

MARTYNA RYKACZEWSKA*

SYTUACJA PRAWNA STRON PO USTANIU STOSUNKU FRANCHISINGOWEGO

I. WPROWADZENIE

W literaturze niemało miejsca poświęcono franchisingowi jako formie współpracy przedsiębiorców, metodzie rozszerzania rynków zbytu poprzez zorganizowanie sieci jednolitych placówek prowadzących tożsamą działalność gospodarczą na terenach oddalonych od siedziby organizatora sieci. W ramach franchisingu osoby trzecie prowadzą poszczególne punkty sieci we własnym imieniu i na własny rachunek; literatura poświęca także sporo miejsca umowie franchisingowej (z uwzględnieniem umów dodatkowych, np. umowy najmu¹) tworzącej ramy tej współpracy². Wiązało się to najpierw z samym faktem pojawienia się jej w krajowym obrocie gospodarczym, a później z upowszechnianiem i szeroko uznawanymi zaletami franchisingu. Do umów nienazwanych zawieranych na terenie Rzeczypospolitej Polskiej zastosowanie będą miały, co do zasady, ogólne normy prawa cywilnego dotyczące czynności prawnych i umów oraz, co ważne, odpowiednio — analogiczne przepisy regulujące najbardziej zbliżony (podobny) typ umowy nazwanej, zawarte w kodeksie cywilnym lub PECL, w zależności od tego, który z nich zostanie wybrany jako prawo właściwe. W przypadku umów zawieranych między przedsiębiorcami polskimi

* Autorka jest doktorantką Prawniczego Seminarium Doktorskiego w ramach Kolegium Prawa Akademii Leona Koźmińskiego; asystentem sędziego w Sądzie Rejonowym.

¹ Wykonanie i skutki niewykonania zobowiązań z umów wzajemnych, dział III ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. — Kodeks cywilny (t.j. Dz. U. z 2014 r. poz. 121 ze zm.); Konwencja o prawie właściwym dla zobowiązań umownych z dnia 19 czerwca 1980 r. (Dz. U. z 2008 r. Nr 10, poz. 57).

² Franchisingowy sposób współpracy podmiotów gospodarczych został poddany analizie od strony ekonomicznej, prawnej, polityki gospodarczej oraz zarządzania w książce: A. Anatowicz: *Franchising. Uwarunkowania i perspektywy rozwoju*, Novae Res 2010.

z praktycznych względów wskazane jest stosowanie norm kodeksu cywilnego. Zastosowanie PECL jest uzasadnione jedynie wtedy, gdy umowa ma być zawarta z kontrahentem zagranicznym, który odrzuca możliwość zawarcia umowy odwołującej się do regulacji zawartych w kodeksie cywilnym. Wyboru przepisów regulujących daną umowę należy dokonać w samej treści umowy, a podstawą takiego wyboru jest Konwencja o prawie właściwym dla zobowiązań umownych z dnia 19 czerwca 1980 r., której stronami są wszystkie państwa członkowskie Unii Europejskiej.

Umowa franchisingu nie jest regulowana w sposób bezpośredni w kodeksie cywilnym; powoduje to, że w odniesieniu do tego rodzaju umów zastosowanie będą miały bezpośrednio przepisy ogólne kodeksu cywilnego oraz odpowiednio stosowane przepisy regulujące umowy pokrewne, takie jak umowa spółki, agencyjna, komisu, zlecenia, a także umowa o pracę.

Rzadziej w piśmiennictwie poświęca się więcej miejsca na ten aspekt wspomnianej instytucji, którym jest zakończenie stosunku prawnego franchisingu. Nie poruszają tego zagadnienia również opracowania z zakresu nauk ekonomicznych, polityki gospodarczej oraz zarządzania³; literatura prawnicza także nie poświęca mu zbyt wiele miejsca⁴. Tymczasem problem jest interesujący, ponieważ stosunek prawny umowy franchisingu obejmuje szereg różnorodnych zobowiązań stron, w konsekwencji czego nie jest możliwa jednoznaczna kwalifikacja skutków prawnych ustania tego stosunku. Dodatkowo umowa franchisingowa w szerokim zakresie wykorzystuje zasadę swobody stron w kształtowaniu treści stosunku prawnego (art. 353¹ k.c.). Wszystko to przesądza, że określenie skutków ustania stosunku prawnego nie zawsze będzie proste. Znajomość tej problematyki może przyczynić się do takiego ukształtowania prawa i obowiązków stron umowy, aby przewidzieć wiele sytuacji⁵.

³ Ścisłej należałoby powiedzieć, że chodzi tu w tym przypadku o zakończenie współpracy pomiędzy przedsiębiorcami.

⁴ Najszerzej dotąd problematyką tą zajął się w polskiej literaturze L. Stecki w trzech wydaniach swojej monografii *Franchising* (Toruń 1993, 1994, 1997). Mając na względzie przedmiot umowy franszyzy, stosuje się następujące przepisy prawa polskiego: przepisy dotyczące firmy wprowadzone zmianami do art. 43 k.c. na mocy ustawy z dnia 14 lutego 2003 r. o zmianie ustawy — Kodeks cywilny (art. 353) oraz niektórych innych ustaw (Dz. U. Nr 49, poz. 408); ustawa z dnia 30 czerwca 2000 r. — Prawo własności przemysłowej — przepisy dotyczące znaku towarowego (Dz. U. z 2001 r. Nr 49, poz. 508); ustawa z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji — w zakresie zachowania tajemnicy znaku towarowego (Dz. U. Nr 47, poz. 211 ze zm.); ustawa z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów — w zakresie oceny legalności umów franchisingu (Dz. U. Nr 50, poz. 331 ze zm.); ustawa z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (t.j. Dz. U. z 2006 r. Nr 90, poz. 631 ze zm.) oraz międzynarodowe akty prawne: rozporządzenie Komisji (UE) nr 330/2010 z dnia 20 kwietnia 2010 r. w sprawie stosowania art. 101 ust. 3 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do kategorii porozumień wertykalnych i praktyk uzgodnionych — rozporządzenie Komisji Europejskiej z dnia 22 grudnia 1999 r. określające umowy franchisingu i dopuszczalne w jej ramach klauzule umowne (WE) nr 2790/1999; Europejski Kodeks Etyczny Franchisingu, http://stara.izba.info/vademecum2/www/b2_2.htm.

⁵ U. Promińska: *Czy nadszedł czas na regulację umowy franchisingu?* (w:) *Instytucje prawa handlowego w przyszłym kodeksie cywilnym*, pod red. T. Mróz, M. Steca, Warszawa 2012, s. 328–347.

Problem zakończenia stosunków umownych, przyczyny i sposoby zniesienia tegoż stosunku cechuje duże zróżnicowanie. Wyróżnia się zarówno jednostronną rezygnację z zobowiązania umownego (np. zniesienie stosunku umownego ze względu na wadliwość procesu decyzyjnego), jak i rezygnację opartą na porozumieniu stron oraz zniesienie stosunku zobowiązaniowego w drodze orzeczenia sądowego (rezygnacja z zobowiązania z powodu okoliczności, które pojawiły się po zawarciu umowy).

