

Dział XX

Umowy pośrednictwa w obrocie towarami lub usługami

Rozdział I

Przepisy ogólne

Art. 1 [Zakres]

§ 1. Przepisy niniejszego działu stosuje się do umów, w których jedna ze stron (pośrednik) zobowiązuje się, w zakresie działalności swego przedsiębiorstwa, do stałego pośredniczenia za wynagrodzeniem w obrocie towarami bądź usługami na rzecz lub w imieniu dającego zlecenie (przedsiębiorcy), albo w imieniu własnym.

§ 2. Jeżeli z umowy, albo właściwości zobowiązania nie wynika nic innego, pośrednictwo polega na dokonywaniu czynności prawnych lub faktycznych, mających na celu utrzymanie lub poszerzenie rynku zbytu przez pozyskiwanie klientów (odbiorców) dla oznaczonych towarów lub usług.

Art. 2 [Reguła otwierająca]

§ 1. Przepisy tego rozdziału stosuje się wprost do umów o pośrednictwo nieuregulowanych innymi przepisami, przewidujących dokonywanie przez jedną ze stron czynności faktycznych lub prawnych związanych z pośrednictwem handlowym na rzecz drugiej strony.

§ 2. Przepisy rozdziałów II – III stosuje się odpowiednio do umów o pośrednictwo nieuregulowanych innymi przepisami, przewidujących dokonywanie przez jedną ze stron czynności faktycznych lub prawnych związanych z pośrednictwem handlowym na rzecz drugiej strony.

§ 3. W razie wątpliwości co do stosowania określonych przepisów do danej umowy, pierwszeństwo mają przepisy rozdziału II o umowie agencyjnej; w przypadku, gdy nie są one adekwatne do okoliczności faktycznych, stosuje się przepisy działu III¹.

Art. 3. [*Ius cogens*]

Przepisy tego i kolejnych rozdziałów nie mogą zostać uchylone lub zmodyfikowane wolą stron, o ile nic innego nie wynika z ich treści lub celu.

Art. 4. [Pośrednictwo wyłączne]

§ 1. W umowie pośrednictwa można zastrzec na rzecz pośrednika prawo wyłączności w ten sposób, że dający zlecenie zobowiązuje się do powstrzymania się od dostarczenia oznaczonych towarów lub świadczenia usług innym osobom, bądź od udzielania upoważnienia innym pośrednikom na oznaczonym obszarze geograficznym.

¹ Por. Art. IV.E.–1:201 DCFR.

§ 2. W umowie pośrednictwa wyłączność może zostać zastrzeżona także w ten sposób, że pośrednik zobowiąże się do nabywania oznaczonego towaru wyłącznie u dającego zlecenie, albo u osoby przez niego wskazanej (wyłączność zakupu).

§ 3. Jeżeli strony nie postanowią inaczej, w razie zmniejszenia ilości zamawianych towarów, pośrednik ma prawo zwrotu ich nadwyżki. Zwrot następuje przez zawarcie umowy przenoszącej własność towarów na dającego zlecenie.

Art. 5. [Skutki pośrednictwa z wyłącznością zakupu]

W umowach z zastrzeżeniem wyłączności zakupu, strony są zobowiązane do udzielania sobie w rozsądnym czasie ostrzeżeń o istotnym zmniejszeniu zdolności produkcyjnych lub wielkości dostaw.

Art. 6. [Rozszerzenie uprawnień]

§ 1. Pośrednik wyłączny może również nabywać towary konkurencyjne od innych dostawców, albo korzystać z ich usług, jeśli ich oferta jest korzystniejsza, w szczególności co do ceny.

§ 2. Pośrednik wyłączny za dodatkowym wynagrodzeniem może zobowiązać się do zaniechania pośredniczenia w obrocie towarami bądź usługami konkurencyjnymi lub zrzec się aktywnego poszukiwania klientów poza terytorium objętym wyłącznością.

§ 3. Jeżeli strony nie postanowią inaczej, dający zlecenie zachowuje uprawnienie do samodzielnego prowadzenia obrotu towarami bądź usługami na obszarze lub w stosunku do osób objętych wyłącznością.

Art. 7. [Pośrednictwo sieciowe]

§ 1. Przez zawarcie sieciowej umowy pośrednictwa z co najmniej dwoma innymi przedsiębiorcami (uczestnikami sieci), kierujący siecią organizuje, w ramach działalności swojego przedsiębiorstwa, wspólny system stałego pośredniczenia w obrocie towarami lub usługami.

[Alternatywa: § 1. Przez zawarcie sieciowej umowy pośrednictwa co najmniej trzy podmioty (uczestnicy sieci), mogą stworzyć w ramach działalności swoich przedsiębiorstw wspólny system stałego pośredniczenia w obrocie towarami lub usługami.]

[Dodatkowa treść § 1.: Umowę sieciową, jak i umowy przystąpienia do sieci zawiera się na podstawie jednolitych i obiektywnych kryteriów kwalifikacyjnych (naboru) określonych przez kierującego siecią.]

§ 2. Zasady współpracy uczestników określa umowa, zawarta w formie pisemnej z datą pewną. Ich zmiana w czasie istnienia sieci może nastąpić wyłącznie za zgodą wszystkich jej uczestników.

