

Prof. zw. dr hab. Mirosław Stec

Kraków 6 grudnia 2023 r.

Uniwersytet Jagielloński

Katedra Prawa Gospodarczego Prywatnego

Recenzja

rozprawy doktorskiej mgra Adriana Zbrojewskiego

pt. „Charakterystyka prawna umów o pośrednictwo”

1. Nieczęsto się zdarza, by przedmiotem analizy w rozprawie doktorskiej była, w sferze prawa cywilnego, próba jurystycznego, teoretycznego scharakteryzowania ogólnej kategorii pojęciowej, ukształtowanej w trakcie wielowiekowej ewolucji, której europejska regulacja normatywna sięga XIX w., w Polsce okresu międzywojennego i jest zawarta, przede wszystkim, w K.z., a dotyczący tej kategorii pojęciowej doktrynalny dorobek oraz orzecznictwo sądowe są niezwykle bogate, prezentujące różnorodne, często przeciwstawne, poglądy i stanowiska. W tej rozprawie Autor postanowił „zmierzyć się” z pojęciem i konstrukcją jednej z bardzo istotnych teoretycznie, ale i doniosłych z praktycznego punktu widzenia, kategorii zobowiązań umownych określanych najczęściej w literaturze mianem umów o pośrednictwo. Ranga tego typu kontraktów i świadczonych na ich podstawie usług, zawsze była znacząca, jednak współczesne stosunki handlowe, zarówno mające charakter dwustronnie, jak i jednostronnie gospodarczy (obrót konsumencki), coraz intensywniejsze, poszerzane o nowe elementy treściowe, a tym samym coraz bardziej skomplikowane, wymagają wysoce profesjonalnego podejścia do uczestnictwa w grze rynkowej, której celem jest znalezienie optymalnego kontrahenta i zawarcie z nim z nim kontraktu w najwyższym możliwie stopniu gwarantującego osiągnięcie zamierzonego rezultatu. Wobec ogromnego obecnie i otwartego rynku dóbr i usług zarówno ich dostawcy, jak i odbiorcy (i profesjonalni i konsumenci) w przeważającej liczbie przypadków nie mają wystarczającego zasobu informacji, tym samym, nie są w stanie dokonać samodzielnie racjonalnego wyboru kontrahenta zapewniającego zawarcie najkorzystniejszej umowy. Dlatego korzystają z usług

profesjonalnych pośredników znakomicie orientujących się co do aktualnego stanu ofert prezentowanych na rynku określonych dóbr czy usług. Praktyczne potrzeby pojawiające się w ich historycznym rozwoju i opisujące je wypowiedzi doktryny, a ich śladem ustawodawstwo i judykatura wykształciły całą gamę zróżnicowanych konstrukcyjnie i treściowo umów, których zasadniczym celem jest doprowadzenie do zetknięcia się dwóch podmiotów zainteresowanych wynegocjowaniem umowy o określonej treści, i, w konsekwencji, do zawarcia korzystnego dla obu stron kontraktu. Bez wątpienia jest to zatem problematyka zasługująca na dogłębne omówienie w ramach monografii, nie tylko doktorskiej, ale habilitacyjnej, a nawet profesorskiej. Zwłaszcza, że dotychczasowa, a zwłaszcza ta będąca rezultatem aktywności naukowej w ostatnich kilkudziesięciu latach, literatura przedmiotu, skądinąd niemała, nie doczekała się opracowania kompleksowo pokazującego pełne spektrum umów, które można określić mianem umów o pośrednictwo. Jest zatem decyzja Autora o wyborze powyższego tematu jako przedmiotu rozważań dysertacji doktorskiej w pełni zasadna i dowodzi Jego umiejętności poszukiwania zagadnień bardzo istotnych gospodarczo, a ciekawych i niełatwych z teoretycznego punktu widzenia.