Przy omawianiu zagadnienia zakończenia stosunku zobowiązaniowego o charakterze trwałym warto wspomnieć, że w literaturze i orzecznictwie używa się różnej terminologii, mówiąc między innymi o rozwiązaniu umowy, jednostronnym rozwiązaniu umowy, zniesieniu stosunku prawnego, rezygnacji z zobowiązania, upływie czasu; pełne zestawienie i omówienie terminów przedstawione zostało przez G. Tracza⁶, który dokonał analizy sposobów jednostronnej rezygnacji z zobowiązań umownych w prawie polskim.

II. CHARAKTERYSTYKA UMOWY FRANCHISINGOWEJ

Jednym z popularniejszych, a na pewno jednym z pierwszych określeń istoty franchisingu jako formy współpracy pomiędzy przedsiębiorcami jest definicja A. Kocha⁷. Choć aktualnie zgłasza się do niej pewne zastrzeżenia⁸, to jednak mimo wszystko nie można jej zarzucić, iż zasadniczo nie oddaje sensu współpracy franchisingowej.

Ramy współpracy przedsiębiorców na zasadzie franchisingu oparte są na umowie pomiędzy stronami⁹. Umowa franchisingowa należy do tzw. umów nienazwanych i dość specyficznych; jest zawierana na czas oznaczony lub nieoznaczony, rodzi więc zobowiązanie o charakterze trwałym. Trudno wskazać jakąkolwiek umowę funkcjonującą w polskim porządku prawnym, która mogłaby stanowić jej pierwowzór. Dzieje się tak, ponieważ cała idea franchisingu została do naszego kraju recypowana z praktyki gospodarczej państw zachodnich. Czas funkcjonowania franchisingu

⁶ G. Tracz: *Sposoby jednostronnej rezygnacji z zobowiązań umownych*, Warszawa 2007.

⁷ A. Koch: *Umowa franchisingowa*, Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny 1980, z. 3, s. 56; przykład umowy m.in.: http://www.naturhouse-polska.pl/wgrane_pliki/umowa_franczyzy_.pdf.

⁸ *Ibidem*: „Franchising jest metodą rozszerzania rynków zbytu określonego rodzaju aktywności gospodarczej poprzez organizowanie sieci jednolitych placówek, prowadzących tę aktywność na terenach oddalonych od siedziby jej organizatora. Metoda ta polega na powierzeniu prowadzenia poszczególnych punktów sieci na własny rachunek i we własnym imieniu osobom trzecim, którym organizator sieci udziela odpłatnie zezwoleń na posługiwanie się znaną mu i sprawdzoną z sukcesem techniką działalności gospodarczej, zapewniając wszelką niezbędną pomoc przy jej wykorzystywaniu oraz na występowanie na zewnątrz pod oznaczeniami i emblematami, które w oczach odbiorców symbolizują renomę owej techniki działalności”.

⁹ S. Włodyka, M. Spyra (w.): *System prawa handlowego*, t. 5, *Prawo umów handlowych*, pod red. S. Włodyki, Warszawa 2011, s. 831.

w Polsce¹⁰ i znaczny katalog odmian tej formy współpracy czy wykorzystanie wielu konstrukcji prawnych przy określaniu reżimu takiej współpracy nie sprzyjają stworzeniu ustawowej regulacji. Umowa franchisingowa przyjęła się już jednak w naszej praktyce gospodarczej w sposób trwały i powszechnie obowiązujący stan prawny nie wystarcza do rozstrzygnięcia wszystkich wynikających z niej skutków prawnych¹¹.

To, co jest istotą umowy franchisingowej, a więc przekazanie pakietu franchisingowego, w niewielkim tylko stopniu podlega przepisom części szczegółowej kodeksu cywilnego. Zasadniczo do tych postanowień, które stanowią istotę umowy franchisingowej, zastosowanie mają w pierwszej kolejności przepisy księgi I kodeksu cywilnego, przepisy części ogólnej zobowiązań, w dalszej kolejności, ze względu na istotne podobieństwo, przepisy regulujące umowę licencyjną¹². Dalej idące propozycje dotyczą stosowania w drodze „ostrożnej analogii” przepisów kodeksu cywilnego o spółce, a nawet przepisów kodeksu spółek handlowych o spółce jawnej, szczególnie co do dwóch kwestii obowiązku wzajemnej lojalności stron umowy franchisingowej oraz co do ustalania treści opartego na umowie stosunku prawnego¹³.

Definiując istotę umowy franchisingowej, należałoby stwierdzić, iż jest to umowa dwustronna¹⁴, na podstawie której jedna strona (organizator sieci, franchisingodawca, dawca) udziela drugiej stronie (uczestnikowi sieci, franchisingobiorcy, biorcy) zezwolenia na korzystanie z jego nazwy, firmy, godła, symboli, znaków towarowych, patentów, *know-how*, koncepcji i techniki prowadzenia działalności gospodarczej z zachowaniem stosowanego przez niego zewnętrznego i wewnętrznego wyposażenia pomieszczeń oraz do udzielania mu stosownej pomocy, a druga strona zobowiązuje się do prowadzenia własnej działalności z wykorzystaniem udostępnionych mu doświadczeń i symboli oraz do zapłaty wynagrodzenia¹⁵.

Umowa franchisingowa powinna być zawarta na czas minimum wystarczający do amortyzacji wstępnych inwestycji poczynionych przez franchisingobiorcę. W praktyce najczęściej zawierana jest na czas nie krótszy niż na trzy lata. Typowa

¹⁰ „Franczyza rozwija się w naszym kraju od ponad dwudziestu lat; pionierem była francuska sieć Yves Rocher. Aktualnie do wyboru jest ponad 850 systemów, z czego większość ma polskie pochodzenie” (w:) *Franczyza w Polsce. Rozwój rok po roku*, PROFIT system, *Raporty o franczyzie w Polsce*, <http://franchising.pl/abc-franczyzy/24/franczyza-polsce-rozwoj-rok-roku/>.

¹¹ T. Targosz: *Vertrauen als zivilrechtlicher Haftungsund Bindungsgrund*, 2005, rozprawa doktorska niepublikowana, s. 6 i n.; N. Luhmann, A. Risk: *Sociological Theory*, New Brunswick 2006, s. 19 i n.; P. Machnikowski: *Prawne instrumenty ochrony zaufania przy zawieraniu umowy*, Wrocław 2101, s. 11.

¹² U. Promińska (w:) *System prawa prywatnego*, t. 9, *Prawo zobowiązań — umowy nienazwane*, pod red. W.J. Katnera, Warszawa 2010, s. 769.

¹³ S. Włodyka, M. Spyra: *Prawo umów...*, *op. cit.*, s. 831 oraz powołana tam literatura; też: http://www.infor.pl/prawo/umowy/inne-umowy/274188_Na-czym-polega-umowa-franchisingu.html.

¹⁴ Zagadnienia, których nie powinno zabraknąć w profesjonalnie opracowanym kontrakcie: 1) zasady przystąpienia do systemu; 2) okres obowiązywania umowy; 3) teren działania franczyzobiorcy; 4) prawa i obowiązki stron; 5) ochrona znaków towarowych i oznaczeń sieci; 6) ochrona tajemnicy przedsiębiorstwa; 7) działalność konkurencyjna; 8) szkolenia; 9) opłaty licencyjne i opłata marketingowa; 10) promocja i reklama; 11) uprawnienia kontrolne franczyzodawcy; 12) rozwiązanie umowy. Minimum warunków umowy określa Kodeks etyczny franczyzy uchwalony przez Europejską Federację Franczyzy.

