

Czesława ŻUŁAWSKA

**O umowach obrotu gospodarczego w nowym modelu gospodarczym
(aspekt funkcjonalny)**

О договорах хозяйственного оборота в новой экономической модели
(в функциональном аспекте)

Über die Verträge des wirtschaftlichen Umsatzes im neuen Wirtschaftsmodell
(funktionelle Aspekte)

W literaturze cywilistycznej wyróżniono wiele funkcji spełnianych przez umowy.¹ W obrocie społecznym, jak się wydaje, najważniejsza jest funkcja organizacyjna, w szczególności organizowanie działań podmiotów gospodarujących.

Działaniami gospodarczymi — w ujęciu prakseologicznym² — są świadome i sterowane wolą zachowania się podmiotów, które dążą do osiągnięcia określonych celów gospodarczych. Cele te szybciej i mniejszym kosztem mogą być osiągnięte działaniem zespołowym, pod warunkiem jednakże, że jest ono prawidłowo zorganizowane, tzn. wzajemny stosunek działań indywidualnych połączonych wspólnym celem jest taki, że każda część przyczynia się do powodzenia całości. Nauka ekonomii mówi tu — mniej precyzyjnie — o „społecznym podziale pracy”. W jego ramach każdy podmiot gospodarujący w celu uzyskania lepszych efektów

¹ Wobec bardzo dużej liczby publikacji nie wymieniam ich tutaj, przypominając jedynie, że pierwszym, który generalnie omawiał ten temat, był Stefan Buczkowski, zaś w latach późniejszych szeroko opracowywał go J. Trojanek. Analizę podsumowującą wraz z zestawieniem literatury dał L. Stępnia k: *Rozwój funkcji umów w gospodarce Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej [w:] Instytucje prawne w gospodarce narodowej*, „Ossolineum”, Wrocław—Warszawa—Kraków 1981, s. 105—126.

² Zagadnienia te omawia szeroko J. Zieleniewski: *Organizacja zespołów ludzkich*, Warszawa 1966. Zob. też T. Kotarbiński: *Traktat o dobrej robocie*, Warszawa 1966, *id.*: *Wybór pism*, t. I, *Myśli o działaniu*, Warszawa 1957.

pracy musi korzystać z pracy (jej wyników) innych podmiotów, z ich wyrobów, usług, współdziałania, pomocy. Niezbędne jest zatem porozumiewanie się działających podmiotów — nie tylko w rozumieniu przekazu informacji, ale nade wszystko uzgadniania ustaleń dających każdemu z partnerów poczucie pewności, że może liczyć na określone świadczenia drugiego, spożytkowując je we własnej działalności. Formę prawną takiego porozumiewania się, wiążącego i odpowiedzialnego, stanowi umowa między współpracującymi podmiotami.

Wszystkie te truizmy warto było raz jeszcze powtórzyć po to, aby od razu na wstępie wyrazić pogląd, że żaden inny mechanizm nie może w działaniach gospodarczych dorównać umowie w jej funkcji organizującej. W szczególności nie sprawdza się w tym zakresie — wbrew pozorom i oczekiwaniom — mechanizm administracyjnoprawny, polegający na organizowaniu stosunków gospodarczych za pomocą wydawania aktów władczych.³ Właśnie bowiem strony umowy znają własne potrzeby i własne możliwości działania, tylko one zatem mogą najlepiej rozpracować szczegóły realizacyjne wykorzystania tych możliwości do zaspokojenia tych potrzeb. Cała trudność sprowadza się do ukształtowania takiego modelu gospodarki, który stwarzałby warunki do rzeczywistego stosowania tej prostej i oczywistej prawdy w praktyce gospodarczej, a nie tylko w konstatacjach naukowych, w deklaracjach programowych czy nawet w regulacji prawnej.

Z HISTORII

Losy systemu umownego w obrocie uspołecznionym i ewolucja roli rzeczywiście spełnianej przez umowy są tak interesujące, że rozważania na temat stanu i perspektyw rozwojowych tego systemu powinny być poprzedzone bodaj najkrótszym przypomnieniem historii problemu. Takie spojrzenie wstecz wydaje się tym bardziej potrzebne, że przeszłość dostarcza wielu doświadczeń, ocenianych negatywnie, co — zgodnie z popularnym powiedzeniem o „uczeniu się na błędach” — winno być wykorzystane po to, ażeby błędów tych więcej nie powtarzać.

W historii umowy w obrocie uspołecznionym można wyróżnić kilka etapów, przy czym, co charakterystyczne, ewolucja problemu w dziedzi-

³ Za trafne i dalekowzroczne trzeba uznać stanowisko J. Wasilkowskiego (*Kodeks cywilny a zagadnienie prawa gospodarczego*, „Państwo i Prawo” 1960, z. 3), który motywację obrony dotychczasowego zakresu gałęzi prawa cywilnego dostrzegął w przekonaniu, że wyodrębnienie prawa gospodarczego doprowadzi do przerostu reglamentacji administracyjnoprawnej, a wskutek tego odbije się ujemnie na samodzielności przedsiębiorstwa państwowego i na roli umów w gospodarce socjalistycznej, w konsekwencji podważy podstawy rozrachunku gospodarczego (s. 426).

nie deklaracji, koncepcji, a nawet w pewnej mierze regulacji prawnej przebiegała bez większych zygzaków czy cofnięć. „Droga ewolucji” prowadziła od ustawy o umowach planowych w gospodarce socjalistycznej z r. 1950, odnoszącej się do umów dostawy, sprzedaży i przewozu. Ustawa ta w istocie zniszczyła funkcjonujący poprzednio w obrocie system powiązań umownych w gospodarce uspołecznionej.⁴ Kolejnym etapem było mozolne przywracanie znaczenia umów, począwszy od dekretu z r. 1956 o umowach dostawy pomiędzy j.g.u.⁵ W dekreście tym pleniącej się praktyce dostaw bezumownych przeciwstawiono zasadę, iż dostawy między j.g.u. powinny być wykonywane nie na podstawie samych aktów administracyjnych (choć przewidziano także takie wyjątkowe sytuacje), ale uprzednio zawartych umów. Równocześnie jednak nie zerwano jeszcze całkowicie z narzucaniem odbiorcy dostaw towarów dla niego niepotrzebnych i „niechcianych”, a także ograniczono uprawnienie odstępowania od umowy. Akcentowane było⁶ znaczenie umowy w szczególności w stosunkach między przedsiębiorstwami handlowymi a przedsiębiorstwami przemysłowymi. Dalej — opierając w kodeksie cywilnym cały obrót uspołeczniiony na umowach — przyjęto priorytet formy umowy przed aktem administracyjnym (art. 103 § 2 k.c.).⁷ Teoretycznej doniosłości tej zasady nie umniejszał fakt, że wprowadzono równocześnie kodeksową regulację

⁴ Te umowy planowe bardzo krytycznie oceniał S. Buczkowski (m. in. *Rola prawa cywilnego w uspołecznionym układzie gospodarki narodowej, Studium prawno-ekonomiczne*, Ann. Univ. Mariae Curie-Skłodowska, sectio G, 1960, vol. VI, s. 54; *Zagadnienia prawne „modelu” gospodarki socjalistycznej*, „Państwo i Prawo” 1958, z. 5—6, ss. 793—794), odmawiając im wręcz charakteru umów cywilnoprawnych. Ustawa o umowach planowych miała jednak obrońców — zob. J. Topiński: *Ustawa o umowach planowych w gospodarce socjalistycznej*, Warszawa 1950, *id.*: *Zakres i charakter zmian przeprowadzonych w systemie planowania i zarządzania gospodarką państwową w latach 1956—1959*, „Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego” 1959, nr 6, s. 188; *id.*: *Prawo gospodarki uspołecznionej w zarysie*, Warszawa 1966, s. 35 i n. Zob. też omówienie tego okresu: m. in. J. Trojanek: *Umowa jako instrument planowania produkcji rynkowej*, Poznań 1974, s. 24 i n. oraz z najnowszych opracowań — M. Madey, W. Opalski: *Rola stosunków umownych w obrocie uspołecznionym (I)*, „Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego” 1981, nr 7, s. 166.

⁵ Dz. U. 1956, nr 16, poz. 87.

⁶ Uchwała nr 95 RM z 1 IV 1958 r., M. P. nr 33, poz. 189.

⁷ Podkreślał to wyraźnie jeden z twórców projektu kodeksu cywilnego, A. Wolter: *Kodeks cywilny a obrót uspołeczniiony*, [w:] *Przedsiębiorstwo w polskim systemie społeczno-ekonomicznym*, Warszawa 1967, s. 326. Pisał też o tym S. Buczkowski: *Problematyka obrotu uspołecznionego w kodeksie cywilnym*, „Państwo i Prawo” 1964, z. 10, s. 486. Zob. także J. Trojanek: *Wpływ decyzji administracyjnej na stosunki cywilnoprawne w obrocie uspołecznionym* [w:] *Instytucje prawne w gospodarce narodowej*, Ossolineum, Wrocław—Warszawa—Kraków 1981, s. 127 i n., powołujący obficie literaturę.

obowiązkowego zawierania umów (tzw. umowy kierowane).⁸ W następnym okresie zliberalizowano obowiązek zawierania umów przez odbiorcę⁹, a także poddano swoistej ochronie istniejące więzi umowne¹⁰, aż wreszcie dano konkretnym umowom (wieloletnim) nawet pozycję górującą nad aktem administracyjnym, jakim jest rozdzielnik¹¹.

Podobną do powyższej linię rozwoju można było obserwować w odniesieniu do normatywnego formowania treści umów. Punkt wyjścia stanowiło ich szczegółowe imperatywne normowanie — w szczególności w ustawie o umowach planowych, a także w aktach prawnych kształtujących treść umów inwestycyjnych.¹² W późniejszym okresie następowało stopniowo otwieranie coraz to szerszej sfery dyspozytywności (zwłaszcza, choć nie wyłącznie, w umowach obrotu towarowego), aż do przyjęcia zasady „samoograniczenia” działania niezależnej od stron regulacji treści łączącego je stosunku. W szczególności w cyt. uchwale nr 192 RM z r. 1973 (§ 6 ust. 1 i ust. 3) przewidziano możliwość kształtowania uprawnień i obowiązków stron przez ich jednostki nadrzędne (w zawieranych przez te ostatnie tzw. porozumieniach w sprawie współpracy), jednakże ich skuteczność *in concreto* uzależniono od wyraźnego „poddania się” im w umowie przez strony.¹³

Niestety, ewolucja stanu konkretnych powiązań umownych między j.g.u. nie przebiegała równoległe do ewolucji ich regulacji prawnej, rozdziew między stanem rzeczywistym a stanem normatywnym stopniowo się powiększała.¹⁴ Regulacjom prawnym, których zadaniem miało być sterowanie rozwojem gospodarki, przyszło pełnić rolę fasad służących do zasłaniania rzeczywistości gospodarczej.