2. Nakreślenie spójnej, uwzględniającej złożoność tej grupy kontraktów, a równocześnie oryginalnej i przekonującej, ich koncepcji oraz scharakteryzowanie ich natury prawnej jest zadaniem bardzo trudnym i wymagającym dobrego przygotowania uwzględniającego konieczność – po pierwsze – przywołania historycznej ewolucji tej kategorii umów, po drugie – odwołania się do wielu teoretycznych kwestii mieszczących się w teorii umów, po trzecie – orientacji we współczesnych stosunkach handlowych zwłaszcza w tych sektorach działalności gospodarczej, w których niekiedy wręcz niezbędne jest wsparcie pośrednika, po czwarte – ustosunkowania się do, jak wyżej napomknęto, znacznego dorobku doktrynalnego, tak z okresu międzywojennego, jak i z ostatnich kilkudziesięciu lat. Zaprezentowana przez Doktoranta rozprawa dowodzi spełnienia przez Niego powyższych warunków w stopniu nie tylko uzasadniającym jej przyjęcie jako podstawę dalszych stadiów procedury doktorskiej, ale dowodzącym dużej dojrzałości w prowadzeniu wywołu jurydycznego i formułowaniu częściowych wniosków i finalnych konkluzji. W efekcie powstało dzieło, które w przypadku opublikowania (co uważam, że powinno nastąpić) stanie się istotną pozycją w literaturze odnoszącej się do tej kategorii kontraktów.

3. Konstrukcja rozprawy dobrze wyraża, wynikający z tytułu pracy, zakres przedmiotowy rozważań. Zawarte są one w ośmiu rozdziałach, z których pierwszy i ostatni spełniają funkcję wstępu i dość rozbudowanego zakończenia. Pozostałe rozdziały, z wyjątkiem drugiego,

mającego także charakter wprowadzający, generalnie można zgrupować w dwie części. Pierwsza obejmuje rozdziały trzeci, czwarty i piąty, w których analizie poddano normatywne ujęcia umów o pośrednictwo w Kz. i Kh, w Kc oraz w ustawach szczególnych w wybranych gałęziach gospodarki (bankowości, ubezpieczeniach gospodarczych, obrocie nieruchomościami), zaś drugą część stanowią rozdziały szósty i siódmy, zawierające najciekawsze i najbardziej samodzielne rozważania Autora o relacjach tychże umów z innymi kontraktami oraz o ich rodzajach, co prowadzi w rezultacie do sformułowania przez Doktoranta jego finalnej koncepcji tego zbioru umów we wnioskach końcowych i zaproponowania interpretacji obowiązujących przepisów, a także do zaprojektowania sugestii *de lege ferenda* i to w postaci gotowego tekstu nowelizacji Kc

4.1. W uwagach wprowadzających Autor ujął wszystkie kwestie, które winny być przesądzone na początku monografii. Opisał przesłanki zajęcia się tytułowym tematem uzasadniając, tym samym, jego wybór, a następnie postawił podstawowe pytania badawcze, na które tak w poszczególnych rozdziałach udzielił odpowiedzi, jak i je finalnie spointował prezentując oryginalną koncepcję tego zbioru umów wraz z propozycją dokonania odpowiednich zmian legislacyjnych w Kc. Przedstawił zakres zamierzonych badań świadomie i przekonująco, uzasadniając pozostawienie wielu kwestii poza sferą bliższego zainteresowania, jak choćby w odniesieniu do rozważań prawnoporównawczych, w tym dotyczących anglosaskiej konstrukcji „agency”. Już w tym miejscu (s.41) wyraźnie zasygnalizował, jakie zasadnicze kryterium będzie uznawał za decydujące przy kwalifikowaniu konkretnych rodzajów umów jako należących do kategorii umów o pośrednictwo. To świadczenie pośrednika – jego istota i natura, a nie aspekt funkcjonalny. Mam wątpliwości, czy w tym miejscu tak kategoryczne stwierdzenie, bez szerszego uzasadnienia winno się formułować. Odrębnie potraktował Doktorant kwestie przyjętej metody rozumowania (przyjmując indukcyjny sposób dochodzenia do wniosków) i zastosowanych metod badawczych. Można było oba te zagadnienia ująć łącznie albo, przynajmniej, w jednym ciągu, a zostały one przedzielone także ostatnim wymaganym elementem wstępu, tj. syntetycznym przedstawieniem struktury rozprawy.

4.2. W rozdziale drugim bardzo syntetycznie, wręcz skrótowo, co nie jest wszakże zarzutem, nakreślił Autor genezę i ewolucję instytucji pośrednictwa akcentując przede wszystkim gospodarcze uzasadnienie rozwijania się tego typu aktywności od wieków średnich przez w. XIX, w którym w przyjmowanych wówczas kodeksach – francuskich i niemieckich sformułowano normatywne wzory umów o pośrednictwo, po czas obecny i współczesne uzasadnienie rozwoju kontraktów, których jedną ze stron jest pośrednik. W przywoływanych

sferach działalności gospodarczej (s.49) zabrakło mi wzmianki o działalności transportowej, a zwłaszcza ówczesnego (w XIX w. i I połowie w. XX) traktowania umowy spedycji jako swoistego „komisu przewozu”.