¹⁵ U. Promińska: *Prawo zobowiązań...*, *op. cit.*, s. 765.

długość trwania umowy wynosi od pięciu do dwudziestu lat¹⁶. Ze swej istoty stanowi ramy dla długoletniej współpracy pomiędzy dwoma podmiotami gospodarczymi, które w ten sposób dążą do osiągnięcia swoich własnych, odmiennych celów, jak również celu wspólnego w postaci sukcesu całej sieci¹⁷. Termin „współpraca” nabiera tu głębokiego znaczenia. W założeniu dążeniu do osiągnięcia celów przez każdą ze stron powinno towarzyszyć poszanowanie interesów kontrahenta. Właściwa więc współpraca to taka, która dawcy pozwala na ekspansję rynkową z wykorzystaniem określonego pomysłu i czerpanie z tego pomysłu maksymalnych zysków, natomiast biorcy — prowadzenie działalności gospodarczej w warunkach zmniejszonego ryzyka jej niepowodzenia oraz pewną gwarancję satysfakcjonującej dochodowości. Trwałość stosunku franchisingowego najczęściej leży w interesie obu stron. Dla biorcy z tego powodu, iż kwota początkowej inwestycji często jest wysoka i konieczny jest upływ zwykle co najmniej kilkunastu miesięcy, aby doszło do jej zwrotu. Dla dawcy długoletnia współpraca to pewna gwarancja ochrony tajemnic jego *know-how*, którego ujawnienie stanowi istotę franchisingu. Im mniejszy krąg podmiotów, któremu ta wiedza zostanie ujawniona, tym większe gwarancje, że ochrona będzie skuteczna.

Umowę franchisingową należy zakwalifikować ostatecznie jako odpłatną, wzajemną, długoterminową, rodzącą zobowiązanie ciągłe¹⁸.

Zgodnie z zasadą swobody umów, wyrażoną w art. 353¹ k.c.¹⁹, strony mają prawo ukształtować stosunek prawny według własnego uznania; strony umowy mogą również w dowolny sposób uregulować kwestię „zakończenia” łączącej ich umowy. Jeśli umowa została zawarta na czas określony, to z chwilą nadejścia określonego terminu lub wystąpienia danego zdarzenia umowa wygasa. Umowę zawartą na czas określony lub na czas nieokreślony strony mogą rozwiązać. Rozwiązanie może nastąpić za porozumieniem stron, poprzez wypowiedzenie umowy lub odstąpienie od umowy.

W doktrynie i orzecznictwie uznaje się, że odstąpienie od umowy, oparte na umowie lub na ustawie, jest jednoczesnym oświadczeniem o charakterze prawnokształtującym, a jego skutkiem jest upadek zobowiązania *ex tunc*, co oznacza, że ma moc wsteczną, powodując wygaśnięcie umowy oraz powrót do stanu istniejącego przed jej zawarciem²⁰.

¹⁶ S. Włodyka, M. Spyra: *Prawo umów handlowych...*, *op. cit.*, s. 838.

¹⁷ L. Stecki: *Franchising*, Toruń 1994, s. 51 i n.; też K. Korczyńska: *Jak rozstać się z franczyzodawcą?*, <http://franchising.pl/abc-franczyzy/3803/jak-rozstac-sie-franczyzodawca/>.

¹⁸ U. Promińska: *Prawo zobowiązań...*, *op. cit.*, s. 771–773. Odpłatność i wzajemność jako cechy umowy franchisingowej, jak zwraca uwagę autorka, są przedmiotem poważnych kontrowersji w doktrynie, uznawane są natomiast co do zasady w orzecznictwie.

¹⁹ <http://franchising.pl/slownik/zasada-swobody-umow/438/>; według prawa w USA umowy franczyzowe są regulowane zgodnie z prawem państwa, a nie federalnym, *Have I Got a Franchise for You! Be Your Own Boss, Easy Money*, <http://www.businessweek.com/smallbiz/news/coladvice/book/bk991029.htm>.

²⁰ Wyrok SN z dnia 21 stycznia 2010 r., IV CSK 112/10, OSNC 2011, nr 2, poz. 40; art. 494 k.c. reguluje zasady rozliczania stron; art. 395 § 2 k.c.

III. SKUTKI USTANIA STOSUNKU FRANCHISINGU — UWAGI OGÓLNE

Różne mogą być powody, dla których jedna ze stron może chcieć się wycofać ze współpracy. Już w pierwszej fazie współpracy (po zawarciu umowy, w okresie uruchamiania przedsiębiorstwa biorcy) organizator sieci może dojść do wniosku, iż na przykład wybrany przez niego biorca nie jest z jakichś względów wiarygodnym partnerem. Potencjalny biorca może natomiast, po zapoznaniu się z pełnym zakresem świadczenia dawcy, dojść do wniosku, że oferta nie jest dla niego dostatecznie interesująca, czy też w inny sposób nie odpowiada jego wcześniejszym oczekiwaniom. Już w trakcie trwania współpracy powodem chęci rozwiązania stosunku prawnego franchisingu mogą być takie okoliczności, jak naruszanie przez strony zobowiązań wynikających z umowy, rozczarowanie warunkami współpracy, zmiana po jednej ze stron stosunku prawnego czy na przykład chęć zakończenia działalności przez biorcę, rzadziej upadłość jednej ze stron. Oznacza to, że z ustaniem stosunku prawnego możemy mieć do czynienia na każdym etapie współpracy, zarówno w fazie organizacyjnej, jak i w trakcie wieloletniego współdziałania.

W momencie rozwiązania umowy franchisingowej stanowiącej źródło stosunku prawnego pomiędzy stronami pojawia się kwestia ochrony interesów najczęściej obu stron. Ponieważ dawca bazuje w swej działalności na zasadniczo wyjątkowym pomysłe, który daje mu określoną przewagę konkurencyjną, po jego stronie powstaje interes w ochronie jego *know-how* czy to przed ujawnieniem poufnych informacji podmiotom trzecim, czy wykorzystaniu ich we własnej działalności byłego biorcy o charakterze konkurencyjnym. Były dawca natomiast nie musi być zainteresowany w powrotnym otrzymaniu zapasów towarów czy też elementów wyposażenia sprzedanych wcześniej biorcy, poza sytuacjami, gdy wyposażenie stanowi część wspomnianego *know-how*. Odsprzedaniem zapasów oraz wyposażenia może natomiast być zainteresowany biorca, ponieważ często nie będą one mu już do niczego potrzebne. Jeżeli kwestia ta nie zostanie rozwiązana umownie, to ani dawcy, ani biorcy nie będzie przysługiwało żadne roszczenie o przeniesienie własności zapasów towarów oraz wyposażenia²¹.

Omawiając kwestię skutków ustania umowy franchisingu, należy podkreślić, iż specyfika tej umowy samej w sobie, jak również specyfika konkretnego stosunku prawnego będą tu miały podstawowe znaczenie. Punktem wyjścia jest więc zawsze treść umowy, która jednak **może, ale nie musi** regulować obowiązków stron po ustaniu stosunku prawnego. W dalszej kolejności²², jeżeli uregulowania umowne

²¹ L. Stecki: *Franchising*, *op. cit.*, s. 282; ustawodawca w kodeksie cywilnym wyraźnie przewiduje dwa źródła, tytuły odstąpienia od umowy, poświęcając im odrębne regulacje prawne; jednym z nich jest umowa (art. 395 k.c.; [na gruncie regulacji art. 395 k.c. nie ma znaczenia przyczyna odstąpienia]), drugim ustawa (art. 491 i n. k.c.).

