Jarosław Firlit
(Uniwersytet Wrocławski)

Umowa cywilno-prawna jako umowa agencyjna w kontekście współpracy z podmiotami gospodarczymi

Abstract

The civil-law contract as agency contract in the context of cooperation with business entities

The following paper analyses the civil law contract as agency contract in the context of cooperation with business entities in light of prevailing legal provisions. The contract, as a necessary legal basis which details the type of performed actions as well as the salary of the person receiving the salary, in case of any litigation can become in the future an element of proof in the process of vindication of ones rights and responsibilities when bad execution of commission is occurring. The goal of this paper is to present the types of currently existing contracts and to describe their unique characteristics in light of prevailing legal provisions. Because of the specific nature of this paper the main research method will be an objective analysis of the current legal order and empirical experience aimed at systematizing the most important issues concerning the responsibility of parties of a civil-law contract. With a proper analysis and understanding of the aforementioned factors and with an appreciation of practical provisions we can secure our rights stemming from the contract, such as our salary and the time of payment.

Keywords: civil-law contract, agency contract, responsibility of the agent, cooperation with business entities.

Wstęp

Geneza zawierania umów, określenia kwoty zapłaty a także zakresu wykonania ma swe początki w czasach rzymskich gdzie była zwana jako

locatio – conductio operarum czyli umowa najmu usług. Zleceniodawca (*conductor*) był zobowiązany za do zapłaty zleceniobiorcy (*locator*) określonej kwoty przewidzianej w umowie za wykonanie określonej czynności. Prawo rzymskie tak jak i obecnie stosowane przepisy przewidywały godziwą zapłatę. *Digiesta Justyniana* (kodek justyniański) określał minimalną kwotę wynagrodzenia określoną w umowie – porozumieniu polegającą na tym, iż „jeśli ktoś wynajął za jedną monetę, najem jest nieważny, ponieważ stawia się to na równi z darowizną"[1], dobrowolne oświadczenie stron o zawarciu umowy czyli „zobowiązanie z tytułu zlecenia opiera się na porozumieniu kontrahentów"[2] a także sposób zawierania takowego zlecenia jego formy „ponieważ najem jest zjawiskiem naturalnym u wszystkich społeczeństw, zawiera się go nie przy użyciu określonych słów, lecz w drodze porozumienia, tak jak kupno–sprzedaż"[3] a także przewidywał ewentualną zapłatę, w zależności od porozumienia stron zawartego w umowie, w przypadku kiedy zleceniobiorca nie mógł wykonywać swojej pracy z winy będącej po jego stronie regulując to stwierdzeniem, iż „kto wynajął swe usługi winien otrzymać zapłatę za cały czas najmu, jeśli nie ponosi winy za to, że nie mógł świadczyć usług"[4].

Rodzaje umów gospodarczych

Obecnie gospodarcze znaczenie umów agencyjnych jest tak rozpowszechnione z uwagi na stosowanie ich od dłuższego czasu w różnorodnych sektorach gospodarczych i mimo jej powszechności aż do 2000 r. regulacje prawne je obowiązujące były dość ubogie.

Obecnie „obowiązujące przepisy kodeksu cywilnego sytuują umowę agencyjną jako typową umowę gospodarczą. Wynika to przede wszystkim z określenia już w art. 758 k.c., zawierającym ustawową definicję umowy agencyjnej, kwalifikacji formalnych stron tej umowy. Mogą nimi być tylko przedsiębiorcy w rozumieniu art. 43^1 k.c., czyli osoby fizyczne, osoby prawne lub jednostki organizacyjne niebędące osobami

1 Digesta Justyniana komentarz do edyktu Ulpiana księga sześćdziesiąta dziewiąta. Stwierdzenie zaczerpnięte z: W. Rozwadowski, *Prawo rzymskie – zarys wykładu wraz z wyborem źródeł*, Wydawnictwo Ars Bonei Et Aequi, Poznań 1992.