4.3. Po uwagach wprowadzających i nakreśleniu historycznego tła przechodzi Autor do scharakteryzowania umów o pośrednictwo w polskich aktach normatywnych. W rozdziale trzecim przedmiotem analizy są unormowania zawarte w Kz i Kh. Wobec zaakceptowania w okresie międzywojennym koncepcji podziału prawa prywatnego na cywilne i handlowe, a, w konsekwencji, przyjęcia dwóch kodeksów, jest zabiegiem zrozumiałym rozpoczęcie prezentacji od umowy ujętej w Kz, a zatem mogącej znaleźć zastosowanie we wszystkich stosunkach tak w obrocie powszechnym, jak i (poprzez działanie art.1 Kh) w obrocie jedno- lub dwustronnie profesjonalnym, czyli umowy o pośrednictwo (Autor w odniesieniu do niej dodaje często przymiotnik „zwykłe”, by odróżnić jej nazwę od nazwy całej tej grupy kontraktów). To świadczy, co trafnie podkreśla Autor (s.54), o jedynie względnym rozdzieleniu obu gałęzi prawa prywatnego w ustawodawstwie polskim lat 30-tych XX w. W sposób przejrzysty przedstawia Doktorant poszczególne elementy treści umowy zwracając szczególną uwagę na jej definicję, układ podmiotowy (strony umowy) oraz na określenie wzajemnych ich świadczeń, przy czym schemat ten powtórzony został w relacji do wszystkich ówczesnie unormowanych umów mieszczących się w omawianej kategorii, czyli umów o pośrednictwo. Były to umowy: o pośrednictwo (zwykłe – Kz), agencyjna (Kh), komisu (Kh) i zlecenia (Kz). Nie do końca klarownie uzasadniona została kolejność analizy tych umów, bowiem logicznie rzecz ujmując, przy przyjęciu, jako kryterium podziału, lokalizacji unormowania, najpierw winny być przeanalizowane umowy z Kz (uniwersalne), a później umowy profesjonalne zawarte w Kh.

4.4. W rozdziale IV, po wstępnej konstatacji o wprowadzeniu po 1945 r. zasady jedności prawa cywilnego, czego wyrazem było uchwalenie w 1964 r. jednego kodeksu – Kc obejmującego w sferze zobowiązań wszystkie umowy bez względu na ich powszechny lub profesjonalny charakter, przedstawił Autor egzemplifikację umów o pośrednictwo w Kc przyporządkowując do tej kategorii oba kontrakty z Kh – umowę agencyjną i umowę komisu, natomiast co do umów znanych z Kz, wobec całkowitego pominięcia w Kc umowy o pośrednictwo (zwykłe), do scharakteryzowania pozostała mu umowa zlecenia, która w Kc w stosunku do Kz została unormowana w sposób zmodyfikowany zwłaszcza w odniesieniu do przedmiotu zlecenia. Autor klarownie i przekonująco pokazał jakie obecnie istnieją możliwości

zastosowania przepisów art.734 – 751, w tym w szczególności art.750, w relacji do nazwanych i nienazwanych umów z konstytutywnym elementem pośrednictwa.