²² Pod warunkiem oczywiście, iż postanowienia umowne w tym zakresie są zgodne z ustawą. G. Tracz: *Umo- wa gwarancji: ze szczególnym uwzględnieniem gwarancji bankowej*, Zakamycze 1998, s. 98–146.

nie zostały ustanowione lub nie obejmują wszelkich skutków, należy odwołać się do treści kodeksu cywilnego. Pomimo standaryzacji umów franchisingowych, zwłaszcza w obrębie poszczególnych sieci, faktyczna sytuacja stron po zakończeniu stosunku prawnego nie zawsze będzie typowa. Może się okazać na przykład, że biorca posiadał będzie określone aktywa, na których pozyskaniu byłemu dawcy będzie szczególnie zależało. Tytułem przykładu: może się okazać, iż konkretna lokalizacja jest nieodłącznie kojarzona z siecią, posiada ważne walory wizerunkowe, jest niezwykle atrakcyjna, zatem zniknięcie lokalu sieci z tego miejsca miałyby szczególnie niepożądane skutki dla organizatora sieci. Trudno w takiej sytuacji, szczególnie jeżeli to były biorca posiada tytuł do dysponowania lokalem, aby dawca nie był zainteresowany kontynuowaniem działalności w tym samym miejscu, co może w zasadzie odwrócić rozłożenie przewagi negocjacyjnej przy rozwiązaniu umowy na korzyść biorecy. Pokazuje to, że nawet dobrze skonstruowana umowa franchisingowa nie jest czasem w stanie rozwiązać wszelkich problemów, jakie pojawiają się po jej rozwiązaniu. Trudno zaproponować bardziej racjonalne postępowanie stron po zakończeniu umowy franchisingowej, jak umowne uregulowanie skutków tego faktu, w umowie zawartej po ustaniu stosunku franchisingu. Nierzadko jednak na przeszkodzie stały będą złe stosunki pomiędzy stronami, stanowiące przyczynę lub skutek rozwiązania umowy.

Skutkiem ustania stosunku franchisingu jest zakończenie współpracy gospodarczej pomiędzy stronami w dotychczasowej postaci. Pewne skutki zakończenia takiego stosunku towarzyszą nieodzownie. Przede wszystkim biorca traci wszelkie prawa o charakterze licencyjnym, które zostały mu przyznane w umowie franchisingowej. Wygasa jego upoważnienie do korzystania z *know-how* oraz wszelkich doświadczeń zawodowych dawcy, udostępnionych w ramach dotychczasowej współpracy, jak również do korzystania z oznaczeń, symboli, znaków towarowych, wzorów przemysłowych, specyficznego urządzenia i wyposażenia pomieszczeń, wzorów stroju pracowników, receptur, modelu marketingu i reklamy, ustaje obowiązek pomocy ze strony dawcy oraz innych świadczeń wynikających z umowy. Ogólnie rzecz ujmując, biorca traci wszelkie prawa wynikające z umowy. Wygasają także niemal wszelkie dotychczasowe obowiązki, w szczególności obowiązek uiszczania opłat okresowych. Wygasają również odpowiednio niemal wszelkie obowiązki i prawa dawcy²³.

Ustanie stosunku franchisingu nie ma wpływu na trwanie stosunków rzeczowych oraz zobowiązaniowych zawiązanych przez biorcę z podmiotami trzecimi, a służącymi wykonaniu umowy franchisingowej²⁴. Czas i sposób ich zakończenia zależny jest od woli biorecy oraz prawnego reżimu poszczególnych stosunków prawnych. Niemniej biorca ma obowiązek wykonania nadal wszelkich zobowiązań, jakie

²³ Por. K. Bagan-Kurluta: *Umowa franchisingu*, Warszawa 2001, s. 131 i n.; S. Włodyka, M. Spyra: *Prawo umów handlowych...*, *op. cit.*, s. 845.

²⁴ L. Stecki: *Franchising*, *op. cit.*, s. 279.

do ustania samej umowy franchisingowej, jak i innych umów, czy to zawartych z dawcą, czy z podmiotami trzecimi, zaciągnął. Niezależnie od samej umowy franchisingowej powinny zostać zakończone zawarte przy okazji pomiędzy dawcą a biorcą inne stosunki prawne, na przykład najem, dzierżawa, leasing. To oznacza, że w braku porozumienia mogą one czasowo wykraczać poza czas trwania umowy franchisingowej i rodzić jeszcze po tym okresie kolejne zobowiązania, na przykład do zapłaty czynszu²⁵.

IV. OBOWIĄZEK ZACHOWANIA TAJEMNICY

Niezależnie od sposobu zakończenia węzła obligacyjnego na obu jego stronach ciąży obowiązek zachowania poufności w zakresie tajemnic handlowych kontrahenta, w których posiadanie weszły one w czasie trwania stosunku prawnego. Oczywiście zazwyczaj chodzi tu o ochronę tajemnic dawcy, bowiem to one posiadają znaczącą wartość, jednakże i biorca może w czasie trwania współpracy udostępnić je dawcy, wytworzyć własne informacje o charakterze poufnym, wymagające późniejszej ochrony. Zaczynając omawianie problematyki od pierwszego z wymienionych wyżej przypadków, zwrócić należy uwagę na podejmowane w piśmiennictwie próby znalezienia podstaw prawnych do uzasadnienia istnienia obowiązku zachowania poufności po zakończeniu stosunku franchisingu. Pewne w tej kwestii jest tylko, iż nie istnieją przepisy prawne, nawet możliwe do zastosowania w drodze analogii, które regulowałyby tę kwestię. Do takich wniosków prowadzą wywody L. Steckiego, który odwołuje się do niemieckich regulacji dotyczących przedstawiciela handlowego, które to przepisy zabraniają korzystania z tajemnic zawodowych przedsiębiorcy po ustaniu współpracy²⁶. Jednakże w polskim prawie podobnej instytucji nie sposób się doszukać²⁷. Dlatego pozostaje umieszczenie stosownej klauzuli w umowie franchisingowej, zawarcie stosownej umowy po zakończeniu stosunku franchisingu lub też zdanie się na ochronę, jaką zapewniają przepisy prawa o zobowiązaniach. Na gruncie prawa cywilnego bowiem kwestię tę należałoby rozważać w kategoriach czynów niedozwolonych (art. 415 k.c.)²⁸. Aktualnie ochrona tajemnicy przedsiębiorstwa jest również przedmiotem regulacji ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji²⁹. Artykuł 11 ust. 1 tej ustawy definiuje jako jeden z rodzajów czynów nieuczciwej konkurencji przekazanie, ujawnienie lub wykorzystanie cudzych informacji stanowiących tajemnicę przedsiębiorstwa, jak również

²⁵ Por. B. Fuchs: *Franchising. Wzory umów z komentarzem*, Gdańsk 1997, s. 67 i n.; L. Stecki: *Franchising, op. cit.*, s. 284.

²⁶ L. Stecki: *Franchising, op. cit.*, s. 284.

²⁷ K. Bagan-Kurluta: *Umowa franchisingu, op. cit.*, s. 133.

²⁸ L. Stecki: *Franchising, op. cit.*, s. 285.

