

ANDRZEJ KOCH

UMOWY KOOPERACYJNE W DZIAŁALNOŚCI ZAGRANICZNYCH PODMIOTÓW GOSPODARCZYCH

I

Jurydyczna problematyka kooperacji jako jednego z przejawów działalności gospodarczej stanowiła przedmiot ożywionego zainteresowania nauki prawa, szczególnie w latach siedemdziesiątych. Było to rezultatem wzrastającego znaczenia rozmaitych i wielopłaszczyznowych powiązań kooperacyjnych, łączących się ze zjawiskiem kooperacji gospodarczej. Obiektem szczególnego zainteresowania była przede wszystkim kooperacja przemysłowa i różne formy jej organizacji, zwłaszcza cywilnoprawne¹. Ten typ kooperacji, w ramach sektora uspołecznionego, był nawet przedmiotem częściowej regulacji dokonanej dwoma uchwałami Rady Ministrów². Kooperacja stała się również znaczącym elementem w międzynarodowych stosunkach gospodarczych i — podobnie jak kooperacja między podmiotami krajowymi — stworzyła impuls do analiz jurydycznych³.

Uchylenie obowiązującej w latach siedemdziesiątych regulacji prawnej kooperacji w ramach sektora uspołecznionego⁴, a także brak legislacji międzynarodowej bynajmniej nie zmniejszają potrzeby i doniosłości badań tego zjawiska. Wręcz przeciwnie, brak normatywnego ukształto-

¹ G. Domański, *Umowy w zakresie kooperacji produkcji przemysłowej*, Warszawa 1980; tenże, *Umowy w sprawie umowy kooperacyjnej*. Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego 1973, nr 2; S. Włodyka, *Prawne formy i systemy kooperacji*, Państwo i Prawo 1978, nr 4; J. Poczubut, A. W. Wiśniewski, *W sprawie charakteru prawnego kooperacji*, Problemy Prawne Handlu Zagranicznego 1981, nr 5.

² Uchwały Rady Ministrów nr 134 z dnia 8 VII 1961 r. (MP 1969, nr 13, poz. 106 z późn. zmianami) i nr 96 z dnia 3 X 1980 r. (MP 1980, nr 25, poz. 136) w sprawie kooperacji przemysłowej.

³ Por. zwłaszcza: J. Poczubut, *Umowy kooperacji przemysłowej z firmami kapitalistycznymi*, Warszawa 1981, s. 14; A. Wiśniewski, *Problemy odpowiedzialności w dziedzinie międzynarodowej kooperacji przemysłowej* (referat), 1981; S. Sołtyński, *Transakcje kompensacyjne w handlu Wschód-Zachód*, Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny 1983, z. 3.

⁴ Uchwała nr 205 RM z dnia 27 IX 1982 r. (MP nr 24, poz. 209).

wania treści stosunków (umów) cywilnoprawnych kreujących powiązania kooperacyjne stwarza konieczność opracowań doktrynalnych, które dokonałyby charakterystyki i opisu owych stosunków oraz umożliwiłyby sformułowanie syntetycznej definicji (sprawozdawczej) umowy kooperacyjnej. Jest wszak oczywiste, iż rezygnacja z dotychczasowej reglamentacji prawnej powiązań kooperacyjnych w ramach sektora społecznego jest wyrazem intencji ustawodawcy pozostawienia uczestnikom życia gospodarczego swobody w kształtowaniu treści owych powiązań⁵. Harmonizuje to ze wzrostem znaczenia zasady swobody umów, charakterystycznym dla procesu wprowadzania reformy gospodarczej. Większa samodzielność podmiotów gospodarczych przejawia się także w pozostawieniu im możliwości swobodnego kształtowania tych form współpracy, które praktyka gospodarcza określa jako „kooperację”.

