraz wyrobów (rzeczy wyprodukowanych przez sprzedającego) może mieć albo charakter bezpośredni, albo charakter pośredni. W przypadku zbytu bezpośredniego dokonuje go sam sprzedający¹, a więc producent, który jest finansowo oraz organizacyjnie zaangażowany w sprzedaż bezpośrednią. W zakresie własnego przedsiębiorstwa producent tworzy oraz nadzoruje grupę pracowników albo stworzoną przez siebie sieć sprzedawców detalicznych (ang. *retailers*), którzy są odpowiedzialni za zbyt towarów. W przypadku realizacji większych przedsięwzięć promocyjno-handlowych producent może doraźnie angażować akwizytorów, którzy prowadzą samodzielną działalność gospodarczą, przedsiębiorstwa wyspecjalizowane w zakupie oraz odsprzedaży towarów, agencje rządowe, a także biura handlowe. Ta forma sprzedaży jest jednak mało efektywna w przypadku prowadzenia przedsięwzięć gospodarczych większych rozmiarów przez przedsiębiorców, którzy mają znaczny potencjał produkcyjny, który umożliwia im ekspansję na rynkach zagranicznych. Sprzedaż bezpośrednia jest ryzykowna oraz utrzymuje koszty stałe na wysokim poziomie. Problem dotyczy także krajowych producentów oraz dostawców towarów konsumpcyjnych powszechnego użytku, dla których dostęp do rynku, bez wsparcia wyspecjalizowanych pośredników, jest utrudniony².

Z kolei w przypadku zbytu pośredniego sprzedający posługuje się pośrednikiem, który jest samodzielnym przedsiębiorcą, będącym pośrednim ogniwiem

¹ M. Spyra, S. Włodyka, w: M. Stec (red.), SPH, T. 5, Prawo umów handlowych, Warszawa 2017, s. 876. Tak też S. Włodyka, Strategiczne umowy przedsiębiorców, Warszawa 2000, s. 277.

² W.J. Kocot, w: SPP, T. 9, 2018, s. 215.

pomiędzy producentem, w szerokim ujęciu tego słowa, a odbiorcą ostatecznym, w tym również konsumentem. Stosunki prawne pomiędzy pośrednikiem a producentem (albo hurtownikiem) są kształtowane na zasadzie odpowiednich umów prawa cywilnego (m.in. umowy sprzedaży, komisji, czy też agencji). To co charakteryzuje tę formę zbytu (sprzedaży), to brak formalnej podwładności pośrednika producentowi³, zwanego w umowie dystrybucyjnej także dostawcą.

Tworzenie własnej struktury korporacyjnej pochłania wiele czasu oraz jest nieuzasadnione ekonomicznie w przypadku, gdy zbyt podobnych towarów na danym rynku jest organizowany przez przedsiębiorstwa z odpowiednim doświadczeniem oraz potencjałem technologicznym, jak i marketingowym. Koszty pośrednictwa (sprzedaży pośredniej) dla producenta są nieporównywalnie mniejsze oraz koncentrują się przede wszystkim na wydatkach związanych z doбором oraz wszechstronnym sprawdzeniem kandydatów. W trakcie wykonywania umowy dystrybucyjnej najistotniejszy koszt dla producenta stanowią udzielane dystrybutorowi upusty, rabaty oraz kredyt kupiecki (odroczenia płatności). Ryzyko prawne oraz gospodarcze sprzedaży dystrybucyjnej jest mniejsze, ponieważ bierze je na siebie dystrybutor. W stosunkach pomiędzy przedsiębiorcami zagranicznymi, szczególną popularnością cieszą się umowy dystrybucyjne z zastrzeżeniem wyłączności. Natomiast drobni producenci krajowi, dostarczając produkty do większych sieci dystrybucyjnych zwalniają się od kosztownych starań o udział w rynku, działań logistycznych oraz marketingowych⁴. Na rynku krajowym wyżej wskazane korzyści producentów często znajdują odzwierciedlenie w opłatach półkowych na rzecz dystrybutorów.

W Rzeczypospolitej Polskiej od 1989 r., w zmienionej rzeczywistości gospodarczej, umowy dystrybucji stanowią popularny model współpracy przedsiębiorców⁵.

Zbyt pośredni może być dokonywany w trybie wyspecjalizowanym bądź w trybie zwykłym. Tryb zwykły polega na tym, że pośrednikiem jest przedsiębiorca sprzedający towary pochodzące od różnych dostawców (producen-

³ M. Spyra, S. Włodyka, w: SPH, T. 5, 2017, s. 876. Tak też S. Włodyka, *Strategiczne umowy*, s. 277.

⁴ W.J. Kocot, w: SPP, T. 9, 2018, s. 215–216.

⁵ E. Wójtowicz, *Ustawowe prawo do odstąpienia od umowy dystrybucji – przesłanki i skutki jego realizacji*, Warszawa 2022, s. 319. Szerzej odnośnie do definicji przedsiębiorcy zob. B. Gneta, *Definicja przedsiębiorcy w projekcie nowego kodeksu cywilnego z punktu widzenia ich przydatności w obrocie konsumenckim i handlowym*, w: T. Mróz, M. Stec (red.), *Instytucje prawa handlowego w przyszłym kodeksie cywilnym*, Warszawa 2012, s. 58 i n.

tów). Taki zbytni może odbywać się poprzez sieć detaliczną sklepów. Z kolei tryb wyspecjalizowany występuje wtedy, gdy pośrednik obsługuje tylko albo głównie jednego przedsiębiorcę (dystrybucja kwalifikowana). W takim przypadku używa się terminu dystrybucja, a w przypadku gdy pośredników jest więcej – o własnej sieci dystrybucyjnej. Taka sieć oraz poszczególne jej ogniwa zwykle są zlokalizowane terenowo⁶.