²⁹ Ustawa z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji — w zakresie zachowania tajemnicy znaku towarowego, t.j. Dz. U. z 2003 r. Nr 153, poz. 1503 ze zm.

ich nabycie od osoby nieuprawnionej, jeżeli zagraża lub narusza interes przedsiębiorcy; art. 1 ust. 4 określa tajemnicę przedsiębiorstwa jako „nieujawnione do wiadomości publicznej informacje techniczne, technologiczne, organizacyjne przedsiębiorstwa lub inne informacje posiadające wartość gospodarczą, co do których przedsiębiorca podjął niezbędne działania w celu zachowania ich poufności”. Jest to więc *know-how* przedsiębiorcy. W zakres tego pojęcia niewątpliwie wchodzi wiedza przekazywana biorcy przez dawcę w ramach stosunku franchisingowego.

Obowiązek zachowania poufności informacji stanowiących tajemnicę przedsiębiorstwa jest bezterminowy, chyba że strony inaczej się umówiły lub doszło do jej ujawnienia przez wierzyciela lub do zwolnienia dłużnika z obowiązku. Mamy tu do czynienia z zobowiązaniem do zachowania tajemnicy polegającym na trwałym i nieograniczonym w czasie przestrzeganiu poufności objętych ochroną informacji. Dłużnik nie może w drodze jednostronnej czynności doprowadzić do wygaśnięcia tego stosunku prawnego³⁰.

V. ZAKAZ KONKURENCJI PO USTANIU STOSUNKU FRANCHISINGU

Klauzula zakazu konkurencji jest jednym z charakterystycznych zapisów umowy franchisingowej. Zazwyczaj dotyczy ona zarówno okresu trwania stosunku prawnego, jak i czasu po jego zakończeniu. Źródłem zakazu konkurencji może być jedynie odpowiednie postanowienie umowne. Brak jest przepisów, które automatycznie narzucałyby obowiązki w tym zakresie na biorcę. Zakaz konkurencji dotyczy wyłącznie biorcy oraz osób, które przez biorcę zostały dopuszczone do tajemnicy przedsiębiorstwa dawcy, na przykład pracowników oraz członków rodziny współdziałających z dawcą.

W świetle polskiego prawa, tj. rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 19 listopada 2007 r. w sprawie wyłączenia określonych porozumień wertykalnych z zakazu porozumień ograniczających konkurencję, przewiduje się czasowe ograniczenie tego zakazu do pięciu lat (§ 8 pkt 1). Jest to jednak, jak się wydaje, zasadniczo okres zbyt długi. Trudno spotkać w piśmiennictwie akceptację tak długiego terminu obo-

³⁰ R. Szmidt: *Wypowiedzenie zobowiązania — uwagi na tle wykładni art. 365¹ KC*, Studia Prawa Prywatnego 2008, nr 2, s. 83. W zakresie zapisów umownych pojawiających się w umowach franchisingowych orzekały kilkakrotnie Sąd Najwyższy i Sąd Antymonopolowy; m.in. mówi o tym: wyrok Sądu Antymonopolowego w Warszawie z dnia 21 lipca 1992 r. w sprawie RUCH SA; wyrok Sądu Antymonopolowego z dnia 6 grudnia 1993 r. w sprawie Zespołu Zakładów Płytek Ceramicznych „O”, XVII Amr 35/93; wyrok Sądu Antymonopolowego w Warszawie z dnia 14 kwietnia 1994 r. w sprawie CPN — Okręgowa Dyrekcja w Kędzierzynie-Koźlu, XVII Amr 55/93, Wokanda 1994, nr 11, poz. 65; uchwała SN z dnia 15 lutego 1996 r., III CZP 5/96, OSNC 1996, nr 5, poz. 69; wyrok SN z dnia 22 stycznia 1998 r., III CKN 365/97, OSNC 1998, nr 9, poz. 144; wyrok SN z dnia 8 października 2004 r., V CK 670/03, OSNC 2005, nr 9, poz. 162.

wiązywania zakazu konkurencji. Najczęściej, wzorem innych państw, proponuje się okresy w granicach 2–3 lat³¹. Nie jest przesądzona kwestia, czy zakaz konkurencji powinien być ustanawiany za odszkodowaniem wypłacanym na rzecz byłego biorcy. Byłoby to jednak pewną motywacją dla organizatora sieci do niewprowadzania lub do nadmiernego niewydłużania tego zakazu, w sytuacji gdy nie ma ku temu uzasadnienia.

VI. SPOSÓB ZAKOŃCZENIA STOSUNKU PRAWNEGO A WZAJEMNE ROZLICZENIA STRON

Ustanie stosunku prawnego może być wynikiem jego rozwiązania na podstawie porozumienia (zgodnych oświadczeń woli stron), jednostronnego oświadczenia woli (wypowiedzenie umowy lub odstąpienie od umowy) oraz rozwiązania orzeczeniem sądowym³². Nie można również wykluczyć, przynajmniej w teorii, sytuacji wygaśnięcia stosunku prawnego franchisingu z powodu uchylenia się przez jedną ze stron od skutków oświadczenia woli złożonego pod wpływem błędu. Znane są bowiem na przykład przypadki ograniczonego informowania przez dawców przed zawarciem umowy o wszystkich istotnych okolicznościach związanych ze współpracą, co w skrajnych przypadkach może właśnie prowadzić do zawarcia umowy pod wpływem błędnego przekonania na temat określonych jej warunków po stronie biorcy. Wygaśnięcie stosunku prawnego może wynikać również z orzeczenia sądowego, wskutek wejścia w prawa i obowiązku obu stron przez jeden podmiot, w rezultacie nadzwyczajnej zmiany stosunków, z upływem czasu, na jaki została zawarta umowa³³.

Różne są przesłanki i skutki zastosowania poszczególnych z tych instytucji. Należy wszakże przyjąć, iż w przypadku stosunku prawnego franchisingu podlegają one znaczącym ograniczeniom. Jak wspomniano, umowa franchisingowa jest źródłem zobowiązania o charakterze ciągłym, jest to również umowa wzajemna. Cechy te są jednymi z wyznaczników natury stosunku prawnego, którego źródło ona stanowi, i w znaczącym stopniu determinują sposoby i skutki rozwiązania omawianego stosunku prawnego.

Niewątpliwie najbardziej pożądanym sposobem zakończenia stosunku prawnego jest jego rozwiązanie w drodze porozumienia stron. Jest to wszakże środek możliwy do zastosowania, jeżeli okaże się, iż wykonanie umowy jest niemożliwe lub umowa utraciła znaczenie dla stron, a istnieje zgodność stron co do tego faktu,

³¹ U. Promińska: *Prawo zobowiązań...*, *op. cit.*, s. 755; S. Włodyka, M. Spyra: *Prawo umów handlowych...*, *op. cit.*, s. 844.

³² M. Wrzolek-Romańczuk: *Rozwiązanie umownego stosunku prawnego wskutek oświadczeń woli stron* (w:) *Prace z prawa prywatnego. Księga pamiątkowa ku czci Sędziego Janusza Pietrzykowskiego*, pod red. Z. Banaszczyka, Warszawa 2000, s. 340.