Istniało wiele uwarunkowań takiego właśnie rozwoju wydarzeń w

⁸ W praktyce rozrost tych umów wywarł decydujący a ujemny wpływ na faktyczne funkcjonowanie systemu umownego zarówno w dziedzinie obrotu, jak i inwestycji, choć tu rozwój i przemiany przebiegały nieco inaczej.

⁹ Zob. § 9 uchwały nr 192 RM z 3 VIII 1973 r. w sprawie umów sprzedaży oraz umów dostawy między jednostkami gospodarki uspołecznionej — M. P. nr 36, poz. 218 z późn. zm.

¹⁰ Zob. np. § 9 pkt 1 owsd z r. 1973.

¹¹ Zob. § 4 ust. 2 cyt. uchwały nr 192 RM z r. 1973.

¹² Np. zarządzenie przew. PKPG z 11 I 1952 r. w sprawie zasad i trybu zawierania umów o wykonanie umów budowlano-montażowych objętych planem inwestycyjnym (M. P. A-5, poz. 53), tzw. ozu z r. 1957 (M. P. nr 4, poz. 28), tzw. ozu z r. 1958 (M. P. nr 32, poz. 186).

¹³ Należą one zatem do tzw. wzorców nienormatywnych — zob. E. Łętowska: *Wzorce umowne, Ogólne warunki — wzory — regulaminy*, Ossolineum, Wrocław—Warszawa—Kraków 1975, s. 290 i n.

¹⁴ Konieczność rozróżniania tych dwu sfer w szczególności w gospodarce akcentował S. Buczkowski: *Stosunki prawne przedsiębiorstwa z innymi jednostkami gospodarki uspołecznionej* [w:] *Przedsiębiorstwo w polskim systemie...*, ss. 150—151.

omawianej tu kwestii. Wskażę pokrótce te, które wydają się najważniejsze.

1

Decydujący dla faktycznej roli systemu umownego był wzajemny stosunek między umową a planem. Zasada planowości, uznana za podstawową zasadę ustroju społeczno-gospodarczego¹⁵, została w latach pięćdziesiątych powiązana z centralistycznym systemem nakazowego planowania i zarządzania, co zaciążyło na faktycznie realizowanym modelu gospodarczym aż do końca lat siedemdziesiątych. W literaturze cywilistycznej pojawiały się wprawdzie odosobnione głosy¹⁶ wskazujące, że zasada planowości wcale nie przesądza zagadnień modelowych, takich jak prawny charakter planu i sposób przekazywania do realizacji zadań planowych, stanowisko to jednak zostało w pełni oficjalnie zaakceptowane dopiero w latach siedemdziesiątych i aż do ich upływu nie było przyswojone przez praktykę gospodarczą¹⁷. Powraca ono ze zdwojoną aktualnością na gruncie zmian zapoczątkowanych w sferze prawnej ustawą z 25 IX 1981 r. o przedsiębiorstwach państwowych.¹⁸ Założenia bowiem aktualnie podejmowanej reformy gospodarczej świadczą o tym, że nakazowo-rozdzielcza metoda zarządzania nie jest metodą jedynie możliwą przy istnieniu stanu nierównowagi gospodarczej — i to nierównowagi wyjątkowo dużej.

¹⁵ Art. 7 Konstytucji (w ówczesnym brzmieniu): „Polska Rzeczpospolita Ludowa [...] rozwija życie gospodarcze i kulturalne kraju na podstawie narodowego planu gospodarczego [...]”

¹⁶ Buczkowski: *Zagadnienia prawne „modelu”...*, *id.*: *Zasada wolności umów*, „Państwo i Prawo” 1961, z. 3; *id.*: *Prawo a problemy ekonomiczne*, „Państwo i Prawo” 1962, z. 5—6; *id.*: *Stosunki prawne...*, s. 153; *id.*: *Ogólne warunki umów w obrocie uspołecznionym*, „Państwo i Prawo” 1967, z. 4—5.

¹⁷ Zob. np. J. Trojanek: *Z problematyki umacniania autorytetu i roli umów w praktyce gospodarczej i w działalności państwowego arbitrażu gospodarczego*, „Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego” 1980, nr 1. Trafna diagnoza, oparta na badaniach empirycznych — zob. L. Bar, L. Stępniaik: *Zagadnienia prawne doskonalenia planowania i zarządzania gospodarką narodową*, „Państwo i Prawo” 1977, z. 1, zwł. s. 17 i n.

¹⁸ Dz. U. 1981, nr 24, poz. 122. Funkcje umów w relacji do planu określano następująco (J. Górski, J. Trojanek: *Rozwój systemu umownego gospodarki uspołecznionej w Polsce Ludowej*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 1970, z. 3, s. 113): do r. 1956 umowa wyłącznie konkretyzowała zadania planowe, po r. 1956 mogła je także korygować, po r. 1966 stała się elementem tworzenia planu. Wydaje się, że w przyszłości, tj. po wprowadzeniu reformy gospodarczej, nie można będzie już mówić o tak ścisłej i bezpośredniej powiązaniu między umowami a planem centralnym. W stosunku natomiast do suwerennie tworzonego planu przedsiębiorstwa umowy przezeń zawierane będą po prostu sposobem jego przygotowania i realizacji.

Na stosunkach i na działalności jednostek zarządzających i przedsiębiorstw głębokie ślady pozostawiła koncepcja stworzona przez autorów ustawy o umowach planowych¹⁹, zgodnie z którą umowa spełniała wyłącznie służebną rolę wobec planu, miała go konkretyzować i realizować. Nie przyjmowano wprawdzie później, że istnieje bezpośredni związek między planem a umową²⁰, ale oczywiście okazało się, że „konfrontacja” między instytucją cywilnoprawną i instytucją administracyjnoprawną (wspartą w dodatku kategoriami politycznymi i ustrojowymi, skoro plan narodowy miał kształt prawny ustawy sejmowej) musiała nieuchronnie prowadzić do zepchnięcia tej pierwszej na peryferie życia gospodarczego, czy nawet do jej wyeliminowania, a w każdym razie — okaleczenia.²¹ Utraconej wiary praktyków w przydatność mechanizmu umów, w sensowność ich zawierania, co więcej — w celowość starannego, szczegółowego opracowywania ich treści nie dało się przywrócić ani publikacjami naukowymi, ani stosownymi deklaracjami, ani nawet zmianami regulacji prawnej. Co prawda — brak też było konsekwencji w działaniach normotwórczych, a nade wszystko w działaniach centrów dyspozycyjnych, które aż do końca lat siedemdziesiątych preferowały faktycznie dyrektywne metody planowania i zarządzania, stwarzając w ten sposób uwarunkowania niekorzystne dla rozwoju mechanizmów umownych.²²

Jako przykład można wymienić kilka interesujących z prawniczego punktu widzenia przedsięwzięć, jakie podejmowano w ubiegłych latach celem przywrócenia, w pierw zdeprecjonowanym, mechanizmom umownym należnej im roli w gospodarce. Można tu wspomnieć nieudaną próbę²³ powołania odrębnych jednostek (komisji branżowych), których za-

¹⁹ O przyczynach faktycznego utrzymywania się praktyki dyrektywnego zarządzania, nawet po dokonaniu zmian legislacyjnych w jej bazie prawnej, pisał Buczkowski: *Rola prawa cywilnego...*, s. 54 i n.

²⁰ Chociaż charakterystyczne i wiele mówiące wydaje się, że jeszcze w latach siedemdziesiątych zaistniał w tej materii spór i uznano celowość opublikowania jego rozstrzygnięcia — zob. orzeczenie GKA z 8 VI 1970 r., OSPiKA 1971, poz. 72.

²¹ Na marginesie zauważyć można, że jest to przejaw ogólniejszej prawidłowości, zgodnie z którą próby łączenia elementów immanentnie niejednorodnych czy wręcz sprzecznych — zamiast prowadzić do tworzenia „nowej jakości”, prowadzą do preponderancji elementu silniejszego (podobne zjawisko występuje na przykład w praktyce stosowania zasady centralizmu demokratycznego). W takim melanzu element słabszy spełnia faktycznie rolę fasadową.

²² Przekonania o celowości czy wręcz konieczności stosowania tych metod były wyrażane zarówno w latach sześćdziesiątych (zob. J. Topiński: *Zakres i charakter zmian przeprowadzonych w systemie planowania i zarządzania gospodarką państwową w latach 1956—1959*, „Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego” 1959, nr 6, s. 188), jak i obecnie (zob. Madey, Opalski: *op. cit.*, s. 166), choć przecież rezultaty ich stosowania okazały się ponad wszelką wątpliwość negatywne.