§ 3. Przystępując do sieci, każdy z uczestników wyraża zgodę na podjęcie współpracy na podstawie zasad ustalonych przez dotychczasowych uczestników w formie pisemnej z datą pewną.

[Dodatkowa treść przepisu: Umowa może wskazywać jednego lub kilku uczestników sieci jako podmioty kierujące siecią, przyznając im uprawnienie do wiążącego określania sposobu wykonania zobowiązania przez innych jej uczestników lub podejmowania decyzji w sprawach dotyczących wszystkich lub niektórych uczestników sieci.]

§ 5. W sieciowej umowie pośrednictwa można wyłączyć prawo uczestnika sieci do dalszej sprzedaży towarów lub świadczenia usług podmiotom spoza sieci.

§ 6. O ile uczestnicy sieci nie postanowią odmiennie, żaden z nich nie może podejmować w stosunku do pozostałych działalności konkurencyjnej. Zakaz ten wiąże przez cały okres udziału uczestnika w sieci oraz przez dwa lata od jego wystąpienia z sieci lub jej rozwiązania.

Art. 8. [Obowiązek lojalności i ogólny obowiązek informacyjny]

§ 1. Strony umowy o pośrednictwo są zobowiązane do zachowania lojalności w trakcie jej zawierania oraz zgodnego współdziałania w wykonywaniu zobowiązania, w szczególności w pozyskiwaniu nabywców towarów lub usług.

§ 2. Przy ocenie rodzaju i charakteru przekazywanych informacji należy brać pod uwagę, w szczególności, treść i sposób wykonania umów dotychczas zawartych między stronami, a także zakres informacji posiadanych w związku z prowadzoną działalnością.

Artykuł 9. [Zakres informacji]

§ 1. Każda ze stron ma obowiązek przekazywania i aktualizowania w rozsądnym czasie wszelkich informacji niezbędnych do zawarcia umowy i jej wykonania.

§ 2. Przed zawarciem umowy dający zlecenie jest zobowiązany do udzielenia pośrednikowi informacji w szczególności o: celu współpracy, cechach charakterystycznych towarów lub usług, sposobie ustalania cen i wynagrodzenia, sposobach zakończenia umowy, zasadach rozliczeń i zwrotnej sprzedaży zapasów, części zamiennych i materiałów po zakończeniu umowy, a także zasadach prowadzenia wspólnych akcji promocyjno-reklamowych.

§ 3. Zastrzeżenie nakładające na jedną ze stron obowiązek uzyskania określonej informacji przed lub po zawarciu umowy, jest możliwe za przyznaniem stosownego wynagrodzenia; przepis ten nie ogranicza, ani nie wyłącza obowiązku udzielania informacji, o którym mowa w art. 8.

§ 4. Każda ze stron jest zobowiązana do niezwłocznego informowania drugiej strony o istotnych zmianach dotyczących wykonywania umowy pośrednictwa, w szczególności o niższej niż zakładana wartości zamówień lub zmniejszeniu dostępności towarów bądź usług.

Art. 10. [Obowiązek zachowania poufności]

§ 1. Każda ze stron umowy jest zobowiązana do nieujawniania osobom trzecim informacji udostępnionych jej w trakcie wykonywania umowy oraz po jej wygaśnięciu, dotyczących w szczególności: towarów lub usług oraz zasad współpracy, bez względu na zastrzeżenie poufności przed zawarciem umowy².

² Por. modelowy art. IV.E.-2:203 DCFR oparty na ogólnej zasadzie nienaruszania poufności określonej w art. II.-3:302 DCFR oraz postępowania w dobrej wierze – art. III.-1:103 DCFR.

§ 2. Za informacje poufne uważa się w szczególności dane techniczne i dane o składzie produktu oraz zasady dotyczące: ustalania cen produktów i usług, wynagrodzenia pośrednika, udzielania pośrednikowi rabatów przy sprzedaży towaru lub świadczenia usług.

Art. 11. [Prawa własności intelektualnej i *know-how*]

§ 1. Dający zlecenie jest zobowiązany do przekazania drugiej stronie praw własności intelektualnej oraz *know-how* umożliwiających należyte wykonywanie umowy pośrednictwa.

§ 2. W razie konieczności podniesienia wartości sprzedaży lub jakości obsługi gwarancyjnej, pośrednik jest uprawniony do eksploatacji praw na dobrach niematerialnych drugiej strony, korzystania z jej wiedzy i doświadczenia handlowego, bądź wykorzystywania w swojej działalności licencjonowanych technologii.

§ 3. Pośrednik jest zobowiązany do podejmowania wszelkich czynności niezbędnych do ochrony praw dającego zlecenie, w szczególności niezwłocznego informowania o roszczeniach do praw własności intelektualnej, z którymi występuje albo może wystąpić osoba trzecia, a także o jakichkolwiek naruszeniach tych praw przez osobę trzecią.

§ 4. Zastrzeżenie nakładające na jedną ze stron obowiązek przeniesienia prawa własności intelektualnej lub *know-how* pośrednika jest możliwe za przyznaniem stosownego wynagrodzenia.