Potrzeba analizy jurystycznych aspektów kooperacji płynie nie tylko z jej społecznej doniosłości i z faktu, iż stanowi ona realne zjawisko życia gospodarczego. Wypływa ona głównie stąd, iż pojęcia kooperacji i umowy kooperacyjnej stały się terminami języka prawnego. Niektóre akty prawne⁶ posługują się nimi, nie podejmując przy tym próby definicji. Brak ustawowego określenia, a nawet — jak to miało miejsce w przypadku kooperacji przemysłowej między j.g.u. — rezygnacja z dotychczasowej regulacji normatywnej, nie jest bynajmniej cechą charakterystyczną wyłącznie polskiego ustawodawstwa gospodarczego. Definicji umów kooperacyjnych i kooperacji nie wprowadzają również legislacje zagraniczne⁷. Warto w tym miejscu podkreślić, iż nawet bogata w unormowania nowych zjawisk gospodarczych, obowiązująca w NRD ustawa o międzynarodowych umowach gospodarczych z 5 lutego 1976 r., nie zawiera definicji oraz regulacji umów kooperacyjnych. Jej autorzy uznali bowiem, iż jest to zjawisko jeszcze nie w pełni ukształtowane, ewoluujące, które nie dojrzało do unormowania jako szczególny typ stosunku zobowiązaniowego⁸.

Bezpośrednia działalność gospodarcza inwestorów zagranicznych w Polsce, którą regulują liczne akty prawne, dała nowy impuls do analiz istoty i zakresu umów kooperacyjnych⁹. W szczególności chodzi tu

⁵ Por. W. Jaślan, *Nowa regulacja prawna umów kooperacyjnych*, Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego 1981, nr 3, s. 62.

⁶ Np. art. 3, pkt 4 ustawy z 31 I 1985 r. o drobnej wytwórczości (Dz.U. nr 3, poz. 11); art. 19 ust. 2 prawa dewizowego z 22 XI 1983 r. (Dz.U. nr 63, poz. 288).

⁷ S. Włodyka, *Spór o pojęcie kooperacji gospodarczej i umowy kooperacyjnej*, Państwo i Prawo 1986, nr 3, s. 35.

⁸ D. Masłowski, H. Wagner, *Kommentar zum GIW*, Berlin 1978, s. 30.

⁹ J. Napierała, *Kooperacja przedsiębiorstw zagranicznych z krajowymi podmiotami gospodarczymi*, Państwo i Prawo 1986, nr 5; A. Koch, *Niektóre zagadnienia cywilnoprawne działalności przedsiębiorstw zagranicznych*, Palestra 1985, nr 12; Z. Żecki, *W sprawie współpracy gospodarczej zagranicznych przedsiębiorstw*, Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego 1986, nr 1, s. 17.

o działalność tzw. zagranicznych podmiotów gospodarczych w rozumieniu ustawy z 6 VII 1982 r. o zasadach prowadzenia na terytorium Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej działalności gospodarczej w zakresie drobnej wytwórczości przez zagraniczne osoby prawne i fizyczne¹⁰. Jakkolwiek ekonomiczna istota powiązań kooperacyjnych oraz ich jurydyczny charakter są tu właściwie identyczne z powiązaniami tego rodzaju występującymi w innych układach podmiotowych, to jednak okoliczność, iż jednym z podmiotów współpracy jest inwestor zagraniczny sprawia, iż zasadne staje się pytanie o dopuszczalność i zakres kooperacji z podmiotami krajowymi. Kwestie powyższe wymagają wyjaśnienia zwłaszcza w przypadkach kooperacji międzysektorowej, gdy partnerem zagranicznego podmiotu gospodarczego staje się krajowy podmiot uspołeczniony. Kooperacja w tym układzie jest zjawiskiem o sporym zasięgu. Można przy tym dostrzec podobieństwo sytuacyjne do powiązań kooperacyjnych z przedsiębiorstwami kapitalistycznymi w handlu zagranicznym. Z drugiej strony, zwłaszcza w świetle dawniejszych ograniczeń współpracy międzysektorowej, wkracza na teren traktowany szczególnie ostrożnie — zwłaszcza przez organy kontroli¹¹. W tym kontekście celowa jest odpowiedź na pytanie o dopuszczalny zakres powiązań kooperacyjnych pomiędzy zagranicznymi podmiotami gospodarczymi działającymi na podstawie ustawy z 6 VII 1982 r. a jednostkami krajowymi.

Wyjaśnienie powyższej kwestii wymaga ustaleń w następujących przedmiotach:

- 1) normatywne znaczenie przepisu art. 25 ustawy z 6 VII 1982 r.
- 2) wskazanie podmiotów, które uprawnione są do zawierania umów kooperacyjnych;
- 3) określenie przedmiotowego zakresu pojęcia „umowa kooperacyjna”.

