

JAN WŁADYSŁAW KUFEL

ISTOTA UMOWY AGENCJI*

I. UWAGI OGÓLNE

Popularna i ciesząca się w okresie międzywojennym dużym zainteresowaniem praktyki umowa agencji, w początkowym okresie Polski Ludowej przestała odgrywać poważniejszą rolę. Powodem tego stanu rzeczy był fakt, że agentem mógł być tylko kupiec w znaczeniu art. 2-12 kodeksu handlowego¹. Dopiero kodeks cywilny poprzez rozszerzenie zakresu podmiotowego pojęcia agenta, uelastyczył umowę agencji² i stworzył sprzyjające warunki, w których może ona odgrywać ważną rolę w dziedzinie gospodarczej³. W tej sytuacji agencja zaczęła przeżywać swój renesans i stała się dogodną formą prawną, za pomocą której strony mogą w sposób różnorodny kształtować nawiązany między sobą stosunek prawny.

Zagadnienia związane z istotą umowy agencji nie posiadają żadnego głębszego opracowania w naszej literaturze prawniczej. W interesującym nas zakresie jest co prawda szereg artykułów, orzeczeń Sądu Najwyższego lub Trybunału Ubezpieczeń Społecznych i wydanych do nich glos⁴,

* Tegoż autora: *Umowa agencji morskiej w prawie polskim*, Technika i Gospodarka Morska, 1969, nr 8 - '9, s. 357 i n.

¹ J. Górski, *Instytucje kodeksu handlowego nadające się do uwzględnienia w przyszłym kodeksie cywilnym*, Państwo i Prawo (PiP) 1951, nr 4, s. 697. Autor wyraził już wówczas sugestie, że postanowienia kodeksu handlowego dotyczące umowy agencji będą mogły być przeniesione do nowego kodeksu cywilnego z tym zastrzeżeniem, że wyeliminowane zostanie pojęcie kupca.

² W uzasadnieniu ostatniego projektu kodeksu cywilnego (1962 r.) wskazano, że z dotychczasowego kodeksu handlowego weszły do projektu między innymi przepisy o umowie agencyjnej, przy czym podkreślono, że nie dokonano w tym przypadku prostej recepcji przepisów kodeksu handlowego, lecz w wielu punktach dokonano ich gruntownej reformy. Patrz *Projekt kodeksu cywilnego oraz przepisów wprowadzających kodeks cywilny*, Warszawa 1962, s. 212.

³ A. Ohanowicz, J. Górski, *Zobowiązania część szczegółowa*, Warszawa-Poznań 1966, s. 241.

⁴ Zostały one uwzględnione przy rozważaniu zagadnień, będących treścią niniejszego artykułu — patrz dalsze przypisy.

które — o ile nie w szerszym zakresie, to choć częściowo — dotyczą problematyki umowy agencji i traktują w kwestiach z nią związanych. Jednakże z uwagi na fakt, że oparte one były na postanowieniach kodeksu handlowego z 1934 r., uległy pewnej deaktualizacji, a wyrażone w nich tezy należy analizować z dużą ostrożnością.

II. UMOWA AGENCJI A INNE UMOWY O ŚWIADCZENIE USŁUG

Umowę agencji — jako rodzaj umowy o świadczenie usług — należy odróżnić przede wszystkim od umowy o dzieło, umowy zlecenia i umowy komisju⁵. Odróżnienie umowy agencji od innych, podobnych do niej stosunków prawnych, nie jest rzeczą prostą. Zagadnienie wyodrębniania zaczyna się komplikować, gdy mamy do czynienia ze stosunkiem prawnym z pogranicza zobowiązań i prawa pracy, a mianowicie gdy chodzi o ostre i jednoznaczne odróżnienie umowy agencji od umowy o pracę. Przeprowadzenie linii granicznej między umową agencji, a podobnymi do niej umowami punkt wyjścia dla dalszych rozważań, w szczególności dla wskazania elementów istotnych umowy agencji.

Należy zawsze mieć na uwadze, iż rozstrzygając w konkretnym przypadku o tym, z jaką umową mamy do czynienia należy pamiętać, że z zasady nieistotne jest, jak strony w zawartej umowie nazwały swój stosunek⁶, oraz że o treści stosunku prawnego decydować może tylko całokształt okoliczności faktycznych danego przypadku⁷. Niekiedy nazwanie przez strony danej umowy nie jest okolicznością obojętną, a może nawet — w konkretnej sytuacji — wskazywać, jaki był cel umowy i zgodny zamiar stron⁸. Niemniej są pewne cechy szczególne o charakterze ogólnym, których występowanie może w sposób pozytywny przesądzić, z jakim rodzajem umowy mamy do czynienia. Właśnie te cechy zostaną poniżej uwypuklone, dzięki czemu zostanie zarysowana linia graniczna między umową agencji, a poszczególnymi umowami o świadczeniu usług.

1. Umowa agencji a umowa o dzieło. Zupełnie inny jest przedmiot obydwu umów. W przypadku umowy o dzieło chodzi zwykle o wykonanie pewnej rzeczy, przedmiotu lub usługi, natomiast w umowie agencji chodzi bądź o pośredniczenie przy zawieraniu umów, bądź o za-

⁵ Wszystkie te umowy zaliczane są do grupy umów o świadczenie usług. Porównaj W. Czachórski, *Prawo zobowiązań w zarysie*, Warszawa 1968, s. 574; inaczej J. Kruszowska, T. Jackowski, *Umowa agencji. Umowa komisju*, Katowice 1965/66, s. 43.

⁶ Art. 65 § 2 k.c.; orzeczenie Sądu Najwyższego z dnia 27 IV 1953 r., C 705/52, PiP 1953, nr 11, s. 725.

⁷ Art. 65 § 2 k.c.; orzeczenie Sądu Najwyższego z dnia 27 III 1953 r., C 795/52; PiP 1953, nr 11, s. 725.