Art. 12. [Prowadzenie własnej działalności przez pośrednika]

§ 1. W umowie nie można ograniczyć ani wyłączyć prawa pośrednika do produkcji lub obrotu towarami, albo usługami, które nie są konkurencyjne w stosunku do towarów lub usług przedsiębiorcy.

§ 2. Pośrednik jest zobowiązany do poinformowania przedsiębiorcy w rozsądnym czasie o działalności, o której mowa w § 1 z jednoczesnym zapewnieniem, że nie utrudnia ona wykonywania umowy pośrednictwa.

Art. 13. [Powierzenie zlecenia zastępcy]³

§ 1. Pośrednik może powierzać wykonywanie czynności pośrednictwa osobie trzeciej tylko wtedy, gdy wynika to z umowy lub ze zwyczaju, albo jest uzasadnione szczególnymi okolicznościami, a osoba ta stale lub w zakresie działalności przedsiębiorstwa trudni się czynnościami danego rodzaju.

§ 2. W sytuacji, o której mowa w § 1, pośrednik jest zobowiązany do niezwłocznego zawiadomienia drugiej strony w formie dokumentowej o powierzeniu wykonywania pośrednictwa zastępcy i do przekazania informacji pozwalających na jego zidentyfikowanie.

§ 3. Z chwilą przekazania zawiadomienia, zgodnie z § 2, odpowiedzialność pośrednika za działanie zastępcy ulega ograniczeniu do zachowania należytej staranności w jego wyborze.

§ 4. W przypadku, gdy pośrednik powierzył wykonanie czynności pośrednictwa innej osobie nie będąc do tego uprawniony, a rzecz należąca do przedsiębiorcy uległa przy wykonywaniu powierzonych czynności utracie lub uszkodzeniu, pośrednik jest odpowiedzialny także za

³ Por. art. 738 § 1 i § 2 zd. 2 k.c.

utrata lub uszkodzenie przypadkowe, chyba że nastąpiłoby ono również wtedy, gdyby sam wykonywał powierzone czynności.

Art. 14. [Wydanie korzyści]⁴

Pośrednik i jego zastępca są zobowiązani do rozliczenia się z dającym zlecenie ze wszystkiego, co przy wykonaniu umowy pośrednictwa dla niego uzyskali, w szczególności do dokonania przelewu wierzytelności, które nabyli na jego rachunek; uprawnienia przedsiębiorcy są skuteczne także względem wierzycieli pośrednika i jego zastępców.

Art. 15. [Usługi gwarancyjne lub serwisowe]

§ 1. Do zawierania umów gwarancyjnych w imieniu (gwaranta), będącego producentem towaru oraz do odbierania dla niego oświadczeń pośrednik jest uprawniony tylko wtedy, gdy ma do tego umocowanie.

§ 2. Obowiązek świadczenia usług gwarancyjnych lub serwisowych wygasa równocześnie z wygaśnięciem umowy pośrednictwa chyba, że uzgodniono utrzymanie umocowania do jego wykonywania, nie dłużej jednak niż przez dwa lata.

Art. 16. [Przedłużenie umowy]

§ 1. Jeżeli strony nie postanowiły inaczej, umowa pośrednictwa zawarta na czas oznaczony może zostać przedłużona.

§ 2. Jeżeli jedna ze stron, nie wcześniej niż na 90 dni i nie później niż na 30 dni przed upływem terminu, na jaki umowa została zawarta, złoży oświadczenie o zamiarze jej przedłużenia, a druga niezwłocznie się temu nie sprzeciwi, umowę uważa się za przedłużoną zgodnie z treścią oświadczenia z chwilą upływu tego terminu⁵. Przedłużenie umowy może być ponawiane.

[Alternatywa: Umowę zawartą na czas oznaczony, a wykonywaną przez strony po upływie terminu, na jaki została zawarta, poczytuje się za zawartą na czas nieoznaczony.]

Art. 17. [Wypowiedzenie umowy z zachowaniem terminu]

§ 1. Umowa dystrybucji sieciowej lub z zastrzeżeniem wyłączności zawarta na czas nieoznaczony może być rozwiązana przez wypowiedzenie tylko w razie jej istotnego naruszenia.

[Alternatywa: naruszenia któregośkolwiek z istotnych jej postanowień]

§ 2. Jeżeli czas trwania umowy jest oznaczony, strony mogą wypowiedzieć umowę przed upływem terminu, na jaki została zawarta, tylko z ważnych powodów określonych w umowie.

⁴ Por. art. 766 i art. 738 k.c.

⁵ Zob. Art. IV.E.–2:301 DCFR.

§ 3. Termin wypowiedzenia wynosi co najmniej: miesiąc – w pierwszym roku trwania umowy, dwa miesiące w drugim i trzy miesiące w trzecim roku⁶. Umowę wykonywaną czwarty rok bądź dłużej można wypowiedzieć z zachowaniem półrocznego terminu wypowiedzenia. Umowę wykonywaną dziesięć lat albo dłużej można wypowiedzieć z zachowaniem rocznego terminu wypowiedzenia.