4.5. Już we wstępie Autor zasygnalizował bardzo szerokie spektrum sfer aktywności gospodarczej, w których wykorzystywana jest kontraktowa konstrukcja pośrednictwa, posiadająca niekiedy bardzo rozbudowaną regulację normatywną, dlatego cały jeden rozdział rozprawy (V) został poświęcony pozakodeksowym umowom o pośrednictwo. Dokonany przez Doktoranta przegląd wyspecjalizowanych umów, przede wszystkim agencyjnych mających własne ustawowe unormowania (s.136 i n.), jest dowodem ogromnego zapotrzebowania na tę kategorię usług na rynku, zwłaszcza konsumenckim. To pośrednicy – agenci odgrywają zasadniczą rolę w procesie zawierania umów w takich sektorach rynku, jak: usługi bankowe, ubezpieczeniowe, płatnicze, turystyczne, pocztowe, w transporcie morskim, w zakresie hazardu czy działalności inwestycyjnej. Autor pokazując to zestawienie uzmysłowił, tym samym, jak ogromny, ważny i dotyczący wręcz każdego człowieka jest to zakres usług i tylko szkoda trochę, że zdecydował jedynie jak najbardziej ogólnie je opisać. Z drugiej jednak strony dobrze rozumiem Autora (bazując na własnych doświadczeniach), że dokonanie pogłębionej analizy regulacji tychże umów „rozsadziłoby” strukturę i zasadniczy cel tej rozprawy. Jednak nieco szerszej analizie zdecydował się poddać trzy z wyspecjalizowanych kontraktów z elementem pośrednictwa, a to umowy maklerskie (brokerskie), w obrocie nieruchomościami oraz o pośrednictwo kredytu hipotecznego. Autor uzasadnia swe stanowisko (s.135) o wyborze tych, a nie innych umów ich dużym znaczeniem w praktyce obrotu oraz nietypowym sposobem uregulowania. O ile pierwszy z argumentów nie za bardzo jest przekonujący (śmiem twierdzić, że większość z wyspecjalizowanych umów agencyjnych jest równie istotna), o tyle ich specyficzna, bardziej skomplikowana konstrukcja prawna i idąca za tym regulacja normatywna rzeczywiście uzasadnia bardziej pogłębione, wymagające autorskiego komentarza, potraktowanie tych trzech postaci umów o pośrednictwo.

5.1. Pozostałe trzy rozdziały stanowią najwartościowszą, oryginalną część pracy. O ile poprzednie stanowiły dowód na świetne opanowanie przez Doktoranta umiejętności syntetycznego, jasnego, przekonująco ustrukturyzowanego, akcentującego kwestie kluczowe z punktu widzenia tematu i celu rozprawy, uwzględniającego niemały dorobek doktryny i orzecznictwa, prezentowanie normatywnie opisanych rodzajów umów mieszczących się w ogólnym pojęciu „umów o pośrednictwo”, o tyle w tych trzech przedstawia Autor swoją koncepcję umów o pośrednictwo.

5.2. Zanim w rozdziale VII zostanie przedstawiona zasadnicza charakterystyka prawna tytułowej kategorii umów, w rozdziale VI dokonuje Autor swoistego „oczyszczenia przedpola”, które polega na wykazaniu, jakie, występujące w chwili obecnej empirycznie i niekiedy posiadające regulację prawną, kontrakty, zbliżone konstrukcyjnie do umów o pośrednictwo, co więcej, niejednokrotnie tak kwalifikowane przez część doktryny, nie wykazują charakterystycznych cech tej grupy umów i, tym samym, nie mogą być do niej zaliczone. Za najważniejsze i dlatego najszerzej potraktowane zostały przez Autora umowy: dystrybucyjna, o dystrybucję ubezpieczeń, franchisingu, akwizycyjna, o doradztwo (consultingu). Argumentacja Autora w odniesieniu do tych kontraktów jest w pełni przekonująca i trafnie, w moim przekonaniu, wytycza granicę pomiędzy nimi a umowami o pośrednictwo. Jednak swoje rozważania w tym rozdziale rozpoczyna Autor od umowy zlecenia. Jest to zaskakujące ujęcie, bowiem umowa ta pojawia się w pracy po raz trzeci. Było kwestią oczywistą, że jest omawiana w rozdziale III (okres międzywojenny), natomiast nie jest przekonujące jej omawianie i w rozdziale IV i w VI. Nastąpiło bowiem nieuzasadnione rozdzielanie analizy tej umowy na dwie części. Przecież główne uzasadnienie tezy, w pełni zasadnej, że „zlecenie nie może obejmować zobowiązania do szeroko rozumianego pośredniczenia, a zatem świadczenia charakterystycznego dla wszystkich umów o pośrednictwo”(r. IV § 4 pkt 1 – s.118), znajduje się w rozdziale VII § 2 pkt II i III, gdzie Autor przekonująco wskazuje na zasadnicze odmienności dotyczące świadczenia charakterystycznego – tego najistotniejszego kryterium odróżniającego te umowy od innych, w tym umowy zlecenia. Należało zatem wywody zawrzeć w jednym miejscu – w moim przekonaniu w rozdziale VII – zawierając we wprowadzeniu do rozdziału IV wyjaśnienie dlaczego w tym rozdziale nie będzie ta umowa omawiana. Uzasadnienie odwołujące się do „potrzeby zachowania porządku rozważań i koherencyjności” (s.182) jest mało czytelne i, tym samym, jest nieprzekonujące.

