

**Martyna Rykaczewska**

---

## **Sytuacja prawna stron po ustaniu stosunku franchisingowego**

### **STRESZCZENIE**

W literaturze niemało miejsca poświęcono franchisingowi jako formie współpracy przedsiębiorców, a także umowie franchisingowej tworzącej ramy tej współpracy. Problemu nie poruszają opracowania z zakresu nauk ekonomicznych, a i literatura prawnicza nie poświęca mu zbyt wiele miejsca; zagadnienie jest interesujące głównie z uwagi na stosunek prawny stron po ustaniu współpracy. Umowa franchisingowa w szerokim zakresie wykorzystuje zasadę swobody stron w kształtowaniu treści stosunku prawnego. Określenie tych skutków nie zawsze będzie proste. Znajomość problematyki może natomiast przyczynić się do takiego ukształtowania prawa i obowiązków stron umowy, gdzie szereg sytuacji zostanie przewidzianych. Dlatego tak ważne jest omówienie w artykule kwestii umowy franchisingowej, skutków ustania stosunku franchisingu, obowiązku zachowania tajemnicy przez biorcę, zakazu konkurencji po ustaniu stosunku franchisingu oraz możliwych sposobów zakończenia stosunku prawnego i wzajemnego rozliczenia stron.

W artykule udało się zarysować problem skutków ustania stosunku franchisingu, ale jedynie w odniesieniu do najprostszych jego postaci. Różnorodność umów franchisingowych oraz sytuacji stron często prowadzi do wytworzenia się sytuacji specyficznych. Autorka opisuje szereg rozwiązań w ramach umów franchisingowych, które pozwalają na uregulowanie kwestii skutków zakończenia stosunku prawnego franchisingu.

Reasumując, sytuacja prawna stron po ustaniu stosunku franchisingowego należy do kwestii trudnych i nie ma oparcia w klarownych przepisach prawa.



**Martyna Rykaczewska**

---

## **The Legal Situation of Parties to a Franchise Agreement after Termination**

### **ABSTRACT**

Quite a lot of emphasis has been placed in the research on franchise arrangements as a form of cooperation between entrepreneurs, as well as on franchise agreements that constitute the framework for such cooperation. This topic is not addressed in economic literature and not fully covered in the legal one; it is mostly interesting due to the legal relationship of the parties after the termination of cooperation. To a large extent, the franchise agreement uses the principle of freedom of parties to define the terms of contract. This makes the effects of a termination not always easy to specify. Knowledge of this subject might contribute to such formation of the rights and obligations of parties, where many situations are predicted. Therefore, the article provides description of the franchise agreement, the effects of the franchise termination, the recipient's obligations of confidentiality, non-competition clauses after the franchise termination and the possible ways of termination of contract and settlement between the parties.

The article outlines the problems surrounding the termination of franchise agreement, albeit only in its simplest forms. The wide variety of franchise agreements and circumstances of parties leads to a wide variety of specific legal situations. The author proposes a number of solutions that can be used within the franchising agreements to regulate the matter of effects of the termination of franchising relationship.

To summarize, the legal situation of the parties after the franchise termination is a difficult subject and is not adequately grounded in clear legal regulations.



# 1

## WPROWADZENIE

Przy podpisywaniu umowy franchisingowej, podobnie jak przy każdym innym rodzaju umowy współpracy, warto zwrócić uwagę na wszystkie jej aspekty, w tym, czy i jakie zawiera ona zapisy dotyczące sposobów rozwiązania lub wygaśnięcia umowy. Jasno sprecyzowane zapisy minimalizują ryzyko wystąpienia nieporozumień między stronami.

Jeśli jednak doszło już do podpisania umowy, która nie porusza tych kwestii lub nie są one wyraźnie doprecyzowane, zawsze można rozpocząć rozmowy z franchisingodawcą, które doprowadzą do podpisania aneksu do umowy określającego wyraźnie sposoby jej rozwiązania.

Należy zwrócić szczególną uwagę na następujące kwestie: wypowiedzenie umowy, odstąpienie od umowy, śmierć franchisingobiorcy. Umowa franchisingowa jest długookresową formą współpracy. Jej cel – rozwinięcie działalności i czerpanie korzyści finansowych obu stron, może zostać osiągnięty tylko w długim czasie. Taka długoterminowość jest korzystna z punktu widzenia realizacji planów biznesowych, ale czasami zdarzają się sytuacje nieprzewidziane i okazuje się, że franchisingobiorca nie chce lub nie może dalej realizować tak długiego zobowiązania.