II

Art. 25 ustawy z 6 VII 1982 r. jest przepisem zawierającym zezwolenie¹² na zawieranie umów kooperacyjnych przez „przedsiębiorstwo” z „krajowymi podmiotami gospodarczymi”. Wyłania się w związku z tym konieczność wyjaśnienia, dlaczego normodawca uznał za niezbędne zamieszczenie takiego wyraźnego zezwolenia i czy w jego sformułowaniu nie można odnaleźć — przynajmniej pośrednio — pewnych niedozwolo-

¹⁰ Tekst jednolity: Dz.U. 1985, nr 13, poz. 58.

¹¹ Dowodzą tego informacje prasowe na temat rozmaitych postępowań w sprawach niedopuszczalnej kooperacji; zob. np. *Spekulacja czy kooperacja*, Przegląd Tygodniowy 1985, nr 88, s. 7.

¹² Por. Z. Ziemiński, *Logiczne podstawy prawoznawstwa*, Warszawa 1966, s. 103 - 107.

nych, zakazanych zakresów kooperacji. Wątpliwość co do konieczności i celowości wprowadzenia omawianego zezwolenia rodzi się przede wszystkim w związku z zasadą swobody w zakresie kreowania i wyznaczania treści zobowiązań umownych w prawie cywilnym¹³. Bardziej racjonalny wydawać by się mógł bowiem zabieg wyraźnego wskazania „niedozwolonych” płaszczyzn umów kooperacyjnych aniżeli podkreślanie czegoś, czego dopuszczalność znajduje oparcie w ogólnej zasadzie swobody umów.

Jednakże wbrew pozornej oczywistości tego, na co zezwala art. 25 ustawy z 6 VII 1982 r., brak takiego wyraźnego zezwolenia zrodziłby wątpliwości co do tego, czy kooperacja (umowy kooperacyjne) zagranicznych i krajowych podmiotów gospodarczych jest w ogóle dopuszczalna. Przede wszystkim płynęłyby one z samego faktu nowości zjawiska bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce. Na tym tle mogłoby być niejasne, czy zagranicznym inwestorom wolno korzystać z potencjału gospodarczego podmiotów krajowych, do czego wszak prowadzi współpraca kooperacyjna. Już samo dopuszczenie zagranicznych inwestycji jest w świetle zasad ustroju społeczno-gospodarczego PRL czymś nowym, a dla niektórych wręcz bulwersującym. Można więc założyć, iż u organów kontrolnych i stosujących prawo, powstawałaby naturalna niejako skłonność do traktowania przepisów normujących funkcjonowanie owych inwestycji jako wyjątkowych — a więc nie podlegających wykładni rozszerzającej. Zawieranie umów kooperacyjnych z podmiotami krajowymi — jako nie objęte wyraźnym zezwoleniem — mogłoby zostać uznane za niedopuszczalne.

Wprowadzenie wyraźnego zezwolenia na zawieranie umów kooperacyjnych (art. 25 ustawy), jest więc z tych względów celowe. Pozwala na uniknięcie możliwych wątpliwości, co do dopuszczalności nawiązywania współpracy kooperacyjnej przez inwestorów zagranicznych z krajowymi uczestnikami obrotu gospodarczego.

Pozytywne przesądzenie powyższej kwestii sprawia, iż w art. 25 ustawy z 6 VII 1982 r. dostrzec należy normatywną podstawę zasady głoszącej, że działalność gospodarcza inwestorów zagranicznych w Polsce, o której mowa w art. 2 tejże ustawy, nie musi być wykonywana „osobiście” przez przedsiębiorstwa zagraniczne i z udziałem zagranicznym¹⁴. Gospodarcze efekty ich działalności mogą powstać przy współpracy z innymi podmiotami, a tym samym przy wykorzystaniu ich potencjału gospodarczego. I ta, zdawałoby się oczywista we współczesnych procesach gospodarczych zasada, musiała znaleźć wyraźną ustawową afirmację. Dzięki temu zasadne jest stwierdzenie, iż działalność przy wykorzystaniu powiązań kooperacyjnych, nie może być uznana za niezgodną z prawem,

¹³ Z. Radwański, *Teoria umów*, Warszawa 1977, s. 94 i n.