2 *Ibidem*.

3 *Ibidem*.

4 *Ibidem*.

prawnymi, którym ustawa przyznaje zdolność prawną, prowadzące we własnym imieniu działalność gospodarczą bądź zawodową. Z uwagi na charakter opracowania pojęcia „przedsiębiorca", „działalność gospodarcza" oraz „działalność zawodowa" nie są bliżej analizowane. Wystarcza stwierdzenie istnienia obustronnego profesjonalizmu w umowie agencyjnej"[5]. Określenie zasad przedsiębiorcy, działalności gospodarczej bądź też działalności zawodowej określają nam odrębne przepisy i uregulowania jakimi posłużył się ustawodawca.

Zleceniobiorca „musi wykonywać przyjęte na siebie w wyniku zawarcia umowy agencyjnej obowiązki za pomocą swojego przedsiębiorstwa. Oznacza to przede wszystkim, że wszelkie środki materialne i niematerialne potrzebne do wykonywania tych obowiązków musi on sobie sam zapewnić. Chociaż ustawodawca użył w powołanym artykule k.c. określenia o posługiwaniu się „swoim przedsiębiorstwem", można przyjąć za dopuszczalne, aby agent posługiwał się cudzymi składnikami majątkowymi, a nawet wydzierżawionym całym przedsiębiorstwem. Istotne jest tutaj, że nie może on żądać od zleceniodawcy, aby ten dostarczył mu środków potrzebnych do wykonywania umowy"[6].

Honorarium wynikające z umowy

Wynagrodzenie agenta wynika z konsekwencji zawarcia takowej umowy gdzie zleceniobiorca ma określone wynagrodzenie wynikające ze ściśle określonych czynności, które wykonał na rzecz zleceniodawcy. „Wynagrodzenie agenta nazywane jest zwykle prowizją. Jest to wynikiem powszechnie przyjętej konwencji. Zgodnie z ustaleniami kodeksowymi agentowi przysługuje wynagrodzenie. Jednak ustawodawca nie utożsamił w tym przypadku pojęcia „wynagrodzenie" z pojęciem „prowizja". Ustalenia art. 758 § 1 k.c. mówią o wynagrodzeniu jako elemencie przedmiotowo istotnym umowy agencyjnej. Dopiero w kolejnym art. 758^1 § 1 k.c. jest mowa o prowizji i to w kontekście braku innego niż właśnie prowizja

5 L. Ogiegło *System Prawa Prywatnego*, tom 7: *Prawo zobowiązań – część szczegółowa*, J. Rajski (red.), C.H. Beck, Warszawa 2001, s. 404.

6 W. Wyrzykowski, [w:] *Umowy gospodarcze – zagadnienia wybrane,* J. Gospodarek (red.), Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2009, s. 222.

sposobu gratyfikacji przewidzianej dla agenta. Istnienie wynagrodzenia jako *essentialia negotii* (elementy przedmiotowe istotne – negocjowanie warunków umowy) w umowie agencyjnej jest konsekwencją ustalenia, że umowa ta ma charakter odpłatny i zarazem wzajemny. Trudno w istocie inaczej sobie wyobrazić umowę w obrocie gospodarczym. Już w okresie międzywojennym, pod rządami kodeksu handlowego z 1934 r., wynagrodzenie, zwane prowizją w dawnym art. 574 § 1 k.h., było podstawowym elementem umowy agencyjnej, poprzedniczki dzisiejszej umowy agencyjnej. Wówczas jednak przepisy nie przewidywały innego sposobu wynagradzania ajenta, jak tylko poprzez zapłatę prowizji.