²³ Zob. uchwałę nr 95 RM z 1 IV 1958 r. w sprawie zasad współpracy między społecznym handlem i przemysłem (M. P. nr 33, poz. 189).

daniem było ustalenie zasady współpracy umownej między przemysłem a handlem. Również reglamentację towarów i rejonizację umów wprowadzono celem uporządkowania i polepszenia funkcjonowania systemu umów, niestety — w rzeczywistości skutecznie paraliżowały one swobodny rozwój tego systemu.²⁴ Najbardziej jednak doniosłe było przyjęcie zasady, że na podstawie decyzji administracyjnej (*sensu largissimo*) są nawiązywane stosunki umowne. Decyzja taka, wydawana bądź w ramach kompetencji szczegółowej, bądź nawet w ramach tylko kompetencji ogólnej, rodziła roszczenie o zawarcie umowy (art. 397 k.c.). W ślad za powyższą zasadą poszło powiązanie takiego samego skutku prawnego z uzgodnieniami zawieranymi przez jednostki nadrzędne stron, a następnie — przy braku podporządkowania „w pionie” — z porozumieniami koordynacyjnymi zarówno w koordynacji branżowej, jak i terenowej. Obowiązek zawierania umów obwarowano odpowiednimi sankcjami, rozbudowując stopniowo jego podstawy prawne, a w konsekwencji — podstawy, na jakich komisje arbitrażowe mogły opierać orzeczenia w sporach przedumownych.²⁵ Ten kierunek rozwoju pozostawał w sprzeczności z ogólnymi założeniami rozszerzania samodzielności przedsiębiorstw.²⁶ Pojawiła się w ślad za tym w literaturze dość szczególna kategoria pojęciowa „przymusowego doprowadzenia do zawarcia umowy dobrowolnej”²⁷, a nawet — propozycja wiązania skutków zobowiązaniowych w zakresie odpowiedniej umowy bezpośrednio z samym tylko aktem administracyjnym²⁸.

W odniesieniu do sytuacji, w których „zwykłe” umowy okazywały się więzią zbyt słabą i niepewną, wydano w r. 1959 i w r. 1961 specjalne przepisy o kooperacji przemysłowej, które miały budować stabilne, długotrwałe stosunki umowne między kooperantami. Chęć przewyciężenia, obserwowanego potem przez wiele lat, zjawiska „ucieczki od kooperacji”

²⁴ Charakterystyczne jest, że obok formalnego rozdzielstwa towarów deficytowych, które do połowy lat siedemdziesiątych wykazywało tendencję malejącą, utrzymywała się i nawet rozszerzała faktyczna reglamentacja wielu rodzajów towarów nie zaliczanych formalnie do towarów deficytowych — zob. szeroko Trojanek: *Wpływ decyzji administracyjnej...*, s. 151 i n.

²⁵ Zob. S. Włodzka: *Źródła obowiązku zawarcia umowy* [w:] *Studia z prawa zobowiązań*, PWN, Warszawa 1979, s. 193, a zwł. ss. 197—200, A. Rembieniński: *Przymus kontraktowy ex lege w obrocie towarowym*, „Studia Prawno-Ekonomiczne”, t. XVI, s. 31 i n.

²⁶ W. Bagiński: *Wybrane zagadnienia nowych ogólnych warunków sprzedaży*, „Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego” 1974, nr 1.

²⁷ A. Rembieniński: *Swoboda kontraktowa w stosunkach obrotu uspołecznionego*, „Studia Prawno-Ekonomiczne”, t. XIV, s. 39.

²⁸ W. Pyziół: *Z problematyki obowiązku zawierania umów sprzedaży (dostawy) między jednostkami gospodarki uspołecznionej*, „Krakowskie Studia Prawnicze” 1978, r. XI, s. 58.

ze strony kooperantów czynnych była jedną z przesłanek tzw. reformy WOG-owskiej w latach siedemdziesiątych, w ramach której inkorporowano wiele małych zakładów produkcyjnych (likwidując w ten sposób prawie cały przemysł terenowy i znaczną część spółdzielczych zakładów produkcyjnych) do dużych przedsiębiorstw, wykonujących produkcję finalną. W ich ramach organizacyjnych nie było oczywiście potrzeby stosowania form prawnych umowy, wystarczające okazały się polecenia. Nie rozwiązało to jednak problemów organizacyjnych i ekonomicznych łączących się z kooperacją.

Dalszą konsekwencją traktowania przez praktykę umów i obowiązku ich zawierania jako tylko *malum necessarium* było świadome czy też nie w pełni uświadamiane minimalizowanie starań przy układaniu treści umów i przy uruchamianiu poszczególnych „dźwigni” mechanizmu umowy. Prowadziło to do takich zjawisk, jak zawieranie umów nie posiadających potrzebnych szczegółów realizacyjnych, niewykorzystywanie marginesu swobody pozostawianego przez przepisy dyspozytywne, niewykorzystywanie sankcji umownych itp. Podejmowane były próby przeciwdziałania przez wydawanie „wzorów umów” i wiążących — *vi contractus* — zasad współpracy ustalanych przez jednostki zwierzchnie w tzw. porozumieniach w sprawie współpracy, dalej — przez rozszerzanie zasięgu przepisów dyspozytywnych w kolejno wydawanych ogólnych warunkach umów, przez wprowadzenie sankcjonowanej odpowiedzialnością zakazu „amnestionowania się” przedsiębiorstw od kar umownych, uzależnianie dopuszczalności rezygnacji z kar od zgody jednostki nadrzędnej, wprowadzenie obowiązku dochodzenia należnych odszkodowań. Wszystkie te elementy władczego oddziaływania na stosunki o naturze cywilnoprawnej nie dawały, bo dawać nie mogły pożądaných efektów uzdrowienia systemu umownego. Raz jeszcze potwierdziło to zapoznaną prawdę, że racjonalne i zdrowe funkcjonowanie gospodarki może być realizowane tylko przy zastosowaniu form (i instytucji) cywilnoprawnych, bo tylko one pozwalają na należyte wykorzystywanie obiektywnych reguł ekonomicznych. Przy operowaniu natomiast instrumentami administracyjnoprawnymi (nakazami) dochodzi do naruszania tych reguł, co nieuchronnie prowadzi do osłabienia skuteczności działania prawa, nie mówiąc już o innych niebezpieczeństwach, takich jak ryzyko błędu i otwarcie pola dla woluntaryzmu.

2

Drugim czynnikiem, który zaważył na ograniczeniu roli systemu umownego, okazał się brak samodzielności przedsiębiorstw. Nie były one zdrowymi, normalnie uwrażliwionymi na bodźce majątkowe, organizma-

mi gospodarczymi²⁹, lecz tworam i w znacznej części sterowanymi odgórnie i dość dowolnie manipulowanymi w dziedzinie ich działalności i ich odpowiedzialności majątkowej. System gospodarczy ograniczał inicjatywę gospodarczą (w tym również w sferze stosunków umownych) przedsiębiorstw, sprowadzał je do roli biernych i „dyspozycyjnych” wykonawców odgórnych poleceń. Wprowadzana w latach siedemdziesiątych reforma systemu zarządzania gospodarką narodową, tworząc wielkie organizacje gospodarcze, odebrała także formalnie samodzielność przedsiębiorstwom włączanym do tych organizacji.

Okazało się zatem dowodnie, że do wykreowania prawdziwej „podmiotowości” jednostek gospodarczych nie wystarczy stosowanie metody cywilnoprawnej, podmiot tworzony jest bowiem przez takie elementy, jak struktura prawna, kompetencje i gwarancje samodzielności. W stosunkach więc między podmiotami dysponującymi jedynie pozorami samodzielności lub samodzielności tej pozbawionymi słabła sama zasada swobody umów, brak było gruntu do rozrastania się poziomych powiązań między przedsiębiorstwami, nie mogły też działać należycie takie „dźwignie” mechanizmów umownych, jak np. kary umowne.³⁰

3

W ścisłym związku z powyższym pozostawała rola spełniana przez arbitraż gospodarczy³¹, coraz bardziej zadministratyzowany organ, spełniający między innymi funkcję zarządzania (zwłaszcza przy rozstrzyganiu sporów przedumownych), zaś orzeczenia swoje opierający nie tylko na obowiązujących przepisach. Także i to upośledzało działanie mechanizmów umownych, umowa bowiem „wydrażana” była w ten sposób z właściwej jej roli wyrażania interesów kontrahentów, zamieniając się w instrument zarządzania z zewnątrz działaniem tych kontrahentów.

Nowe podstawy prawne funkcjonowania przedsiębiorstw, zainicjowa-

²⁹ Na ten właśnie elementarny wymóg działalności gospodarczej zwracał uwagę S. Buczkowski (m. in. *Zagadnienia prawne „modelu”...*, *passim*). Nie wydaje się przypadkowy fakt, że pełną aktualność uzyskało ponownie wiele jego prac. Zob. też L. Bar, L. Stępnia k: *Kompetencje i odpowiedzialność w państwowych jednostkach gospodarczych*, „Państwo i Prawo” 1978, nr 5.

³⁰ Dochodziło na przykład do planowania z góry kwot przeznaczonych na przyszłe kary. Szeroko problematykę tę omawiał S. Buczkowski: *Obrót gospodarczy a metody jego regulacji prawnej*, „Państwo i Prawo” 1960, nr 3.

³¹ Zob. J. Trojanek: *Rola arbitrażu w kształtowaniu stosunków umownych w obrocie społecznym*, „Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego” 1974, nr 8—9; Bar, Stępnia k: *Kompetencje i odpowiedzialność...*, s. 16 i n., gdzie omówiono krytycznie także inne postaci zewnętrznego (odgórnego) sterowania działaniami przedsiębiorstw.

ne cyt. ustawą z 25 IX 1981 r. o przedsiębiorstwach państwowych, stwarzają ramy prawne dla powstania nowego modelu gospodarczego.³² W modelu tym autentycznie samodzielne podmioty gospodarujące mogą swobodnie i szeroko wykorzystywać mechanizmy umów przy organizowaniu wzajemnej współpracy, tworząc w ten sposób sieć prawnych powiązań poziomych wspomagających rozwój działalności gospodarczej.³³ Dalszy rozwój wydarzeń pokaże, w jakim stopniu przedsiębiorstwa zdołają w praktyce wykorzystać otwierające się możliwości. W chwili obecnej jednak sam fakt ich otwarcia uzasadnia celowość dokonania przeglądu tych rodzajów umów, zawieranych w obrocie uspołecznionym, w których szczególnie wyraźnie przejawia się funkcja organizacyjna.

Dalsze więc wywody mieć będą wymiar przede wszystkim pragmatyczny, sprowadzając omawianą problematykę umów do tego, jak mogą one funkcjonować i jak faktycznie funkcjonują, kształtując stosunki między partnerami.