³³ W. Czachórski i in.: *Zobowiązania. Zarys wykładu*, Warszawa 2009, s. 364–365.

jak również w każdej innej sytuacji, gdy istnieje wzajemne zrozumienie kontrahentów i ich stosunki pozwalają na osiągnięcie porozumienia. Także w sytuacjach, gdy zachodzą okoliczności będące podstawą wypowiedzenia stosunku prawnego przez jedną z jego stron, najbardziej racjonalne byłoby dążenie do porozumienia w kwestii rozwiązania. Porozumienie stron co do rozwiązania stosunku prawnego jest oczywistym następstwem wyrażonej w art. 353¹ k.c. zasady swobody umów. Strony, które powołały do życia określony stosunek prawny, mogą w każdej chwili zgodnie postanowić o jego zakończeniu. Co do zasady, rozwiązanie takie może być dokonane na każdym etapie realizacji umowy: tuż po jej zawarciu, jeszcze przed wykonaniem świadczenia, ale również po częściowym spełnieniu świadczenia, czy też jeżeli mamy do czynienia z umowami długoterminowymi — w dowolnym momencie obowiązywania takiej umowy. Jak każda jednak umowa, omawiane porozumienie powinno zostać dokonane w granicach swobody umów. Mamy tu bowiem do czynienia niejako z umową o zniesienie stosunku prawnego³⁴.

Porozumienie stron co do rozwiązania umowy obejmować może nie tylko oświadczenia woli co do samego faktu zniesienia stosunku prawnego, lecz także może, a w zasadzie powinno określać moment rozwiązania umowy (data porozumienia lub określony moment w przyszłości), skutki rozwiązania (*ex tunc* lub *ex nunc*) oraz sposób dokonania rozliczeń pomiędzy stronami³⁵. Nie powinno budzić wątpliwości, iż strony mogą rozwiązać w drodze porozumienia każdy stosunek prawny, nawet ciągły i niezależnie czy wynikający z umowy terminowej, czy zawartej na czas nieoznaczony. Wyjątek od takiej dopuszczalności stanowią te stosunki prawne, których losem strony nie mogą swobodnie dysponować³⁶.

W orzecznictwie³⁷ powszechnie przyjmowany jest pogląd, który przeważa aktualnie w doktrynie³⁸, że umowa rozwiązująca działa tylko *ex nunc* w odniesieniu do trwałych zobowiązań umownych. Należy tu jednak zastrzec, iż możliwy byłby przypadek umownego rozwiązania stosunku prawnego franchisingu ze skutkiem wstecznym w krótkim okresie pomiędzy zawarciem umowy a rozpoczęciem świadczenia przez strony³⁹. Jak się bowiem przyjmuje, nie istnieją wyjątki od dopuszczalności rozwiązania umowy ze skutkiem wstecznym, gdy nie weszła ona jeszcze w stadium wykonywania⁴⁰. Porozumienie stron co do rozwiązania umowy nie będzie wywierało zatem zasadniczo skutków *ex tunc*, ponieważ nie-

³⁴ M. Wrzolek-Romańczuk: *Rozwiązanie umownego stosunku...*, *op. cit.*, s. 344 oraz powołana tam literatura.

³⁵ *Ibidem*, s. 345–346.

³⁶ *Ibidem*, s. 346.

³⁷ Por. wyrok SN z dnia 5 października 2005 r., II CK 122/05, SIP Legalis; wyrok SN z dnia 15 listopada 2002 r., V CKN 1374/00, OSP 2003, z. 11, poz. 114; wyrok SN z dnia 26 stycznia 2001 r., II CKN 365/00, OSNC 2001, nr 10, poz. 154.

³⁸ Por. chociażby: Z. Radwański, A. Olejniczak: *Zobowiązania — część ogólna*, Warszawa 2006, s. 353.

³⁹ Za punkt graniczny należałoby uznać tu przekazanie przez dawcę biorcy informacji stanowiących tajemnicę jego przedsiębiorstwa, tj. *know-how* składającego się na pakiet franchisingowy. Jest to bowiem moment, od którego nie da się już odwrócić skutku świadczenia w postaci zapoznania się biorcy z *know-how* dawcy.

⁴⁰ Z. Radwański, A. Olejniczak: *Zobowiązania...*, *op. cit.*, s. 353.

możliwe będzie odwołanie skutków świadczeń ciągłych (dostaw towarów, które zostały przez biorcę zbyte, czy np. usług wykonanych przez dawcę). Strony mogą jako moment rozwiązania umowy przyjąć najwcześniej datę zawarcia porozumienia w tym zakresie lub termin późniejszy. Nie są w ustawie regulowane następstwa odstąpienia ze skutkiem *ex nunc* w zakresie wzajemnych rozliczeń. Przyjąć należy, iż obowiązkowi zwrotu podlegają świadczenia spełnione po rozwiązaniu umowy, jak również świadczenia spełnione przed rozwiązaniem umowy, których cel nie został jednak osiągnięty⁴¹. W ramach umowy franchisingowej nierzadko dochodzi do przewłaszczenia na biorcę elementów wyposażenia lokalu, materiałów reklamowych itp. Są to rzeczy, które biorcy nie są przydatne po zakończeniu współpracy, natomiast dawca może je wykorzystać w prowadzonej dalej działalności. Podobnie rzecz się ma z zapasami towarów pozostałych na stanie przedsiębiorstwa biorcy. Umówienie się co do losów tych rzeczy stanowić powinno jeden z głównych elementów porozumienia o rozwiązaniu umowy. Zasadniczo powinno też chodzić o ich powrotne przewłaszczenie za wynagrodzeniem, z uwzględnieniem zużycia.

Niejednoznacznie kształtuje się kwestia losów opłaty wstępnej po rozwiązaniu stosunku franchisingu. W pewnych okolicznościach biorca mógłby niewątpliwie ubiegać się o jej zwrot przynajmniej w części, w szczególności gdy da się ona powiązać z określonymi świadczeniami wzajemnymi dawcy, niewykonanymi do czasu rozwiązania stosunku prawnego. Słuszne również byłoby żądanie biorcy zwrotu całości lub części tej opłaty w przypadku, gdy rozwiązanie stosunku prawnego następuje z przyczyn leżących po stronie dawcy. Należałoby jednak wziąć w każdym przypadku pod uwagę fakt, czy do czasu rozwiązania umowy biorca osiągnął zwrot kosztów dokonanych inwestycji.

Stosunek prawny franchisingu może zostać również zakończony w drodze działania tylko jednej strony. W grę wchodzi wypowiedzenie umowy lub odstąpienie od umowy. Wypowiedzenie stosunku prawnego jest jednostronną czynnością prawną, a polega na złożeniu oświadczenia woli drugiej stronie. Wywołuje skutki wyłącznie *ex nunc*. Wyróżnia się wypowiedzenie z zachowaniem terminów wypowiedzenia oraz wypowiedzenie bez zachowania terminów. Jako prawo kształtujące nie wymaga ono udziału drugiej strony do powstania skutku w postaci ustania stosunku prawnego. Nie wymaga też podania przyczyn uzasadniających jego złożenie, choć podlega sądowej kontroli co do zgodności z treścią art. 5 k.c.⁴² Nie budzi wątpliwości, iż wypowiedzenie dopuszczalne jest w przypadku stosunków prawnych o charakterze ciągłym (trwałym), wynikających z umów zawartych na czas nieoznaczony⁴³. W przypadku umów zawartych na czas oznaczony przyjmuje się dopuszczalność rozwiązania umowy za wypowiedzeniem, ale wyłącznie w przypadkach

⁴¹ M. Wrzolek-Romańczuk: *Rozwiązanie umownego stosunku...*, *op. cit.*, s. 349.

⁴² R. Szmidt: *Wypowiedzenie zobowiązania...*, *op. cit.*, s. 76 i n.