Teoretycznie istnieją obecnie dwie możliwości wynagradzania agenta: ryczałt i prowizja. Ten pierwszy sposób polega na przyjęciu przez strony umowy konkretnej kwoty wyrażonej w pieniądzu, która należałaby się agentowi bez względu na efekty podjętych przezeń działań. Kwota ta musiałaby być ustalona już w tekście umowy, gdyż w innym przypadku – zgodnie z art. 758^1 § 1 k.c. – agentowi należałaby się prowizja. Teoretycznie można by też przewidzieć inny niż w pieniądzu sposób wynagradzania agenta, np. świadczenie rzeczowe, wykonanie konkretnej czynności czy oddanie rzeczy (np. lokalu) do używania.

Jeśli umowa nie zapewniałaby żadnego wynagrodzenia agentowi, to mielibyśmy do czynienia w zależności od szczegółowych postanowień umowy z umową nienazwaną, zbliżoną w swej istocie do zlecenia, albo z umową agencyjną, w której zabrakło postanowień o wynagrodzeniu. W tym drugim przypadku, w oparciu o wymieniony już art. 758^1 § 1 k.c., przyjąć należałoby wynagrodzenie prowizyjne.

W tym kontekście interesująca wydaje się sentencja wyroku Sądu Najwyższego z 14 maja 2004 r., która brzmi „Okoliczność, iż jedna z części składowych wynagrodzenia płatnego na podstawie umowy agencyjnej ma charakter stały, nie podważa tego, że w ostatecznym rozrachunku wynagrodzenie w całości zależeć będzie od osiągnięcia przez akwizytora umówionego skutku jej działalności". Z tego stwierdzenia można wyciągnąć wniosek, że podstawą roszczenia agenta o wypłatę wynagrodzenia jest wypełnienie przezeń podstawowego obowiązku określonego w umowie, a mianowicie doprowadzenie do zawarcia umowy przez zleceniodawcę i osobę trzecią lub znalezienie dla zleceniodawcy potencjalnego kontrahenta. Samo pozostawanie w gotowości do świadczenia usługi nie wystarcza, aby agentowi przysługiwała jakakolwiek gratyfikacja. Wobec tego postanowienie umowne, które przewidywałoby wynagrodzenie bez

określenia, w jakich okolicznościach się ono należy, nie byłoby skuteczne w tym sensie, że agent nie mógłby wystąpić z roszczeniem o jego zapłatę, jeśliby nie wykonał swoich podstawowych obowiązków – tj. pozostawałby bierny.

Z takiego toku myślenia wynika wniosek, że jakkolwiek określone będzie wynagrodzenie agenta, to i tak będzie ono zależne od rezultatu wykonanych przez niego czynności. Należałoby wówczas uznać że umowa agencji ma charakter umowy rezultatu. A tak wcale być nie musi. Ustawodawca nie przesądził jednoznacznie o takim charakterze agencji. Co więcej, zgodnie z zasadą swobody umów, strony mogą zawrzeć w umowie dowolny sposób wynagradzania agenta. Koniecznie jednak należy określić tę kwestię w sposób jednoznaczny tak, aby nie było tu żadnych wątpliwości. Jeśli więc zabraknie zapisu w umowie o wynagrodzeniu agenta bez względu na osiągnięte przez niego rezultaty w postaci znalezienia kontrahenta lub doprowadzenia do zawarcia konkretnej umowy, której stroną będzie zleceniodawca, to przyjąć trzeba będzie, że agentowi będzie się należeć wynagrodzenie tylko po uzyskaniu określonego skutku po stronie zleceniodawcy. Jest to o tyle ryzykowne, że działalność agenta zależy od bardzo wielu czynników zewnętrznych. Jest to o tyle ryzykowne, że działalność agenta zależy od bardzo wielu czynników zewnętrznych na które nie ma on czasem żadnego wpływu. W związku z tym agent jest zobowiązany do dochowania należytej staranności przy wykonywaniu umowy. Pamiętając o profesjonalnym charakterze tej umowy, należałoby powiedzieć, że chodzi o staranność, jakiej możemy oczekiwać od podmiotu zajmującego się daną działalnością zarobkowo. To oznacza oczywiście wyższe standardy. Problemem praktycznym jest zdefiniowanie takich standardów wykonywania działalności agenta”[7].