TRADYCYJNE RODZAJE UMÓW

Pobieżny z konieczności przegląd każe wymienić te z tradycyjnych rodzajów umów uformowanych przede wszystkim w kodeksach, które szczególnie dobrze organizują współdziałanie partnerów w obrocie, a nawet ich trwalszą i ściślejszą współpracę.³⁴

I tak — w sferze produkcji, rozumianej szeroko, jako tworzenie nowych dóbr materialnych, wskazać tu trzeba następujące umowy, znane polskiemu prawu: umowę dostawy (o której będzie mowa bardziej szczegółowo w dalszym ciągu), kontraktację, umowę o dzieło, a także umowę o realizację inwestycji i niektóre inne tzw. umowy inwestycyjne (np. umowę o prace projektowe lub kartograficzne), ewentualnie także umowę sprzedaży rzeczy przyszej.

W sferze usług, rozumianych szeroko jako świadczenie pracy żywej

³² W tym przedmiocie w pełni aktualne okazują się uwagi S. Buczkowskiego: *Podstawy prawne samodzielności przedsiębiorstw państwowych*, „Państwo i Prawo” 1959, nr 5—6.

³³ Za trafne trzeba uznać uwagi Madeya i Opalskiego: *op. cit.*, s. 167 na temat ścisłego uzależnienia funkcjonowania mechanizmu umów od uwarunkowań ekonomicznych, chociaż zauważyć można, że uwarunkowania faktyczne, niekorzystne dla jednej ze stron, rzutują na zawieranie i treść umów, nie rodzą natomiast same przez się ujemnych skutków prawnych dla strony słabszej.

³⁴ Poza ramami rozważań pozostaną umowy spółki, jako mające inną, specyficzną funkcję gospodarczą, a także inne umowy o podobnej kreacyjnej funkcji (aktualnie na przykład umowy zrzeczenia przedsiębiorstw).

i uprzedmiotowionej³⁵, wymienić można umowę zlecenia, agencji, umowę o usługi maklerskie, umowę komisju, spedycji, przewozu, składu. Nie zaliczam tu umowy o dzieło, wspomnianej już wyżej, w jej bowiem ramach przedmiotem świadczenia jest ostatecznie produkt, rezultat usług, a nie samo ich wykonywanie.³⁶

Osobno trzeba wskazać jedną jeszcze, poza produkcją i usługami, sferę działań o dużej doniosłości gospodarczej, a mianowicie sferę wykonywania własnych uprawnień, przysługujących podmiotowi przede wszystkim ze względu na rzeczy i inne składniki majątku. Na podstawie umowy podmiot uprawniony może dopuścić inną jednostkę gospodarującą do wyłącznego lub wspólnego korzystania z tych uprawnień. Może tu wchodzić w grę umowa najmu, dzierżawy, umowa o ustanowienie użytkowania na rzeczy lub na prawie, a także umowa o oddanie terenu państwowego w użytkowanie wieczyste.

Na koniec trzeba wspomnieć o umowie o spełnienie świadczenia przez osobę trzecią (umowie gwarancyjnej), jeżeli podziela się prezentowany w literaturze cywilistycznej pogląd o samodzielnym również bycie tej umowy.³⁷ Przedmiotem przyrzeczonego świadczenia może być rzecz, usługa (np. tzw. serwis gwarancyjny) itp.

Całkiem odrębne miejsce przypadnie szczególnemu rodzajowi umowy, jakim jest umowa przedwstępna, i ona bowiem, co podkreśla się w literaturze³⁸, spełnia funkcję organizacyjną oraz może być wykorzystana do celów racjonalnego planowania, zwłaszcza przez tę stronę, która następnie w oparciu o umowę przyrzeczoną ma spełnić świadczenie rzeczowe. Równocześnie jednak umowa przedwstępna na tyle różni się od pozostałych umów, organizujących nie działania prawne, lecz (w większości) działania faktyczne kontrahentów, że wnioski i charakterystyka uogól-

³⁵ Tradycyjnie uważało się je za szczególne rodzaje umowy o dzieło. Pogląd ten został zakwestionowany — zob. Z. Radwański: *Teoria umów*, Warszawa 1977, s. 226 i n. Rzeczywiście trzeba by tu raczej mówić o grupie umów o osiągnięcie określonego rezultatu usługi, to bowiem niewątpliwie je łączy, oczywiście z wyłączeniem samej umowy o pracę.

³⁶ Kwestia ta jest dyskusyjna, tak jak i samo rozgraniczenie umowy o dzieło i innych umów o usługi (zob. m. in. S. Wójcik: *Odgraniczenie umowy o dzieło od umowy o pracę i od umowy zlecenia*, „Zeszyty Naukowe UJ”, Prace Prawnicze z. 10). W niniejszych jednak rozważaniach celowe się wydaje raczej wąskie jej ujęcie, co każe — z uwagi na cechy przedmiotu świadczenia — wymienić ją w pierwszej grupie umów.

³⁷ E. Łętowska: *Umowa o świadczenie przez osobę trzecią*, Warszawa 1970.

³⁸ Zob. np. S. Buczkowski: *Umowy przedwstępne w gospodarce uspołecznionej*, „Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego” 1959, nr 12, s. 410 i n., J. Trojanek: *Umowa jako instrument planowania produkcji rynkowej*, Poznań 1974, s. 210 i n., J. Strzępka: *Umowy przedwstępne w obrocie uspołecznionym*, Warszawa 1978, zwi. ss. 48—49 i n.

niająca mogą odnosić się do niej jedynie *mutatis mutandis*. Chociaż i w tej kwestii wnieść trzeba ważne zastrzeżenie: niektóre przepisy szczególne³⁹ wiążą z umową przedwstępną bardzo daleko idące skutki prawne, stanowi ona bowiem podstawę do podejmowania czynności związanych z przygotowaniem świadczenia, które ma być przedmiotem przyszłej umowy przyrzeczonej. W konsekwencji — w razie niedojścia do skutku umowy przyrzeczonej — strona umowy przedwstępnej ma prawo żądać zapłaty wynagrodzenia za te czynności, a nie tylko zapłaty odszkodowania.⁴⁰ Sądzę, że ten swoisty kształt prawny omawianego rodzaju umowy przedwstępnej nie znajduje oparcia w kodeksowych przepisach o umowie przedwstępnej, natomiast harmonizuje w pełni z art. 386 k.c., a także z ogólniejszą zasadą współdziałania i współpracy wszystkich uczestników procesu inwestycyjnego, wyrażoną w § 6 zarz. MBiPMB z 8 IV 1974 r. w sprawie ogólnych warunków umów o prace projektowe w budownictwie oraz o realizację inwestycji budowlanych i o wykonanie remontów budowlanych i instalacyjnych.⁴¹

W ramach ogólnej charakterystyki stosunków wynikających z wymienionych rodzajów umów, dokonywanej *ad usum* niniejszych rozważań⁴², zauważyć można kilka cech, właściwych wszystkim lub większości tych stosunków.

Pierwsza grupa cech wiąże się z czasem trwania stosunku umownego stron. Jest to zawsze pewien okres, z natury rzeczy nie wchodzi tu w grę umowy wykonywane jednorazowo, „odręcznie”. Okres ten trwa zwykle dość długo, jego czas jest albo z góry nie określony (jak bywa np. przy najmie) albo określony. Określenie to może nastąpić albo przez uzgodnienie terminu spełnienia świadczenia (świadczeń), albo w inny sposób,

³⁹ Na przykład ogólne warunki umów o generalne dostawy maszyn i urządzeń (zarządzenie MF z 24 XII 1974 r. w sprawie ogólnych warunków umów o generalne dostawy maszyn i urządzeń w obrocie krajowym między jednostkami gospodarki społecznej — M. P. nr 42, poz. 262), podobnie owri (M. P. 1974, nr 14, poz. 94).

⁴⁰ Wprowadzenie takiej właśnie regulacji prawnej postulował w literaturze S. Buczkowski: *Umowa o roboty budowlano-montażowe*, „Studia Prawnicze” 1964, nr 3, s. 52 i n.

⁴¹ M. P. nr 14, poz. 94.

⁴² Jak widać, nie chodzi tu o żadną nową próbę systematyzacji umów, lecz o dokonanie ich przeglądu *sub specie* ich funkcji gospodarczej. Nie jest to kryterium tożsame z kryterium treści, chociaż do niego zbliżone (por. np. Z. Zabiński: *Systematyka umownych stosunków prawnych pod względem treści*, „Studia Cywilistyczne, t. XIX, s. 97 i n. O dalszych aspektach wzbogacających kryterium „treści” — zob. E. Łętowska: *Ujęcie problematyki umów w kodeksie cywilnym* [w:] *Instytucje prawne...*, s. 213 i n.) — może być natomiast uważane za jeszcze jeden kierunek materialnego ujmowania pojęć cywilnoprawnych (zob. S. Ritterman: *Pojęcia materialne w prawie cywilnym, Studium z zakresu metodologii nauki prawa cywilnego, Rozważania ogólne*, „Zeszyty Naukowe UJ”, Rozprawy i studia, Kraków 1962), które jest szczególnie płodne na gruncie umów.

tj. kalendarzowo lub przez wskazanie w umowie chwili zakończenia stosunku umownego w szczególny sposób.

Druga grupa cech charakteryzujących omawiane rodzaje stosunków umownych dotyczy współdziałania stron i to nie tylko przy wykonywaniu określonego umową świadczenia, ale w ogóle w czasie trwania stosunku umownego. Każda ze stron ma zatem odpowiednio ukształtowane prawa i obowiązki. W szczególności strona spełniająca świadczenie rzeczowe poza obowiązkiem jego spełnienia ma prawo żądać pomocy, przybierającej nawet czasem postać osobnych świadczeń (jak np. przy kontraktacji czy umowach inwestycyjnych). Druga strona natomiast ma prawo ingerowania w tok wykonywania świadczenia przez partnera — od działań kontrolnych aż do bezpośredniego kierowania (jak np. przy umowie dostawy czy wielu umowach o usługi). Taki kształt stosunku umownego prowadzi do powstawania specyficznych problemów związanych z wykonywaniem świadczenia podstawowego, a także ewentualnych świadczeń pomocniczych (np. kwestia zwłoki dłużnika i zwłoki wierzyciela, kwestia odpowiedzialności z tytułu rękojmi, formowania przesłanek oceny należytej staranności itp.).⁴³

Kolejne cechy charakterystyczne omawianych umów wynikają jak gdyby z dwu poprzednich grup tych cech. Sprowadzają się one do tego, że strony, zawierając umowę, układają swój przyszły długotrwały stosunek bardziej starannie i szczegółowo, bardziej efektywnie więc wykorzystują sferę swobody kontraktowej. Czasem dokonuje się to w kilku etapach (np. przy wieloletniej umowie o wykonanie inwestycji i zawieranych później umowach realizacyjnych). W związku z tym można chyba sądzić, że proporcje między przesłankami kształtującymi treść stosunku stron a wskazanymi w art. 56 k.c.⁴⁴ układają się odmiennie, stosunkowo większy bowiem walor ma sama umowa stron, a mniejszy — dyspozytywna regulacja prawna.