5.3. Rozdział VIII stanowi próbę pogrupowania omówionych w poprzednich rozdziałach, a zwłaszcza IV i V, występujących normatywnie konkretnych typów umów, których przynależność do kategorii umów o pośrednictwo nie budzi wątpliwości. Nie są one jednorodne i dlatego celem wywodów w tym rozdziale jest dokonanie ich przyporządkowania, według przyjętych kryteriów, do wyszczególnionych przez Doktoranta rodzajów umów. To pozwoli wskazać na różnice konstrukcyjne i funkcjonalne między występującymi poszczególnymi umowami. Podobnie jak w innych rozdziałach Autor, według przyjętego schematu, w tym przypadku przewidującego w pierwszym punkcie omówienie stanowisk doktrynalnych, a w

kolejnym dokonanie ich oceny i zajęcie własnego stanowiska, przedstawia podziały umów o pośrednictwo na umowy w szerokim i wąskim znaczeniu, na umowy o pośrednictwo handlowe i niehandlowe, stałe i dorywcze, zależne i niezależne, ogólne i szczególne, zbywcze i nabywcze. W tym rozdziale znalazł się też podział na umowy nazwane i nienazwane. I choć same te podziały, nie są oryginalnym pomysłem Autora, bo należą do ogólnej wiedzy o kontraktach, o tyle na uznanie zasługuje dokonana przez Niego krytyczna analiza poglądów polskiej doktryny w tym zakresie i umiejętne umiejscawianie poszczególnych postaci tych umów w tych zawsze dychotomicznych podziałach.

6.1. Merytorycznym podsumowaniem wywodów jest rozdział ostatni zawierający – po pierwsze – syntetycznie ujętą argumentację na rzecz podstawowej tezy tej pracy, że możliwe, co więcej w pełni zasadne, jest wyodrębnienie odrębnej umów o pośrednictwo przy wykorzystaniu podstawowego kryterium, jakim jest świadczenie charakterystyczne, przy czym może ono przybrać albo postać węższą, gdy przedmiotem umowy jest tylko pośredniczenie (skojarzenie stron i przekonanie kontrahenta do zawarcia umowy) albo szerszą, obejmującą także zastępstwo dającego zlecenie realizowane zarówno w formie zastępstwa bezpośredniego albo pośredniego. Po drugie – zebrane zostały w nim (poza świadczeniem głównym) inne charakterystyczne cechy tych umów, takie jak, w szczególności prowizyjny charakter wynagrodzenia oraz obowiązek lojalności. Po trzecie – Autor wskazuje w nim różnice, jakie zachodzą pomiędzy poszczególnymi typami umów należących do tej kategorii wyraźnie stwierdzając, że fakt ten „nie neguje ani możliwości, ani potrzeby postrzegania ich jako grupy kontraktów” (s.286). Świetnie Doktorant punktuje te odmienności ujmując je także w bardzo przejrzystej tabelce (s.287).

6.2. Ta część ostatniego rozdziału jest typowym, dobrze skonstruowanym podsumowaniem, jednak ciekawszym dla czytelnika jest jego drugi fragment, w którym formułuje Autor wnioski *de lege lata* i *de lege ferenda*, jakie się nasuwają przy przyjęciu jego koncepcji, czyli jak należy czytać i interpretować obowiązujące przepisy w kontekście uznania wskazanych umów za mieszczące się w jednej grupie, a jeżeli wykluczone jest tą drogą dotarcie do zamierzonego celu, to jakie winny zostać zaproponowane zmiany w ustawodawstwie, by ten cel osiągnąć. W zbiorze uwag *de lege lata* Autor widzi potrzebę odpowiedniej wykładni przepisów na dwóch płaszczyznach: pierwszej – dotyczącej ujęcia abstrakcyjnych definicji rodzajów umów o pośrednictwo, co dotyczy umów agencji i komisji (a także agencji morskiej), gdy chodzi o określenie ich *essentialia negotii* zawierających zawsze zobowiązanie do pośredniczenia, a nie tylko zawierania umów docelowych. Oraz drugiej odnoszącej się do ustalania charakteru