Nieodzownym warunkiem w umowie agencyjnej stanowi wysokość i sposób naliczenia prowizji, który powinien być dokładnie zawarty w umowie, przez co jest możliwość uniknięcia ewentualnych sporów związanych z tą materią. „Prowizja może być określona jako odsetek od wartości zawartych przez zleceniodawcę za pośrednictwem agenta transakcji”[8]. „Trudno sobie wyobrazić, aby ta wartość nie była zapisana w umowie. Jeśli jednak zabrakłoby takiego wskaźnika, to zgodnie z art. 758^1 § 3 k.c. prowizja

7 *Ibidem*.

8 S. Pszczółka, M.J. Skrodzka, K. Skrodzki, M. Zaręba, *Umowa w obrocie gospodarczym*, C.H. Beck, Warszawa 2008, s. 68.

należy się w wysokości przyjętej w danym miesiącu i czasie. Nabierają wtedy znaczenia również dotychczasowe relacje między agentem a zleceniodawcą. Ustalenie konkretnego odsetka zależeć będzie od porozumienia się stron umowy albo od decyzji sądu rozstrzygającego tę kwestię wyrokiem.

Po drugie, prowizja może być ustalana na podstawie liczby umów zawartych za pośrednictwem lub przy pomocy agenta. Wtedy mamy do czynienia z koniecznością ustalenia stawki za jedną umowę zawartą z udziałem agenta. Obydwa sposoby ustalania prowizji mogą naturalnie doznawać modyfikacji i wzajemnie się uzupełniać. Granicami są tu wola stron, bezwzględnie obowiązujące przepisy prawne i zasady współżycia społecznego.

Przykładem próby obejścia zapisów ustawowych jest określenie w umowie prowizji o charakterze symbolicznym. Jest to oczywiście kwestią oceną i zależy od wielu czynników w konkretnym przypadku. Co do zasady przyjąć należy, że prowizja symboliczna nie jest wynagrodzeniem. W przypadku dochowania pozostałych elementów umowy agencyjnej agentowi należeć się będzie prowizja ustalona w wysokości zależnej od kontekstu miejsca wykonywania działalności przez agenta, czasu i stosunków panujących między agentem a zleceniodawcą.

W trakcie obowiązywania umowy może wystąpić wiele okoliczności wpływających na wzajemne relacje agenta i zleceniodawcy. W tym miejscu interesująca wydaje się możliwość obniżenia określonej w umowie prowizji. Warto powołać się tutaj na wyrok Sądu Najwyższego z 9 lipca 1974 r., który dotyczył w istocie nie prowizji ale zryczałtowanego wynagrodzenia. Samo jednak podejście do problemu można również odnieść do prowizji. Teza tego orzeczenia zawiera stwierdzenie, że obniżenie odpłatności agenta może być uzasadnione tylko w przypadku stwierdzenia, że zawarta w umowie (lub w odpowiednim załączniku) kalkulacja nie była dostosowana do realnie istniejących warunków ekonomicznych i ze względu na zasady współżycia społecznego konieczna jest modyfikacja postanowień umownych w tym zakresie. Jeśli moment zaistnienia rozbieżności między zasadami ustalania prowizji a istniejącym stanem rzeczy miał miejsce już po zawarciu umowy, to podstawą zmiany jej treści może być także klauzula *rebus sic stantibus*, ustalona w art. 358^1 § 3 k.c."[9].