⁴³ M. Wrzolek-Romańczuk: *Rozwiązanie umownego stosunku...*, *op. cit.*, s. 355.

określonych w ustawie lub umowie⁴⁴. Co do stosunków prawnych bezterminowych o charakterze ciągłym, nie jest natomiast konieczne zastrzeżenie dopuszczalności wypowiedzenia w treści umowy⁴⁵.

Skutki wypowiedzenia umowy franchisingowej przez jedną ze stron mogą okazać się dosyć skomplikowane. Ich ocenę należałoby zacząć od ustalenia, czy mamy do czynienia z postanowieniami umowy, do których należałoby stosować przepisy części szczególnej zobowiązań. W przypadku bowiem części umów ustawodawca określa przynajmniej niektóre skutki wypowiedzenia umowy. Jeżeli umowa franchisingowa obejmowała na przykład najem lokalu, to skutki jej wypowiedzenia w tym fragmencie należy oceniać w kontekście regulacji dotyczących umowy najmu.

Sposobem zakończenia stosunku prawnego jest również odstąpienie od umowy. W przypadku niektórych umów występuje ono jako ustawowe prawo odstąpienia, a więc takie, którego dopuszczalność wynika z konkretnego przepisu prawnego z zakresu części szczególnej kodeksu cywilnego. Na przykład w przypadku umowy sprzedaży są to art. 537 § 3 zd. 2 oraz art. 560 § 1 k.c. Inne przypadki dopuszczalności odstąpienia od umowy dotyczą umów wzajemnych i zostały przez ustawodawcę wskazane w części ogólnej zobowiązań — art. 491 i n. k.c.⁴⁶

Wreszcie strony same mogą w umowie ustanowić umowne prawo odstąpienia (klauzula *lex commissoria*): bądź przysługującego do określonego terminu od zawarcia umowy (art. 395 § 1 k.c.), bądź też uzależnionego od zapłaty odstepnego (art. 396 k.c.), czy wreszcie odstąpienie wykonywane bez wyznaczenia terminu dodatkowego (art. 492 k.c.)⁴⁷. Odstąpienie od umowy wywołuje skutek wsteczny (*ex tunc*). Jest to zasadnicza różnica w porównaniu z wypowiedzeniem stosunku prawnego. W pozostałym zakresie odstąpienie wykazuje wiele podobieństw, zwłaszcza do wypowiedzenia stosunku prawnego bez zachowania terminów wypowiedzenia. Kwestionuje się zasadniczo możliwość zastrzeżenia umownego prawa odstąpienia od umowy stanowiącej źródło stosunku prawnego ciągłego, poza sytuacją, gdy strony nie przystąpiły jeszcze do wykonania umowy. Nie jest bowiem możliwe rozwiązanie takiego stosunku prawnego ze skutkiem *ex*

⁴⁴ R. Szmidt: *Wypowiedzenie zobowiązania...*, *op. cit.*, s. 85–85; M. Wrzolek-Romańczuk: *Rozwiązanie umownego stosunku...*, *op. cit.*, s. 357.

⁴⁵ M. Wrzolek-Romańczuk: *Rozwiązanie umownego stosunku...*, *op. cit.*, s. 361.

⁴⁶ W piśmiennictwie znaczna część autorów utożsamia pojęcie *lex commissoria* wyłącznie z instytucją art. 492 zd. 1 k.c. (por. źródło: P. Drapała (w:) *System prawa prywatnego*, t. 5, *Prawo zobowiązań — część ogólna*, pod red. E. Łętowskiej, Warszawa 2006, s. 941; M. Wojewoda, *Lex commissoria (art. 492 zd. 1 k.c.) a umowne prawo odstąpienia (art. 395 k.c.)* (w:) W. Katner, U. Promińska: *Prawo handlowe po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej*, Łódź 2009, s. 540), zaznaczyć należy jednak, że istnieją również poglądy przeciwnie, w zgodzie z którymi pojęcie *lex commissoria* ma szersze znaczenie, obejmujące także pozostałe klauzule odstąpienia (W. Czachórski, A. Brzozowski, M. Safjan, E. Skowrońska-Bocian: *Zobowiązania — zarys wykładu*, Warszawa 2009, s. 195; S. Dąbrowski (w:) H. Ciepła, B. Czech, S. Dąbrowski, T. Domińczyk, H. Pietrzykowski, Z. Strus, M. Sychowicz: *Kodeks cywilny. Praktyczny komentarz z orzecnictwem*, art. 353–1088, t. II, Warszawa 2005, s. 238).

⁴⁷ M. Wrzolek-Romańczuk: *Rozwiązanie umownego stosunku...*, *op. cit.*, s. 371–373.

tunc, jeżeli strony rozpoczęły już świadczyć⁴⁸. Wykonanie prawa odstąpienia rodzi pytanie o skutki takiego jednostronnego działania w zakresie praw rzeczowych. Jeżeli chodzi o orzecznictwo, to według Sądu Najwyższego odstąpienie od umowy stwarza jedynie zobowiązanie do powrotnego przeniesienia własności, samo w sobie nie powodując zmiany właściciela rzeczy⁴⁹. Rozliczenia po rozwiązaniu umowy poprzez odstąpienie dokonywane są w oparciu o przepisy regulujące dany przypadek odstąpienia⁵⁰. Dla umów wzajemnych są to na przykład art. 494⁵¹ i 496⁵² k.c.

Prawo jest dość rygorystyczne, jeśli chodzi o możliwość odstąpienia od umowy wzajemnej. Wymagane jest w tym celu spełnienie wielu warunków, od których zależy skuteczność takiego odstąpienia. Najczęściej wybierane rozwiązania ujęte są w art. 395 oraz 492 k.c. Pierwszy przepis reguluje umowne prawo odstąpienia, drugi — prawo odstąpienia ustawowego w jego szczególnej odmianie; szczegółowe omówienie tych rozliczeń przekracza jednak ramy mojego artykułu⁵³.

⁴⁸ Por. powołane wyżej orzecznictwo oraz M. Wrzolek-Romańczuk: *Rozwiązanie umownego stosunku...*, *op. cit.*, s. 374.

⁴⁹ Kwestia ta została przesądzona w uchwale SN z dnia 30 listopada 1994 r., III CZP 130/94, OSN 1995, nr 3, poz. 42.

⁵⁰ Ponieważ umowa franchisingu jest umową odpłatną i ekwiwalentną, franchisior nie ma podstaw prawnych do żądania zwrotu, po rozwiązaniu umowy, opłat poniesionych za korzystanie z firmy kontrahenta.

⁵¹ „Artykuł 494 k.c. określa prawa i obowiązki wyłącznie tej strony umowy wzajemnej, która od umowy odstępuje. Nie jest on więc materialnoprawną podstawą dochodzenia roszczenia odszkodowawczego przez drugą stronę umowy wzajemnej” (wyrok SN z dnia 16 stycznia 1998 r., I CKN 410/97, <http://prawo.legeo.pl/prawo/i-ckn-410-97/>). „Żadna ze stron nie może po wygaśnięciu umowy na skutek odstąpienia od niej dochodzić roszczeń przewidzianych w umowie. Strony po odstąpieniu od umowy mogą mieć tylko roszczenia przewidziane w art. 494 k.c.” — wyrok SN z dnia 3 grudnia 2004 r., IV CK 340/04, <http://prawo.legeo.pl/prawo/iv-ck-340-04/>. Do odpowiedzialności odszkodowawczej z art. 494 k.c. ma zastosowanie art. 471 k.c. (wyrok SN z dnia 12 maja 2005 r., III CK 586/04).