Dobrze przygotowana umowa franchisingowa przewiduje możliwość przedterminowego jej rozwiązania i szczegółowo to reguluje. Mogą być różne przyczyny, z jakich franchisingobiorca chce rozwiązać umowę franchisingową. Jest to czynność prawna, która w sposób jednostronny kształtuje stosunek prawny łączący strony umowy. W zależności od tego, czy naruszenie obowiązków jest zawinione przez franchisingodawcę, czy też nie, w wypowiedzeniu można podać termin rozwiązania umowy, albo wypowiedzieć umowę ze skutkiem natychmiastowym. Jeżeli sama umowa wylicza sytuacje, w których dopuszczalne jest rozwiązanie umowy za wypowiedzeniem, sprawa jest prosta. Jednak wiele umów nie ma takich zapisów. Należy jednak stwierdzić, że nawet, gdy brak jest w umowie takich zapisów, franchisingobiorca nie jest pozbawiony prawa do skorzystania z wypowiedzenia. Znajomość tej problematyki w aspekcie prawnym może natomiast przyczynić się do takiego ukształtowania prawa i obowiązków stron umowy, gdzie szereg sytuacji zostanie przewidzianych.

## CHARAKTERYSTYKA UMOWY FRANCHISINGOWEJ<sup>1</sup>

Zgodnie z obowiązującą w prawie polskim zasadą swobody umów franchisingodawca może dowolnie formułować treść umowy franchisingowej, ponieważ jest ona najważniejszym dokumentem wiążącym obie strony umowy. Jedyne, na co trzeba zwrócić uwagę, to zgodność tejże umowy z obowiązującymi przepisami prawa.

Stosuje się w praktyce wszystkie generalne zasady dotyczące zawierania umów zawarte w przepisach kodeksu cywilnego, a dotyczące m.in. sposobu zawarcia umowy, jej formy, wad oświadczeń woli (art. 56–116 k.c.), a także przepisy dotyczące zobowiązań, w tym zwłaszcza wykonania bądź niewykonania zobowiązań (art. 353–396 k.c.).

Ramy współpracy przedsiębiorców opartej na zasadzie franchisingu wynikają z tak zawartej umowy<sup>2</sup>. Umowa franchisingowa w świetle obowiązujących przepisów prawa należy do tzw. umów nienazwanych, mieszanych; trudno wskazać jakąkolwiek umowę nazwaną funkcjonującą w polskim porządku prawnym, która mogłaby stanowić jej pierwowzór. Dzieje się tak, ponieważ cała idea franchisingu została do naszego kraju przyswojona z praktyki gospodarczej państw zachodnich. Dostyc krótki okres funkcjonowania franchisingu w Polsce i znaczny katalog odmian tej formy współpracy czy wykorzystanie wielu konstrukcji prawnych przy określaniu reżimu takiej współpracy nie sprzyjają tworzeniu ustawowej regulacji. W konsekwencji to, co jest istotą umowy franchisingowej, a więc przekazanie pakietu franchisingowego, w niewielkim tylko stopniu podlega przepisom części szczegółowej k.c. Zasadniczo do tych postanowień, które stanowią istotę umowy franchisingowej zastosowanie mają w pierwszej kolejności przepisy Księgi I k.c., przepisy części ogólnej zobowiązań, w dalszej kolejności, ze względu na istotne podobieństwo, przepisy regulujące umowę licencyjną<sup>3</sup>. Dalej idące propozycje dotyczą stosowania w drodze „ostrożnej analogii” przepisów k.c. o spółce, a nawet przepisów kodeksu spółek handlowych,

<sup>1</sup> <http://franchising.pl/abc-franczyzy/3358/franczyza-uregulowania/>.

<sup>2</sup> S. Włodyka, M. Spyra, *Prawo umów handlowych* (w:) S. Włodyka (red.), *System prawa handlowego*, t. 5, Warszawa 2011, s. 831.

<sup>3</sup> U. Promińska, *Prawo zobowiązań – umowy nienazwane* (w:) W.J. Katner (red.), *System prawa prywatnego*, t. 9., Warszawa 2010, s. 769.

o spółce jawnej, szczególnie co do dwóch kwestii: obowiązku wzajemnej lojalności stron umowy franchisingowej oraz co do ustalania treści opartego na umowie stosunku prawnego<sup>4</sup>.

Umowa franchisingowa należy do grupy umów o trwałe współdziałanie gospodarcze stron. Powinna ona być zawarta na czas wystarczający do amortyzacji wstępnych inwestycji poczynionych przez franchisingobiorcę. W praktyce najczęściej zawierana jest na czas nieoznaczony albo na czas oznaczony, nie krótszy niż na trzy lata. Typowa długość trwania umowy wynosi od pięciu do dwudziestu lat<sup>5</sup>. Ze swej istoty stanowi ramy dla długoletniej współpracy pomiędzy dwoma podmiotami gospodarczymi (umowa dwustronnie profesjonalna), które w ten sposób dążą do osiągnięcia swoich własnych i odmiennych celów, jak również celu wspólnego w postaci sukcesu całej sieci<sup>6</sup>.