W obrocie gospodarczym zachodzą także specyficzne aspekty, o których „możemy mówić o „prowizji utraconej". Chodzi wówczas o wynagrodzenie,

9 W. Wyrzykowski, [w:] *Umowy gospodarcze…*, *op. cit*., s. 224–225.

jakie przysługiwałoby agentowi, gdyby nadal był agentem, a kontrahent zleceniodawcy nadal byłby związany z nim umową, na podstawie, której przekazywałby określone świadczenia, od których wartość obliczana byłaby co dany okres prowizja dla agenta. Mamy więc do czynienia z prowizją od umów długoterminowych zawartych przez zleceniodawcę z podmiotem wyszukanym dla niego przez agenta"[10]. W tym szczególnym przypadku należy wnioskować, iż wynagrodzenie agenta w postaci prowizji jaką otrzymuje za swe usługi została przynajmniej raz wypłacona a następnie umowa została rozwiązana. „Wówczas dodatkowo należało by ustalić, że umowa z kontrahentem nadal wiąże byłego już zleceniodawcę i że ów kontrahent nadal uiszcza wymagane na tej podstawie świadczenia. Oprócz tego konieczne byłoby ustalenie, z jakich przyczyn umowa agencyjna przestała obowiązywać. Jeśli przyczyna rozwiązania umowy leżałaby po stronie agenta, to logicznym jest, że co do zasady rekompensata za utraconą prowizję nie będzie mu się należeć. Rekompensata należna wtedy agentowi określana jest mianem świadczenia wyrównawczego i uregulowana w art. 764^3 k.c. Z przepisu tego wynikają następujące przesłanki, które muszą wystąpić kumulatywnie, aby były agent mógł dochodzić świadczenia wyrównawczego:

- agent doprowadził do zawarcia przez zleceniodawcę umów z nowymi kontrahentami,
- zleceniodawca nadal jest tymi umowami związany,
- umowy, o których mowa wyżej, nadal przynoszą zleceniodawcy korzyści majątkowe,
- względy słuszności przemawiają za przyznaniem takiego świadczenia byłemu agentowi"[11].

Przy łącznym zachowaniu ww. punktów agent może wówczas domagać się rekompensaty a „celem świadczenia wyrównawczego jest zrekompensowanie byłemu agentowi możliwości czerpania korzyści majątkowych z umów, przy zawarciu których brał czynny udział"[12]. Wówczas „agent taki spodziewa się czerpać zyski (prowizję) z takich umów i w przypadku rozwiązania umowy agencyjnej traci tę możliwość. Pamiętać należy przy

10 K. Szczepanowska-Kozłowska, *Przesłanki roszczenia o świadczenie wyrównawcze powstające na rzecz byłego agenta – glosa do wyroku SN z 8 listopada 2005 r.,* I CK 207/05, „Glosa" 2006, nr 4.

11 E. Rott-Pietrzyk, *Umowa agencyjna – nowa regulacja w KC*, cz. II, „Monitor Prawniczy" 2001, nr 12.

12 W. Czachórski, *Zobowiązania. Zarys wykładu*, LexisNexis, Warszawa 2007, s. 527.

tym o wyznaczonej przez ustawodawcę – w art. 764^3 § 2 k.c. – górnej granicy świadczenia wyrównawczego. Nie może ona przekroczyć wynagrodzenia agenta za jeden rok. Wysokość świadczenia wyrównawczego w konkretnym przypadku powinna być ustalona przez sąd, który powinien wówczas kierować się celem tego rodzaju rekompensaty"[13]. Wynagrodzenie takie oblicza się na podstawie średniej arytmetycznej rocznego wynagrodzenia za okres ostatnich pięciu lat a w przypadku gdyby okres zawarcia umowy był krótszy to taką średnią ustala się za okres obowiązywania umowy.

Specyficzne relacje wynikające z umowy agencyjnej

Występują także sytuacje które możemy zaliczyć do „szczególnych przypadków, kiedy strony umowy agencyjnej zawrą w jej tekście odmienne postanowienia, że np. nawet w razie rozwiązania umowy z winy agenta świadczenie wyrównawcze – rekompensata za utracone prowizje będzie mu się należała. Takie ustalenia umowy mogą być jednak uznane za sprzeczne z zasadami współżycia społecznego i jako takie uznane za nieobowiązujące.

Powyższe uwagi dotyczące świadczenia wyrównawczego należy odnosić zarówno do wynagrodzenia prowizyjnego, jak i ryczałtowego.