⁸ Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 20 III 1965 r., III PU 28/64; OSN 1965, nr 9, poz. 157.

wieranie umów oznaczonego rodzaju. Umowa o dzieło dotyczy ze swej natury wykonania ściśle oznaczonego dzieła, rezultatu (materialnego lub niematerialnego)⁹. Rezultat stanowiący przedmiot umowy o dzieło jest zawsze określony przez strony z góry i to określony w sposób szczegółowy (np. umowa zawarta ze stolarzem o wykonanie 10 krzeseł o określonym przez zamawiającego fasonie). Umowa o dzieło jest typowym przykładem zobowiązania rezultatu¹⁰. Umowa ta zawarta jest na określony czas, a mianowicie od momentu przyjęcia zamówienia do momentu wykonania umówionego dzieła. W nauce przyjął się pogląd, że wynik działania w ramach umowy o dzieło, a więc ów rezultat, powinien posiadać z góry określony samoistny byt, być niezależny od dalszego działania i istnienia twórcy dzieła oraz być obiektywnie osiągalny i pewny¹¹.

Wymienione cechy nie muszą lub nie mogą mieścić się w stosunku agencji. I tak w umowie agencji jej przedmiot nie musi być tak ściśle oznaczony, zindywidualizowany, a oznaczenie może być bardziej ogólne; Np. przyjmujący zlecenie zobowiązuje się do pośredniczenia przy zawieraniu umów sprzedaży towarów produkowanych (wytwarzanych) przez dającego zlecenie. Umowa agencji zawarta jest z reguły na czas nieoznaczony i może być wypowiedziana, ponadto nie jest ona zawarta w celu spełnienia przez agenta w jej ramach jednego tylko świadczenia, ale w celu dokonania określonych świadczeń we większej nieokreślonej z góry ilości¹². W tym właśnie przejawia się pewna stałość umowy agencji, odróżniająca ją od umowy o dzieło i innych umów o świadczeniu usług, a przypominająca pod tym względem umowę o pracę.

Umowy te mają jednak i cechy wspólne. Podmiotem każdej z nich może być tak osoba fizyczna, jak i prawna. Strona przyjmująca zamówienie w umowie o dzieło oraz agent (przyjmujący zlecenie) w umowie agencji obciążona jest ryzykiem rezultatu gospodarczego. Pewne cechy tak wspólne, jak i odrębne zawierają obie umowy w elemencie zapłaty wynagrodzenia¹³. Przedstawione podobieństwa obu umów nie mogą jednak przesłonić istotnych różnic, które między nimi występują.

⁹ Porównaj W. Siuda, *Istota i zakres umowy o dzieło*, Poznań 1964, s. 13 i tamże podana literatura, a także S. Wójcik, *Pojęcie umowy o dzieło*, *Studia Cywilistyczne*, t. IV, Kraków 1963, s. 110 i n.

W nauce występuje też rozróżnienie rezultatu umowy o dzieło na 1) rezultat ucieleśniony i 2) rezultat nie ucieleśniony. Patrz W. Ludwiczak, *Umowa zlecenia*, Poznań 1955, s. 54 i n.

¹⁰ Z. K. Nowakowski, *Zobowiązanie rezultatu i starannego działania*, *Ruch Prawniczy i Ekonomiczny (RPEiS)* 1959, z. 2, s. 99 i n. Praktyczne znaczenie tego podziału zobowiązań zdaje się kwestionować W. Ludwiczak w głosie do orzeczenia Sądu Najwyższego z 13 III 1967 r., I CR 500/66; OSPiKA 1968, nr 7-8, poz. 158.

¹¹ Por. R. Longchamps de Berier, *Zobowiązania*, Poznań 1948, s. 557 i n.

¹² Por. M. Allerhand, *Kodeks handlowy — komentarz*, Lwów 1935, s. 845 i n.

¹³ Zagadnienia te zostały tutaj pominięte z uwagi na to, że dla niniejszych rozważań nie mają one pierwszoplanowego znaczenia.

2. Umowa agencji a umowa zlecenia. W umowie zlecenia zleceniobiorca zobowiązuje się do dokonania określonej czynności prawnej dla dającego zlecenie (art. 734 § 1 k.c.). Podstawowa różnica występująca między tymi umowami sprowadza się do różnicy występującej między pojęciami „określona czynność prawna” w zleceniu, a „stałe pośredniczenie względnie zawieranie umów oznaczonego rodzaju” przy agencji. Uchwycenie tej różnicy może niekiedy sprawiać pewną trudność. Określoną czynnością prawną będzie np. zawarcie dla dającego zlecenie jednej umowy oznaczonego rodzaju, ale nie będzie nią już zawarcie umów oznaczonego rodzaju dla dającego zlecenie przy każdej nadarżającej się okazji (stałe), gdyż w tym wypadku wchodziłby w grę stosunek agencji.

W stosunku zlecenia nie mamy elementu stałości w sensie wyżej podanym, gdyż zlecenie dotyczy dokonania z reguły jednej tylko czynności prawnej. Po jej dokonaniu stosunek zlecenia wygasa i ewentualnie może być nawiązany na nowo na poprzednich warunkach. W przypadku jego ponowienia, będziemy jednak mieli nową umowę zobowiązaniową. Gdyby intencją stron było pewne związanie się w tym sensie, że rający zlecenie pragnąłby, aby określona osoba zawierała dla niego określone umowy przez pewien czas i to z reguły w większej ilości, wtedy niewątpliwie korzystniejszym dla obu stron byłby stosunek agencji.

Różnica tkwić może ponadto w kwestiach wynagrodzenia. W stosunku nawiązanym na podstawie umowy agencji wynagrodzenie jest istotnym (niezbędnym) jego elementem, podczas gdy w zleceniu element wynagrodzenia może być pominięty; zlecenie może być dokonane pod tytułem darmym¹⁴.