§ 4. Jeżeli strony określiły termin wypowiedzenia nieproporcjonalnie do czasu trwania współpracy, § 3 stosuje się odpowiednio.

[Alternatywa: Przy ustalaniu terminów, o których mowa w § 1 i 2, należy wziąć pod uwagę, w szczególności: dotychczasowy czas trwania umowy, nakłady dokonane przez strony w związku z przygotowaniem i wykonaniem umowy, względy rozsądku i słuszności oraz ustalone zwyczaje⁷.]

§ 5. Terminów wypowiedzenia, o których mowa w paragrafie poprzedzającym nie można skracać przez czynność prawną.

Art. 18. [Wypowiedzenie umowy bez zachowania terminu]

§ 1. Strony mogą określić w umowie okoliczności, za które jedna z nich ponosi odpowiedzialność, uniemożliwiających lub znacznie utrudniających wykonywanie umowy, stanowiących podstawę wypowiedzenia bez zachowania terminu.

§ 2. Jeżeli wskutek zmiany stosunków, której nie można było przewidzieć lub jej zapobiec dalsze wykonywanie pośrednictwa groziłoby jednej ze stron rażącą stratą, może ona umowę wypowiedzieć.

Art. 19. [Obowiązek naprawienia szkody wyrządzonej nieprawidłowym rozwiązaniem umowy]⁸

§ 1. Żądanie naprawienia szkody, powstałej na skutek zakończenia umowy pośrednictwa z naruszeniem art. 17 § 3 lub § 4, nie wyłącza roszczenia o wydanie korzyści uzyskanych przez drugą stronę.

§ 2. W przypadku szacowania korzyści, o których mowa w § 1, należy wziąć pod uwagę okres wypowiedzenia określony zgodnie z art. 17 § 3 lub § 4 oraz przeciętny, roczny dochód, równy średniemu dochodowi uzyskanemu na podstawie rozwiązanej umowy w okresie ostatnich pięciu lat obrotowych, a jeśli umowa obowiązywała przez okres krótszy niż pięć lat – średniemu dochodowi uzyskanemu na podstawie umowy w tym okresie⁹.

Art. 20. [Świadczenie wyrównawcze]

§ 1. Po zakończeniu umowy pośrednik może żądać od dającego zlecenie przedsiębiorcy świadczenia wyrównawczego, jeżeli w czasie trwania umowy pozyskał nowych klientów lub doprowadził do istotnego wzrostu obrotów z dotychczasowymi klientami, a przedsiębiorca czerpie nadal korzyści z umów z tymi klientami.

⁶ Por. art. IV.E.-2:302 ust. 5 DCFR.

⁷ Art. IV.E.-2:302 (3) DCFR.

⁸ Por. art. IV.E.-2:303 DCFR.

⁹ Por. art. IV.E.-2:303 ust. 2 i 3 DCFR.

§ 2. Powyższe żądanie przysługuje pośrednikowi, jeżeli, biorąc pod uwagę wszystkie okoliczności, a zwłaszcza utratę przez pośrednika prowizji od umów zawartych przez przedsiębiorcę z tymi klientami, przemawiają za tym względy słuszności.

§ 3. Uzyskanie świadczenia wyrównawczego nie pozbawia pośrednika możliwości dochodzenia odszkodowania na zasadach ogólnych.

Art. 21. [Wysokość świadczenia wyrównawczego]

§ 1. Pośrednik może żądać świadczenia wyrównawczego na podstawie art. 19, obliczonego z uwzględnieniem przeciętnej prowizji z tytułu umów zawartych z nowymi klientami z ostatnich 12 miesięcy oraz wzrostu w tym czasie wartości obrotu z istniejącymi klientami, pomnożonej przez liczbę lat, w których można oczekiwać, że przedsiębiorca będzie nadal czerpać korzyści z tych umów.

§ 2. Obliczone w ten sposób świadczenie wyrównawcze jest modyfikowane z uwzględnieniem:

- 1) prawdopodobnego zmniejszenia się grupy klientów, spowodowanego przeciętną migracją klienteli na obszarze objętym działalnością agenta handlowego; oraz
- 2) obniżenia ceny w przypadku przedterminowej zapłaty, obliczonego z uwzględnieniem średniej stopy procentowej.

§ 3. Świadczenie wyrównawcze nie może przekroczyć rocznego wynagrodzenia, obliczonego na podstawie średniego wynagrodzenia pośrednika handlowego uzyskanego w ciągu ostatnich pięciu lat, a jeśli umowa trwała krócej niż pięć lat, uzyskanego średniego wynagrodzenie w tym czasie.

Art. 22. [Zgłoszenie żądania przez osoby uprawnione]

§ 1. W razie śmierci pośrednika, zapłaty świadczenia wyrównawczego, mogą żądać jego spadkobiercy.

§ 2. Dochodzenie roszczenia o świadczenie wyrównawcze zależy od zgłoszenia przez pośrednika lub jego spadkobierców odpowiedniego żądania wobec przedsiębiorcy przed upływem roku od zakończenia umowy.