Jeszcze inną kwestią jest możliwość żądania prowizji od umów zawartych po wygaśnięciu umowy agencji, czego dotyczy art. 761^1 k.c. Konieczne jest wtedy udowodnienie, że agent dokonał czynności zmierzających do zawarcia takiej umowy z kontrahentem. W przypadkach spornych sąd będzie musiał wziąć pod uwagę nakład pracy agenta i jego zaangażowanie w przygotowanie zawarcia konkretnej umowy, która doszła do skutku po wygaśnięciu stosunku agencji"[14].

W umowach agencyjnych możemy spotkać się także ze stwierdzeniem wyłączności, dającym zleceniobiorcy prawo samodzielnego działania na określonym terenie z góry określonym i zaznaczonym w takowej umowie. Ta klauzula narzuca na zleceniodawcę obowiązek nie możności ustanawiania innych agentów na tym samym terenie gdzie ich kompetencyjność była by taka sama bądź w tym samym zakresie co agenta pierwotnego

13 K. Szczepanowska-Kozłowska, *Przesłanki…*, *op. cit*.

14 W. Wyrzykowski, [w:] *Umowy gospodarcze…*, *op. cit*., s. 226.

mającego już podpisaną umowę wyłączności. Podobna wyłączność może dotyczyć nie tylko terenu ale i także potencjalnych kontrahentów. Kontrahenci ci mogą być wymienieni z nazwy instytucji lub określonego rodzaju przedsiębiorstw. „Jeśli idzie o kwestię wysokości wynagrodzenia takiego agenta, to wydaje się logicznym, że w zamian za wyłączność otrzyma on mniejsze wynagrodzenie niż gdyby nie została mu taka wyłączność zagwarantowana. W przypadku, kiedy jednak doszłoby do naruszenia klauzuli wyłączności i zleceniodawca zawarłby umowę bez udziału agenta, to zgodnie z art. 761 § 2 k.c. agentowi należeć się będzie prowizja od tak zawartej umowy. Ważne przy tym jest, że przepis regulujący tę kwestię ma charakter bezwzględnie obowiązujący”[15]. Z tego przepisu wynika, iż strony będące związane umową agencyjną na wyłączność nie są w stanie inaczej ułożyć stosunku prawnego jaki je wiąże. To rozwiązanie ma na celu ochronę zleceniobiorcy przed nieuczciwym zleceniodawcą.

> Wyłączność może także dotyczyć agenta, który na podstawie umowy ze zleceniodawcą powstrzyma się od zawarcia umów agencyjnych z innymi zleceniodawcami pochodzącymi z danego obszaru, określonymi rodzajowo lub w ogóle z jakimkolwiek innym zleceniodawcą. W takim przypadku również może być przewidziane odpowiednie dodatkowe wynagrodzenie agenta. Jednak ustawodawca nie przewidział tego w obowiązujących przepisach i kwestia ta zależna jest w całości od woli stron.
>
> Trochę inaczej przedstawia się problem wynagrodzenia agenta, jeśli mamy do czynienia z klauzulą konkurencyjną, określoną w art. 764^6 k.c. Agent zobowiązuje się wtedy do niepodejmowania swojej działalności w charakterze agenta przez oznaczony czas po wygaśnięciu umowy agencyjnej, nie dłuższy jednak niż dwa lata. W zamian za to otrzymuje odpowiednie wynagrodzenie, które powinno odpowiadać korzyściom, jakie zleceniodawca osiągnie dzięki powstrzymaniu się agenta od wykonywania swojej profesji. Jednak ten sposób ustalania wynagrodzenia agenta wykorzystywany będzie w sytuacjach konfliktowych. Strony mogą ustalić to wynagrodzenie w sposób dowolny.
>
> Strony mogą również przy klauzuli wyłączności zgodzić się, że jej naruszenie skutkować będzie również nieważnością umowy zawartej bez udziału agenta. Taki zapis w umowie dodatkowo zabezpieczałby

15 T. Wiśniewski, *Umowa agencyjna według kodeksu cywilnego*, LexisNexis, Warszawa 2001, s. 34 i n.

interesy agenta. Nie jest to jednak rozwiązanie wygodne dla zleceniodawcy z uwagi na ochronę interesów jego kontrahentów i ewentualne roszczenia odszkodowawcze, z jakimi spotkałby się z ich strony gdyby doszło do uznania umów zawartych bez udziału agenta za nieważne[16].