3. Umowa agencji a umowa komisju. W praktyce daje się niekiedy zauważyć pewne podobieństwo tych umów, w związku z czym mogą zachodzić w konkretnym przypadku trudności z ustaleniem, z którą z nich mamy do czynienia. Istnieje jednak cecha szczególna, która pozwala na dokonanie rozgraniczenia między umową agencji a umową komisju. W przypadku umowy komisju komisant działa w imieniu własnym, natomiast agent, występujący bądź jako pośrednik bądź jako pełnomocnik dającego zlecenie, działa zawsze w jego imieniu. Poza tym przedmiot działalności komisanta jest bardziej sprecyzowany, zindywidualizowany niż w przypadku agenta, który na przykład może mieć umocowanie do odbierania wszelkich oświadczeń dla dającego zlecenie.

Istnieje też różnica co do potencjalnego zakresu rodzajów umów, w których pośredniczy komisant i agent¹⁵. Komisant może bowiem pośredniczyć jedynie przy zawieraniu umów sprzedaży i to rzeczy rucho-

¹⁴ W. Ludwiczak, op. cit., s. 82 i n.

¹⁵ Por. M. Allerhand, op. cit., s. 845.

mych (z wyłączeniem papierów wartościowych¹⁶, pieniędzy krajowych i zagranicznych)¹⁷. Natomiast przedmiotowy zakres pośrednictwa agenta jest w zasadzie nie ograniczony; określenia tego zakresu dokonuje jedynie umowa między dającym zlecenie a agentem.

W końcu elementem różniącym obie umowy jest z reguły większa — w porównaniu z umową komisju — stałość umowy agencji. Umowa komisju tego elementu stałości nie zawiera, a jedynie może niekiedy posiadać charakter ciągły¹⁸.

4. Umowa agencji a umowa o pracę. Z uwagi na zupełnie odmienną sytuację prawną agenta i pracownika, odróżnienie agencji od umowy o pracę posiada dla obu stron najbardziej doniosłe znaczenie praktyczne. Wiązą się bowiem z tym w sposób nierozzerwalny obowiązki i uprawnienia obu stron, które w zależności od istniejącego stosunku prawnego są zupełnie odmienne. Dlatego też zawarta między stronami umowa nie powinna w tej kwestii pozostawiać żadnych wątpliwości, a nawet wręcz stwierdzać czy dana osoba nabywa uprawnienia pracownika i czy przez zawarcie umowy staje się pracownikiem, czy też uprawnień takich nie nabywa¹⁹. W sytuacji, gdy umowa stron zagadnienia tego nie uregulowała, mogą zachodzić trudności kwalifikacyjne dotyczące łączącego strony stosunku prawnego. Przewyciężenie tych trudności i ustalenie, z jakim stosunkiem prawnym do czynienia powinno następować z uwzględnieniem całokształtu okoliczności faktycznych danego przypadku²⁰. Przy ocenie, czy między stronami została zawarta umowa o pracę czy też inna umowa, zupełnie nie do przyjęcia jest stosowanie domniemania przemawiającego za łączącym strony stosunkiem pracy²¹. Za stosowaniem takiego domniemania wypowiedział się w jednym z orzeczeń Trybunał Ubezpieczeń Społecznych²² oraz Andrzej Stelmachowski w aprobującej je glosie²³. Zupełnie przeciwstawne stanowisko w kwestii

¹⁶ A. Ohanowicz, J. Górski, op. cit., s. 248.

¹⁷ J. Kruszevska, T. Jackowski, op. cit. s. 46.

¹⁸ Por. M. Allerhand, op. cit., s. 845.

¹⁹ Np. tak właśnie stanowi § 15 wzorcowej umowy agencyjnej zawieranej z kioskarami przez Przedsiębiorstwo Upowszechnienia Prasy i Książki „Ruch”; podobne postanowienia zawierają wzorcowe umowy agencyjne zawierane przez Spółdzielnie Spożywców „Społem”.

²⁰ Orzeczenie Sądu Najwyższego z dnia 27 IV 1953 r. C. 795/52; PiP 1953, nr 11, s. 725.

²¹ Wyrok Trybunału Ubezpieczeń Społecznych z dnia 16 VIII 1961 r., TR II 31/60; PiP 1963, nr 2, s. 367.

²² Ibidem.

²³ A. Stelmachowski wyraził pogląd, że nader często — jeżeli mamy do czynienia z umową o świadczenie usług o charakterze długotrwałym — występuje chęć obejścia przepisów prawa i uwolnienia się od tych ciężarów, jakie nakłada na pracodawcę ustawodawca w interesie pracownika oraz, że nic nie stoi na

stosowania powyższego domniemania zajął Sąd Najwyższy w jednym z późniejszych orzeczeń twierdząc, że „nietrafne były wyrażane niejednokrotnie w orzecznictwie i piśmiennictwie poglądy, iż wszystkie osoby, które świadczą usługi w sposób ciągły, powinny być — zgodnie z istniejącą rzekomo tendencją nowego ustawodawstwa — uważane za pracowników zatrudnionych na podstawie umowy o pracę²⁴”.

Niemal w każdym przypadku, gdy mamy do czynienia z umową mieszaną (z elementami umowy o pracę) występują trudności jej kwalifikacji, gdyż brak jest jednej decydującej cechy charakterystycznej, która w sposób wyraźny, jednoznaczny pozwoliłaby odróżnić zatrudnienie na podstawie umowy o pracę od innej umowy o świadczenie usług, np. umowy agencji²⁵. Dlatego w przypadkach wątpliwych należy wziąć pod uwagę wszystkie cechy charakterystyczne odróżniające poszczególne umowy i zagadnienie rozpatrywać kompleksowo.