Art. 23. [Wyłączenie świadczenia]

Świadczenie wyrównawcze nie przysługuje pośrednikowi, jeżeli:

- 1) Dający zlecenie wypowiedział umowę na skutek okoliczności, za które odpowiedzialność ponosi pośrednik, usprawiedliwiających wypowiedzenie umowy bez zachowania terminów wypowiedzenia;
- 2) pośrednik wypowiedział umowę, chyba że wypowiedzenie jest uzasadnione okolicznościami, za które odpowiada dający zlecenie albo jest usprawiedliwione wiekiem, ułomnością lub chorobą pośrednika, a względy słuszności nie pozwalają domagać się od niego dalszego wykonywania umowy;
- 3) pośrednik za zgodą dającego zlecenie przeniósł na inną osobę swoje prawa i obowiązki wynikające z umowy.

Art. 24. [Zakaz modyfikacji na niekorzyść pośrednika]

Prawo do świadczenia wyrównawczego nie może zostać wyłączone ani ograniczone przez czynność prawną na niekorzyść pośrednika.

[*Dodatkowa regulacja § 2: Świadczenie wyrównawcze wypłacone pośrednikowi w chwili zakończenia umowy pełni funkcję odstępnego, chyba że strony postanowią inaczej.*]

Art. 25. [Zakaz konkurencji]

§ 1. Strony mogą ograniczyć działalność pośrednika mającą charakter konkurencyjny na okres po zakończeniu umowy pośrednictwa (ograniczenie działalności konkurencyjnej).

§ 2. Ograniczenie działalności konkurencyjnej wymaga zachowania formy pisemnej pod rygorem nieważności.

§ 3. Ograniczenie jest ważne, jeżeli dotyczy grupy klientów lub obszaru geograficznego, objętych działalnością pośrednika oraz rodzaju towarów lub usług stanowiących przedmiot umowy.

§ 4. Ograniczenie działalności konkurencyjnej nie może być zastrzeżone na okres dłuższy niż dwa lata od zakończenia umowy.

§ 5. Pośrednikowi należy się odpowiednie wynagrodzenie pieniężne za ograniczenie działalności konkurencyjnej na czas jego trwania, chyba że co innego wynika z umowy, albo gdy dający zlecenie wypowiedział umowę z powodu okoliczności, za które pośrednik ponosi odpowiedzialność.

§ 6. Jeżeli nie określono wysokości wynagrodzenia, o którym mowa w § 5, należy się suma w wysokości odpowiedniej do korzyści osiągniętych przez dającego zlecenie na skutek ograniczenia działalności konkurencyjnej oraz utraconych z tego powodu możliwości zarobkowych pośrednika.

Art. 26. [Odwołanie zakazu konkurencji]

Dający zlecenie może do dnia zakończenia umowy odwołać ograniczenie działalności konkurencyjnej z takim skutkiem, że po upływie sześciu miesięcy od chwili odwołania jest on zwolniony z obowiązku wypłacania wynagrodzenia, o którym mowa w artykule poprzedzającym. Odwołanie ograniczenia działalności konkurencyjnej wymaga zawarcia umowy w formie pisemnej pod rygorem nieważności.

Art. 27. [Zwolnienie się z zakazu konkurencji]

Jeżeli pośrednik wypowiedział umowę na skutek okoliczności, za które odpowiedzialność ponosi dający zlecenie może on zwolnić się z obowiązku przestrzegania ograniczenia działalności konkurencyjnej przez złożenie drugiej stronie oświadczenia na piśmie pod rygorem nieważności przed upływem miesiąca od dnia wypowiedzenia.

Art. 28. [Prowizja *del credere*]

§ 1. W umowie zawartej w formie pisemnej można zastrzec, że pośrednik za odrębnym wynagrodzeniem (prowizja *del credere*), w uzgodnionym zakresie, odpowiada za wykonanie zobowiązania przez klienta. Jeżeli umowa nie stanowi inaczej, pośrednik odpowiada za to, że

klient spełni świadczenie. W razie niezachowania formy pisemnej poczytuje się umowę za zawartą bez tego zastrzeżenia.

§ 2. Odpowiedzialność pośrednika może dotyczyć tylko oznaczonej umowy lub umów z oznaczonym klientem, przy których zawarciu pośredniczył albo które zawarł w imieniu dającego zlecenie.

Art. 29. [Następstwa śmierci dającego zlecenie; przedawnienie]¹⁰

Do następstw śmierci dającego zlecenie i przedawnienia roszczeń z umowy pośrednictwa stosuje się odpowiednio przepisy o zleceniu.

Rozdział II

Przepisy szczególne dotyczące umowy agencyjnej

Art. 30. [Definicja]

§ 1. Przez umowę agencyjną przyjmujący zlecenie (agent) zobowiązuje się, w zakresie działalności swego przedsiębiorstwa, do stałego pośredniczenia, za wynagrodzeniem, przy zawieraniu z klientami umów na rzecz dającego zlecenie przedsiębiorcy albo do zawierania ich w jego imieniu.

§ 2. Do zawierania umów w imieniu dającego zlecenie oraz do odbierania dla niego oświadczeń agent jest uprawniony tylko wtedy, gdy ma do tego umocowanie.

§ 3. O ile nic innego nie wynika z treści lub celu art. 30–44, ich postanowienia nie mogą zostać wyłączone lub zmodyfikowane wolą stron na niekorzyść agenta.