Sprzedaż towarów poprzez tzw. kanały dystrybucji prowadzi do powstania sieci dystrybucyjnej (ang. *distribution network*), z kolei ogniwa tej sieci stanowią kolejni pośrednicy⁷. Sieci dystrybucyjne mogą być organizowana zarówno przez producentów, jak i przez dystrybutorów, co przejawia się w ich niejednolitym charakterze prawnym⁸.

Sprzedaż poprzez własną sieć dystrybucyjną ma albo charakter faktyczny, w przypadku gdy dany dostawca dostarcza swoje produkty wybranym, a więc wyselekcjonowanym firmom, bez zawierania z nimi w tym przedmiocie jakichkolwiek porozumień (umów). Często dochodzi jednak do zawierania takich porozumień (umów) oraz w zależności od formy dystrybucji w ramach własnej sieci dystrybucyjnej przybierają one różną postać umowy (porozumienia), tj. dystrybucji wyłącznej, dystrybucji selektywnej albo umowy *franchisingu*⁹.

Cechami wspólnymi tych porozumień (umów) jest to, iż:

- „1) mają za swój przedmiot dystrybucję produktów;
- 2) pośrednikiem jest samodzielny przedsiębiorca;
- 3) pośrednik jest w różny, faktyczny i prawny sposób uzależniony od producenta (dostawcy);
- 4) umowy (porozumienia) mają charakter trwałe i ramowy;
- 5) zawierane są zwykle na podstawie wzorców kontraktowych (*standard contract*)”¹⁰.

Powyższe zestawienie cech nie zawsze, jednak musi występować łącznie, gdyż jak wykażę później nie zawsze umowy dystrybucyjne mają charakter

⁶ S. Włodyka, M. Spyra, w: SPH, T. 5, 2017, s. 876. Tak też S. Włodyka, Strategiczne umowy, s. 277–278.

⁷ G. Grzybczyk, Różne formy pośrednictwa, Rej. 1998, Nr 2, s. 55.

⁸ W.J. Kocot, Umowy o pośrednictwo handlowe w systematyce nowego Kodeksu cywilnego w: J. Barta, J. Chwalba, R. Markiewicz, P. Wasilewski (red.), Qui bene dubitat, bene sciet. Księga jubileuszowa dedykowana Profesorowi Ewie Nowińskiej, Warszawa 2018, s. 294.

⁹ S. Włodyka, Strategiczne umowy, s. 278. Tak też S. Włodyka, M. Spyra, w: SPH, T. 5, 2017, s. 877.

¹⁰ *Ibidem*.

umowy ramowej, przy czym mogą zachować trwały charakter (rozumiany jako powtarzalność dokonywanych czynności). Dlatego też w powyższym zestawieniu użyłbym zwrotu „zwykle ramowy”.

Ze względu na to, że to w interesie producenta jest stworzenie oraz utrzymanie sieci dystrybucyjnej, z reguły przyjmuje się, iż producent jest założycielem tej sieci. Reguła ta dotyczy przede wszystkim sieci franchisingowych, selektywnych, działających na podstawie koncesji, natomiast w mniejszym stopniu zwykłych porozumień dystrybucyjnych. W Polsce oraz w UE bardzo popularne stało się zakładanie własnej sieci przez dystrybutora, który następnie poszukuje producentów oraz dostawców określonych grup towarów, które nie muszą być towarami renomowanymi (m.in. chemii gospodarczej, kosmetyków, artykułów spożywczych, materiałów ogrodowych, budowlanych oraz wykończeniowych, artykułów meblowych, artykułów odzieżowych itp.)¹¹. Brak regulacji umowy dystrybucji na poziomie ustawowym może powodować niepewność stron umów dystrybucyjnych, a tym samym, ze względu na wielość branż w których umowa ta występuje, rzutować na pewność obrotu gospodarczego w Rzeczypospolitej Polskiej.

Na ogół dystrybutor dysponuje odpowiednią siecią handlową albo powierzchnią składową, które pozwalają mu na regularną oraz stopniową sprzedaż zakupionych towarów¹².

Fakt założenia sieci dystrybucyjnej przez dystrybutora, a nie producenta nie ma znaczenia odnośnie do charakteru prawnego umowy dystrybucyjnej. Większość producentów oraz dostawców w Polsce to, zgodnie z definicjami przyjętymi w Prawie przedsiębiorców, mikroprzedsiębiorcy lub mali oraz średni przedsiębiorcy (zgodnie z art. 7 ust. 1 pkt 1–3 PrPrzed¹³) zainteresowani sprzedażą swych produktów na dużą skalę, jednak pozbawieni zdolności organizacyjnych oraz finansowych na jej profesjonalne prowadzenie. Dlatego też współpraca z dystrybutorami, którzy zarządzają dużymi sieciami hurtowni, marketów albo sklepów detalicznych jest dla producentów użyteczna oraz znacznie tańsza od organizowania przez nich sprzedaży na własną rękę. Długookresową korzyścią producentów ze współpracy z siecią dystrybucyjną jest pewność zbytu ich towarów, natomiast zasadniczym ich celem jest utrzy-

¹¹ W.J. Kocot, *The Juridical Nature of Distribution (Network) Contracts from the Polish Perspective*, *Osteuroparecht* 2014, Nr 2, s. 143 i 148. Tak też W.J. Kocot, w: SPP, T. 9, 2018, s. 219.