prawnego umowy, przede wszystkim nienazwanej, i jej reżimu prawnego. Jeżeli zatem istota umowy sprowadza się do zobowiązania do pośredniczenia i jest ono świadczeniem charakterystycznym, to wówczas w pełni zasadne jest częściowe, przynajmniej, odstępianie od zastosowania przepisów o zleceniu (co następuje poprzez art.750) i posłużenie się *per analogiam* przepisami o umowach nazwanych (agencyjnej czy komisji) lepiej oddającymi istotę tej grupy umów. Pozostaje wszakże istotne pytanie – co winno decydować o zakresie, rozmiarze stosowania jednego czy drugiego rozumowania? Odpowiedź Autora stwierdzającego, że ocena tego, którym przepisom dać swoiste pierwszeństwo, zależy od okoliczności konkretnego przypadku i należy tę ocenę formułować co do poszczególnych elementów stosunku prawnego (s.292). Takie stanowisko jest pewnym unikami, bowiem nie daje czytelnikowi (osobie, która ma dokonać owej oceny) precyzyjniejszych wskazówek – co do jakich elementów i według jakich kryteriów winno się decydować o przywołaniu jednych (o zleceniu) albo drugich (o komisji czy agencji) przepisów? Wskazanie jedynie na charakter wynagrodzenia (prowizyjny w odniesieniu do agencji) jest stwierdzeniem trafnym, ale należałoby wskazać inne cechy charakterystyczne pokazujące bliższy związek ocenianego kontraktu z jedną albo drugą umową.

Jednak w ramach tej płaszczyzny pozostaje do ustalenia zakres analogicznego stosowania przepisów o agencji czy komisji, gdy już uzna się, że właściwymi do odpowiedniego ich zastosowania będą właśnie one, a nie o umowie zlecenia. I w tym zakresie rozważania są zdecydowanie bardziej rozbudowane, w których Autor trafnie wskazuje na wiodącą rolę, jaką odgrywają przepisy o agencji będące podstawowym wzorcem normatywnym dla całej tej grupy umów, choć równocześnie zdaje sobie sprawę jak różnorodne są umowy nienazwane należące do kontraktów o pośrednictwo, co stwarza, przedstawione w tym fragmencie bardzo wnikliwie, problemy co do zakresu możliwego w relacji do nich stosowania przepisów o agencji czy komisji.

6.3. Zamierzonej przez Autora, najdalej idącej konkluzji wywodów zawartych w rozprawie poświęcony został ostatni jej fragment, w którym zawarte zostały wnioski *de lege ferenda*. Najważniejszy z nich sprowadza się do postulatu przywrócenia unormowania umowy o pośrednictwo nazwane zwykłym (by nazwa nie o pokrywała się z określeniem całej grupy umów tego typu), które było zawarte w Kz. Nie jest ten wniosek zaskakujący, bowiem w całych rozważaniach zamieszczonych w pracy bardzo wyraźnie przewijał się motyw braku przepisów odnoszących się do tej, swoiście najprostszej, postaci umów o pośrednictwo, która w rzeczywistych stosunkach gospodarczych obejmuje, przede wszystkim, pośrednictwo

dorywcze. Chodzi w nim, najczęściej, o samo pośredniczenie rozumiane jako zespół czynności faktycznych mających na celu poinformowanie o możliwości zawarcia umowy, skojarzenie kontrahentów czy uczestniczenie w procesie negocjacji w roli podmiotu służącego wiedzą i umiejętnością wyjaśniania wątpliwości, a tym samym ułatwiającego podjęcie przez strony ostatecznej decyzji o zawarciu (lub nie) określonej umowy. Mogłoby się to pośrednictwo dorywcze wiązać także z ewentualnym wystąpieniem pośrednika w roli zastępcy bezpośredniego.