Okres obowiązywania umowy i jej zakończenie

Umowa agencyjna łącząca prawnie strony będące podmiotami w niej zawartymi może zostać ustanowiona na czas nieoznaczony bądź oznaczony. W przypadku kiedy strony zawarły umowę na czas oznaczony, jeśli po jej wygaśnięciu strony nie podejmą decyzji o kontynuacji dalszej współpracy wówczas to z mocy prawa i z upływem okresu na jaki została zawarta wygasa. Jeśli po czasowym wygaśnięciu umowy strony wzajemnie wobec siebie świadczą usługi w dalszym ciągu to z mocy ustawy i przepisów art. 764 i 764^1 k.c. staje się umową zawartą na czas nieoznaczony.

Podobnie jak inne umowy bezterminowe umowa agencyjna zawarta na czas nieoznaczony może być wypowiedziana przez każdą ze stron, z zachowaniem odpowiednich terminów. Art. 764^1 k.c. określa konkretne terminy wypowiedzenia umowy agencyjnej; są one zróżnicowane w zależności od czasu trwania umowy i wynoszą: jeden miesiąc w pierwszym roku jej trwania, dwa miesiące w drugim roku jej trwania, trzy miesiące w trzecim i w latach następnych. Terminy wypowiedzenia mogą być tylko korzystniejsze niż ustawowe. W kwestii niejednakowych terminów umownych dla każdej ze stron przyjęto rozwiązanie korzystne dla agenta, a mianowicie termin przewidziany dla dającego zlecenie nie może być krótszy niż termin agenta (art. 764^1 § 2 k.c.). W razie ustalenia dłuższego terminu dla agenta termin ten obowiązuje obie strony.

Termin wypowiedzenia umowy (zarówno ustawowy, jak i umowny) upływa z końcem miesiąca kalendarzowego. Umowa zawarta pierwotnie na czas oznaczony, przekształcona następnie z mocy art., 764 k.c. w umowę bezterminową, podlega wymienionym wyżej zasadom, przy czym ustalając termin wypowiedzenia należy uwzględnić okres, na jaki była zawarta (art. 764^1 § 4 k.c.).

Wystąpienie ważnych powodów może uzasadniać wypowiedzenie umowy agencyjnej również zawartej na czas oznaczony bez zachowania

16 W. Wyrzykowski, [w:] *Umowy gospodarcze…*, *op. cit*., , s. 226–228.

terminów wypowiedzenia (art. 764^2 § 4 k.c.). Przyczyny takiego wypowiedzenia zostały wskazane w ustawie, a należą do nich:

- niewykonywanie przez jedną ze stron obowiązków umowy agencyjnej w całości lub znacznej części;
- nadużycie okoliczności (art. 764^2 § 4 k.c.).

W pierwszym przypadku podstawą wypowiedzenia umowy jest działanie lub zaniechanie działania przez tę ze stron, do której jest skierowane wypowiedzenie. Przypadek drugi stanowią okoliczności nadzwyczajne, które interpretuje się jako okoliczności obiektywne lub indywidualne, zawinione lub niezawinione przez jedną ze stron, powodujące w efekcie uniemożliwienie dalszego wykonywania umowy agencyjnej. Do okoliczności takich zalicza się klęski żywiołowe, wprowadzenie nowych regulacji prawnych, zatajenie przez zleceniodawcę informacji lub też udzielenie agentowi informacji fałszywych, wprowadzenie w błąd zleceniodawcy przez agenta. Są to okoliczności, które – gdy już zaistnieją – powodują, że nie można wymagać od stron sensownego wykonywania umowy agencyjnej. Art. 764^2 § 2 k.c. przewiduje obowiązek naprawienia szkody przez tę ze stron, do której skierowano wypowiedzenie.