Omawiane stosunki umowne mają także z tej przyczyny specyficzny charakter, że często nie wykazują stabilności, rozumianej jako ścisła zgodność treści stosunku z treścią generującej go umowy. Przeciwnie, stosunek taki z reguły ewoluuje, przekształca się w toku trwania w wyniku woli stron, które dokonują zmian i uzupełnień, sporządzając np.

⁴³ W związku z tym zauważyć można pewne trudności orzecznictwa i rozbieżności poglądów doktryny, np. w sprawie odpowiedzialności za jakość i terminowość obustronnych świadczeń lub wpływania kontrahenta na ostateczny kształt świadczenia — zob. orzeczenie SN z 11 II 1968 („Państwo i Prawo” 1970, z. 6), dot. umowy kontraktacji, czy też orzeczenie GKA z 4 XI 1968 („Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego” 1969, z. 5, poz. 713) dot. umowy o roboty budowlane.

⁴⁴ Rzutuje to również na stosowanie art. 58 k.c. — zob. szerzej Łętowska: *Ujęcie problematyki...*, s. 187 i n.

aneksy do pierwotnej umowy⁴⁵. Zarówno „etapowe” kształtowanie stosunku umownego, jak i jego przekształcanie służy bardziej korzystnemu, lepiej odpowiadającemu potrzebom i możliwościom partnerów zorganizowaniu ich współdziałania.

NOWE RODZAJE UMÓW⁴⁶

Przegląd nowych rodzajów umów⁴⁷ obejmuje te ich postaci, które są zawierane w stosunkach gospodarczych powszechnie, a nie w jednostkowych, nielicznych przypadkach. Z natury rzeczy przegląd taki może mieć charakter jedynie przykładowy. Również skrótowe podanie treści tych umów nie pretenduje do jej wyczerpującego opisu, a w związku z tym także uwagi co do ich konstrukcji i kwalifikacji prawnej muszą być traktowane jako jedynie wstępne propozycje.

Fakt, że potrzeby obrotu gospodarczego skłaniają jednostki gospodarujące do tworzenia nowych rodzajów umów, świadczy o tym, jak cenna i konieczna dla praktyki jest sama zasada swobody umów⁴⁸, dopuszczająca rozwijanie kreatywnej inicjatywy kontrahentów i znajdowanie najbardziej dogodnych kształtów prawnych dla ich gospodarczego współdziałania⁴⁹.

⁴⁵ Stanowi to niemal regułę, np. w umowach inwestycyjnych, a także w nowym kształcie (zob. niżej) umowy, jaki stanowi umowa wieloletnia.

⁴⁶ Określam je tak jedynie w celu odróżnienia od „umów tradycyjnych”, nie podejmując nawet próby jakiegoś ich integrowania w nową grupę.

⁴⁷ Typologicznie mogą to być umowy nazwane, nienazwane, mieszane czy nawet kompleksy umów — zob. szerzej Radwański: *op. cit.*, s. 208 i n.

⁴⁸ Jak wiadomo, w latach sześćdziesiątych były żywe, a i w siedemdziesiątych nie zdążyły jeszcze całkiem wygasnąć wątpliwości co do obowiązywania tej zasady w obrocie społecznym. Za jej utrzymaniem opowiadał się Buczkowski: *Obrót gospodarczy...*, *passim* oraz *id.*: *Zasada wolności...*, *passim*. O daleko idących jej ograniczeniach natomiast pisali: J. Gwiazdomorski (*Czy art. 55 k.z. obowiązuje?* „Nowe Prawo” 1960, z. 10) oraz A. Wolter (*Czy art. 55 k.z. obowiązuje?* „Nowe Prawo” 1960, z. 11). Wyraźnie przeciwko obowiązywaniu zasady swobody umów wypowiadał się J. Topiński: *Problem prawa gospodarczego*, „Państwo i Prawo” 1960, z. 2 i *id.*: *Konstytucja, model gospodarki socjalistycznej, prawo wartości i projekt kodeksu cywilnego*, „Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego” 1960, z. 5, a także, choć w słabszym stopniu, J. Górski i A. Ohanowicz: *Zarys prawa zobowiązań*, Warszawa 1970, s. 16 i n.

⁴⁹ Aspekt ten dostrzega również Radwański (*op. cit.*, s. 114), choć równocześnie pesymistycznie ocenia zakres wykorzystywania owego „wzorca kompetencji generalnej” w praktyce gospodarczej (*op. cit.*, s. 115). Pozostawienie omawianych umów poza kodeksem harmonizuje zresztą z założeniami kodyfikatora, który, przyjąwszy zasadę jedności kodeksu cywilnego, dokonał generalnej regulacji umów w obrocie społecznym, jedynie niektóre z nich normując szczegółowo — zob. na ten temat Łętowska: *Ujęcie problematyki...*, s. 207 i n.

Dyskusyjna natomiast — w naszej rzeczywistości — wydaje się sprawa celowości szczegółowego unormowania tych z nich, które dotychczas takiej regulacji nie mają i stworzenie przez to nowych typów umów (umów nazwanych). Wyrażając taki pogląd, nie neguję wszelkich racji pragmatycznych przemawiających za decyzjami legislacyjnymi.⁵⁰ Sądzę jednak, że szczegółowa regulacja prawna stosunku umownego, przy wszystkich zaletach i wypływających z niej dogodnościach (dla stron i dla orzecznictwa), usztywnia stosunki między stronami, demobilizuje je, wyjąłwiając z inwencji i staranności przy opracowywaniu treści zawieranych umów.

Wśród tak tu określonych „nowych rodzajów umów” przede wszystkim wskazać trzeba te, w których cecha nowości jest najwyraźniejsza, tak, że powoduje to nawet trudności w ich prawnej analizie. Do umów takich zaliczam na przykład umowę o rezerwację mocy produkcyjnych. Zgodnie z tą umową jedna strona zobowiązuje się do przyjęcia w określonej przyszłości zamówień na produkcję wyrobów o niesprecyzowanych jeszcze cechach: ich określenie ma nastąpić w zamówieniach, jakie będą złożone przez drugą stronę. Przesądza to o niemożności traktowania takiej umowy jako przedwstępnej, skoro brak w niej istotnych postanowień umowy przyrzeczonej (art. 389 k.c.). Ponadto rodzaj (przedmiot) świadczenia z umowy przedwstępnej jest inny, bowiem chodzi w niej o zawarcie umowy przyrzeczonej⁵¹, podczas gdy umowa o rezerwowanie mocy produkcyjnych zobowiązuje do utrzymania gotowości i podjęcia zadysponowanej produkcji bądź natychmiast, bądź w uzgodnionym czasie po otrzymaniu takiej decyzji od kontrahenta. Chodzi tu o znaczne skracanie albo zupełną likwidację przyjętych w praktyce (i w przepisach) tzw. okresów wyprzedzeń w składaniu zamówień. Określony wyżej przedmiot świadczenia nie pozwala też na zakwalifikowanie omawianej umowy jako tzw. sprzedaży specyfikacyjnej (art. 549 k.c.). Z ekonomicznego punktu widzenia umowa taka kapitalnie rozszerza możliwości produkcyjnych działań strony, dla której rezerwowane są moce produkcyjne innych jednostek. Walory takich umów dobrze widać na przykład przy kooperacji przemysłowej, choć mogą one być stosowane i w innych układach podmiotowych.

Zbliżoną funkcję ekonomiczną spełnia umowa określana jako „najem pracowników” albo z określonym środkiem pracy (np. środkiem trans-

⁵⁰ Obszernie omawia tę kwestię Radwański (op. cit., s. 214) w oparciu o prace K. Larenza.

⁵¹ Podobnie wygląda to przy opcji, choć ta nie jest znana prawu polskiemu; zob. bliżej Strzępka: op. cit., s. 13 i n.

portu: kierowcy, konwojenci, ładowacze itp.⁵²), albo bez niego. Także przy tej umowie jednostka gospodarująca może korzystać z efektów pracy siły roboczej, która jest całkowicie do jej dyspozycji i pracuje pod jej kierownictwem — choć nie obciąża jej funduszu płac, nie zajmuje jej etatów itd. Z prawnego punktu widzenia umowa taka nie jest oczywiście umową najmu (chyba że *in casu* chodzi o najem, np. pojazdu z obsługą, która nie podlega pełnemu kierownictwu najemcy), nie daje się też zakwalifikować jako umowa o pracę ani żadna z nazwanych umów o usługi. Orzecznictwo⁵³ mówi o „delegowaniu pracowników” — co dotyczy relacji: pracownik z jednej i każda z dwu występujących jednostek gospodarczych (pracodawca „formalny” i pracodawca faktyczny) z drugiej strony — nie kwalifikuje jednak umowy między tymi jednostkami.

Postacią umów, zawieranych często, choć nie wyłącznie, na targach i giełdach, są umowy ramowe.⁵⁴ Charakteryzują się one tym, że tworzą między stronami stosunek umowny jakby niekompletny, przewidując tylko ogólnie określony rodzaj świadczeń, zaś wszelkie tzw. szczegóły realizacyjne pozostawiając dla później następujących uzgodnień albo jednostronnych dyspozycji. W literaturze pojawiła się propozycja traktowania umów ramowych w kategoriach umów przedwstępnych⁵⁵ — co nie wydaje się możliwe z dwu co najmniej przyczyn: po pierwsze, umowa ramowa nie musi przewidywać terminu składania zamówień realizacyjnych lub może określać ten termin jedynie orientacyjnie, a po drugie, nie zawiera „wszystkich istotnych postanowień umowy przyrzeczonej”. W konsekwencji z umowy ramowej nie mógłby wypływać tzw. skutek silniejszy umowy przedwstępnej, a to właśnie z powodu braku uzgodnienia w niej szczegółów realizacyjnych, których co najmniej część ma charakter postanowień istotnych. Tym niemniej trzeba przyznać, że główna funkcja umowy ramowej, tzn. funkcja organizacyjna, jest zbieżna czy nawet identyczna z taką funkcją umowy przedwstępnej. Jednak „zawartość” każ-

⁵² Zob. S. Kochański: *Zagadnienia prawne umowy o najem pojazdu samochodowego wraz z kierowcą w praktyce arbitrażowej*, „Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego” 1976, nr 10.