Ujmując rzecz ogólnie — różnice występujące między umową agencji a umową o pracę sprowadzić można do następujących punktów: 1) elementu ryzyka gospodarczego, 2) elementu osobistego świadczenia pracy, 3) elementu podporządkowania, 4) różnic podmiotowych,

Pracownik, w przeciwieństwie do agenta, nie jest obciążony ryzykiem gospodarczym. W związku z tym nie ponosi on ujemnych skutków będących rezultatem złej gospodarki pracodawcy — podmiotu zatrudniającego²⁶. W sytuacji pracownika nie ma więc zależności pomiędzy wynikiem całokształtu działalności gospodarczej, a zasadniczym świadczeniem należnym pracownikowi. Pracownik ma prawo do wynagrodzenia za samo świadczenie pracy bez względu na jej wynik, a wysokość wynagrodzenia za pracę jest niezależna od zysków pracodawcy²⁷.

W ramach istniejącego stosunku pracy pracownik zobowiązany jest do osobistego świadczenia pracy, a wyjątki od tej zasady mogą wynikać z umowy lub okoliczności (art. 447 k.z.). Zasadą jest więc zawsze osobiste wykonywanie pracy przez pracownika, które może być ograniczone lub też może w ogóle nie występować w umowie agencji, np. gdy agentem jest osoba prawna²⁸. W niektórych wzorcowych umowach agencyjnych zawarta jest klauzula dopuszczająca możliwość korzystania z pomocy osób

przeszkodzie przyjęcia domniemania ogólnego, że świadczenie usług osobistych o charakterze ciągłym przemawia za stosunkiem pracy. Patrz PiP 1963, nr 2, s. 370

²⁴ Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 20 III 1965 r., III PU 28/64; OSN 1965, nr 9, poz. 157.

²⁵ Ibidem.

²⁶ Z. Salwa, W. Szubert, M. Święcicki, *Podstawowe problemy prawa pracy*, Warszawa 1957, s. 54 i 78.

²⁷ Wyrok Trybunału Ubezpieczeń Społecznych z dnia 1 IV 1959 r., TR II 705/58; OSPiKA 1960, nr 11, poz. 283.

²⁸ Por. J. Namitkiewicz, *Kodeks handlowy — komentarz*, t. II, Warszawa 1935, s. 150 i n.

trzech z jednoczesnym zastrzeżeniem uzyskania na powyższe zgody od dającego zlecenie²⁹.

Trzecim elementem charakterystycznym dla umowy o pracę jest osobiste podporządkowanie pracownika pracodawcy przez czas wykonywania pracy. Podporządkowanie to określone jest przepisami prawa, umową stron, a nadto pracownik w czasie wykonywania pracy musi pozostawać do dyspozycji pracodawcy i wykonywać jego techniczne polecenia³⁰. Tak pojęte podporządkowanie występuje tylko w stosunku pracy. W stosunku agencji brak jest ostatniego elementu podporządkowania; agent posiada większą swobodę co do technicznego wykonywania usług, a z zasady jej wykonywanie organizuje i ustala samodzielnie.

W końcu, ostatnim punktem różniącym obie umowy jest różnica występująca w zakresie możliwości podmiotowych. Chodzi po prostu o to, że umowa o pracę nie może być zawarta z osobą prawną, natomiast umowa agencji może być zawarta zarówno z osobą fizyczną, jak i prawną³¹.

III. TREŚĆ UMOWY AGENCJI

Zaliczanie umowy agencji do grupy umów o świadczenie usług nie budzi w piśmienictwie żadnych zastrzeżeń. Taka była też pozycja agencji w czasie obowiązywania w tym zakresie kodeksu handlowego³².

Istotą umowy agencji jest przyjęcie przez agenta zlecenia, na podstawie którego agent zobowiązuje się za wynagrodzeniem (prowizją) do świadczenia polegającego bądź na stałym pośredniczeniu przy zawieraniu umów oznaczonego rodzaju, bądź na stałym zawieraniu takich umów. W pierwszym przypadku działanie agenta jest wykonywane na rzecz dającego zlecenie, w drugim w imieniu dającego zlecenie.

Jak już wyżej zaznaczono — agentem może być zarówno osoba fizyczna, jak i prawna³³. Agentami są również osoby fizyczne prowadzące sprzedaż akwizycyjną, zatrudnione na zasadach określonych w uchwale nr 152 Rady Ministrów z dnia 13 IV 1959 r. w sprawie prowadzenia sprzedaży akwizycyjnej przez jednostki gospodarki społecznej³⁴.

²⁹ Np. w typowej umowie agencji zawieranej z kioskarzami przez PUPiK „Ruch”. Porównaj w tej kwestii cytowany wyżej wyrok Trybunału Ubezpieczeń Społecznych.

³⁰ Wyrok Trybunału Ubezpieczeń Społecznych z dnia 1 IV 1059 r., TR II 705/58; OSPIKA 1960, nr 11, poz. 283.

³¹ Osobą prawną będącą agentem jest np. Polskie Biuro Podróży „Orbis” w zakresie sprzedaży biletów kolejowych, kinowych i niektórych innych usług.

³² Por. Z. Fenichel, *Polskie prawo prywatne i procesowe*, Kraków 1936, s. 247; S. Janczewski, *Prawo handlowe, wekslowe i czekowe*, Warszawa 1947, s. 327, a nadto J. Namitkiewicz, op. cit., s. 149 i 166, który określa umowę agencji jako umowę o świadczenie usług wyższego rzędu.

³³ Por. A. Ohanowicz, J. Górski, op. cit., s. 242.

³⁴ M. P. 1959, nr 42, poz. 193 — ze zmianami wprowadzonymi uchwałą nr 153 Rady Ministrów z dnia 22 IV 1963 r. (M. P. 1963, nr 37, poz. 181).