Termin „współpraca” nabiera tu wszakże głębokiego znaczenia – w założeniu dążeniu do osiągnięcia celów przez każdą ze stron powinno towarzyszyć poszanowanie interesów kontrahenta. Właściwa 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 przedsięwzięcia oraz z pewną gwarancją 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 najczęściej 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.

Zagadnienia, których nie powinno zabraknąć w profesjonalnie opracowanym kontrakcie to:

1. Zasady przystąpienia do systemu,
2. Okres obowiązywania umowy,
3. Teren działania franchisingobiorcy,

---

<sup>4</sup> Por. S. Włodyka, M. Spyra, op. cit., s. 831 oraz powołana tam literatura.

<sup>5</sup> Por. ibidem, s. 838.

<sup>6</sup> L. Stecki, *Franchising*, Toruń 1994, s. 51 i n.

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 franchisingodawcy,
12. Rozwiązanie umowy,
13. Postanowienia dodatkowe<sup>7</sup>.

Zabezpieczenie interesu konsumenta było najważniejszą przesłanką, która spowodowała wprowadzanie przepisów prawnych zakazujących zawierania określonych zapisów w umowach między partnerami, np. zakaz narzucania franchisingobiorcom cen, po jakich mają sprzedawać produkty.

Umowę franchisingową należy zakwalifikować ostatecznie jako odpłatną, wzajemną, długoterminową, rodzącą zobowiązanie ciągłe<sup>8</sup>.

Jak zadbać o bezpieczeństwo w podpisanej umowie współpracy? Kiedy dawca z biorcą podpisują umowę, wiara w dobre intencje partnera nie wystarczy. Franchisingodawca powinien zabezpieczyć się, aby móc skutecznie wyegzekwować pieniądze z opłat franchisingowych. W każdej umowie powinny znaleźć się klauzule zabezpieczające otrzymanie należności pieniężnych wynikających ze współpracy franchisingowej. W praktyce zawierania umów obowiązek terminowego regulowania należności jest nakładany na franchisingobiorców, co z kolei pociąga za sobą konieczność ustanowienia zabezpieczeń ich płatności.

Dogodnymi formami zabezpieczenia wierzytelności są zastaw i hipoteka. W myśl postanowień art. 306 §2 k.c. zastaw jest prawem rzeczowym, na mocy którego zastawnik (wierzyciel) może dochodzić zaspokojenia swoich roszczeń wobec zastawnika (dłużnika) z rzeczy obciążonej zastawem bez względu na to, czyją stał się własnością i z pierwszeństwem przed wierzycielami osobistymi właściciela rzeczy. Zastaw jest prawem zależnym

---

<sup>7</sup> Dotyczące np. kar umownych, zabezpieczeń wierzytelności franchisingodawcy, czy ustalające zobowiązania stron po zakończeniu współpracy; akty prawne mające zastosowanie w sprawach nieuregulowanych umową i formie dokonywania jej zmian.

<sup>8</sup> U. Promińska, op. cit., s. 771–773: „Odpłatność i wzajemność jako cechy umowy franchisingowej, (...) są przedmiotem poważnych kontrowersji w doktrynie, uznawane są natomiast co do zasady w orzecznictwie”.

od wierzytelności, którą zabezpiecza. Zgodnie bowiem z art. 323 § 1 k.c. przeniesienie wierzytelności zabezpieczonej zastawem pociąga za sobą przeniesienie zastawu; zastaw nie może być przeniesiony bez wierzytelności, którą zabezpiecza (art. 323 §2 k.c.).

Bardziej korzystną formą zabezpieczenia jest zastaw rejestrowy ustanawiany na zasadach określonych w ustawie z dnia 6 grudnia 1996 r. o zastawie rejestrowym i rejestrze zastawów. Zastawca (w tym przypadku franchisingobiorca) nie musi wydawać zastawnikowi (tj. franchisingodawcy) przedmiotu zastawu. Aby ustanowić zastaw rejestrowy konieczne jest oczywiście, w myśl postanowień art. 2 ust. 1 tejże ustawy, zawarcie umowy zastawniczej oraz wpis obciążonej zastawem rzeczy do rejestru zastawów. Zastaw rejestrowy jest rozwiązaniem bardzo uniwersalnym, można nim zabezpieczyć wierzytelności w walucie polskiej lub obcej, wierzytelności już istniejące, jak też przyszłe i warunkowe. Franchisingodawca ma wiele sposobów dochodzenia swojej wierzytelności zabezpieczonej zastawem rejestrowym. Może realizować swoje uprawnienia w drodze postępowania sądowego, a także poprzez przejęcie na własność przedmiotu, na którym ustanowiono zastaw rejestrowy czy poprzez jego sprzedaż w drodze przetargu publicznego (art. 27 ust. 1 ww. ustawy).