⁵³ Orzeczenie GKA z 13 III 1963 („Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego” 1964, nr 3, poz. 356 z głosem S. Buczkowskiego w „Państwie i Prawie” 1964, nr 1, s. 163).

⁵⁴ Wspominając tu o umowach ramowych (a podobne częściowo uwagi wypowiedzieć by można i o tzw. umowach wieloletnich — długoterminowych oraz o tych porozumieniach w sprawie współpracy, które są zawierane między sprzedawcą a kupującym, a także o umowach stałych w transporcie) dokonuję odstępstwa od przyjętego w zasadzie kryterium charakterystyki rodzajów umów, jakim jest świadczenie i jego funkcja gospodarcza. Sądzę jednak, że umowy te odgrywają tak ważną rolę w organizowaniu współpracy kontrahentów, iż nie można ich pominąć w niniejszym przeglądzie.

⁵⁵ S t r z ę p k a: *op. cit.*, ss. 54 i 83.

dej z tych umów nie pozwala, moim zdaniem, na ich identyfikację, umowa ramowa bowiem pozostawia stronom znacznie większy margines swobody w dalszym uzgadnianiu szczegółów, jest bardziej elastyczna. Jej natura prawna w sytuacji, gdy chodzi o dostawę (sprzedaż) rzeczy, zbliża ją nieco do sprzedaży specyfikacyjnej, z tym jednak zastrzeżeniem, że wątpliwe jest, czy można by do umowy ramowej zastosować art. 549 k.c., jej funkcja bowiem, określona wyżej, jest jednak odmienna.⁵⁶ Wydaje się więc, że w razie nienadsyłania zamówień realizacyjnych druga strona umowy ramowej nie mogłaby zmusić partnera do przyjęcia oznaczonego przez siebie świadczenia. Mogłaby natomiast, chociaż jedynie wtedy, gdy na partnerze ciążył obowiązek zawarcia umowy realizacyjnej, wszcząć spór przedumowny o ustalenie treści takiej umowy.

Obok umów ramowych plasują się umowy długoterminowe (wieloletnie). Ściśle rzecz biorąc, brak jest kryterium różnicującego, dzielącego rozłącznie te grupy umów, a nawet przeciwnie, często umowa długoterminowa jest równocześnie umową ramową. W treści umowy długoterminowej mogą być przewidziane różne rodzaje świadczeń (dostawy towarowe, zaopatrzeniowe, usługi itp.) — ich istotą jest stworzenie powiązań stałej, długookresowej współpracy stron na względnie stabilnych warunkach oraz, najczęściej, kreowanie podstawy prawnej dla obowiązku przyjmowania zamówień realizacyjnych lub zawierania zwyczajnych umów na krótsze okresy.⁵⁷

Nowa i interesująca jest umowa „leasingu”.⁵⁸ Na jej podstawie leasingobiorca bierze rzecz (dobro inwestycyjne, przedmiot wyposażenia, nawet nieruchomości, ale także ewentualnie dobro konsumpcyjne) w odpłat-

⁵⁶ Przeciwny pogląd prezentuje Strzępka: *op. cit.*, s. 81.

⁵⁷ Szczególnym przykładem umów wieloletnich są tzw. umowy o gwarantowane zaopatrzenie budów, obejmujące przede wszystkim dostawy materiałów budowlanych. Nie omawiam porozumień w sprawie kooperacji, porozumień koordynacyjnych ani porozumień w sprawie współpracy, bowiem ich charakter cywilnoprawny jest sporny. Prezentowane są trzy grupy poglądów. Jedni zaliczają je do instytucji administracyjnych (J. Starościak: *Studia z teorii prawa administracyjnego*, Wrocław 1967, s. 85; B. Słotwiński: *Cywilistyczne elementy instytucji gospodarczej prawa administracyjnego na przykładzie „porozumienia”*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 1977, nr 4, s. 22 i n.), inni widzą w nich reprezentatywną instytucję prawa gospodarczego (S. Włodzka: *Porozumienie gospodarcze*, Warszawa 1978, s. 179 i n.), jeszcze inni — umowę cywilnoprawną (W. Opalski: *Z zagadnień powstawania umów w obrocie społecznym*, „Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego” 1976, nr 8—9, s. 229). Z pewnością różnią się one w sposób zasadniczy od omawianych umów o spełnianie świadczeń, choć ich rola w organizowaniu współdziałania podmiotów gospodarujących jest oczywista.

⁵⁸ J. Poczobut: *Z problematyki umowy leasingu*, „Studia Prawnicze” 1976, nr 3, s. 189 i n., J. Marciniuk: *Leasing — nowa metoda zdobywania kapitału rzeczowego*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 1978, nr 1, s. 139 i n.

ne użytkowanie (dzierżawę, najem) na umówiony okres, który zasadniczo nie może być skrócony przez wypowiedzenie, zaś po jego upływie albo zwraca wyeksploatowaną rzecz, albo przedłuża „leasing”, albo nabywa rzecz ewentualnie z uwzględnieniem przy zapłacie kwot wpierv zapłaconych z tytułu czynszu. W tym ostatnim wypadku „leasing” w swej funkcji gospodarczej zbliża się do sprzedaży na raty, a w dwu pierwszych — do umowy dzierżawy (najmu). Ale analiza ekonomicznej roli tej umowy każe ją widzieć raczej w kategoriach sprzedaży używania (użytkowania) rzeczy czy inaczej — sprzedaży wartości użytkowej rzeczy za cenę płatną w ratach. Leasingobiorca jest zatem właścicielem w rozumieniu, jakie słowu temu nadaje ekonomia, nie prawo.⁵⁹

W krajach zachodnich umowy „leasingu” zawierają specjalne przedsiębiorstwa leasingowe, kalkulując sobie odpowiedni zysk za wynajmowanie dóbr, w tym właśnie celu nabytych. Umowa „leasingu” przewiduje też często obowiązek świadczenia usług w zakresie obsługi, konserwacji czy nawet okresowych remontów wynajmowanego dobra przez leasingodawcę. Można sądzić, że taki sposób dochodzenia do kapitału rzeczowego — dający możliwość wcześniejszego (zwykle produkcyjnego) posługiwania się nim — może szerzej niż dotychczas zainteresować także nasze samofinansujące się przedsiębiorstwa, mające trudności ze sfinansowaniem (również przy użyciu kredytów bankowych, np. w razie zakupów walutowych) inwestycji, zwłaszcza produkcyjnych, oraz z szybką realizacją i uruchomieniem tych inwestycji. Umowy oparte na wzorcu „leasingu” mogą być zawierane nie tylko przecież przez osobne przedsiębiorstwa leasingowe, których u nas brak. Leasingodawcą może stać się każde przedsiębiorstwo, mające w swym majątku środki produkcji i inne dobra trwale nie w pełni wykorzystywane czy zbędne⁶⁰, a na tyle drogie, że nie znajduje na nie nabywców w ramach zwykłej umowy sprzedaży połączonej ewentualnie z umową o usługi konserwatorskie.

Cały szereg „nowych rodzajów umów” występuje w działalności inwestycyjnej i wszystkie one spełniają w poważnym stopniu funkcję organizującą, przy czym funkcja ta w rzeczywistości działa w szerszym kręgu podmiotów niż sami tylko kontrahenci danej umowy, obejmuje bowiem wszystkich uczestników procesu inwestycyjnego.⁶¹ Za szczególnie interesujące z punktu widzenia niniejszych rozważań uznać należy: umowę o nadzór autorski i umowę o szefostwo montażu. Obydwie należą do umów o usługi, ale ich kwalifikacja prawna jest kontrowersyjna.

⁵⁹ Podobnie Poczobut: *op. cit.*, s. 209.

⁶⁰ Można by np. „sprzedawać” w ten sposób niewykorzystane możliwości maszyn do przetwarzania danych — zob. Marciniuk: *op. cit.*, s. 150.

⁶¹ Zob. cyt. § 6 zarządzenia MBiPMB z 8 IV 1974 r.

Umowa o nadzór autorski, wprowadzona przepisami szczególnymi⁶², choć nie unormowana detalicznie, analizowana ze względu na objęte nią świadczenia, stanowi bardzo swoiste przemieszanie elementów treści dwu przeciwstawnych w istocie umów: umowy o świadczenie starannego działania i umowy o świadczenie rezultatu. Kłopotliwe konsekwencje tego mariażu wychodzą na jaw przy normowaniu odpowiedzialności zarówno z tytułu rękojmi za wady nadzorowanego obiektu (co nie daje się powiązać z istotą umowy o świadczenie starannego działania), jak i z tytułu odpowiedzialności kontraktowej, opartej na wymogu starannego działania (co nie daje się powiązać z istotą umowy o świadczenie rezultatu). Stąd też duża rozbieżność w poglądach doktryny na kwalifikację prawną tej umowy.⁶³

Umowa o szefostwo montażu, nie objęta szczegółową regulacją prawną, nastrocza podobne trudności. Wystąpić tu mogą (alternatywnie) dwa podmiotowe układy faktyczne. Jeżeli szefostwo montażu podejmuje się jednostka projektowania, mamy do czynienia z podobnym, jak przy umowie o nadzór autorski, przemieszaniem elementów umowy o świadczenie rezultatu i umowy o świadczenie starannego działania. Problematyczna jednak byłaby odpowiedzialność „szefa montażu” za wady montowanej aparatury (maszyny) z tytułu rękojmi, chyba że konkretna umowa przewidywałaby taką odpowiedzialność. Jeżeli natomiast szefostwo montażu wykonywałby generalny dostawca maszyn i urządzeń, można by to uważać za usługę „dopełniającą” dostawę i wiązać z nią odpowiedzialność z tytułu rękojmi.⁶⁴ Jednakże, ściśle rzecz biorąc, byłaby to rękojmia dostawcy, a nie szefa montażu. Być może, że umowę taką trzeba by traktować jako kompleks umów — co nie dawałoby możliwości wyprowadzania z tej kwalifikacji wniosków pewnych⁶⁵, a to wobec słabego dotychczas zbadania tej problematyki.