¹² J. Rymarczyk, *Rozdział 2. Pośrednicy w handlu zagranicznym*, w: J. Rymarczyk (red.), *Handel zagraniczny, Organizacja i technika*, Warszawa 2017, s. 47.

¹³ Ustawa z 6.3.2018 r. – Prawo przedsiębiorców (t.j. Dz.U. z 2024 r. poz. 236), *Legalis*.

manie oraz poszerzenie za pośrednictwem dystrybutora udziału w rynku własnego towaru¹⁴.

Stronami umowy dystrybucyjnej są nierzadko podmioty, które mają różną pozycję rynkową a wielkość prowadzonych przez nich przedsiębiorstw bywa zróżnicowana. W szczególności mogą występować dwa skrajne przypadki, a mianowicie: dużej sieci sprzedażowej, która koncentruje mniejszych producentów wyspecjalizowanych towarów albo duże przedsiębiorstwo produkcyjne, które zawiera umowy dystrybucyjne z szeregiem pomniejszych dystrybutorów¹⁵.

Wedle polskiej literatury prawniczej dystrybucja to wyspecjalizowany tryb zbytu towarów, który w przypadku gdy pośredników jest więcej, może odbywać się poprzez sieć dystrybucyjną¹⁶. Ze względu na kryterium towarów, przy których sprzedaży pośredniczy dystrybutor, w przypadku dystrybucji obejmującej towary pochodzące wyłącznie od jednego producenta mowa jest o dystrybucji kwalifikowanej, natomiast w przypadku nabywania przez dystrybutora towarów z kilku źródeł mowa jest o dystrybucji zwykłej¹⁷. Jest to terminologia ekonomiczna, która nie jest spójna, w tym zakresie, z terminologią prawniczą. W pewnym zakresie pierwszy typ można by utożsamić z umową o wyłączność nabywania, natomiast drugi z umową dystrybucji prostej.

Jeśli producent jest reprezentowany na danym obszarze przez kilku pośredników-dystrybutorów, to z reguły powstaje sieć dystrybucyjna. W bardziej złożonych warunkach gospodarczych nie tylko spółki matki, ale również spółki zależne mogą tworzyć własne sieci dystrybucyjne. W celu zabezpieczenia swoich interesów gospodarczych, konkurujący ze sobą dostawcy mogą wspólnie zakładać rozmaite związki, tworzyć grupy kapitałowe, a także celowe porozumienia korporacyjne, zaczynając od wzajemnego wykupu części akcji albo udziałów, natomiast kończąc na tworzeniu złożonych, kontraktowych powiązaniach gospodarczych m.in. w postaci różnego typu strategicznych aliansów¹⁸.

¹⁴ W.J. Kocot, w: SPP, T. 9, 2018, s. 219.

¹⁵ H. Klubczewski, w: W. Trybka (red.), Umowy gospodarcze Komentarz praktyczny. Komparycje. Klauzule Wzory umów i aktów notarialnych do pobrania, Warszawa 2023, s. 861.

¹⁶ O. Szejnert-Roszak, Prawo cywilne i gospodarcze, w: F. Wijckmans, F. Tuytschaever, A. Jurkowska-Gomułka, M. Modzelewska de Raad, O. Szejnert-Roszak, Porozumienia dystrybucyjne w prawie konkurencji. Unia Europejska – Polska, Warszawa 2018, s. 33.

¹⁷ W.J. Kocot, w: SPP, T. 9, 2018, s. 217–218. Podobnie S. Włodyka, Strategiczne umowy, s. 277–278; S. Włodyka, M. Spyra, w: SPH, T. 5, 2017, s. 876.

¹⁸ W.J. Kocot, w: SPP, T. 9, 2018, s. 218.

§ 2. Pojęcie umowy dystrybucyjnej

Stosunki cywilnoprawne pomiędzy różnymi szczeblami sieci dystrybucji powstają, są zmieniane oraz ustają w wyniku czynności prawnych, a więc w drodze działań podmiotów prawa, które są skierowane na osiągnięcie skutków prawnych. Umowa dystrybucji jest zaliczana do umów prawa cywilnego, do powstania której konieczne są zgodne oświadczenia woli stron, jednak nie zostały one określone w ustawach¹⁹. Inaczej jest w przypadku umowy dystrybucyjnej, gdzie nawet pośrednio jej dotyczący art. 4 pkt 6 OchrKonkurU²⁰ został uchylony 18.1.2015 r. Przepis ten wprowadzał definicje porozumień dystrybucyjnych, wg niego przez takie porozumienia „rozumie się przez to porozumienia zawierane między przedsiębiorcami działającymi na różnych szczeblach obrotu, których celem jest zakup towarów dokonywany z zamiarem ich dalszej odsprzedaży”.

Praktyka kontraktowa uznaje za umowy dystrybucyjne także porozumienia, na podstawie których dystrybutor kupuje od dostawcy surowce, prefabrykaty, półprodukty albo składniki służące do wytwarzania sprzedawanych później produktów finalnych. Oznacza to, iż w ramach samodzielnie prowadzonego przedsiębiorstwa (art. IV.E.–1:101 DCFR), dystrybutor kupuje od dostawcy (hurtownika, producenta) umówiony towar oraz dokonuje jego dalszej odsprzedaży zawsze tylko w swoim imieniu oraz na własny rachunek. Natomiast dostawca, hurtownik bądź bezpośrednio producent zobowiązuje się dostarczać towar dystrybutorowi w rodzaju, ilości oraz terminach określonych przez dystrybutora, a także dla realizacji celu umowy, udostępnia dystrybutorowi do korzystania ściśle wyselekcjonowane prawa na dobrach niematerialnych (nazwa firmy, logo, znaki firmowe, towarowe, wzory użytkowe itp.), które umożliwiają łatwą oraz trwałą identyfikację towaru z dostawcą. Jeżeli chodzi natomiast o innowacje oraz elementy technicznej albo pozatechnicznej wiedzy albo doświadczenia o poufnym charakterze (*know-how*), to udostępniane są one o tyle, o ile skorzystanie z nich będzie niezbędne dla skutecznej odsprzedaży towarów. Ponadto pod pojęciem nabycia oraz odsprzedaży towarów kryje się również uzyskanie przez dystrybutora uprawnienia do świadcze-

¹⁹ A.J. Bělohávek, Rozporządzenie Rzym I, T. 1, s. 888.