Dla zabezpieczenia należności wynikających z umowy franchisingowej franchisingobiorca może ustanowić również hipotekę. Zasady ustanawiania hipoteki reguluje ustawa o księgach wieczystych i hipotece. Hipotekę można ustanowić zarówno na nieruchomości stanowiącej własność biorcy, jak również na nieruchomości należącej do osoby trzeciej, pod warunkiem oczywiście, że wyrazi ona na to zgodę.

Coraz bardziej popularnym rodzajem zabezpieczenia rzeczowego jest tzw. przewłaszczenie na zabezpieczenie. Forma ta pozwala przenieść na wierzyciela (franchisingodawcę) własności rzeczy lub praw do czasu spłaty należności. Mimo utraty własności franchisingobiorca zachowuje posiadanie oraz prawo do korzystania z rzeczy i praw. Często używanie rzeczy przewłaszczonych umożliwia dłużnikowi pozyskanie środków na spłatę długu poprzez uzyskiwanie z nich pożytków. Przewłaszczenie na zabezpieczenie jest alternatywą dla zastawu ze względu na łatwość i szybkość jego ustanowienia oraz niskie koszty ponoszone przez dłużnika. Umowa powinna być sporządzona na piśmie, obowiązkowo zaś w formie aktu notarialnego, jeżeli dotyczy nieruchomości.

Dopuszczalne jest również ustanowienie kaucji. Franchisingobiorca lub osoba trzecia daje franchisingodawcy sumę pieniężną, która jest zabezpiec-

czeniu na wypadek zaniechania przez niego spłaty należności. Stosownie do ustaleń stron w razie odpowiedniego i terminowego świadczenia biorcy suma ta może być zwrócona lub zaliczona na poczet owego świadczenia.

Franchisingobiorca może również zobowiązać się wobec franchisingodawcy, że zabezpieczy swoje należności poprzez ustanowienie na rzecz dawcy akredytywy. Akredytywę wystawia na wniosek dłużnika bank, który prowadzi jego rachunek bankowy. Wyodrębnia środki pieniężne do określonej wysokości i zobowiązuje się do przekazania tych środków bezpośrednio do wierzyciela bądź do banku wierzyciela na jego rachunek i w terminie oznaczonym w umowie. W umowie franchisingowej strony zawierają klauzulę o zobowiązaniu się franchisingobiorcy do ustanowienia akredytywy. Umowa akredytywy między franchisingobiorcą a bankiem powinna odpowiadać warunkom wspomnianej klauzuli.

Istnieje wiele sposobów zabezpieczenia wiarygodności wynikających z umowy franchisingowej. Regulacje prawa polskiego dotyczące tzw. zabezpieczeń rzeczowych zapewniają solidną ochronę interesów franchisingodawcy. Przy zawieraniu umowy franchisingowej dawca może postarać się o wyrażenie przez biorcę zgody na dobrowolne poddanie się egzekucji. Akt notarialny zawierający oświadczenie dłużnika o poddaniu się egzekucji stanowi tytuł egzekucyjny w myśl art. 777 §1 pkt.5 k.p.c. Franchisingodawca posiadający oświadczenie dłużnika o dobrowolnym poddaniu się egzekucji, chcąc zaspokoić swoje roszczenie, powinien złożyć to oświadczenie w sądzie rejonowym wraz z wnioskiem o nadanie mu klauzuli wykonalności. Po zaopatrzeniu w taką klauzulę, franchisingodawca zgłasza się do komornika w celu egzekucji zobowiązania. Wierzyciel unika w ten sposób długotrwałego i kosztownego procesu. Nie zawsze jest to jednak równoznaczne ze skutecznym uzyskaniem od dłużnika dochodzonych roszczeń. Może on już bowiem nie mieć majątku, z którego wierzyciel mógłby się zaspokoić.

Zabezpieczenia są niezwykle ważnym elementem umowy franchisingowej, pozwalającym organizatorowi sieci na uzyskania należnego mu świadczenia pieniężnego. Najbardziej pożądana jest sytuacja, gdy z ustalonych przez strony form zabezpieczeń dawca nie będzie musiał korzystać.