Art. 31. [Domniemane upoważnienie]

W razie wątpliwości poczytuje się, że agent jest upoważniony do przyjmowania dla dającego zlecenie zapłaty za świadczenie, które spełnia za dającego zlecenie, oraz do przyjmowania dla niego świadczeń, za które płaci, jak również do odbierania zawiadomień o wadach oraz oświadczeń dotyczących wykonania umowy, którą zawarł w imieniu dającego zlecenie.

Art. 32. [Obowiązki agenta]

Agent obowiązany jest w szczególności przekazywać wszelkie informacje mające znaczenie dla dającego zlecenie oraz przestrzegać jego wskazówek uzasadnionych w danych okolicznościach, a także podejmować, w zakresie prowadzonych spraw, czynności potrzebne do ochrony praw dającego zlecenie.

Art. 33. [Obowiązki zleceniodawcy]

§ 1. Dający zlecenie obowiązany jest przekazywać agentowi dokumenty i informacje potrzebne do prawidłowego wykonania umowy.

¹⁰ Por. art. 751 pkt 1 k.c.

§ 2. Dający zlecenie obowiązany jest w rozsądnym czasie zawiadomić agenta o przyjęciu lub odrzuceniu propozycji zawarcia umowy oraz o niewykonaniu umowy, przy której zawarciu agent pośredniczył lub którą zawarł w imieniu dającego zlecenie.

§ 3. Dający zlecenie obowiązany jest zawiadomić w rozsądnym czasie agenta o tym, że liczba umów, których zawarcie przewiduje, lub wartość ich przedmiotu będzie znacznie niższa niż ta, której agent mógłby się normalnie spodziewać.

Art. 34. [Milczące potwierdzenie]

W razie gdy agent zawierający umowę w imieniu dającego zlecenie nie ma umocowania albo przekroczy jego zakres, umowę uważa się za potwierdzoną, jeżeli dający zlecenie niezwłocznie po otrzymaniu wiadomości o zawarciu umowy nie oświadczy klientowi, że umowy nie potwierdza.

Art. 35. [Prowizja]

§ 1. Jeżeli sposób wynagrodzenia nie został w umowie określony, agentowi należy się prowizja.

§ 2. Agent może żądać prowizji od umów zawartych w czasie trwania umowy agencyjnej, jeżeli do ich zawarcia doszło w wyniku jego działalności bądź jeżeli zostały one zawarte z klientami pozyskanymi przez agenta poprzednio dla umów tego samego rodzaju.

§ 3. Jeżeli wysokość prowizji nie została w umowie określona, należy się ona w wysokości zwyczajowo przyjętej w stosunkach danego rodzaju, w miejscu działalności prowadzonej przez agenta, a w razie niemożności ustalenia prowizji w ten sposób, agentowi należy się prowizja w odpowiedniej wysokości, uwzględniającej wszystkie okoliczności bezpośrednio związane z wykonaniem zleconych mu czynności.

§ 4. Jeżeli agentowi zostało przyznane prawo wyłączności w odniesieniu do oznaczonej grupy klientów lub obszaru geograficznego, a w czasie trwania umowy agencyjnej została bez udziału agenta zawarta umowa z klientem z tej grupy lub obszaru, agent może żądać prowizji od tej umowy. Dający zlecenie obowiązany jest w rozsądnym czasie zawiadomić agenta o zawarciu takiej umowy.

Art. 36. [Prowizja po rozwiązaniu umowy]

§ 1. Agent może żądać prowizji od umowy zawartej po rozwiązaniu umowy agencyjnej, jeżeli – przy spełnieniu przesłanek z art. 35 – propozycję zawarcia umowy dający zlecenie lub agent otrzymał od klienta przed rozwiązaniem umowy agencyjnej.

§ 2. Agent może żądać prowizji od umowy zawartej po rozwiązaniu umowy agencyjnej także wtedy, gdy do jej zawarcia doszło w przeważającej mierze w wyniku jego działalności w okresie trwania umowy agencyjnej, a zarazem w rozsądnym czasie od jej rozwiązania.

Art. 37. [Kolizja uprawnień]

Agent nie może żądać prowizji, o której mowa w art. 35, jeżeli prowizja ta należy się zgodnie z tym przepisem poprzedniemu agentowi, chyba że z okoliczności wynika, że względy słuszności przemawiają za podziałem prowizji między obu agentów.

Art. 38. [Wymagalność roszczenia]

§ 1. W braku odmiennego postanowienia umowy agencyjnej agent nabywa prawo do prowizji z chwilą, w której dający zlecenie powinien był, zgodnie z umową z klientem, spełnić świadczenie albo faktycznie je spełnić, albo też swoje świadczenie spełnił klient. Jednakże strony nie mogą umówić się, że agent nabywa prawo do prowizji później niż w chwili, w której klient spełnił świadczenie albo powinien był je spełnić, gdyby dający zlecenie spełnił świadczenie.

§ 2. Jeżeli umowa zawarta pomiędzy dającym zlecenie i klientem ma być wykonywana częściami, agent nabywa prawo do prowizji w miarę wykonywania tej umowy.