²⁰ Ustawa z 16.2.2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (t.j. Dz.U. z 2024 r. poz. 594 ze zm.), Legalis.

nia we własnym imieniu oraz na własny rachunek usług autoryzowanych przez dostawcę, niezależnych albo związanych z odsprzedażą towarów²¹.

Alexander J. Bělohlávek wskazuje, że decydującą cechą odróżniającą umowę dystrybucji od innych rodzajów umów stanowi oświadczenie woli w niej zawarte i wynikające z niego skutki prawne²². Tym samym autor ten podziela pogląd, iż istnieją specyficzne postanowienia przedmiotowo istotne tej umowy, odróżniające ją od innych typów umów. Jednak postanowień przedmiotowych, które odróżniają umowę dystrybucyjną od innych umów jest więcej. Przede wszystkim ze względu na to, że mamy do czynienia z umową to występuje na gruncie zdarzenia prawnego więcej niż jedno oświadczenie woli. Na gruncie przyjętej przeze mnie definicji umowy dystrybucji prostej nie sposób utożsamić oświadczeń woli zarówno dostawcy, jak i dystrybutora, z analogicznymi oświadczeniami występującymi w innych umowach, tak nazwanych, jak i nienazwanych.

O ile na gruncie prawa polskiego umowa dystrybucyjna nie jest umową nazwaną²³, nie posiada swojej podstawy normatywnej w akcie rangi ustawowej, to postanowienia jej dotyczące oraz kilka definicji z nią związanych zostały przez legislatora umieszczone w rozporządzeniu RM z 22.5.2023 r. w sprawie wyłączenia niektórych rodzajów porozumień wertykalnych spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję, które zastąpiło rozporządzenie RM o identycznej nazwie z 30.3.2011 r. (które również zawierało postanowienia oraz definicje dotyczące umowy dystrybucyjnej).

Rozporządzenie to, zwane również w swojej poprzedniej wersji Rozporządzeniem Wyłączeniowym²⁴, jest odpowiednikiem²⁵ wydanych na szczeblu unijnym rozporządzenia Komisji (UE) Nr 330/2010 z 20.4.2010 r. w sprawie stosowania art. 101 ust. 3 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do kategorii porozumień wertykalnych i praktyk uzgodnionych²⁶, a także rozporzą-

²¹ *W.J. Kocot*, w: SPP, T. 9, 2018, s. 226.

²² *A.J. Bělohlávek*, Rozporządzenie Rzym I, T. 1, s. 888.

²³ O czym szerzej zob. IV. Umowa dystrybucyjna a inne typy umów, § 9. Umowa dystrybucyjna jako umowa nienazwana.

²⁴ *M. Oskroba*, Umowa dystrybucyjna a ochrona konkurencji, https://piszcz.pl/wp-content/uploads/2017/01/umowa_dystrybucyjna_a_ochrona_konkurencji_31_01_2017.pdf (dostęp z 17.1.2022 r.), s. 2.

²⁵ *M. Krajewski*, w: *M. Stec* (red.), SPH, T. 5B, Prawo umów handlowych, Warszawa 2020, s. 258–259.

²⁶ Rozp. Komisji (UE) Nr 330/2010 z 20.4.2010 r. w sprawie stosowania art. 101 ust. 3 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do kategorii porozumień wertykalnych i praktyk uzgodnionych (Dz.Urz. UE L z 2010 r. Nr 102, s. 1), Legalis.

dzenia Komisji (UE) Nr 461/2010 z 27.5.2010 r. w sprawie stosowania art. 101 ust. 3 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do kategorii porozumień wertykalnych i praktyk uzgodnionych w sektorze pojazdów silnikowych²⁷. Należy nadmienić, iż od 31.5.2022 r. rozporządzenie Komisji (UE) Nr 330/2010 przestało obowiązywać, a obecnie materię tę obejmuje rozporządzenie Komisji (UE) 2022/720 z 10.5.2022 r. w sprawie stosowania art. 101 ust. 3 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do kategorii porozumień wertykalnych i praktyk uzgodnionych (Tekst mający znaczenie dla EOG)²⁸.