Z powyższej definicji należy wyodrębnić następujące cechy charakterystyczne dla każdej umowy agencji: 1) określenie zakresu działania agenta w ramach powstałego między stronami stosunku prawnego, 2) udzielenie agentowi zlecenia, 3) stałość powstałego stosunku prawnego, 4) wynagrodzenie agenta (prowizja)³⁵.

Jednym z istotnych elementów stosunku agencji jest działanie agenta w imieniu dającego zlecenie. Forma tego działania może być dwójaka: może on — pośredniczyć przy zawieraniu umów, w których stroną jest dający zlecenie, bądź też zawierać samodzielnie umowy dla swego mocodawcy. Zakres przedmiotowy jego działania określa umowa przez podanie rodzaju umów, przy których agent ma pośredniczyć, lub — które agent ma zawierać.

Zakres uprawnień agenta zwykle jest ściśle określony w samej umowie agencyjnej. Niemniej jednak, w celu zapewnienia pewności obrotu w przypadkach wątpliwych, uważa się agenta za upoważnionego do przyjmowania zapłaty za spełnione świadczenie, do przyjmowania świadczenia za które płaci, jak również za upoważnionego do odbioru wszelkich zawiadomień o wadach oraz innych oświadczeń dotyczących wykonania zawartej w imieniu dającego zlecenie umowy (art. 759 k.c). Powyższe uprawnienia przysługują agentowi jedynie „w razie wątpliwości”, a więc wtedy, gdy umowa nie zawiera dokładnych danych co do zakresu umocowania agenta lub też określa je niejasno³⁶. Agent jest upoważniony do odbierania wyżej wskazanych zawiadomień tylko w odniesieniu do umów, które sam zawarł w imieniu dającego zlecenie (wynika to z treści art. 759 in fine). Tak więc zakres działalności agenta nie ogranicza się w zasadzie do jednej tylko czynności, np. zawarcia umowy, ale obejmuje, swym zasięgiem — o ile wynika to z umowy bądź w przypadkach wątpliwych — czynności związane z wykonaniem zawartej dla mocodawcy umowy. Natomiast w każdej sytuacji agent zobowiązany jest w zakresie powierzonych mu spraw do podejmowania czynności potrzebnych do zabezpieczenia praw dającego zlecenie (art. 760 k.c). Wydaje się, że każde postanowienie umowy agencyjnej sprzeczne z art. 760 k.c byłoby sprzeczne z zasadami współżycia społecznego, a więc z mocy art. 58 § 2 k.c nieważne.

Zakres działania agenta może być również określony terytorialnie (zakres terytorialny działania agenta). Według tego kryterium rozróżnić można agenta bez prawa wyłączności i jako jego przeciwstawienie —

³⁵ Por. S. Janczewski, op. cit., s. 326 i n., który do charakterystycznych cech agencji (unormowanej przepisami kodeksu handlowego) zaliczał: 1) udzielenie zlecenia przez osobę zainteresowaną, 2) posiadanie przez agenta przymiotu samodzielnego kupca, 3) stałość stosunku łączącego zleceniodawcę z 'agentem, 4) pośredniczenie w zawieraniu umów albo też zawieranie umów na rzecz zleceniodawcy, 5) działanie za wynagrodzeniem zwanym prowizją.

³⁶ Por. M. Allerhand, op. cit., s. 849.

agenta wyłącznego. Agent bez prawa wyłączności, nazywany niekiedy agentem zwykłym³⁷, nie ma ściśle określonego kręgu osób z którymi może działać dla swego *dominus negotii*. Natomiast agent wyłączny posiada monopol w kontaktach swego zleceniodawcy z ściśle określoną w sposób podmiotowy lub terytorialny grupą osób. Gwarancją monopolistycznego stanowiska tegoż agenta jest okoliczność, że ma on prawo do wynagrodzenia (prowizji) od wszystkich umów, które *dominus negotii* zawarł z osobą należącą do zastrzeżonej dla agenta wyłącznego grupy, chociażby on (agent wyłączny) w zawieraniu tych umów nie pośredniczył. Tego rodzaju wyłączność musi wynikać w sposób jednoznaczny z umowy agencyjnej, w której musi też być umieszczone zastrzeżenie, mocą którego agentowi należy się prowizja od umów dla niego zastrzeżonych, w których nie pośredniczył. Samo zastrzeżenie wyłączności określone w sposób podmiotowy lub terytorialny, bez powyższej klauzuli, nie daje agentowi podstawy do żądania od swego zleceniodawcy wynagrodzenia od umów zawartych bez jego udziału³⁸.

Udzielenie zlecenia musi być dokonane w każdej umowie agencyjnej, jest to bowiem warunek sine qua non powstania stosunku agencji. Forma tego zlecenia może być dowolna, w tym zakresie nie ma żadnych ograniczeń ustawowych, a jedynie decydująca jest wola stron (art. 60 k.c.). Zlecenie dane agentowi może być udzielone w interesie własnym zlecającego, bądź w interesie własnym zlecającego i cudzym³⁹. W naszych warunkach społeczno-gospodarczych zlecenie najczęściej będzie udzielane w interesie własnym zlecającego, wyjątkowo w interesie własnym zlecającego i cudzym. To ostatnie miałyby miejsce na przykład — w przypadku udzielenia zlecenia przez agenta swojemu agentowi (agent agenta, subagent).

Stalność stosunku agencji została podkreślona w kodeksowej definicji umowy agencji (art. 758 § 1 k.c.). Stalność działania agenta polega na ciągłym, trwałym działaniu na rzecz dającego zlecenie, działaniu, które od samego początku zawartej umowy agencji strony określiły bądź jako ograniczone czasowo, bądź jako czasowo nie ograniczone. W każdym zaś przypadku działanie w ramach agencji nie jest ani jednorazowe ani dorywcze.