§ 3. Roszczenie o zapłatę prowizji staje się wymagalne z upływem ostatniego dnia miesiąca następującego po kwartale, w którym agent nabył prawo do prowizji. Postanowienie umowy mniej korzystne dla agenta jest nieważne.

Art. 39. [Zwrot prowizji]

Agent nie może żądać prowizji, gdy oczywiste jest, że umowa z klientem nie zostanie wykonana na skutek okoliczności, za które dający zlecenie nie ponosi odpowiedzialności, jeżeli zaś prowizja została już agentowi wypłacona, podlega ona zwrotowi. Postanowienie umowy agencyjnej mniej korzystne dla agenta jest nieważne.

Art. 40. [Oświadczenie]

§ 1. Dający zlecenie obowiązany jest złożyć agentowi oświadczenie zawierające dane o należnej mu prowizji nie później niż w ostatnim dniu miesiąca następującego po kwartale, w którym agent nabył prawo do prowizji. Oświadczenie to powinno wskazywać dane stanowiące podstawę do obliczenia wysokości należnej prowizji.

§ 2. Agent może domagać się udostępnienia informacji potrzebnych do ustalenia, czy wysokość należnej mu prowizji została prawidłowo obliczona, w szczególności może domagać się wyciągów z ksiąg handlowych dającego zlecenie albo żądać, aby wgląd i wyciąg z tych ksiąg został zapewniony biegłemu rewidentowi wybranemu przez strony.

§ 3. W razie nieudostępnienia agentowi informacji, o których mowa w § 2, agent może domagać się ich udostępnienia w drodze powództwa wytoczonego w okresie sześciu miesięcy od dnia zgłoszenia żądania dającemu zlecenie.

§ 4. W razie nieosiągnięcia przez strony porozumienia co do wyboru biegłego rewidenta, o którym mowa w § 2, agent może domagać się, w drodze powództwa wytoczonego w okresie sześciu miesięcy od dnia zgłoszenia żądania dającemu zlecenie, dokonania wglądu i wyciągu z ksiąg przez biegłego wskazanego przez sąd.

§ 5. Przepisy dotyczące prawa do tajemnicy normowanego innymi przepisami, nie uchylają prawa agenta do informacji.

Art. 41. [Odpowiednie stosowanie]

Przepis art. 40 stosuje się w razie, gdy prowizja stanowi całość lub część wynagrodzenia, chyba że strony uzgodniły stosowanie tych przepisów do innego rodzaju wynagrodzenia.

Art. 42. [Zwrot wydatków]

W braku odmiennego postanowienia umowy agent może domagać się zwrotu wydatków związanych z wykonaniem zlecenia tylko o tyle, o ile były uzasadnione i o ile ich wysokość przekracza zwykłą w danych stosunkach miarę.

Art. 43. [Zabezpieczenie roszczenia]

Dla zabezpieczenia roszczenia o wynagrodzenie oraz o zwrot wydatków i zaliczek udzielonych dającemu zlecenie agentowi przysługuje ustawowe prawo zastawu na rzeczach i papierach wartościowych dającego zlecenie, otrzymanych w związku z umową agencyjną, dopóki przedmioty te znajdują się u niego lub osoby, która je dzierży w jego imieniu, albo dopóki może nimi rozporządzać za pomocą dokumentów.

Art. 44. [Odpowiednie stosowanie]

Do umowy o treści określonej w art. 28, zawartej z agentem przez osobę niebędącą przedsiębiorcą, stosuje się przepisy niniejszego tytułu, z wyłączeniem art. ... *[do dyskusji]*

Rozdział III

Przepisy szczególne dotyczące umowy dystrybucyjnej

Art. 45. [Definicja]

§ 1. Przez umowę dystrybucji dostawca zobowiązuje się na stałych, korzystniejszych niż rynkowe, zasadach sprzedawać i dostarczać w uzgodnionej ilości i okresach w ciągu roku towar *[rzeczy oznaczone co do gatunku]* lub udzielić za wynagrodzeniem prawa do świadczenia oznaczonych usług, a dystrybutor zobowiązuje się zapłacić dostawcy cenę oraz w swoim imieniu i na swój rachunek odsprzedawać towar lub świadczyć usługi klientom pozyskanym dla dostawcy.

§ 2. W umowie dystrybucji strony powinny określić co najmniej wysokość marży, zasady korzystania przez dystrybutora z upustów i bonifikat w cenie sprzedaży, maksymalną bądź zalecaną cenę odsprzedaży, termin i warunki zakończenia współpracy, a także uzgadniać częstotliwość i wielkość dostaw oraz minimalną ilość zamówień składanych przez dystrybutora. Dostawca zobowiązuje się do ukształtowania świadczenia należnego dystrybutorowi w szczególności w postaci rabatów posprzedażowych, bonusów od wielkości obrotów, upustów i kredytu kupieckiego na warunkach korzystniejszych niż rynkowe.

§ 3. Dostawca może zobowiązać się do współponoszenia z dystrybutorem rozsądnych kosztów promocji, marketingu i reklamy oraz wydatków logistycznych, mających na celu utrzymanie albo zwiększenie obrotu towarami lub usługami dostawcy oraz utrzymanie ich renomy na rynku.