Na gruncie polskich regulacji Rozporządzenie Wyłączeniowe jest najistotniejszym aktualnie aktem prawnym dla stron umowy dystrybucyjnej²⁹, które zostało wydane jako akt wykonawczy na podstawie delegacji ustawowej zawartej w art. 8 ust. 3 OchrKonkurU. Według tego przepisu „3. Rada Ministrów może, w drodze rozporządzenia, wyłączyć określone rodzaje porozumień spełniające przesłanki, o których mowa w ust. 1, spod zakazu, o którym mowa w art. 6 ust. 1, biorąc pod uwagę korzyści, jakie mogą przynieść określone rodzaje porozumień. W rozporządzeniu Rada Ministrów określi:

- 1) warunki, jakie muszą być spełnione, aby porozumienie mogło być uznane za wyłączone spod zakazu;
- 2) klauzule, których występowanie w porozumieniu stanowi naruszenie art. 6;
- 3) okres obowiązywania wyłączenia oraz może określić klauzule, których występowanie w porozumieniu nie uznaje się za naruszenie art. 6”, natomiast wg art. 6 te same ustawy „1. Zakazane są porozumienia, których celem lub skutkiem jest wyeliminowanie, ograniczenie lub naruszenie w inny sposób konkurencji na rynku właściwym, polegające w szczególności na:
 - 1) ustalaniu, bezpośrednio lub pośrednio, cen i innych warunków zakupu lub sprzedaży towarów;

²⁷ Rozp. Komisji (UE) Nr 461/2010 z 27.5.2010 r. w sprawie stosowania art. 101 ust. 3 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do kategorii porozumień wertykalnych i praktyk uzgodnionych w sektorze pojazdów silnikowych (Dz.Urz. UE L z 2010 r. Nr 129, s. 52 ze zm.), Legalis.

²⁸ Rozp. Komisji (UE) Nr 2022/720 z 10.5.2022 r. w sprawie stosowania art. 101 ust. 3 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do kategorii porozumień wertykalnych i praktyk uzgodnionych (Dz.Urz. UE L z 2022 r. Nr 134, s. 4), Legalis.

²⁹ M. Oskroba, Umowa dystrybucyjna, s. 2. Pogląd ten został wyrażony na gruncie starego Rozporządzenia Wyłączeniowego, także należy podzielić go na gruncie nowego Rozporządzenia Wyłączeniowego.

- 2) ograniczaniu lub kontrolowaniu produkcji lub zbytu oraz postępu technicznego lub inwestycji;
- 3) podziale rynków zbytu lub zakupu;
- 4) stosowaniu w podobnych umowach z osobami trzecimi uciążliwych lub niejednorodnych warunków umów, stwarzających tym osobom zróżnicowane warunki konkurencji;
- 5) uzależnianiu zawarcia umowy od przyjęcia lub spełnienia przez drugą stronę innego świadczenia, niemającego rzeczowego ani zwyczajowego związku z przedmiotem umowy;
- 6) ograniczaniu dostępu do rynku lub eliminowaniu z rynku przedsiębiorców nieobjętych porozumieniem;
- 7) uzgadnianiu przez przedsiębiorców przystępujących do przetargu lub przez tych przedsiębiorców i przedsiębiorcę będącego organizatorem przetargu warunków składanych ofert, w szczególności zakresu prac lub ceny.

2. Porozumienia, o których mowa w ust. 1, są w całości lub w odpowiedniej części nieważne, z zastrzeżeniem art. 7 i 8”.

Wedle § 1 Rozporządzenia Wyłączeniowego określa ono: „1) warunki, jakie muszą być spełnione, aby porozumienie wertykalne zostało uznane za wyłączone spod zakazu, o którym mowa w art. 6 ust. 1 ustawy z 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów, zwanej dalej «ustawą»;

- 2) klauzule, których występowanie w porozumieniu wertykalnym stanowi naruszenie art. 6 ust. 1 ustawy;
- 3) klauzule, których występowania w porozumieniu wertykalnym nie uznaje się za naruszenie art. 6 ust. 1 ustawy;
- 4) okres obowiązywania wyłączenia”.

Rozporządzenie to zezwala stronom umowy dystrybucyjnej na wprowadzanie postanowień, które stanowiłyby porozumienia ograniczające konkurencję, jednakże jego zastosowanie jest zawężone do stron umowy dystrybucyjnej, których udział nie przekracza 30% w: rynku sprzedaży danego towaru (w przypadku dostawcy) i rynku nabycia tego towaru (w przypadku dystrybutora).

Rozporządzenie Wyłączeniowe wymienia, także pewne kategorie postanowień ograniczających konkurencję, które za każdym razem, bez względu na wielkość udziału w rynku każdej ze stron, zostaną uznane za sprzeczne z prawem. Wśród zakazów wskazać należy m.in. na postanowienia mające na celu ograniczenie prawa dystrybutora do ustalania ceny sprzedaży przez narzucenie przez dostawcę minimalnych albo sztywnych cen sprzedaży towa-

rów objętych umową dystrybucyjną. Należy nadmienić, iż w przypadku umów dystrybucyjnych dotyczących sektora pojazdów samochodowych w § 11 przewidziano dodatkowe obostrzenia w zakresie możliwości wprowadzania postanowień ograniczających konkurencję³⁰, odnośnie do dystrybucji selektywnej, a więc umowy dealerskiej. Należy zauważyć, że przepis ten koresponduje z potocznym rozumieniem umowy dealerskiej, a także z praktyką, w której funkcjonują dealerzy samochodowi.

W przypadku gdy mamy do czynienia z krajem spoza UE stosuje się ceny katalogowe oraz upusty od nich³¹.

W § 3 Rozporządzenia Wyłączeniowego spotkać można kilka ważnych definicji dotyczących umowy dystrybucyjnej, które mogą stanowić podstawę dla przyszłych ustawowych definicji. Wskazują one, także na dotychczasowe rozumienie tejże umowy przez polskie władze (nie polskiego ustawodawcę, gdyż rozporządzenia mogą wydawać organy władzy wykonawczej, w tym przypadku RM), w tym także wariantów umów dystrybucji, jakie on wyróżnia, a mianowicie: „(...)