Umowa agencji może być zawarta na czas oznaczony i wtedy jej rozwiązanie następuje automatycznie, po upływie oznaczonego w umowie okresu, lub na czas nieoznaczony, a wtedy jej rozwiązanie może nastąpić jedynie za wypowiedzeniem lub w wyniku zgodnego porozumienia stron. Umowa będzie zawarta na czas nieoznaczony, jeżeli nie określono jej

³⁷ Tak np. A. Ohanowicz, J. Górski, op. cit., s. 244; inaczej W. Siemiński, *Umowa agencyjna w eksporcie do krajów kapitalistycznych*, Warszawa 1965, s. 17 i n., który pojęcie agenta zwykłego przeciwstawia pojęciu agenta generalnego.

³⁸ A. Ohanowicz, J. Górski, op. cit., s. 244.

³⁹ L. Domański, *Instytucje kodeksu zobowiązań* — część ogólna, Warszawa 1036, s. 94 i n. oraz tamże cytowane *Digesta*.

granic czasowych, a więc również wtedy, gdy zawarto ją na czas życia agenta, lub na czas życia dającego zlecenie.

Umowa agencji zawarta na czas nieoznaczony może być wypowiedziana na trzy miesiące naprzód, na koniec miesiąca kalendarzowego (art. 763 k.c.). Przepis ten w całości stanowi *ius dispositivum*, a więc strony w umowie mogą ustalić zupełnie inne terminy wypowiedzenia umowy jak też postanowić, że wypowiedzenie może nastąpić na inny dzień miesiąca, a nie na koniec miesiąca kalendarzowego⁴⁰. Ogólnie — rzecz biorąc nie ma przeszkód, by strony określiły różne okresy wypowiedzenia — w zależności od tego, która strona umowę wypowiedzi. Okoliczność ta może być uzasadniona na przykład faktem, że dający zlecenie mając obiektywne trudności z wyszukaniem sobie odpowiedniego agenta — w przypadku wypowiedzenia umowy przez dotychczasowego agenta — chce sobie zapewnić odpowiednio długi czas na wyszukanie właściwego kontynuatora, który swym działaniem zachowałby ciągłość w prowadzonych interesach dającego zlecenie. Tego rodzaju postanowienie umowy należy jednak w każdym konkretnym przypadku rozważyć z punktu widzenia zasad współżycia społecznego. Gdyby bowiem dający zlecenie w ten sposób wykorzystywał swoją przewagę ekonomiczną nad agentem i jedynie dlatego spowodował, że takie postanowienie zostało zawarte w umowie, a agent chcąc stać się stroną tej umowy nie miał żadnej możliwości, by postanowienia tego w umowie nie zamieszczać, wtedy — z mocy art. 58 § 2 k.c. — ta część umowy byłaby nieważna i w jej miejsce wstąpiłby przepis art. 763 k.c.

Sporne jest zagadnienie — czy umowa agencyjna może zawierać skuteczne postanowienie określające termin wypowiedzenia umowy poniżej trzech miesięcy. ' Za możliwością skracania trzymiesięcznego terminu w umowie stron wypowiedzieli się J. Kruszewska i T. Jackowski⁴¹, natomiast na stanowisku przeciwnym stoi W. Czachórski⁴², który uważa, że postanowienia umowne skracające wskazany w art. 763 k.c. termin należy uznać za bezskuteczne.

Dalszym istotnym elementem każdej umowy agencji, a jednocześnie najdonioślejszym prawem agenta, jest prawo do wynagrodzenia⁴³, które przysługuje agentowi bądź to za pośredniczenie przy zawarciu umowy, bądź to za zawarcie określonej umowy na rzecz dającego zlecenie. Bez

⁴⁰ Odmienne postanowienia zawierał kodeks handlowy z 1934 r. (art. 579 zdanie 2) — okres wypowiedzenia musiał kończyć się ostatniego dnia miesiąca kalendarzowego (*ius cogens*). Obecnie co do całkowitej dyspozytywności przepisów w tym zakresie nie może być żadnych wątpliwości. Wykładnia gramatyczna, a dodatkowo jeszcze historyczna, doprowadzić może jedynie do wniosku, że art. 763 k. c. w całości jest przepisem o charakterze *iuris dispositivum*.

⁴¹ J. Kruszewska, T. Jackowski, op. cit., s. 25.

⁴² W. Czachórski, *Prawo zobowiązań w zarysie*, Warszawa 1968, s. 571.

⁴³ T. Perl, *Umowa agencyjna*/ Warszawa 1935, s. 26.

tego elementu nie może istnieć żaden stosunek agencji. Najczęściej spotykaną w praktyce formą wynagrodzenia jest prowizja określona procentem od wartości zawartej umowy. Wynagrodzenie w formie prowizji nie jest jednak charakterystyczne wyłącznie dla agencji, bowiem występuje również w umowie komisu (art. 765 k.c.), a może występować nawet w umowie o pracę (art. 452 § 1 k.z.) — na przykład wynagrodzenie sprzedawców podróżujących będących pracownikami⁴⁴. Poza tym agent może być wynagradzany w innej formie, jak np. przez otrzymywanie stałej opłaty od każdej zawartej umowy, premii, za wynagrodzeniem stałym. Przyjęcie każdej z tych form wynagrodzenia jest prawnie dozwolone i uzależnione od wyłącznej woli stron. Należy podkreślić, że forma wynagrodzenia ma z reguły podstawowe znaczenie tak dla agenta, jak i dla dającego zlecenie. Najbardziej typowe i w różnym stopniu korzystne jest dla obu stron wynagrodzenie prowizyjne, bowiem jest ono dla agenta zawsze bodźcem do wykazywania szczególnie wysokiej aktywności w swym działaniu na rzecz *dominus negotii*, gdyż jedynie od rezultatów jego działania uzależniona jest wysokość zarobków.