Art. 46. [Obowiązek informacyjny przed zawarciem umowy]

§ 1. Przed zawarciem umowy dostawca jest zobowiązany do przekazania w formie dokumentowej dystrybutorowi w szczególności: szczegółowego opisu, rodzaju, jakości i

innych istotnych danych technicznych towaru bądź usługi, będących przedmiotem świadczenia wraz z dokumentami gwarancyjnymi oraz certyfikatami pochodzenia i własności, a także do określenia warunków dostawy, oraz do udzielenia informacji o trybie zgłaszania mu uwag, skarg i życzeń klientów dystrybutora.

§ 2. Dostawca jest zobowiązany do określenia ceny sprzedaży i przekazania dystrybutorowi informacji o preferowanych przez siebie warunkach odsprzedaży, w tym o maksymalnej bądź zalecanej cenie lub wynagrodzeniu za świadczone przez dystrybutora usługi.

§ 3. Obowiązek informacyjny, o którym mowa w § 1 nie wyłącza obowiązku z art. 8.

Art. 47. [Obowiązek informacyjny w czasie wykonywania umowy]

§ 1. W trakcie wykonywania umowy dostawca jest zobowiązany w rozsądnym czasie poinformować dystrybutora w szczególności o: zmianie cech przedmiotu umowy, jego rodzaju, jakości, a także o zmianie ceny lub o nowych oznaczeniach towaru.

§ 2. Dostawca jest zobowiązany na bieżąco informować drugą stronę o: zamiarze zaoferowania nowych towarów i zastąpienia towarów dotychczas sprzedawanych towarami o podobnych właściwościach, zmianie wymagań dotyczących opakowania i przewozu, a także zasadach dalszej sprzedaży towarów.

§ 3. Jeśli strony nie postanowią inaczej, dostawca jest zobowiązany do udostępniania za rozsądnym wynagrodzeniem posiadanych materiałów reklamowych przydatnych w dystrybucji i promocji.

Art. 48. [Informacja o przeszkodach w dostawie]

Dostawca ponosi odpowiedzialność za szkodę, jeżeli w rozsądnym czasie nie poinformuje dystrybutora o zmniejszeniu się możliwości dostawy towarów, zagrażającym niewykonaniem umowy w stopniu, jakiego dystrybutor mógł rozsądnie oczekiwać.

Art. 49. [Informacja o przeszkodach w odbiorze]

Dystrybutor, który liczy się z możliwością zmniejszenia liczby bądź wartości zamówień poniżej poziomu, jakiego dostawca mógł rozsądnie oczekiwać, ponosi odpowiedzialność za szkodę, jeżeli w rozsądnym czasie nie poinformuje dostawcy o istotnym, choćby przemijającym, zmniejszeniu się możliwości odbioru lub odsprzedaży przez niego produktów będących przedmiotem świadczenia.

Art. 50. [Dalsze obowiązki dostawcy i dystrybutora]

§ 1. Odmowa dostawcy uzgodnienia ceny sprzedaży na warunkach, zapewniających dystrybutorowi rozsądny zysk, uprawnia dystrybutora do wypowiedzenia umowy.

§ 2. Dystrybutor jest wyłącznie uprawniony do ustalania indywidualnych postanowień umów odsprzedaży towarów lub świadczenia usług klientom; dostawca jest uprawniony do udzielania dystrybutorowi wiążących wskazówek tylko wtedy, gdy: uzgodnienia stron istotnie pomniejszają zysk dostawcy, dystrybutor nie wywiązuje się z obowiązku zapłaty ceny lub wynagrodzenia dostawcy, albo nienależycie wykonuje świadczenia wynikające z gwarancji.

§ 3. W umowach dystrybucji z zastrzeżeniem wyłączności i dystrybucji sieciowej dostawca zobowiązany jest współdziałać z dystrybutorem w kształtowaniu indywidualnych postanowień umów z jego klientami.

§ 4. Jeżeli dystrybutor zobowiązał się do uzyskania określonego poziomu obrotów lub nabycia minimalnej ilości towaru w oznaczonym czasie, może domagać się od dostawcy odkupienia za tą samą cenę towaru, który nie został sprzedany w czasie uzgodnionym bądź wynikającym z właściwości towaru lub specyfiki danego rynku (sprzedaż powrotna).

§ 5. O ile strony nie postanowią inaczej, dystrybutor zobowiązuje się utrzymywać na swój koszt odpowiednie stany magazynowe produktów lub części zamiennych, nabywanych u dostawcy.

Art. 51. [Stosowanie przez dystrybutora wzorców umownych]

§ 1. Jeżeli dystrybutor korzysta w stosunkach z klientami z ogólnych warunków bądź wzorców umów, dystrybutor może w umowie z klientem zwiększać zakres odpowiedzialności dostawcy tylko za jego uprzednią zgodą.

§ 2. W umowach z zastrzeżeniem wyłączności i dystrybucji sieciowej bądź w odrębnym dokumencie należy udzielić dostawcy upoważnienia do zatwierdzania wzorców umów z klientami kierującego siecią oraz każdej ich kolejnej zmiany.