- 3) dostawca – przedsiębiorcę, który sprzedaje nabywcy towary objęte porozumieniem wertykalnym, w tym przedsiębiorcę, który świadczy usługi pośrednictwa internetowego;
- 4) nabywca – przedsiębiorcę, który kupuje towary objęte porozumieniem wertykalnym;
- [...]
- 8) system dystrybucji selektywnej – system dystrybucji, w którym dostawca zobowiązuje się sprzedawać bezpośrednio lub pośrednio towary objęte porozumieniem wertykalnym jedynie dystrybutorom wybranym według kryteriów określonych w tym porozumieniu, a dystrybutorzy zobowiązują się nie odsprzedawać tych towarów dystrybutorom nienależącym do tego systemu na terytorium, na którym dostawca prowadzi działalność lub podjął działania świadczące o tym, że zamierza prowadzić działalność w tym systemie;
- 9) system dystrybucji wyłącznej – system dystrybucji, w którym dostawca zastrzega sobie wyłączne prawo sprzedaży towarów na określonym terytorium lub określonej grupie klientów albo przydziela takie prawo nie więcej niż pięciu nabywcom i ogranicza wszystkim swoim pozosta-

³⁰ M. Oskroba, Umowa dystrybucyjna, s. 2.

³¹ J. Rymarczyk, Rozdział 2. Pośrednicy w handlu zagranicznym, s. 48.

łym nabywcom możliwość aktywnej sprzedaży na tym terytorium lub tej grupie klientów;”.

Należy jednak zaznaczyć, że obecna regulacja dystrybucji w polskim porządku prawnym, choć będąca źródłem powszechnie obowiązującego prawa Rzeczypospolitej Polskiej na podstawie art. 87 ust. 1 Konstytucji³², zgodnie z którym „Źródłami powszechnie obowiązującego prawa Rzeczypospolitej Polskiej są: Konstytucja, ustawy, ratyfikowane umowy międzynarodowe oraz rozporządzenia”, to jednak rozporządzenie jest aktem prawnym stojącym niżej w hierarchii źródeł prawa oraz jest to materia zarezerwowana dla ustaw. Zgodnie z art. 92 Konstytucji „1. Rozporządzenia są wydawane przez organy wskazane w Konstytucji, na podstawie szczegółowego upoważnienia zawartego w ustawie i w celu jej wykonania. Upoważnienie powinno określać organ właściwy do wydania rozporządzenia i zakres spraw przekazanych do uregulowania oraz wytyczne dotyczące treści aktu.

2. Organ upoważniony do wydania rozporządzenia nie może przekazać swoich kompetencji, o których mowa w ust. 1, innemu organowi”.

Cechą charakterystyczną ustawy jest jej szeroki zakres regulacji. Ustawa jest podstawowym aktem prawodawczym, za pomocą którego prowadzi się politykę państwa, reguluje sferę uprawnień oraz obowiązków jednostki, a także funkcjonowanie organów władzy publicznej. Ustawa jest również aktem samostannym – do jej wydania nie jest potrzebne dodatkowe konstytucyjne upoważnienie, chociaż Konstytucja czasami przewiduje obowiązek ustanowienia ustawy w określonej sprawie³³. Jak orzekł TK w wyroku z 9.11.1999 r., K 28/98³⁴ „Nie ma więc obecnie potrzeby stawiania pytania, czy dana materia musi być regulowana ustawowo (bo jest to zawsze konieczne w obrębie źródeł powszechnie obowiązującego prawa), natomiast pojawia się pytanie, jaka ma być szczegółowość (głębokość) regulacji ustawowej, a jakie materie wykonawcze można pozostawić rozporządzeniu. Odpowiedź na to pytanie zależy od normowanej materii – w niektórych dziedzinach (np. prawo karne, czy – mówiąc szerzej – regulacje represyjne) zarysowuje się bezwzględna wyłączność ustawy (...). W innych dziedzinach prawa ustawa może pozostawiać więcej miejsca dla regulacji wykonawczych, nigdy jednak nie może to prowadzić do nadania regulacji ustawowej charakteru blankietowego (...)”.

³² Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z 2.4.1997 r. (Dz.U. z 1997 r. Nr 78, poz. 483 ze sprost. i ze zm.).

³³ P. Radziejewicz, w: P. Tuleja (red.), Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej. Komentarz, kom. do art. 87, Lex.

³⁴ Wyr. TK z 9.11.1999 r., K 28/98, OTK 1999, Nr 7, poz. 156.

Koncentrując się na polskim porządku prawnym w kwestii dotyczącej umowy dystrybucji należy pamiętać o członkostwie Rzeczypospolitej Polskiej w UE, a więc o zasadzie pierwszeństwa prawa UE nad polskim porządkiem prawnym³⁵.

Wedle TSUE, który w swoim orzecznictwie wyraża pogląd o pierwszeństwie prawa unijnego także przed Konstytucjami państw członkowskich, ta zasada wynika z unijnego porządku prawnego. Ma ona jednak swoje umocowanie również w art. 91 ust. 2 Konstytucji oraz art. 91 ust. 3 Konstytucji³⁶:

„2. Umowa międzynarodowa ratyfikowana za uprzednią zgodą wyrażoną w ustawie ma pierwszeństwo przed ustawą, jeżeli ustawy tej nie da się pogodzić z umową.

3. Jeżeli wynika to z ratyfikowanej przez Rzeczpospolitą Polską umowy konstytuującej organizację międzynarodową, prawo przez nią stanowane jest stosowane bezpośrednio, mając pierwszeństwo w przypadku kolizji z ustawami”.

