

Małgorzata Orłowska

"Umowa franchisingu w świetle prawa konkurencji Wspólnoty Europejskiej i polskiego prawa antymonopolowego", E. Wojtaszek-Mik, Toruń 2001 : [recenzja]

Acta Scientifica Academiae Ostroviensis nr 14, 118-121

2003

Artykuł został zdigitalizowany i opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

prowadzenie określonej działalności. Dodatkowym atutem jest duża liczba tabel umożliwiających zapoznanie się z danymi, uzasadniającymi wprowadzenie omówionych powyżej przepisów, jak i maksymalną wielkością pomocy, która może być przeznaczona na realizację określonego programu.

Recenzja: Tomasz Jarocki

E. WOJTASZEK – MIK:
UMOWA FRANCHISINGU W ŚWIETLE PRAWA KONKURENCJI
WSPÓLNOTY EUROPEJSKIEJ I POLSKIEGO PRAWA
ANTYMONOPOLOWEGO
TORUŃ 2001, s. 277.

Umowa franchisingu jest stosunkiem prawnym, w ramach którego jeden przedsiębiorca (franchisodawca) przyznaje drugiemu (franchisobiorcy), w zamian za bezpośrednie lub pośrednie wynagrodzenie, prawo do wykorzystania jego pakietu franchisingowego, na który składają się know-how oraz oznaczenia indywidualizujące sieć, w celu sprzedaży ściśle określonych dóbr lub świadczenia usług, jednocześnie zobowiązując się do udzielania franchisobiorcy stałej pomocy handlowej i technicznej przez cały okres trwania umowy. Franchising jest jedną z najbardziej skutecznych metod dystrybucji i świadczenia usług w krajach o rozwiniętej gospodarce rynkowej. Poprzez umowy franchisingowe tworzone są sieci dystrybucyjne lub usługowe, które charakteryzują się bardzo ścisłymi powiązaniem między franchisobiorcami i franchisodawcą. Strategia franchisingu jest bardzo korzystna z ekonomicznego punktu widzenia nie tylko dla obu stron umowy, ale także dla konsumentów. Jednak praktyka gospodarcza pokazała, że sieci franchisingowe mogą zagrażać rozwojowi konkurencji, np. poprzez praktyki antykonkurencyjne stosowane przez franchisodawcę względem franchisobiorców i konsumentów. Dlatego też konieczne stało się uregulowanie prawne franchisingu, po to, aby uniemożliwić powstawanie tych jego postaci, które niosłyby zagrożenia dla konkurencji. Pierwsze regulacje w tym zakresie pojawiły się na gruncie Wspólnoty Europejskiej w ramach prawa konkurencji, w postaci rozporządzenia Komisji nr 4087/88 z 30 XI 1988 r. w sprawie stosowania art. 85 § 3 (obecnie art. 81 § 3) Traktatu do kategorii porozumień franchisingu. Z tego względu, że prawo wspólnotowe nie zawiera żadnych przepisów cywilnoprawnych, najpełniejsza regulacja umów franchisingowych pojawiła się

właśnie w tym rozporządzeniu. A zatem, można pokusić się o tezę, że to prawo konkurencji miało decydujący wpływ na kształtowanie się pojęcia i podstawowych postanowień umów franchisingowych.

Właśnie tym zagadnieniom poświęciła swoją uwagę Ewa Wojtaszek – Mik w książce zatytułowanej „Umowa franchisingu w świetle prawa konkurencji Wspólnoty Europejskiej i polskiego prawa antymonopolowego”. Celem tej pracy jest wykazanie wpływu, jaki na kształt umów franchisingowych ma prawo konkurencji. Autorka bada relacje między umowami franchisingowymi, a ochroną konkurencji ze względu na zagrożenie konkurencji poprzez sieci franchisingowe.