Znajomość przedstawionych tu przepisów prawnych jest istotna dla franchisingobiorców, ale przede wszystkim dla franchisingodawców. Największym problemem organizatorów systemów jest zagwarantowanie jednolitości cen w ich sieciach. Często, chcąc ją sobie zapewnić, wpisują bezpośrednio do umowy obowiązek franchisingobiorcy stosowania cen

narzuconych przez franchisingodawcę. Dlatego też muszą oni zdawać sobie sprawę z tego, że zawarcie w umowie franchisingowej bezwzględnie zakazanych klauzul powoduje nie tylko nieważność takich zapisów, lecz także nieważność całej umowy franchisingowej.

### 3

## SPOSÓB ZAKOŃCZENIA STOSUNKU PRAWNEGO I 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 sądowym<sup>9</sup>. 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 np. 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.

Etapy współpracy prowadzonej na podstawie umowy można podzielić na trzy grupy:

- postanowienia związane z zawarciem umowy,
- postanowienia opisujące prawa i obowiązki stron podczas jej obowiązywania,
- postanowienia regulujące przyczyny oraz sposoby rozwiązania umowy.

Wygaśnięcie stosunku prawnego może wynikać z orzeczenia sądowego, wskutek wejścia w prawa i obowiązki obu stron przez jeden podmiot,

---

<sup>9</sup> M. Wrzolek-Romańczuk, *Rozwiązanie umownego stosunku prawnego wskutek oświadczeń woli stron* (w:) Z. Banaszczyk (red.), *Prace z prawa prywatnego. Księga pamiątkowa ku czci Sędziego Janusza Pietrzykowskiego*, Warszawa 2000, s. 340.

w efekcie nadzwyczajnej zmiany stosunków, z upływem czasu, na jaki została zawarta umowa<sup>10</sup>.

Różne są przesłanki i skutki zastosowania poszczególnych sposobów rozwiązania umowy franchisingowej. Należy jednak przyjąć, że w przypadku stosunku prawnego franchisingu podlegają one znaczącym ograniczeniom. Umowa franchisingowa jest źródłem zobowiązania o charakterze ciągłym, jest to również umowa wzajemna; cechy te są jednymi z wyznaczników natury stosunku prawnego, którego stanowi ona źródło i 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 środek możliwy do zastosowania, jeżeli okaże się, iż wykonanie umowy jest niemożliwe lub umowa utraciła znaczenie dla stron, a istnieje zgoda stron co do tego faktu, 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 do wypowiedzenia stosunku prawnego przez jedną z jego stron, najbardziej racjonalnym byłoby dążenie do porozumienia w kwestii rozwiązania.

Porozumienie stron co do rozwiązania stosunku prawnego jest oczywistym następstwem wyrażonej w art. 353<sup>1</sup> 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 prawnego<sup>11</sup>.

Porozumienie stron co do rozwiązania umowy obejmować może nie tylko świadczenia woli co do samego faktu zniesienia stosunku prawnego, ale również może, a w zasadzie powinno, określać moment rozwiązania umowy i skutki rozwiązania oraz sposób dokonania rozliczeń pomiędzy

---

<sup>10</sup> Por. W. Czachórski i in., *Zobowiązania. Zarys wykładu*, Warszawa 2009, s. 364–365.

<sup>11</sup> M. Wrzolek-Romańczuk, op. cit., s. 344 oraz powołana tam literatura.

stronami<sup>12</sup>. 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 dysponować<sup>13</sup>.

Powszechnie przyjmowany w orzecznictwie<sup>14</sup>, a przeważający aktualnie w doktrynie<sup>15</sup> jest pogląd, iż umowa rozwiązująca działa tylko od obecnego momentu 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 strony<sup>16</sup>. Jak się bowiem przyjmuje, nie istnieją wyjątki od dopuszczalności rozwiązania umowy ze skutkiem wstecznym, gdy nie weszła ona jeszcze w stadium wykonywania<sup>17</sup>. Porozumienie stron co do rozwiązania umowy nie będzie wywierało zatem zasadniczo skutków z mocą wsteczną, ponieważ niemożliwe będzie odwrócenie skutków świadczeń ciągłych; 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 od zaraz 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 osiągnięty<sup>18</sup>. 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 ma się z zapasami towarów

---

<sup>12</sup> Ibidem, s. 345–346.

<sup>13</sup> Ibidem, s. 346.

<sup>14</sup> Por. wyrok SN z 05.10.2005 r., II CK 122/05, SIP Legalis; wyrok SN z 15.11.2002 r., V CKN 1374/00, OSP 2003, nr 11, poz. 114; oraz wyrok SN z 26.01.2001 r., II CKN 365/00, OSNC 2001, nr 10, poz. 154.

<sup>15</sup> Por. chociażby: Z. Radwański, A. Olejniczak, *Zobowiązania – część ogólna*, Warszawa 2006, s. 353.

<sup>16</sup> 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.