Nadto zasadę tę można wywieść z art. 90 ust. 1 Konstytucji RP, wg którego „Rzeczpospolita Polska może na podstawie umowy międzynarodowej przekazać organizacji międzynarodowej lub organowi międzynarodowemu kompetencje organów władzy państwowej w niektórych sprawach”³⁷. Przepis ten pełni funkcję tzw. klauzuli europejskiej³⁸.

Ponadto istnieje zasada bezpośredniej skuteczności prawa UE – odnosi się ona do sposobu oraz zakresu stosowania prawa wspólnotowego przez władze państwa członkowskiego. Zasada opiera się na poniższych założeniach:

- 1) Prawo wspólnotowe ma bezpośrednie zastosowanie w każdym państwie członkowskim,
- 2) Prawo wspólnotowe ma bezpośredni wpływ na: instytucje, osoby prawne oraz obywateli każdego państwa członkowskiego,
- 3) Nawet jeżeli norma prawna wprowadzona do systemu prawa wspólnotowego nie została wdrożona do systemu prawa krajowego, to ma ona zastosowanie w całej Wspólnocie, także w tym kraju.

³⁵ K. Ryszkowski, Arbitraż w sprawach konsumenckich a nowe technologie, w: Z. Długosz, K. Podgórski, E. Sługocka-Krupa (red.), Reklamacje, mediacje i inne postępowania w sprawach konsumenckich, Warszawa 2021, s. 206.

³⁶ M. Jacolik, Pierwszeństwo prawa Unii Europejskiej przed prawem krajowym w świetle zmiany przepisów Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej na podstawie wyroku w sprawie europejskiego nakazu aresztowania, ZSKN WPIA UAM, 2018, Nr 8, s. 50–51.

³⁷ *Ibidem*.

³⁸ K. Ryszkowski, Arbitraż w sprawach konsumenckich a nowe technologie, s. 206.

Istotą bezpośredniego stosowania prawa wspólnotowego jest możliwość oparcia decyzji w sprawie toczącej się przed organem (sądowym albo administracyjnym) państwa członkowskiego na przepisie wspólnotowym, zamiast na przepisie krajowym³⁹.

Toteż akty prawne UE mają pierwszeństwo przed polskim ustawodawstwem⁴⁰. Poszczególne akty prawne związane z przedmiotową materią zostaną przedstawione w dalszej części niniejszej rozprawy.

Umowa dystrybucyjna jest zaliczana do ramowych umów o świadczenie usług, w pierwszej kolejności regulowanych przepisami ogólnymi KC dotyczącymi czynności prawnych (art. 1 KC do art. 125 KC) oraz zobowiązań umownych (art. 385 KC do art. 385³ KC, a także 450 KC do art. 486 KC), a również umów wzajemnych (art. 487 KC do art. 497 KC). W części szczegółowej, która dotyczy ramowej treści umowy sprzedaży zawieranej przez dystrybutora z dostawcą lub z innymi dystrybutorami albo dalszymi sprzedawcami zastosowanie znajdują przepisy TYTUŁU XI. SPRZEDAŻ KSIĘGI III. ZOBOWIĄZANIA KC (art. 535 KC do art. 581 KC), a jeśli chodzi o umowy zawierane z konsumentami jako ostatecznymi nabywcami, zastosowanie znajdują przepisy PrKonsU, dotyczące m.in. umów sprzedaży zawieranych poza lokalem przedsiębiorstwa oraz na odległość, a również przepisy NieuczPraktRynkU. W odniesieniu do poszczególnych elementów umowy dystrybucyjnej można sięgać w drodze *per analogiam* do przepisów regulujących odpowiednie umowy nzwane, w szczególności przepisy o zleceniu (art. 750 KC)⁴¹, czy też jak w obcych systemach prawnych, do przepisów dotyczących umowy agencyjnej. Należy podkreślić, iż te „umowy zawierane z konsumentami jako ostatecznymi nabywcami”, wychodzą już poza ramy umowy dystrybucyjnej, stanowiąc samodzielne umowy sprzedaży, ze wszystkimi prawnymi tego konsekwencjami. Podobna sytuacja będzie miała miejsce w przypadku, gdy ostatecznym odbiorcą towaru będzie przedsiębiorca, który na podstawie umowy sprzedaży kupuje towar od dystrybutora.

Warto w szczególności zwrócić uwagę na prawo zatrzymania, uregulowane w art. 496 KC i art. 497 KC, które odmiennie niż w DCFR, odnosi się do wszyst-

³⁹ Zasada bezpośredniego stosowania prawa wspólnotowego, https://pl.wikipedia.org/wiki/Zasada_bezpo%C5%9Bredniego_stosowania_prawa_wsp%C3%B3lnotowego (dostęp z 28.6.2020 r.).

⁴⁰ K. Ryszkowski, Arbitraż w sprawach konsumenckich a nowe technologie, s. 207.

⁴¹ W.J. Kocot, w: SPP, T. 9, 2018, s. 222. Tak też m.in. A. Koch, Umowa wyłącznej koncesji handlowej w eksporcie, Poznań 1982, s. 162 oraz M. Sośniak, Umowy o świadczenie usług z art. 750 kodeksu cywilnego, s. 70.

kich umów wzajemnych (również tych nienazwanych), a nie jedynie do trzech umów pośrednictwa, jak to ma miejsce w przypadku DCFR (tj. agencji handlowej, *franchisingu* oraz umowy dystrybucji).

Do umów dystrybucji należy przede wszystkim stosować przepisy prawa, w tym w drodze *analogia legis*, jednak ze względu na to, że jak stwierdza A.J. Bělohávek, zaliczenie umów dystrybucji jako umów handlowych, to stosowane są do nich zwyczajnie handlowe⁴². Pogląd ten należy podzielić, gdyż umowa dystrybucyjna to umowa obustronnie profesjonalna, dotycząca obrotu handlowego.