Praca podzielona jest na trzy rozdziały. Rozdział pierwszy zawiera analizę pojęcia umowy franchisingu na tle wspólnotowego prawa konkurencji. Zagadnienie umów franchisingu pozostaje w ścisłym związku z zasadami ochrony konkurencji, bowiem w wyniku tychże umów może dochodzić bądź do zakazanych prawem porozumień (art. 81 § 1 TWE), bądź do nadużywania pozycji dominującej (art. 82 TWE) - praktyk zakazanych przez prawo, zakłócających handel pomiędzy państwami członkowskimi. Autorka analizuje podstawowe w tym zakresie przepisy Traktatu Wspólnoty Europejskiej, mogące mieć zastosowanie do umów franchisingowych. Uczestnicy sieci franchisingowych stosunkowo częściej będą naruszać wspólnotowe prawo konkurencji poprzez zakazane prawem porozumienia, czyli zmony kartelowe, niż poprzez nadużywanie pozycji dominującej, a to z tego względu, iż każda umowa franchisingu mieści się w pojęciu porozumienia. Wystarczy, że tylko niektóre postanowienia takich umów będą mieć antykonkurencyjny charakter, a umowy te potencjalnie mogą być sprzeczne z prawem. Jednak porozumienia ograniczające konkurencję nie są bezwzględnie zakazane, jeśli wywołują pozytywne skutki na rynku, o czym mówi art. 81 § 3 TWE. Na jego podstawie mogą być wydawane wyłączenia indywidualne lub grupowe. Takim właśnie przykładem wyłączenia grupowego było rozporządzenie Komisji nr 4087/88 z 30 XI 1988 r. w sprawie stosowania art. 81 § 3 TWE do kategorii porozumień franchisingu. Rozporządzenie to, oprócz podstawowego celu, jakim była legalizacja niektórych umów franchisingowych, zdefiniowało te umowy, a także inne pojęcia niezbędne do właściwego rozumienia umowy franchisingu. Autorka w pierwszej części swojej pracy analizuje pojęcie umowy franchisingu i porównuje je z innymi rodzajami umów dystrybucyjnych, a także przedstawia proces kształtowania się nowych rozwiązań prawnych dotyczących porozumień pionowych. Efektem intensywnych prac Komisji w tym zakresie jest rozporządzenie nr 2790/99 z 22 XII 1999 r. w sprawie stosowania art. 81 § 3 Traktatu do kategorii porozumień pionowych i praktyk uzgodnionych, które z dniem 1 VI 2000

r. zastąpiło rozporządzenie nr 4087/88. E. Wojtaszek – Mik porównuje oba rozporządzenia w kontekście odmiennego podejścia nowego aktu do problematyki umów franchisingowych, wyrażając obawy, co do jego ogólnego charakteru, bowiem nowe rozporządzenie nie zawiera już definicji umowy franchisingu, ani wprost tych umów nie wymienia.

Autorka zwraca uwagę, że na ukształtowanie się zwyczajów dotyczących zawierania i funkcjonowania umów franchisingu, duży wpływ mają zasady zawarte w Europejskim Kodeksie Etycznym Franchisingu, opracowanym we współpracy z Komisją w Brukseli przez Europejską Federację Franchisingu. Ponadto rozważa rolę, jaką odegrała wspólnotowa definicja umowy franchisingu, zawarta w rozporządzeniu nr 4087/88, w kształtowaniu się tego pojęcia w systemach prawnych państw członkowskich Unii Europejskiej.

W rozdziale drugim autorka przedstawia umowę franchisingu na gruncie polskiego prawa antymonopolowego, dokonując również kwalifikacji prawnej tej umowy w naszym systemie prawnym. Umowa franchisingu nie jest uregulowana przez przepisy naszego prawa i w związku z tym funkcjonuje jako umowa nienazwana. Nie ma więc legalnej definicji tej umowy, natomiast dopuszczalność jej zawierania wynika z zasady swobody umów, wyrażonej w art. 353¹ kc. Definicje umowy franchisingu wypracowane zostały w doktrynie prawa polskiego i to one stanowią punkt wyjścia dla rozważań dotyczących pojęcia tych umów na tle polskiego prawa antymonopolowego, które stwarza dla nich istotne ograniczenia, uzasadnione ochroną konkurencji. Omawiana pozycja dostrzega także rolę orzecznictwa Sądu Antymonopolowego (obecnie Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów) w procesie definiowania umowy franchisingu.