Na koniec warto wymienić dwa jeszcze rodzaje umów szczególniejszego rodzaju: umowę licencyjną i umowę „know-how”.⁶⁶ Każda z nich speł-

⁶² Zał. nr 1 do cyt. zarządzenia MBiPMB z 8 IV 1974 r.

⁶³ Różni autorzy uważają ją bądź za rodzaj umowy o dzieło (tak m. in. J. Okolski: *Stosunki umowne w procesie inwestycyjnym*, Warszawa 1976, s. 54), bądź za rodzaj umowy zlecenia (tak m. in. S. Buczkowski [w:] S. Buczkowski, Z. Nowakowski: *Prawo obrotu uspołecznionego*, Warszawa 1967, s. 278 i n.; W. Ludwiczak: *Umowa zlecenia*, 1955, s. 74 i n.) bądź wreszcie za umowę mieszaną (tak W. Bill: *Umowa o nadzór autorski, Analiza i charakterystyka*, maszynopis pracy doktorskiej, nie opubl., Wyd. Prawa UJ). Zob. też trafne uwagi Łętowskiej (*Ujęcie problematyki...*, s. 223) o ustalaniu reżimu prawnego umowy.

⁶⁴ Podobny pogląd wyraził S. Buczkowski (*Umowa o roboty...*, s. 96), widząc w takim układzie „przesunięcie” umowy dostawy w kierunku umowy o dzieło.

⁶⁵ Zob. Radwański: *op. cit.*, s. 230 i n.

⁶⁶ Spośród wielu pozycji literatury — zob. oparty na realiach ekonomicznych artykuł M. Kamienieckiego: *Nabywanie licencji na stosowanie rozwiązań*

nia funkcję organizacyjną w poważnym zakresie, organizuje mianowicie ściśle współdziałanie stron przy wykorzystywaniu przez jedną z nich rozwiązań technicznych, do których prawo przysługuje drugiej, jej tajemnic produkcyjnych, szczególnych sposobów i metod wytwarzania, badań itp. Współdziałanie stron jest tu bardzo rozbudowane — od szeroko rozumianej informacji, przyuczania pracowników, aż po kontrolę produkcji, jakości produktów, a nawet ich zbytu.

KODEKSOWA UMOWA DOSTAWY

Umowa dostawy⁶⁷ po jej kodeksowym unormowaniu spotkała się z niechętnym przyjęciem i krytycznymi uwagami w literaturze. Krytykowano mianowicie jej konstrukcję prawną, wyrażoną cechami definiującymi (art. 605 k.c.), które nadmiernie zawężyły pojęcie dostawy.⁶⁸ Podnoszono, że jej wyodrębnienie było zbędne, skoro do regulacji odpowiednich stosunków wystarczające byłyby przepisy o sprzedaży.⁶⁹ W rezultacie przepisy szczególne zatarły różnicę między sprzedażą a dostawą⁷⁰, co uznano za znak zniknięcia tych różnic także w obrocie⁷¹, a w ślad za tym dostawa przestała także pojawiać się jako temat w literaturze prawniczej.

Wydaje się, że nowe zasady, przyjęte w zreformowanej gospodarce, pozwalają spojrzeć na dostawę „od nowa”. Mniemać też wolno, że — niezależnie od niewątpliwie niefortunnej kodeksowej konstrukcji — dalsze szczegóły kodeksowego unormowania umowy dostawy pozwolą jej wypełniać ważne funkcje organizacyjne, zwłaszcza w niektórych dziedzinach obrotu. W szczególności chodzi o te układy stosunków, w których, przy stałej współpracy stron, odbiorca świadczeń rzeczowych powinien mieć

naukowo-technicznych i doświadczeń produkcyjnych, „Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego” 1976, nr 10.

⁶⁷ Jej odrębne omawianie znajduje uzasadnienie tylko w chęci nieco bardziej szczegółowego przedstawienia niektórych jej elementów celem podjęcia próby wyeksponowania pewnych walorów jej kodeksowego unormowania.

⁶⁸ S. Buczkowski: *Umowa dostawy w polskim systemie prawnym*, „Państwo i Prawo” 1957, nr 4—5, M. Madey: *Rękojmia przy dostawach w obrocie społecznym w Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej*, Warszawa 1965, s. 81 i n.; S. Grzybowski: *Sprzedaż a dostawa w nowym kodeksie cywilnym*, „Państwo i Prawo” 1965, nr 10.

⁶⁹ Podsumowanie głosów krytycznych zob. J. Skąpski: [w:] *System prawa cywilnego*, t. III, cz. 2, *Prawo zobowiązań, Część szczegółowa*, Warszawa 1981, s. 184 i n.

⁷⁰ Cyt. uchwała nr 192 RM z 3 VIII 1973 r., a zwłaszcza uzasadnienie jej projektu.

⁷¹ W. Bagiński: *Wybrane zagadnienia nowych ogólnych warunków sprzedaży*, „Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego” 1974, nr 1, ss. 1—2.

zapewniony maksymalny wpływ na przebieg, sposób i wyniki produkcji spełniającego te świadczenia dostawcy. Takie położenie akcentu przemawiać będzie przeciwko tradycyjnemu traktowaniu dostawy jako tylko odmiany umowy sprzedaży.⁷² Spojrzenie na nią nie od strony jej kodeksowej konstrukcji, ale od strony jej roli gospodarczej może uzasadnić zrewidowanie jej oceny, a zatem i jej zastosowań. Sądzę bowiem, że wspomniane wyżej „wyparcie” umowy dostawy przez umowę sprzedaży nastąpiło nie bez ujemnych następstw dla interesu gospodarczego, a to z tej właśnie przyczyny, że sprzedaż spełnia w niewielkim jedynie stopniu funkcję organizacyjną i planistyczną, skoro nie obejmuje organizacji i przebiegu procesu produkcji.⁷³ Umowa dostawy nie powinna — moim zdaniem — konkurować z umową sprzedaży, bo w konkurencji tej nie ma szans. Jej funkcja ekonomiczna pozwala ją natomiast widzieć jako sposób wykorzystywania przez odbiorcę mocy produkcyjnych dostawcy w celu uzyskiwania produktów optymalnie dostosowanych do znanych z góry potrzeb odbiorcy.

Analiza regulacji umowy dostawy, dokonana z punktu widzenia wpływu, jaki przyszedł odbiorca towaru uzyskuje na przebieg i sposób jego produkcji, pozwala wskazać następujące momenty:

1

Szczególnie duży może być wpływ odbiorcy na określenie cech gatunkowych (tj. tzw. jakość typu) zamawianego towaru. Cechy te bowiem nie tylko uzgadniane są w umowie⁷⁴, ale mogą też być ustalone, np. w dokumentacji technologicznej przygotowanej przez odbiorcę. W takiej zaś sytuacji jedynie z formalnoprawnego punktu widzenia można twierdzić, że jest to tylko szczególny sposób umownego uzgadniania rodzaju przedmiotu świadczenia, jaki może znaleźć zastosowanie także na przykład przy sprzedaży rzeczy przysięłej, materialnoprawna bowiem analiza wy-

⁷² O pokrewieństwie kodeksowej umowy dostawy raczej z umową o dzieło niż z umową sprzedaży pisał Buczkowski: *Problematyka umów...*, ss. 487—488. Przeciwnie — Z. Nowakowski: *Problematyka dostawy i sprzedaży w obrocie społecznym w związku z wejściem w życie kodeksu cywilnego*, „Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego” 1965, nr 6, a ostatnio Łętowska: *Ujęcie problematyki...*, s. 217. Zob. też obszernie rozważania o charakterze porównawczym J. Jakubowskiego: *Pojęcie umowy dostawy*, „Studia Prawnicze” 1974, nr 4, s. 107 i n.

⁷³ Zob. szerzej J. Trojanek: *Plan — rynek — umowa*, „Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego” 1978, nr 6.

⁷⁴ Jej szczególność w tej kwestii powinna i może być daleko posunięta — tak też Z. K. Nowakowski: *Umowa dostawy*, PWN, Warszawa 1960, ss. 292—293.

każe podobieństwo dostawy raczej do umowy o dzieło⁷⁵, czy nawet do umowy o najem mocy produkcyjnych.

Ze szczególnym przypadkiem określania cech przedmiotu dostawy mamy do czynienia w umowie tzw. kontraktacji wzorów, zawieranej zwłaszcza między jednostkami przemysłu a jednostkami handlu (np. na targach).⁷⁶ W takiej umowie strony uzgadniają, że producent, prezentujący towary wytworzone dla celów wystawienniczych i nie przeznaczone do sprzedaży (albo w ogóle, albo dla osób odwiedzających targi), wytworzy identyczne towary i dostarczy je odbiorcy. Funkcja zatem organizacyjna spełniana przez umowę „kontraktacji wzorów” jest oczywista i zasługuje na bardzo pozytywną ocenę, jako doskonały instrument planowania produkcji. Przez zawarcie bowiem takiej umowy producent zezwala na precyzyjne programowanie i planowanie swojej produkcji przez jej odbiorcę. Realizuje w ten sposób tzw. produkcję adresową, uzyskując wysokie prawdopodobieństwo, że wytworzone według wzoru produkty rzeczywiście dobrze zaspokoją potrzeby odbiorcy. Jeżeli odbiorcą tym jest jednostka handlowa, efekt ten uzależniony jest (wstępnie) od prawidłowego rozeznania przez nią potrzeb konsumentów.

2

Wpływ odbiorcy na jakość wykonania regulacja kodeksowa zabezpiecza kilkoma sposobami:

1. Odbiorca może dostarczyć surowce i materiały dla zamawianej produkcji. Także i ten szczegół unormowania zbliża umowę dostawy do umowy o dzieło raczej niż do sprzedaży. Wprawdzie w mijającym okresie przyjmowano, że odbiorca nie powierzał dostawcy tych materiałów, lecz odsprzedawał mu je⁷⁷, nie musi to jednak być nadal aktualne w nowych warunkach⁷⁸.