6.4. Powyższa propozycja została przez Autora sformułowana nie tylko w sposób opisowy, ale nadał On jej postać gotowego projektu nowelizacji Kc polegającego na wprowadzeniu w księdze trzeciej (Zobowiązania) nowego tytułu (XXIIa), poprzedzającego tytuł o umowie agencji, zatytułowanego „Pośrednictwo”. Liczyłby on siedem artykułów, co oznacza, że jest dużo krótszy niż następny i, tym samym, podczas oceny konkretnych umów o pośrednictwo zwykle bardzo często konieczne będzie stosowanie w wielu sytuacjach przepisów o agencji jako najbliższych temu kontraktowi, co zresztą sam Autor potwierdza (s.299). Czy zatem nie należałoby zatem tytuł ten zamieścić po przepisach o agencji? Argument Autora (s.298) o podstawowym znaczeniu i ogólnym charakterze umowy o pośrednictwo (zwykle) rzeczywiście mógłby przesądzać przyjętą lokalizację tego tytułu, ale wówczas winny się w nim znaleźć wszystkie podstawowe i wspólne przepisy dotyczące umów o pośrednictwo, co, w konsekwencji, oznaczałoby konieczność dość znaczącej i rozbudowanej nowelizacji tytułu XXIII. Zwięzłe uzasadnienie dla proponowanych przepisów jest bardzo przekonujące i często odwołuje się do wywodów zawartych w poprzednich rozdziałach rozprawy i tam zamieszczonej argumentacji, co świadczy o bardzo dobrym przemyśleniu koncepcji całej monografii.

6.5. I kiedy wydaje się, że tymi autorskimi propozycjami zakończona zostanie rozprawa pojawia się swoisty appendix, w którym Autor ustosunkowuje się do upublicznionego projektu przepisów, opracowanych przez kilkoro wybitnych znawców tej tematyki, dotyczących umów o pośrednictwo w przyszłym, nowym Kc przygotowywanym w ramach Akademickiego Projektu Kodeksu Cywilnego. Z uznaniem przyjmuję podjęcie przez Doktoranta w tym ostatnim fragmencie rozprawy polemiki z założeniami i niektórymi konkretnymi rozwiązaniami projektu, które pozostają w ścisłym związku z prezentowaną przez Niego koncepcją tychże umów i zawartymi w niej tezami. Najpierw Autor broni dotychczasowej systematyki Kc nieprzewidującej wprowadzania w nim jednostek redakcyjnych grupujących zbliżone do siebie umowy z wyodrębnioną dla nich częścią ogólną (co przewiduje APKC)

uznając, że owo grupowanie winno pozostać domeną rozważań doktrynalnych. Jednak najistotniejszym jest wywód, w którym Autor ustosunkowuje się do koncepcji autorów projektu traktujących „umowy pośrednictwa” (tak je nazywają) szeroko, co oznacza objęcie tą kategorią, obok agencji, także umowy dystrybucyjnej i umowy franchisingu. Nie zgadzając się z takim ujęciem przedstawia cały szereg argumentów odwołujących się do różnych aspektów tej kategorii umów, w tym, m.in., do ugruntowanego w prawie polskim znaczenia terminu „pośredniczenie”, pojęcia umowy dystrybucyjnej czy określenia celu pośredniczenia, zbytek zdaniem Doktoranta, szeroko ujętego, nieograniczonego bowiem do doprowadzenia przez pośrednika do zawarcia umowy docelowej. Nie wdając się w dyskusję o trafności zaproponowanych rozwiązań dotyczących umów o pośrednictwo w APKC, jedno trzeba wyraźnie stwierdzić – w dalszej debacie o sposobie unormowania tych umów w przyszłym Kc nie będzie można nie ustosunkować się do ocen i konkluzji zawartych w omawianym fragmencie rozprawy. Dlatego dobrze by było, żeby przynajmniej ten fragment, odpowiednio zmodyfikowany, został opublikowany i stał się ciekawym i znaczącym głosem w debacie o systematyce zobowiązań umownych w nowym Kc.

7. Dotychczasowe wywody tej recenzji wskazują dobitnie, że Doktorant z ogromną wewnętrzną dyscypliną i w sposób bardzo logiczny uzasadnia swoje zasadnicze tezy badawcze stawiając czytelnika – recenzenta w wręcz niekomfortowej sytuacji, gdyż trudno mu znaleźć nieprzekonujące, zbyt słabo uzasadnione stanowiska i poglądy Autora. Mgr Zbrojewski napisał dzieło dojrzałe, o oryginalnym charakterze, będące poważną monografią prawniczą, a wnioski i konkluzje zawarte w pracy są rezultatem osobistych przemyśleń Autora i dowodzą – z jednej strony – świetnej orientacji w prawie cywilnym i handlowym, z drugiej – posiadania przez Doktoranta uzdolnień do prowadzenia samodzielnych badań naukowych. Celem przedstawionych powyżej kilku uwag, zastrzeżeń i pytań jest jedynie zaakcentowanie niektórych kwestii, które – z jednej strony – powinny się stać przedmiotem dodatkowych przemyśleń i konkluzji Autora zanim nastąpi, co uważam za bardzo zasadne i pożądane, wydanie tej rozprawy drukiem, z drugiej – są tak ciekawe i kontrowersyjne, zwłaszcza w kontekście ostatniego fragmentu rozprawy, iż z natury rzeczy winny pobudzać do dyskusji i wyrażania wątpliwości.