<sup>17</sup> Z. Radwański, A. Olejniczak, op. cit., s. 353.

<sup>18</sup> M. Wrzołek-Romańczuk, op. cit., 349.

pozostałych na stanie przedsiębiorstwa biorcy. Umówienie się co do losów tych rzeczy stanowić powinno jeden z głównych elementów porozumienia o rozwiązaniu umowy; 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 od tego momentu. 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, aczkolwiek podlega sądowej kontroli co do zgodności z treścią art. 5 k.c.<sup>19</sup>. Nie budzi wątpliwości, iż wypowiedzenie dopuszczalne jest w przypadku stosunków prawnych o charakterze trwałym wynikających z umów zawartych na czas nieoznaczony<sup>20</sup>. W przypadku umów zawartych na czas oznaczony przyjmuje się dopuszczalność rozwiązania umowy za wypowiedzeniem, ale wyłącznie w przypadkach określonych w ustawie lub umowie<sup>21</sup>. Co do stosunków prawnych bezterminowych o charakterze ciągłym nie jest natomiast konieczne zastrzeżenie dopuszczalności wypowiedzenia w treści umowy<sup>22</sup>.

---

<sup>19</sup> R. Szmidt, *Wypowiedzenie zobowiązania – uwagi na tle wykładni art. 365[1] KC*, Studia Prawa Prywatnego 2008, nr 2, s. 76 i n.

<sup>20</sup> M. Wrzołek-Romańczuk, op. cit., 355.

<sup>21</sup> R. Szmidt, op. cit., s. 85–85; M. Wrzołek-Romańczuk, op. cit., 357.

<sup>22</sup> M. Wrzołek-Romańczuk, op. cit., 361.

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 np. 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 k.c.; np. w przypadku umowy sprzedaży jest 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. Wreszcie, strony same mogą w umowie ustanowić umowne prawo odstąpienia: bądź przysługującego do określonego terminu od zawarcia umowy (art. 395 § 1 k.c.), bądź też uzależnionego od zapłaty odstępnego (art. 396 k.c.) czy wreszcie odstąpienie wykonywane bez wyznaczenia terminu dodatkowego (art. 492 k.c.)<sup>23</sup>. Odstąpienie od umowy wywołuje skutek wsteczny. Jest to zasadnicza różnica w porównaniu do wypowiedzenia stosunku prawnego. W pozostałym zakresie odstąpienie wykazuje szereg podobieństw, zwłaszcza do wypowiedzenia stosunku prawnego bez zachowania terminów wypowiedzenia. Kwestionuje się zasadniczo możliwość umownego zastrzeżenia 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 z mocą wsteczną, jeżeli strony rozpoczęły już świadczenie umowy<sup>24</sup>. Wykonanie prawa o odstąpienie 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 rzeczy<sup>25</sup>. Rozliczenia po rozwiązaniu

<sup>23</sup> M. Wrzołek-Romańczuk, op. cit., 371–373.

<sup>24</sup> Por. powołane wyżej orzecznictwo oraz M. Wrzołek-Romańczuk, op. cit., 374.

<sup>25</sup> Kwestia ta została przesądzona w uchwale SN z dnia 30 listopada 1994 r., III CZP 130/94, OSN 1995, z. 3, poz. 42.

umowy poprzez odstąpienie dokonywane są na podstawie przepisów regulujących dany przypadek odstąpienia. Dla umów wzajemnych są to np. art. 494 i 496 k.c.

## 4

### SKUTKI USTANIA STOSUNKU FRANCHISINGU

Różne mogą być powody, dla których jedna ze stron może chcieć się wycofać ze współpracy. Już w początkowej fazie współpracy organizator sieci może dojść do wniosku, iż 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 np. 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 unikalnym pomysłe, który daje mu określoną przewagę konkurencyjną, po jego stronie powstaje interes w ochronie jego zasobów dotyczących praktycznych umiejętności lub wiedzy w zakresie technologii produkcji lub technik zarządzania, czy to przed ujawnieniem poufnych informacji podmiotom trzecim, czy przed wykorzystaniem 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 wyposażenia<sup>26</sup>.

Punktem wyjścia jest zawsze treść umowy, która jednak może – ale nie musi – regulować obowiązki stron po ustaniu stosunku prawnego. W dalszej kolejności<sup>27</sup>, jeżeli uregulowania umowne nie zostały ustanowione lub nie obejmują wszelkich skutków, należy odwołać się do treści k.c. 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 będzie posiadał określone aktywa, na których pozyskaniu byłemu dawcy będzie szczególnie zależało.