¹⁴ J. Napierała, *Kooperacja przedsiębiorstw*, s. 80.

co mogłoby spowodować sankcję w postaci cofnięcia zezwolenia (art 18 ustawy z 6 VII 1982 r.).

Antycypując późniejsze uwagi na temat podmiotowego zakresu umów kooperacyjnych, o których mowa w art. 25 ustawy z 6 VII 1982 r. stwierdzić należy, iż zezwolenie zawarte w tym przepisie przesądziło jeszcze jedną kwestię o znaczeniu podstawowym. Jest nią dopuszczalność współpracy kooperacyjnej w układzie: inwestor zagraniczny — krajowa j.g.u. Wątpliwości co do legalności kooperacji podmiotowej, płynęłyby nie tylko z faktu udziału w niej osoby zagranicznej, lecz także z obowiązujących do niedawna ograniczeń we współpracy międzysektorowej. Ograniczenia te przewidywała m.in. ustawa z 28 XII 1957 r. o dostawach, robotach i usługach na rzecz jednostek państwowych¹⁵. Owe „dostawy, roboty i usługi” mogły wszak stanowić przedmiot określonego kontraktu kooperacyjnego. Tymczasem ich świadczenie w omawianym układzie podmiotowym podlegało ograniczeniom wskazanym w art. 2 i nast. ustawy z 28 XII 1957 r. Trzeba przy tym pamiętać, iż z chwilą wejścia w życie ustawy z 6 VII 1982 r. o działalności w zakresie drobnej wytwórczości zagranicznych podmiotów gospodarczych ustawa o dostawach, robotach i usługach z 28 XII 1957 r. jeszcze obowiązywała. Jej derogacja nastąpiła dopiero z dniem 1 stycznia 1984 r.¹⁶ Tak więc w momencie wejścia w życie ustawy o przedsiębiorstwach zagranicznych (lipiec 1982 r.) zachodziła poważna wątpliwość co do tego, czy przedsiębiorstwom tym wolno nawiązywać układy kooperacyjne z jednostkami uspołecznionymi. Była ona tym bardziej uzasadniona, że w owym czasie obowiązywały jeszcze inne ograniczenia międzysektorowej współpracy gospodarczej¹⁷. Wprowadzenie przepisu wyraźnie zezwalającego na podejmowanie kooperacji przedsiębiorstw zagranicznych z jednostkami gospodarki uspołecznionej, było więc nieodzownym zabiegiem legislacyjnym, usuwającym wspomniane wątpliwości i przeszkody.

III

W art. 25 ustawy z dnia 6 VII 1982 r. zawarta jest nie tylko odpowiedź na pytanie o to, czy dopuszczalne są umowy kooperacyjne pomiędzy inwestorami zagranicznymi a krajowymi jednostkami gospodarczymi. Określa on także zakres podmiotowy kooperacji, a więc normuje kwestię, która mogłaby budzić najwięcej wątpliwości w świetle dawniej-

¹⁵ Dz.U. nr 3, poz. 7.

¹⁶ Art. 7 i 9 ustawy z 21 XII 1983 r. o zmianie niektórych ustaw wprowadzających reformę gospodarczą (Dz.U. nr 71, poz. 318).

¹⁷ Zob. w zakresie prawa wynalazczego: § 38 rozporządzenia RM z 11 XII 1972 r. w sprawie projektów wynalazczych (Dz.U. nr 54, poz. 351).

szych ograniczeń w międzysektorowej współpracy gospodarczej. W szczególności „podejrzana” mogłaby wydawać się kooperacja inwestorów zagranicznych z kluczowymi przedsiębiorstwami państwowymi i innymi dużymi organizacjami gospodarczymi¹⁸.