⁵² Art. 496 k.c. Jeżeli wskutek odstąpienia od umowy strony mają dokonać zwrotu świadczeń wzajemnych, każdej z nich przysługuje prawo zatrzymania, dopóki druga strona nie zaoferuje zwrotu otrzymanego świadczenia albo nie zabezpieczy roszczenia o zwrot. „Zarzut prawa zatrzymania ma podwójny charakter. W zakresie prawa materialnego stanowi on jednostronne oświadczenie woli, prowadzące do zahamowania skuteczności roszczenia strony przeciwnej (art. 461 § 1 k.c., art. 496 k.c., art. 497 k.c.). Powołanie się na ten zarzut w trakcie procesu jest czynnością procesową o charakterze zarzutu merytorycznego. Sfera prawa materialnego pozostawiona jest swobodnemu uznaniu uprawnionego, a co za tym idzie, zgłaszanie opartych na nim zarzutów jest dopuszczalne na każdym etapie postępowania. Jeżeli więc powołanie się na prawo zatrzymania nastąpiło po zamknięciu rozprawy przed sądem pierwszej instancji, to pozwany może, aż do zakończenia rozprawy przed sądem apelacyjnym, podnieść zarzut zatrzymania. Złożenie oświadczenia o zatrzymaniu stanowić będzie nowy fakt, w rozumieniu art. 381 k.p.c., powstały dopiero po wydaniu orzeczenia przez sąd pierwszej instancji i prowadzący do zahamowania skuteczności roszczenia powoda. Przepis art. 381 k.p.c., który w takiej sytuacji wyłącza zastosowanie art. 383 k.p.c., nie wprowadza ograniczenia dopuszczalności zgłaszania takich faktów przed sądem odwoławczym. Zgodnie z art. 316 § 1 k.p.c. w zw. z art. 391 § 1 k.p.c. sąd apelacyjny powinien uwzględnić przy orzekaniu stan faktyczny i prawny ukształtowany w następstwie zgłoszonego w postępowaniu przed tym sądem zarzutu zatrzymania” (wyrok SN z dnia 26 czerwca 2003 r., V CKN 417/01).

⁵³ M. Pyziak-Szafnicka: *Wykonanie i skutki niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązań (w): System prawa prywatnego*, t. 6, *Prawo zobowiązań — część ogólna*, pod red. A. Olejniczaka, Warszawa 2010, s. 1013–1096 oraz A. Brzozowski: *Wpływ zmiany okoliczności na zobowiązania (w): ibidem*, s. 935–1015.

VII. PODSUMOWANIE

W niniejszym opracowaniu udało się jedynie zarysować problematykę skutków ustania stosunku franchisingu i to w odniesieniu do najbardziej prostych jego postaci. Praktyczna różnorodność umów franchisingowych, a także jak wspomniano — faktyczne zróżnicowanie sytuacji stron w momencie zakończenia współpracy często będą prowadziły do wytworzenia się sytuacji specyficznych. Podstawowym wnioskiem, jaki się nasuwa, jest konieczność regulowania w umowie zarówno przypadków, kiedy jednostronna rezygnacja ze stosunku prawnego jest dopuszczalna, jak i kwestii wzajemnych rozliczeń w różnych przypadkach ustania stosunku prawnego.

Jeżeli strony nadają zawieranej umowie cechę wzajemności, to mają swobodę w kształtowaniu wynikającego z niej zobowiązania o tyle tylko, o ile ich postanowienia nie podważają zasady ekwiwalentności świadczeń stron umowy wzajemnej. W przypadkach zgodnego rozwiązania umowy oczywiście będzie możliwe porozumienie się co do skutków tej czynności, w praktyce jednak stosunki byłych stron umowy mogą nie być tak dobre. Wobec tego należałoby rozważyć poddanie kwestii skutków zakończenia stosunku prawnego franchisingu pod sąd polubowny, poprzez odpowiednią klauzulę zawartą w umowie.

Postępowanie sądowe nie zawsze jest najkorzystniejszym sposobem rozwiązywania sporów między przedsiębiorcami, uwzględnic więc można postępowanie mediacyjne, postępowanie arbitrażowe. Niewątpliwie koncyliacyjne rozwiązywanie sporów gospodarczych, bez angażowania czynnika państwowego, pozytywnie wpływa na relacje między kontrahentami i pozwala zachować renomę firmy. Nie bez przyczyny przyjęło się, że arbitraż i mediacja to postępowania dla dżentelmenów biznesu⁵⁴.

Jednym ze skutków po ustaniu stosunku franchisingu powstałego w wyniku niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania, naruszenia zobowiązania są rozwiązania stwarzające dłużnikowi szansę „naprawienia” naruszonego zobowiązania⁵⁵.

W wielu europejskich projektach wspólnego prawa prywatnego przewidywalność szkody w chwili zawarcia umowy jest jedną z przesłanek możliwości dochodzenia jej naprawienia. Polski kodeks cywilny nie przewiduje takiego ograniczenia na poziomie ogólnym; jedynie w przypadku stosunków obligacyjnych w drodze odstąpienia od reguły, na przykład sprzedaż rzeczy — art. 556 § 1 k.c.

⁵⁴ K. Sudół: *Alternatywne metody rozwiązywania sporów gospodarczych*, http://www.lexpress.pl/index.php?module=articlemodule&action=view_article&id=3479 (dostęp: 3 stycznia 2014 r.).

⁵⁵ O przesłankach szerzej pisze: M. Pecyna: *Naruszenie zobowiązania w świetle harmonizacji prawa zobowiązań*, Warszawa 2009, s. 77–183.

MARTYNA RYKACZEWSKA

LEGAL POSITION OF THE PARTIES AFTER TERMINATION OF THE FRANCHISE

S u m m a r y

In the literature, quite a lot of emphasis has been placed on franchise — a form of cooperation between entrepreneurs — as well as franchise agreements that constitutes a framework for such cooperation. It should be noted that, although, this matter is not addressed in the economic literature and even not fully covered in the legal one, it is an interesting subject due to a legal relationship of the parties after the termination of cooperation. To a large extent the franchise agreement uses the principle that refers to a free development of the legal relation between the parties. All this determines that the effects of a termination of the legal relation are not always easy to specify. Knowledge of this subject area might contribute to the formation of the rights and obligations of the parties between whom a contract is signed, where a number of situations will be predictable.

Therefore, the article provides an accurate description of the franchise agreement, the effects of the franchise termination, recipient's obligations of confidentiality, non-compete after the franchise termination and the possible ways to end the legal relation and mutual settlement of the parties.

The article outlines basically the problem of the effects of the franchise termination, but only in relation to its most simple form. A variety of franchise agreements, the actual differences in the situation of the parties at the end of cooperation often lead to the formation of the specific situations. Therefore, it is required to introduce the necessary changes to the franchise agreements that would embrace the situations, when the unilateral withdrawal from the legal relation is acceptable, as well as the matters of mutual settlements in different cases of termination of the legal relation. In cases of mutually agreeable termination obviously there will be a possibility of working out an agreement as to the consequences of such action. In practice, however, the relation between the former parties of the contract may not be so good and so easy. The legal effects of franchise termination by way of a proper provision in the contract should be referred to an arbitration court.

To summarize, the legal situation of the parties after the franchise termination is difficult for many reasons and in addition there is no clear basis in law.