8. Należy też podkreślić, że praca napisana jest w sposób klarowny, zgodnie z regułami języka polskiego (co nie zawsze ma obecnie miejsce, nawet w rozprawach doktorskich) i języka prawniczego, a na uznanie zasługuje także styl, w jakim rozprawę napisano, co sprawia, iż czyta się ją ze zrozumieniem i bez zmęczenia. Rzadko też się zdarza, aby praca była tak

doskonale przygotowana pod względem redakcyjnym, w której nie można się dopatrzeć w tym zakresie jakichkolwiek uchybień.

9.; Na płaszczyźnie warsztatowej imponująco przedstawia się zebrana literatura przedmiotu. Obejmuje ona ponad 450 pozycji, w tym kilka pozycji obcojęzycznych. Ponadto uwzględnił Autor blisko 100 orzeczeń sądów polskich i Trybunału Europejskiego. Podziwiać należy erudycję Autora swobodnie poruszającego się w literaturze i orzecznictwie prawa prywatnego. Dowodem na nią są także rozbudowane, w ogromnej większości o charakterze merytorycznym, przypisy (w ogromnej liczbie 873), w których najczęściej dokonuje Autor krytycznego omówienia doktrynalnych lub normatywnych stanowisk. Jednak jedna kwestia wymaga skomentowania. Otóż w wykazie literatury, sporządzonym w zasadzie należycie, doszło do dość nieoczekiwanego pominięcia wielu, bardzo ważnych opracowań, zawartych przede wszystkim w Systemach, które, jak się okazuje podczas czytania rozprawy, są wielokrotnie cytowane w przypisach, czyli są doskonale znane Autorowi. Z kolei w tymże wykazie znaleźć można pozycje, które nie są cytowane w przypisach, gdyż ich opis sprowadza się do wskazania tytułu tomu któregoś z Systemów (zwykle) i podania nazwiska redaktora. Tytułem przykładu w zbiorze literatury nie znajdziemy znaczącego opracowania umów omawianych w rozprawie („Umowy o pośrednictwo gospodarcze (handlowe)”) napisanego w t.5B Systemu Prawa Handlowego (2020) przez E. Rott- Pietrzyk, M Grochowskiego i W. Kocota, cytowanego dziesiątki razy w przypisach, natomiast w spisie znajdziemy informację o całym tomie 5BSPH z podaniem redaktora tego tomu. A przecież odesłania do tak ujętej pozycji literatury w przypisach nie ma. I słusznie. Zawsze bowiem cytujemy konkretny fragment Systemu napisany przez konkretnego autora (-ów). Jest to warsztatowa usterka dotycząca reguł opracowywania wykazu literatury, która może prowadzić, po jego przejrzeniu, do opaczego wniosku, że Autor pewnych istotnych głosów doktryny nie uwzględnił. I dopiero lektura właściwego tekstu dowodzi, że o takim braku nie ma mowy. Niezbędne jest zatem dokonanie w tym zakresie, przy, chociażby, przygotowywaniu monografii do publikacji, najlepiej w całości, niezbędnego przereferowania przygotowanego wykazu.

10. Podsumowując powyższe rozważania stwierdzam, że rozprawa doktorska mgra Adriana Zbrojewskiego będąca przedmiotem tej recenzji stanowi w pełni samodzielne i oryginalne rozwiązanie zagadnienia naukowego dokonane przez Autora. Praca ta potwierdza głęboką znajomość prawa cywilnego oraz umiejętność prowadzenia przez Doktoranta samodzielnych i rzetelnych badań tekstów normatywnych oraz analizy doktryny i orzecznictwa. W konsekwencji recenzowana praca w całej rozciągłości odpowiada wszystkim warunkom

przewidzianym ustawowo dla rozpraw doktorskich i może stanowić podstawę dalszych stadiów przewodu doktorskiego. Dlatego z pełnym przekonaniem stawiam wniosek o dopuszczenie jej do publicznej obrony.

A handwritten signature in black ink, consisting of several fluid, connected strokes. The signature is positioned in the upper right quadrant of the page.