W dalszej części rozdziału autorka dokonuje porównania umowy franchisingu z innymi umowami (umowa agencji, zlecenia, komisju, sprzedaży, najmu, dzierżawy, spółki, licencji, o pracę), zbliżonymi do niej pod pewnymi względami. Efektem tych porównań jest konkluzja, że mimo podobieństw do innych umów, umowa franchisingu ma pewne oryginalne cechy, które nakazują postrzegać ją jako odrębną konstrukcję prawną.

E. Wojtaszek – Mik dogłębnie przedstawia rozwiązania polskiego prawa antymonopolowego (obowiązującej od 1 IV 2001 r. ustawy z dnia 15 XII 2000 r. o ochronie konkurencji i konsumentów oraz jej poprzedniczki, ustawy z dnia 24 II 1990 r. o przeciwdziałaniu praktykom monopolistycznym i ochronie interesów konsumentów), które mogą mieć zastosowanie do umów franchisingowych. Omawia problematykę porozumień i nadużywania pozycji dominującej, bowiem w tej formie uczestnicy sieci franchisingowych mogą zagrażać konkurencji na rynku właściwym. Autorka dochodzi do wniosku, że obowiązujące przepisy, chroniące wolność

konkurencji, mogą stanowić pewne bariery dla umów franchisingowych. Z drugiej strony dostrzega duże podobieństwo nowych polskich rozwiązań z rozwiązaniami prawa wspólnotowego, w związku z możliwością stosowania przez Radę Ministrów wyłączeń grupowych¹, co jest niewątpliwym potwierdzeniem wpływu, jaki na nasz system prawny wywiera prawo wspólnotowe.

Ponadto w rozdziale drugim znajdujemy również charakterystykę sieci franchisingowej, która powstaje dzięki wielości umów franchisingowych.

Rozdział trzeci został poświęcony wybranym postanowieniom (klausulom) umów franchisingu, na które w wyraźny sposób wpływa prawo konkurencji. Przedstawione klauzule należą do najważniejszych w umowach tego typu, a są nimi: klauzule wyłączności (zakupu, sprzedaży, eksploatacji systemu), klauzule dotyczące oznaczeń indywidualizujących sieć, know – how, zakazu konkurencji, udzielania pomocy przez franchisodawcę, reklamy, klauzule finansowe, klauzule dotyczące ustalania cen w stosunkach z osobami trzecimi, kontroli sprawowanej przez franchisodawcę oraz czasu trwania i rozwiązania umowy. To właśnie treść tych postanowień jest najbardziej ograniczana przez przepisy chroniące wolność konkurencji, co stara się wykazać autorka.

Omawianą pozycję kończą wnioski E. Wojtaszek – Mik co do znaczenia umów franchisingu w obrocie gospodarczym, ich miejsca w systemach prawnych Unii Europejskiej i Polski oraz wpływu, jaki na ich kształt wywierają wspólnotowe prawo konkurencji i polskie prawo antymonopolowe.

Książka E. Wojtaszek – Mik „Umowa franchisingu w świetle prawa konkurencji Wspólnoty Europejskiej i polskiego prawa antymonopolowego” stanowi bardzo ciekawą pozycję dla osób zainteresowanych problematyką umów franchisingu, zawiera bowiem ich dokładną charakterystykę cywilistyczną, a ponadto poszerzona jest o analizę tych umów z punktu widzenia przepisów chroniących wolność konkurencji. Godna zauważenia jest bardzo bogata literatura, którą wykorzystwała w swojej pracy autorka. Książka napisana jest w sposób przystępny, aczkolwiek wymaga od czytelnika znajomości podstawowych zagadnień z zakresu prawa cywilnego oraz prawa konkurencji.

Recenzja: Małgorzata Orłowska

¹ Rada Ministrów skorzystała z przyznanego jej uprawnienia i wydała m.in. rozporządzenie z dnia 13 VIII 2002 r. w sprawie wyłączenia określonych porozumień wertykalnych spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję (Dz. U. 2002, nr 142, poz. 1189), które dotyczy również porozumień franchisingowych i obowiązuje od 21 IX 2002 r. do 31 XII 2007 r.