Jak już wyżej zaznaczono — agent może również otrzymywać wynagrodzenie stałe⁴⁵, co ma zastosowanie przede wszystkim w tych sytuacjach, gdy ilość i wartość zawieranych z jego udziałem umów na przestrzeni dłuższego okresu wykazuje stały poziom.

Wszystkie obowiązki agenta znajdują swe odzwierciedlenie w wysokości wynagrodzenia, które jest określone nie tylko przy uwzględnieniu nakładu pracy agenta potrzebnego dla zawarcia lub pośredniczenia przy zawarciu umowy, ale również uwzględniając fakt, że spoczywa na nim szereg innych obowiązków⁴⁶ i w każdym przypadku z uwzględnieniem ponieszonego przez niego odpowiedniego udziału w ryzyku gospodarczym. Wynagrodzenie agenta będzie więc niekiedy obejmowało i te elementy jego czynności, których faktycznie w danych warunkach nie wykonał, ale które wchodziły w zakres jego potencjalnych obowiązków i które w innych okolicznościach musiałyby wykonać. Do wynagrodzenia agenta dolicza się również wydatki, które poniósł w związku z wykonywaniem zlecenia, a skutkiem tego umowa agencyjna z zasady zawiera stwierdzenie, że agent nie może rościć sobie żadnych pretensji z tytułu takich wydatków⁴⁶. Pretensja agenta o zwrot poniesionych przez niego wydatków będzie uzasadniona, ale tylko w przypadku wykonania zlecenia, w situa-

⁴⁴ Art. 2 punkt 8 rozporządzenia Prezydenta Rzeczypospolitej z dnia 16 III 1926 r. o umowie o pracę pracowników umysłowych (Dz. U. nr 35, poz. 323).

⁴⁵ Orzeczenie Sądu Najwyższego z dnia 27 IV 1953 r. C. 795/52; PiP 1953, nr 11, s. 725.

⁴⁶ Na przykład § 21 typowej umowy agencyjnej zawieranej przez PUPiK „Ruch” z kioskarzami stanowi, że koszty drobnych napraw punktu i inwentarza nie wymagają fachowych kwalifikacji oraz koszty utrzymania czystości ponosi sprzedawca.

cji, gdy nie ma odmiennego postanowienia umowy, oraz tylko o tyle, o ile wydatki były uzasadnione (np. na reklamę, za pomoc której dający zlecenie zyskuje sobie nową klientelę) i o ile ich wysokość przekraczała zwykłą w danych stosunkach miarę (art. 762 k.c.). Jeżeli natomiast agent poniósł wydatki w związku z mającymi zostać zawartymi umowami dla dającego zlecenie, a następnie z przyczyn od siebie niezależnych umów takich nie zawarł, wtedy żadne roszczenie o zwrot tych wydatków agentowi nie przysługuje (*argument a contrario* z art. 762 k.c.). Ponadto wynagrodzenie agenta jest niekiedy zapłatą nie tylko za jego pracę, ale również za pracę innych osób⁴⁷, co ma miejsce szczególnie wtedy, gdy agent ma możliwość korzystania z pomocy osób trzecich i z pomocy tej skorzysta.

Agent może otrzymać wynagrodzenie tylko od osoby, od której otrzymuje polecenie i na rzecz której działa. Natomiast na podstawie art. 58 § 2 k.c. należy stwierdzić, że nie jest on uprawniony do pobierania wynagrodzenia lub jakichkolwiek innych korzyści majątkowych od osoby trzeciej, z którą zawiera umowę w imieniu *dominus negotii* lub od osoby, z którą dający polecenie zawiera umowę, a agent z jego ramienia pośredniczy przy jej zawieraniu⁴⁸. Takie postępowanie agenta byłoby sprzeczne z zasadami współzycia społecznego, gdyż pobierałby on za tę samą pracę dwukrotnie wynagrodzenie, a ponadto zachodziłyby zasadnicze wątpliwości, czy działanie agenta nie narusza interesu dającego zlecenie.

Prawo do żądania prowizji posiada zarówno agent-pośrednik, jak i agent zawierający umowę dla *dominus negotii*, jeżeli tylko dana umowa została zawarta z jego udziałem. Regułą jest, że agentowi należy się prowizja z momentem zawarcia umowy z osobą trzecią (art. 761 § 2 k.c.). Wyjątek stanowi zawarcie umowy sprzedaży, bowiem w tym przypadku prowizja należy się agentowi z chwilą, gdy dający zlecenie otrzymał rzecz lub cenę (art. 761 § 2 zd. 2 *in fine* k.c.). Powyższe postanowienia kodeksowe rodzą wątpliwości czy w przypadku, gdy agent zawiera inne umowy, niż sprzedaży (np. użyczenia, przewozu) umowa stron może uzależnić prawo żądania prowizji od wykonania umowy. Problem ten został już postawiony w piśmiennictwie, gdzie przedstawiono względy przemawiające zarówno za odpowiedzią twierdzącą, jak i negatywną, lecz nie znalazł jednoznacznej odpowiedzi⁴⁹. Uważam, że regułą powinno być, iż tak jak przy umowach sprzedaży, tak i przy wszelkich innych umowach zawieranych przez agenta — prawo do prowizji może na podstawie umowy stron powstać dopiero z chwilą wykonania umowy. Na uzasadnienie tej tezy w zupełności wystarcza powołanie się na zasadę dyspozytywności przepisów prawa zobowiązaniowego.

⁴⁷ T. Gleixner, *Charakter umowy o świadczenie usług sprzedawców w kioskach* „Ruchu”, PiP 1964, nr 5 - 6, s. 829.

⁴⁸ Porównaj w tej kwestii M. Allerhand, *op. cit.*, s. 857.

⁴⁹ J. Kruszewska, T. Jaskowski, *op. cit.*, s. 21.