Stosownie do zasad ogólnych umowa agencyjna może być zawsze rozwiązania w drodze porozumienia stron poprzez odstąpienie od wykonywania umowy, ewentualnie w wyniku niemożliwości spełnienia świadczenia, za którą to niemożliwość żadna ze stron nie ponosi odpowiedzialności (wskutek decyzji administracyjnej nakazującej zaprzestania działalności jednej ze stron, utraty zdolności do czynności prawnych, przypadku losowego)[17].

Bibliografia

Czachórski W., *Zobowiązania. Zarys wykładu*, Warszawa 2007.

Ogiegło L. *„System Prawa Prywatnego", tom 7, Prawo zobowiązań – część szczegółowa*, J. Rajski (red.), Warszawa 2001.

Pszczółka S., Skrodzka M.J., Skrodzki K., Zaręba M., *Umowa w obrocie gospodarczym*, Warszawa 2008.

Rott-Pietrzyk E., *Umowa agencyjna – nowa regulacja w KC, cz. II*, „Monitor Prawniczy" nr 12, Warszawa 2001.

17 T. Szymanek, *Prawo gospodarcze – podręcznik akademicki*, Europejska Wyższa Szkoła Prawa i Administracji, Warszawa 2005, s. 184–185.

Rozwadowski W., *Prawo rzymskie – zarys wykładu*, Poznań 1992.
Szczepanowska-Kozłowska K., *Przesłanki roszczenia o świadczenie wyrównawcze powstające na rzecz byłego agenta – glosa do wyroku SN z 8 listopada 2005 r., I CK 207/05*, Warszawa 2006.
Wiśniewski T., *Umowa agencyjna według kodeksu cywilnego*, Warszawa 2001.
Wyrzykowski W., *Umowy gospodarcze – zagadnienia wybrane*, J. Gospodarek (red.), Warszawa 2009.

ABSTRAKT

UMOWA CYWILNO-PRAWNA JAKO UMOWA AGENCYJNA W KONTEKŚCIE WSPÓŁPRACY Z PODMIOTAMI GOSPODARCZYMI

Przedmiotowy referat obrazuje umowę cywilno-prawną jako umowę agencyjną w kontekście współpracy z podmiotami gospodarczymi z uwzględnieniem obowiązujących przepisów prawnych. Umowa jako niezbędna podstawa prawna uwzględniająca rodzaj wykonywanych czynności jak i wynagrodzenie osoby przyjmującej wynagrodzenie w przypadku jakikolwiek sporów sądowych stanowi w przyszłości element dowodowy przy dochodzeniu swoich praw i obowiązków podczas złego wykonywania zlecenia. Celem referatu jest przedstawienie rodzajów obecnie występujących umów oraz wyjaśnienie ich specyficznych cech w świetle obowiązujących przepisów prawnych. Z uwagi na charakter referatu główną metodą badawczą będzie obiektywna analiza aktualnego porządku prawnego oraz doświadczenia praktycznego mającego na celu usystematyzowanie najistotniejszych zagadnień dotyczących odpowiedzialności stron zawierających umowę cywilno-prawną. Przy odpowiedniej analizie i zrozumieniu wyżej opisanych czynników z uwzględnieniem zasad praktycznych możemy zabezpieczyć swoje prawa wynikające z tytułu zawarcia umowy m.in. swoje wynagrodzenie i czas zapłaty.

SŁOWA KLUCZOWE: umowa cywilno-prawna, umowa agencyjna, odpowiedzialność agenta, współpraca z podmiotami gospodarczymi.