Nawet dobrze skonstruowana umowa franchisingowa nie jest w stanie rozwiązać wszelkich problemów, jakie pojawiają się po jej ustaniu. Trudno zaproponować racjonalne postępowanie stron po zakończeniu umowy franchisingowej inne niż umowne uregulowanie skutków tego faktu w umowie zawartej po ustaniu stosunku franchisingu. Nierzadko jednak na przeszkodzie będą stały złe stosunki pomiędzy stronami stanowiące przyczynę lub skutek rozwiązania umowy.

Skutkiem ustania stosunku franchisingu jest zakończenie współpracy gospodarczej pomiędzy stronami w dotychczasowej postaci. Pewne następstwa 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 itp., ustaje obowiązek pomocy ze strony dawcy oraz innych świadczeń wynikających z umowy. 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 dawcy<sup>28</sup>.

Ustanie stosunku franchisingu nie ma wpływu na trwanie stosunków rzeczowych oraz zobowiązaniowych zawiązanych przez biorcę z podmiotami

---

<sup>26</sup> L. Stecki, op. cit., s. 282.

<sup>27</sup> Pod warunkiem oczywiście, iż postanowienia umowne w tym zakresie są zgodne z ustawą.

<sup>28</sup> Por. K. Bagan-Kurluta, *Umowa franchisingu*, Warszawa 2001, s. 131 i n.; S. Włodyka, M. Spyra, op. cit., s. 845.

trzecimi, a służącymi wykonaniu umowy franchisingowej<sup>29</sup>. Czas i sposób ich zakończenia zależny jest od woli biorcy oraz umownego lub ustawowego reżimu poszczególnych stosunków prawnych. Niemniej biorca ma obowiązek wykonania nadal wszelkich zobowiązań, jakie 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, np. najem, dzierżawa, leasing. To oznacza, iż w braku porozumienia mogą one czasowo wykraczać poza czas trwania umowy franchisingowej i rodzić jeszcze po tym okresie kolejne zobowiązania<sup>30</sup>.

## 5

### OBOWIĄZEK ZACHOWANIA TAJEMNICY

Niezależnie od sposobu zakończenia stosunku franchisingu na obu jego stronach ciąży obowiązek zachowania poufności w zakresie tajemnic handlowych kontrahenta, w których posiadanie weszły one w czasie trwania stosunku prawnego. Zazwyczaj chodzi tu o ochronę tajemnic dawcy, bowiem to one posiadają znaczącą wartość, jednakże i biorca może w czasie trwania współpracy udostępnić dawcy lub wytworzyć własne informacje o charakterze poufnym wymagające późniejszej ochrony. Nie istnieją przepisy prawne, nawet możliwe do zastosowania w drodze analogii, które regulowałyby powyższą kwestię.

Do takich właśnie wniosków prowadzą wywody L. Steckiego, który odwołuje się do niemieckich regulacji dotyczących przedstawiciela handlowego, które zabraniają korzystania z tajemnic zawodowych przedsiębiorcy po ustaniu współpracy<sup>31</sup>. W polskim prawie podobnej instytucji nie sposób się doszukać<sup>32</sup>. 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

---

<sup>29</sup> L. Stecki, op. cit., s. 279.

<sup>30</sup> Por. B. Fuchs, *Franchising. Wzory umów z komentarzem*, Gdańsk 1997, s. 67 i n.; L. Stecki, op. cit., s. 284.

<sup>31</sup> L. Stecki, op. cit., s. 284.

<sup>32</sup> Por. K. Bagan-Kurluta, op. cit., s. 133.



o zobowiązaniach. Na gruncie prawa cywilnego kwestię tę należałoby rozważać w kategoriach czynów niedozwolonych (art. 415 k.c.)<sup>33</sup>. Ochrona tajemnicy przedsiębiorstwa jest przedmiotem regulacji m.in. ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji<sup>34</sup> (art. 11 ust. 1) ustawa definiuje jako jeden z rodzajów czynów nieuczciwej konkurencji przekazanie, ujawnienie lub wykorzystanie cudzych informacji stanowiących tajemnicę przedsiębiorstwa, jak również ich nabycie od osoby nieuprawnionej, jeżeli zagraża lub narusza interes przedsiębiorcy. Art. 1 ust. 4 wymienionej ustawy 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, czyli 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 bądź do zwolnienia dłużnika z obowiązku. Mamy tu do czynienia ze zobowiązaniem do zachowania tajemnicy polegającym na trwałym i nieograniczonym w czasie przestrzeganiu poufności objętych ochroną informacji. Dłużnik (biorca) nie może w drodze jednostronnej czynności doprowadzić do wygaśnięcia tego stosunku prawnego<sup>35</sup>.

## 6

### 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

---

<sup>33</sup> L. Stecki, op. cit., s. 285.