W art. 761 § 2 zd. 2 k.c. uregulowano szczególnie aktualne w naszych warunkach społeczno-gospodarczych zagadnienie należności prowizji przy umowach wykonywanych częściami, a więc np. w wypadku gdy agent zawarł umowę sprzedaży ratalnej. W takiej sytuacji prowizja należy się agentowi w miarę wykonywania umowy — od każdej raty, którą dający zlecenie otrzymał z tytułu zawartej przez agenta umowy z osobą trzecią.

W umowach, w których agent ma prawo żądania prowizji dopiero z chwilą ich wykonania, może on żądać prowizji także w razie niewykonania umowy z winy dającego zlecenie (art. 761 § 3 k.c.). Przepis ten ma na celu ochronę agenta przed mocniejszą pozycją *dominus negotii*, a odmiennie postanowienia umowy stron należy w każdej sytuacji rozważyć z punktu widzenia ich zgodności z zasadami współżycia społecznego.

Poza powyższymi cechami każdy stosunek agencji oparty jest na momencie zaufania dającego zlecenie do agenta. Cecha ta nie znalazła swego uwypuklenia w ustawowej definicji umowy, mimo to jest jednak podstawą każdego stosunku agencji. Dający zlecenie musi mieć pewność, że agent wszystkie swoje posiadane kwalifikacje zawodowe i całość swych zdolności organizacyjnych i innych włoży w jak najlepsze wywiązanie się z wiążącej go umowy agencyjnej. Tego rodzaju sytuacja jest niezbędna i konieczna skoro się zważy, że agent posiada bardzo szerokie uprawnienia i daleko idącą swobodę, w ramach której działa dla *dominus negotii*.

Agentowi przysługuje ustawowe prawo zastawu dla zabezpieczenia następujących swoich roszczeń: 1) o prowizję, 2) o zwrot wydatków oraz 3) o zwrot zaliczek. Dla zabezpieczenia innych roszczeń agentowi powyższe prawo nie służy, co wynika a contrario z art. 674 § 1 k.c., a także z porównania tegoż przepisu np. z art. 773 § 1 k.c. (ustawowe prawo zastawu przysługujące komisantowi służy dla zabezpieczenia roszczeń o prowizje oraz roszczeń o zwrot wydatków i zaliczek udzielonych komitentowi, jak również dla zabezpieczenia wszelkich innych należności wynikających ze zleceń komisowych), czy z art. 857 k.c. Prawo zastawu służy agentowi jedynie odnośnie do rzeczy dającego zlecenie otrzymanych w związku z umową agencyjną, dopóki rzeczy te znajdują się u niego lub u osoby, która je dzierży w jego imieniu, albo dopóki może nimi rozporządzać za pomocą dokumentów (art. 674 § 1 in fine k.c.). Z powyższego wynika, że jeżeli agent jest w posiadaniu rzeczy *dominus negotii* bez związku z umową agencyjną, to wtedy prawo zastawu mu nie przysługuje. Ustawowe prawo zastawu nie przysługuje agentowi (bez względu na to, czy agentem jest osoba fizyczna, osoba prawna, czy też osoba prawna będąca jednostką gospodarki uspołecznionej), jeżeli dającym zlecenie jest państwowa jednostka organizacyjna⁵⁰. Tak więc **prawo za-**

⁵⁰ Odnośnie do pojęcia państwowej jednostki organizacyjnej zob. A. Wolter, *Prawo cywilne — zarys części ogólnej*, Warszawa 1967, s. 167 i n oraz s. 172 i n.

stawu nie przysługuje agentowi, gdy dającym zlecenie jest przedsiębiorstwo państwowe, a przysługuje, gdy dającym zlecenie jest np. spółdzielnia⁵¹.

L'ESSENCE DU CONTRAT DE COURTAGE *

R é s u m é

Dans cet article sont présentées les questions liées au contrat de courtage établi par les prescriptions de l'article 758 - 764 du code civil.

En introduction on a montré l'élargissement dans le code civil par rapport aux prescriptions du code commercial de 1934, du domaine de recrutement des mandataires et la création par là même de plus grandes possibilités d'emploi du contrat de courtage. Ensuite on a fait la distinction entre le contrat de courtage et d'autres contrats sur la prestation des services, tels que — le contrat d'entreprise (art. 627 du code civil), le contrat de mandat (art. 734 du code civil), le contrat de commission (art. 765 du code civil), et le contrat de travail (art. 441 du code des obligations). On a particulièrement exposé les différences entre le contrat de courtage et le contrat de travail, ces différences ont été analysées dans les domaines suivants: 1) le domaine du risque économique, 2) selon la personne qui exécute le travail dans le cadre de chacun de ces contrats (dans le cas du contrat de travail l'exécution est personnelle, dans le cas du contrat de courtage d'autres personnes peuvent venir en aide), 3) le domaine de la subordination, 4) selon les différences entre les personnes (le travailleur est strictement une personne physique, le mandataire peut en outre être une personne juridique).

Dans la suite de l'article on a analysé le texte du contrat de courtage appartenant au groupe de contrats sur la prestation des services en montrant ses traits caractéristiques, contrat qui se retrouve dans chaque contrat de courtage. Ce sont: 1) la détermination du champ d'action du mandataire dans le cadre du rapport juridique intervenant entre les parties, 2) la remise du mandat au mandataire, 3) la stabilité du contrat de courtage, 4) la rémunération du mandataire (provisions). Les éléments énumérés ci-dessus ont été étudiés en détail selon les prescriptions en vigueur, en tenant compte également de la littérature et de la juridiction actuelles de la Cour Martiale. Dans l'article l'auteur tourne également son attention sur le fait que la confiance de la personne émettant le mandat est indispensable, élément qui est étranger à la définition du contrat dans le code civil.

⁵¹ Por. art. 33 § 1 k.c.

* Le mot, courtage correspond en général avec „l'agence"; il y a des personnes et des entreprises qui sont des agents pour d'autres personnes, p. ex. les agences maritimes.