§ 3. Forma umowy dystrybucyjnej

Fakt zaliczenia umowy dystrybucyjnej do umów nieuznawanych ma znaczące skutki praktyczne. Jednym z nich jest brak określonego wymogu odnośnie do formy umowy dystrybucyjnej (skoro nie ma podstawy normatywnej samej umowy dystrybucyjnej, to tym bardziej nie istnieje wymóg odnośnie do formy jej zawarcia, uzupełnienia, zmiany, rozwiązania, odstąpienia, czy też wypowiedzenia).

Oczywiście taki stan prawny nie upoważnia stron do nierespektowania pozostałych w mocy przepisów, które mogą mieć do niej zastosowanie, w tym tych dotyczących formy czynności prawnych, a w szczególności, art. 73 KC i n., czy też przepisów zastrzegających dla czynności prawnej formę szczególną.

Pozostając przy kwestii formy szczególnej warto zwrócić uwagę na art. 76 zd. 1 KC, wg którego „Jeżeli strony zastrzegły w umowie, że określona czynność prawna między nimi ma być dokonana w szczególnej formie, czynność ta dochodzi do skutku tylko przy zachowaniu zastrzeżonej formy”. Strony, stosownie do art. 76 KC, mogą jej ważność uzależnić od zawarcia w określonej formie. Zatem strony mogą uzależnić ważność umowy dystrybucyjnej od zawarcia jej w formie dokumentowej (art. 77² KC), pisemnej zwykłej, w tym elektronicznej (art. 78 KC oraz 78¹ § 2 KC) albo szczególnej (z poświadczonym podpisem (art. 96 pkt 1 PrNot⁴³ oraz art. 99 § 2 PrNot) bądź datą pewną (art. 81 KC) lub w formie najwyższej tj. w formie aktu notarialnego (art. 92 PrNot do art. 94 PrNot). Popularną formą szczególną w praktyce kontraktowej dla umowy dystrybucyjnej jest forma pisemna, w szczególności dla umów selektywnych oraz

⁴² A.J. Bělohávek, Rozporządzenie Rzym I, T. 1, s. 891.

⁴³ Ustawa z 14.2.1991 r. – Prawo o notariacie (tj. Dz.U. z 2024 r. poz. 1001), Legalis.

zawieranych na zasadzie wyłączności. Podobnie jak to ma miejsce w przypadku umowy agencyjnej (art. 758² KC), w razie zawarcia umowy ustnie lub *per facta concludentia*, każda ze stron może żądać od drugiej wydania jej dokumentu w formie pisemnej bądź dokumentowej, który potwierdza postanowienia umowy⁴⁴.

Warto w tym miejscu zwrócić uwagę na dwustronnie profesjonalny charakter umowy dystrybucyjnej, obydwu stron teje umowy producenta oraz dystrybutora.

Znajdzie więc zastosowanie art. 77¹ KC, zgodnie z którym „§ 1. W wypadku gdy umowę zawartą pomiędzy przedsiębiorcami bez zachowania formy pisemnej jedna strona niezwłocznie potwierdzi w piśmie skierowanym do drugiej strony, a pismo to zawiera zmiany lub uzupełnienia umowy, niezmieniające istotnie jej treści, strony wiąże umowa o treści określonej w piśmie potwierdzającym, chyba że druga strona niezwłocznie się temu sprzeciwiła na piśmie.

§ 2. W przypadku gdy umowę zawartą pomiędzy przedsiębiorcami bez zachowania formy dokumentowej jedna strona niezwłocznie potwierdzi w dokumencie skierowanym do drugiej strony, a dokument ten zawiera zmiany lub uzupełnienia umowy, niezmieniające istotnie jej treści, strony wiąże umowa o treści określonej w dokumencie potwierdzającym, chyba że druga strona niezwłocznie się temu sprzeciwiła w dokumencie”. Nadto znajduje w tym przypadku zastosowanie art. 74 § 4 KC, wg którego: „Przepisów o skutkach niezachowania formy pisemnej, dokumentowej albo elektronicznej przewidzianej dla celów dowodowych nie stosuje się do czynności prawnych w stosunkach między przedsiębiorcami”, który to przepis uchyla zastosowanie art. 76 zd. 2 KC, wg którego: „Jednakże gdy strony zastrzegły dokonanie czynności w formie pisemnej, dokumentowej albo elektronicznej, nie określając skutków niezachowania tej formy, w razie wątpliwości poczytuje się, że była ona zastrzeżona wyłącznie dla celów dowodowych” oraz art. 77 § 2 KC, zgodnie z którym „Jeżeli umowa została zawarta w formie pisemnej, dokumentowej albo elektronicznej, jej rozwiązanie za zgodą obu stron, jak również odstąpienie od niej albo jej wypowiedzenie wymaga zachowania formy dokumentowej, chyba że ustawa lub umowa zastrzega inną formę”, a więc rygor *ad probationem*⁴⁵.

W przypadku gdy w ramach ustanowionych zabezpieczeń dokonano zastrzeżenia własności towaru (rzeczy ruchomej) sprzedawanego dystrybutorowi, powinno być ono dokonane na piśmie, jeśli towar ten zostaje mu wy-

⁴⁴ W.J. Kocot, w: SPB, T. 9, 2018, s. 252.

⁴⁵ *Ibidem*, s. 252–253.

Przejdź do księgarni →

ksiegarnia.beck.pl