<sup>34</sup> Ustawa z dnia 16 kwietnia 2003 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (tekst jedn. Dz. U. z 2003 r. Nr 153, poz. 1503 z późn. zm.).

<sup>35</sup> R. Szmidt, op. cit., s. 83.



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, np. pracowników oraz członków rodziny współdziałających z dawcą.

Polskie prawo (rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 19 listopada 2007 r. w sprawie wyłączenia określonych porozumień wertykalnych z zakazu porozumień ograniczających konkurencję) przewiduje czasowe ograniczenie tego zakazu do 5 lat (§8, pkt 1). Jest to jednak, jak się wydaje, zasadniczo okres zbyt długi. Trudno spotkać w piśmiennictwie akceptację tak długiego terminu obowiązywania zakazy konkurencji. Najczęściej, wzorem innych państw, proponuje się okresy w granicach 2–3 lat<sup>36</sup>. 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.

## 7

### PODSUMOWANIE

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

---

<sup>36</sup> Por. U. Promińska, op. cit., s. 755; S. Włodyka, M. Spyra, op. cit., s. 844.

stosunku prawnego franchisingu pod sąd polubowny, poprzez odpowiednią klauzulę zawartą w umowie.

Sporządzenie umowy franchisingu nie jest rzeczą łatwą, gdyż, jak już zostało wspomniane, franchising w świetle prawa polskiego nie jest umową nazwaną, a w związku z tym jej essentialia negotii nie zostały zawarte w żadnym przepisie prawnym, natomiast jej dopuszczalność wynika z zasady swobody zawierania umów (art. 353<sup>1</sup> k.c.). Z tego względu celowe wydaje się przed podpisaniem umowy franchisingowej zapoznanie się z Rozporządzeniem Komisji Wspólnot Europejskich Nr 2790/99 z 22.12.1999 r. w sprawie zastosowania artykułu 81 ust. 3 Traktatu do kategorii porozumień wertykalnych i praktyk uzgodnionych (Dz. Urz. UE 1999, L 336/21) określającym cechy umowy franchisingu i dopuszczalne w jej ramach klauzule umowne, aby upewnić się, czy proponowana umowa jest zgodna ze standardami europejskimi i oczekiwaniami stron.

## BIBLIOGRAFIA

- Antonowicz A., *Franchising w teorii i praktyce gospodarczej*, w: A.P. Balcerzak, D. Górecka (red.), *Dylematy teorii ekonomii w rzeczywistości gospodarczej XXI wieku*, Toruń 2007.
- Bagan-Kurluta K., *Umowa franchisingu*, Warszawa 2001.
- Czachórski W. et al., *Zobowiązania. Zarys wykładu*, Warszawa 2009.
- Fuchs B., *Franchising. Wzory umów z komentarzem*, Gdańsk 1997.
- <http://franchising.pl/abc-franczyzy/3358/franczyza-uregulowania>.
- Promińska U., *Prawo zobowiązań – umowy nienazwane* (w:) W.J. Katner (red.), *System prawa prywatnego*, t. 9, Warszawa 2010.
- Radwański Z., Olejniczak A., *Zobowiązania – część ogólna*, Warszawa 2006.
- Stecki L., *Franchising*, Toruń 1994.
- Szmidt R., *Wypowiedzenie zobowiązania – uwagi na tle wykładni art. 365[1] KC*, *Studia Prawa Prywatnego* 2008, nr 2.
- Uchwała SN z dnia 30 listopada 1994 r., III CZP 130/94, OSN 1995, z. 3, poz. 42.
- Ustawa z dnia 16 kwietnia 2003 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, tekst jedn. Dz. U. z 2003 r. Nr 153, poz. 1503 z późn. zm.
- Wiśniewski M., *Boom na rynku franczyzy*, [//www.twoja-firma.pl/iadomość/14342,boom-na-ryнку-franczyzy.html](http://www.twoja-firma.pl/iadomość/14342,boom-na-ryнку-franczyzy.html).
- Włodyka S., Spyra M., *Prawo umów handlowych* (w:) S. Włodyka (red.), *System prawa handlowego*, t. 5, Warszawa 2011.

Wrzosek-Romańczuk M., *Rozwiązanie umownego stosunku prawnego wskutek oświadczeń woli stron* (w:) Z. Banaszczyk (red.), *Prace z prawa prywatnego*.

*Księga pamiątkowa ku czci Sędziego Janusza Pietrzykowskiego*, Warszawa 2000.

[www.eff-franchise.com/codeofethics0.html](http://www.eff-franchise.com/codeofethics0.html) .

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, nr 11, poz. 114.

Wyrok SN z dnia 26 stycznia 2001 r., II CKN 365/00, OSNC 2001, nr 10, poz. 154.