

Klauzule powstrzymają kontrahentów przed niełojalnością

Zakaz konkurencji między zleceniobiorcą a zleceniodawcą może chronić interesy tego drugiego, także po zakończeniu współdziałania. Dopuszczalny jest także między przedsiębiorcami i to bez odszkodowania.

W obrocie gospodarczym coraz bardziej powszechne stają się umowy o świadczenie usług, które podlegają przepisom kodeksu cywilnego o zleceniu. Zleceniobiorcami są zarówno osoby fizyczne, jak i przedsiębiorcy, w tym także działający jako podwykonawcy. Aby zleceniodawcy zagwarantować pełną ochronę jego interesów, do umowy wprowadza się klauzule, które chronią go przed skutkami utraty lub niełojalności kluczowych współpracowników. Jak odpowiednio sformułować zakaz konkurencji?

Ograniczenia w czasie współpracy

W kodeksie cywilnym nie ma przepisów, które w sposób ogólny regulowałyby instytucję zakazu konkurencji. Jego wprowadzenie w zleceniu dopuszcza art. 353 [1] k.c., który określa granice swobody zawierania umów. Prawidłowo skonstruowany zakaz konkurencji musi określać rodzaj działalności, której dotyczy oraz czas jego trwania i ewentualny ekwiwalent.

Za jego naruszenie grozi odpowiedzialność odszkodowawcza, która może mieć formę kary umownej (art. 484 k.c.) albo opierać się na ogólnych zasadach wynikających z niewykonania postanowień umownych (art. 471 i nast. k.c.).

W pełni uzasadnione jest zastrzeżenie zakazu prowadzenia działalności konkurencyjnej w trakcie realizacji umowy. Przedsiębiorca powierzający wykonanie określonych prac podmiotowi zewnętrznemu musi mieć możliwość ochrony swoich interesów. Tym bardziej, że realizacja zlecenia często wiąże się z przekazaniem informacji o strategicznym znaczeniu. Przykładowo należą do nich lista klientów czy technologia produkcji, których wykorzystanie przez konkurencję negatywnie odbije się na wynikach finansowych i pozycji rynkowej zleceniodawcy.

Orzecznictwo wskazuje, że skoro zakaz konkurencji jest dopuszczalny w ramach stosunku pracy, w którym swobodę w ustalaniu treści umowy ogranicza szczególna ochrona zatrudnionego (art. 101 [1] - 101 [3] k.p.), to tym bardziej może pojawić się w umowie cywilnoprawnej. Jest to w pełni zgodne z zasadami współżycia społecznego, przede wszystkim z zasadą lojalności między kontrahentami, które obok przepisów prawa i natury danego stosunku prawnego ograniczają swobodę umów (art. 353 [1] k.c.). Tym samym zastrzeżenie zakazu konkurencji jest ważne i obowiązuje strony (art. 58 k.c.).

Po rozstaniu

W umowach, w których zleceniobiorcą jest osoba fizyczna, pojawia się istotne ograniczenie przy formułowaniu zakazu konkurencji. Nie wolno zobowiązać takiej osoby do nieodpłatnego

powstrzymania się od pracy dla konkurencji po zakończeniu współpracy z dotychczasowym zleceniodawcą. Takie postanowienie jest nieważne, bo brak ekwiwalentu przesądza o niezgodności zakazu z zasadami współżycia społecznego. To pogląd utrwalony w orzecznictwie.

Zastrzeżenia między przedsiębiorcami

Profesjonaliści mają większą swobodę przy układaniu treści umów. To powoduje, że między przedsiębiorcami wzrasta potrzeba ochrony ich interesów w razie nielojalności współpracowników. Sąd Najwyższy podkreślił **to w jednym ze swoich ostatnich wyroków** (5.12.2013 r., sygn. V CSK 30/13). Wskazał w nim na dopuszczalność zastrzeżenia zakazu konkurencji po zakończeniu łączącego przedsiębiorców stosunku umownego również bez odpowiedniego odszkodowania.

Nie narusza to zasad współżycia społecznego właśnie ze względu na zaostrzony rygor odpowiedzialności za zobowiązania zaciągnięte w stosunkach profesjonalnych (B2B). Oczywiście zakaz nie może być nieograniczony w czasie lub zupełnie uniemożliwiać prowadzenia działalności gospodarczej, gdyż byłby sprzeczny z prawnie zagwarantowaną swobodą w tym zakresie. Zobowiązania umowne, które nie naruszają tych ograniczeń, są ważne i wiążą strony.

Odrębności u agenta

Swoboda formułowania postanowień o zakazie konkurencji nie dotyczy umowy agencyjnej. Zasady jego kształtowania wynikają wprost z przepisów regulujących ten typ umowy (art. 764 [6] kc). Wobec agenta zakaz ten można rozszerzyć w umowie także na okres po zakończeniu współpracy. Umowa musi mieć formę pisemną pod rygorem nieważności, a zakaz może trwać najwyżej do dwóch lat od jej rozwiązania. Ustawodawca określił podstawowe postanowienia, które musi zawierać (ograniczenie zakazu do grupy klientów lub obszaru geograficznego), i określił zasady ustalania ekwiwalentu za ograniczenie działalności konkurencyjnej. W tym dopuścił możliwość nieodpłatnego zastrzeżenia zakazu, jeżeli wynika to z zapisów umowy albo do zakończenia współpracy doszło z winy agenta.

Autor: Monika Bogdał, radca prawny, Kancelaria Prawna Piszcz i Wspólnicy