⁷⁵ W tym też kierunku wypowiedział się S. Buczkowski [w:] *Komentarz do kodeksu cywilnego*, t. 2, s. 1344.

⁷⁶ Stronami takiej umowy mogą być jednak także inne jednostki, np. może ją zawrzeć hotel, zamawiając u producenta wyposażenie okresowo uzupełniane a produkowane według ściśle określonego wzoru, kolorystyki, znaku itp. — zwykle z dodatkowym zastrzeżeniem wyłączności odbioru tych produktów.

⁷⁷ Tak Buczkowski: [w:] *Komentarz...*, s. 1345.

⁷⁸ Zauważyć zresztą można, że po pierwsze — zasady analizy materialnoprawnej każą nie przykładąć zbytnej wagi do tej formalnej jedynie okoliczności, skoro konstrukcja sprzedaży materiałów tłumaczyła się tu głównie względami buchalteryjnymi, a po drugie — w wielu wypadkach w praktyce (np. przy kooperacji przemysłowej, niekiedy przy dostawcy spółdzielczym) materiały były jednak powierzane, a nie odsprzedawane przez zamawiającego-odbiorcę.

2. Odbiorca może określić sposób wytwarzania (np. przez wybór jednej z możliwych do zastosowania technologii).

3. Odbiorca może decydująco wpłynąć na jakość (gatunek lub pochodzenie) dostarczanych przez dostawcę surowców, a to przez ich sprawdzenie przed rozpoczęciem produkcji i zakwestionowanie ich jakości, zmuszając w następstwie dostawcę do zmian (np. zmiany surowców, zmiany technologii, wykonania uzupełniających czynności przy uszlachetnieniu czy uzdatnieniu surowców itp.) pod rygorem odpowiedzialności odszkodowawczej, a nawet odstąpienia od umowy.⁷⁹

4. Odbiorca może też oddziaływać bieżąco na sposób wytwarzania zamówionych towarów, a to przez sprawdzanie procesu produkcji. Jego interwencja, szczególnie w tym przypadku unormowana, może być bardzo stanowcza: zakreśla dostawcy odpowiedni termin do zmiany sposobu produkcji pod rygorem odstąpienia od umowy z dalszymi tego konsekwencjami (art. 494 k.c.).

3

Odbiorca ma także szczególny wpływ na terminowość wykonania świadczenia, na nadejście bowiem terminu umownego odbiorca wcale czekać nie musi, a tym bardziej nie musi zakreślać terminu dodatkowego (art. 491 § 1 k.c.). Do odstąpienia od umowy uprawnia go samo już opóźnienie rozpoczęcia produkcji, kwalifikowane przez nieprawdopodobieństwo dotrzymania umówionego terminu dostawy (art. 610 k.c.). Unormowanie to także dobitnie ilustruje zakres ingerencji odbiorcy w organizację pracy dostawcy, jej tok, rytmiczność, uwarunkowania faktyczne (np. zaopatrzenie materiałowe, liczebność załogi, jej kwalifikacje zawodowe itp.).

Rozważenie sytuacji dostawcy, przedstawionej wyżej, skłania do postawienia pytania, jakie względy i racje miałyby skłaniać go do zawierania tego typu umów, „podporządkowujących” go kontrahentowi?

O jednej grupie tych racji mowa była poprzednio. Przyjęcie do realizacji zamówienia na tzw. produkcję adresową zdejmuje z producenta normalne ryzyko gospodarcze, że mianowicie wyprodukowane towary nie znajdą nabywców („produkcja nie trafiona”). Producent, nie kierujący się już wskaźnikami planu centralnego co do ilości i asortymentu produkcji, zostanie w ten sposób odciążony od kosztów związanych z badaniami rynku, przygotowaniem dokumentacji produkcji itp. Dla samodzielnych

⁷⁹ Buczkowski (*loc. cit.*) przyjmował nawet domniemanie podstępu w razie, gdyby — przy braku takiego zawiadomienia — nienależyta jakość przedmiotu dostawy była następstwem nienależytej jakości surowców.

i samofinansujących się przedsiębiorstw będą to względy liczące się, zwłaszcza wtedy, gdy gospodarka wyjdzie już z okresu deficytów towarowych.

Dalsze względy motywujące zawieranie umów dostawy przez dostawców-producentów wynikają ze specyfiki regulacji odpowiedzialności z tytułu rękojmi za wady fizyczne towarów. Zgodnie z art. 609 k.c. dostawca ma realną szansę zwolnienia się od odpowiedzialności, jeżeli wady towaru wyniknęły z wadliwości sposobu produkcji opartego na wskazówkach (dokumentacji technologicznej) odbiorcy, a dostawca mimo należytej staranności w działaniu nie zdołał tej wadliwości wykryć albo też odbiorca, ostrzeżony co do wadliwości, obstawał przy swoich wskazówkach.

Unormowanie to tworzy dla dostawcy sytuację wyraźnie korzystną. Wiadomo, że w nowoczesnej produkcji przemysłowej jakość produktów w przeważającej mierze zależy od zastosowanych sposobów produkcji, technologii, technik obróbki itp., a zatem możliwość częściowego bodaj uwolnienia się od ryzyka majątkowego, jakie się z tym wiąże, może być atrakcyjna dla producenta-dostawcy.

Podsumowując powyższe wywody wyrazić trzeba nadzieję, że umowa dostawy znajdzie szersze niż dotychczas zastosowanie, jako dobry instrument planowania produkcji w nowych warunkach gospodarowania. Może być przydatna zwłaszcza w odniesieniu do dostaw rynkowych artykułów konsumpcyjnych, a także elementów kooperacyjnych, czyli tam, gdzie szczególnie potrzebne jest zapewnienie wpływu odbiorcy na przebieg, sposób i wyniki produkcji u dostawcy. Wydaje się, że problem ten można zgeneralizować. W warunkach mianowicie naszej gospodarki byłoby niecelowe i niepożądane, aby do optymalizacji zaspokajania potrzeb zmierzać przez ostrą konkurencję między producentami (wykonawcami), umożliwiającą wprawdzie odbiorcom wybór towarów, ale pociągającą za sobą marnotrawstwo nakładów na produkcję „nie trafioną” i gwałtowne wzrosty cen, zwłaszcza w sytuacji niedoborów towarowych. O wiele lepsze — pod każdym względem — rezultaty może dawać harmonijna współpraca podmiotów gospodarujących, rozpoczynająca się już w fazie planowania i przygotowania produkcji. Stąd też wynika duże znaczenie tych rodzajów umów, które najpełniej potrafią wypełniać funkcję organizacyjną.

РЕЗЮМЕ

Главной задачей статьи был обзор видов договоров, обладающих ярко выраженной организационной функцией. Целесообразность её вытекает из той причины, что в новой экономической модели именно договоры (отношения горизонтального уровня) должны играть очень важную роль, почти целиком заменяя акты, издаваемые властью (отношения вертикального уровня), при помощи которых до сих пор осуществлялось управление народным хозяйством.

В первой части статьи представлена история системы договоров в аспекте их функционирования, причем подчеркиваются неблагоприятные результаты и отрицательные опыты.

Во второй части называются традиционные виды договоров организационного характера, которые заключаются в сфере производства и в сфере услуг, а также в области совершения правомочий, к которому на основании договора допускаются другие объекты. Выведены некоторые общие признаки этих договоров: длительный срок действия договорного отношения, более широкий круг взаимодействия сторон, очень подробное и менее стабильное договорное регулирование.

Третья и четвертая части посвящены рассмотрению новых типов договоров, организующих взаимодействие сторон: договор о резервации производственных мощностей, договор о найме работников, предварительный договор, долгосрочный договор, договор „leasing“, договор об авторском надзоре, договор о шефстве на монтажом, лицензионный договор, договор „know-how“; особое внимание уделено договору о поставке, причем рассматривается он не столько с точки зрения его конструкции, сколько в аспекте регулирования кодексом содержания договорного отношения сторон. Автор выдвигает предложения относительно классификации (в категориях кодексного регулирования) и конструкции этих новых видов договоров.

ZUSAMMENFASSUNG

Den Leitgedanken des Aufsatzes bildet der Versuch einer Übersicht der Verträge mit besonders deutlicher organisatorischer Funktion. Es ist deswegen zweckmässig, weil im neuen, reformierten Wirtschaftsmodell gerade die Verträge (horizontale Bindungen) eine wichtige Funktion zu erfüllen haben, die fast vollständig den Platz der Machtakte (vertikaler Bindungen) einnehmen, mit denen die Volkswirtschaft im bisherigen Modell verwaltet wurde.

Im Teil 1 des Aufsatzes ist die Geschichte des Vertragssystems unter dem Aspekt ihres Wirkens dargestellt — mit Hervorhebung der negativen Effekte und Erfahrungen.

Im Teil 2 wurde auf traditionelle Arten der Verträge mit deutlicher organisatorischer Funktion hingewiesen, die im Bereich der Produktion und Dienstleistungen abgeschlossen wurden sowie in der Sphäre der Realisierung der Verfügungen, zu der auf Grund eines Vertrages andere Subjekte zugelassen werden. Einige gemeinsame Merkmale dieser Verträge werden angeführt: die längere Dauer des vertraglichen Verhältnisses, weiterer Bereich der Zusammenwirkung der Parteien, mehr detaillierte und weniger stabile Vertragsregelung.

Die Teile 3 und 4 sind einer detaillierten Darstellung der sog. neuen Vertragsarten gewidmet, die die Zusammenwirkung der Parteien organisieren (der Vertrag von der Reservierung der Produktionsmittel, von der Anstellung der Arbeitskräfte, Rahmenvertrag, langjähriger Vertrag, „Leasing“-Vertrag, Vertrag von der Aufsicht des Autors, von der Montageaufsicht, Lizenz-Vertrag, „Know-how“-Vertrag), mit besonderer Berücksichtigung des Lieferungsvertrages unter dem Aspekt der gesetzlichen Regelung des Inhalts des Rechtsverhältnisses der Parteien und nicht der Konstruktion selbst. Bei der Darstellung neuer Vertragsarten werden Qualifizierungsvorschläge gemacht (in gesetzlichen Kategorien) sowie Vorschläge zur Konstruktion.