Jako jedną stronę umów kooperacyjnych art. 25 wskazuje „przedsiębiorstwa”. Chodzi tu o „przedsiębiorstwa” w rozumieniu ustawy z 6 VII 1982 r. Określenie to jest nazwą zbiorczą dla wszelkich zagranicznych podmiotów gospodarczych, które mogą prowadzić w Polsce bezpośrednią działalność gospodarczą w zakresie drobnej wytwórczości. Zgodnie bowiem z wyjaśnieniem zawartym w art. 6 pkt. 4 omawianej ustawy, przez „przedsiębiorstwo” należy rozumieć zarówno „przedsiębiorstwo zagraniczne”, jak i „przedsiębiorstwo z udziałem zagranicznym”. Obie te nazwy oznaczają dwa różne rodzaje podmiotów, którym przysługują prawa majątkowe do przedsiębiorstw. Określenia „przedsiębiorstwo zagraniczne” używa ustawa dla przypadków, w których prawa majątkowe do przedsiębiorstw przysługują wyłącznie zagranicznym podmiotom prawnym — osobom fizycznym lub spółkom, w których współnikami są wyłącznie podmioty zagraniczne. Natomiast „przedsiębiorstwo z udziałem zagranicznym” oznacza spółkę mieszaną, której udziałowcami są zagraniczne i polskie podmioty gospodarcze¹⁹.

Nietrudno zauważyć, że powyższa terminologia jest nieściśła — dotknięta błędem przesunięcia kategoryjnego. Polega on na posłużeniu się w znaczeniu podmiotowym określeniem „przedsiębiorstwo”, które w prawie polskim zazwyczaj oznacza przedmiot prawa (zespół składników majątkowych)²⁰. Nieściśłość tę można by potraktować jako niewiele znaczący błąd redakcyjny, gdyby nie fakt, iż rodzi ona pewne poważne niebezpieczeństwo. Otóż stwierdzenie, iż stroną umów kooperacyjnych są „przedsiębiorstwa”, sugerować może, iż odpowiedzialność za zobowiązania płynące z takich umów jest ograniczona wyłącznie do składników majątkowych tworzących dane przedsiębiorstwo. W konsekwencji właściciel przedsiębiorstwa (inwestor zagraniczny) nie odpowiadałby z tego tytułu innymi składnikami swego majątku. Tej nieoczekiwanej konsekwencji personifikacji „przedsiębiorstwa” jako strony kontraktu kooperacyjnego można uniknąć jedynie przy przyjęciu założenia, że art. 25 i niektóre inne przepisy ustawy z 6 VII 1982 r., w których zastosowano określenie „przedsiębiorstwo” w znaczeniu podmiotowym²¹, dotyczą tzw. zagranicznych podmiotów gospodarczych (właścicieli). Jest to jedyne racjonalne rozwiązanie, pozwalające na uniknięcie opisanej konsekwencji

¹⁸ Por. Z. Żecki, *W sprawie współpracy*, s. 17.

¹⁹ Art. 6, pkt 2 i 3 ustawy z 6 VII 1982 r.

²⁰ Jedynie „przedsiębiorstwa” państwowe i mieszane są podmiotem prawa — osobami prawnymi.

²¹ Np. art. 22, 26 - 29 ustawy z 6 VII 1982 r.

braku precyzji w sformułowaniach ustawy. Pogląd taki wyrażono i uzasadniono już w literaturze²². Dzięki temu można stwierdzić, iż podmiotami (stronami) umów kooperacyjnych, o których mowa w art. 25 ustawy z 6 VII 1982 r. są zagraniczne podmioty gospodarcze, wymienione w art. 1 tej ustawy.

O ile jednak sposób określenia „zagranicznego” kontrahenta umowy kooperacyjnej nie wpływa na wyznaczenie dopuszczalnego zakresu takich umów, o tyle wpływ na to może mieć określenie ich polskich partnerów. Chodzi tu w szczególności o wyjaśnienie newralgicznej kwestii dopuszczalności kooperacji z krajowymi podmiotami uspołecznionymi.

W art. 25 ustawy z 6 VII 1982 r. jako strony umów kooperacyjnych zostały wskazane „krajowe podmioty gospodarcze”. Wyjaśnienie zakresu tego określenia nastąpić powinno na tle definicji „polskich podmiotów gospodarczych”, zamieszczonej w art. 6 pkt 1 omawianej ustawy. Przepis ten, wymieniając rozmaite jednostki gospodarcze, ogranicza krąg przedsiębiorstw państwowych jedynie do tych, które prowadzą działalność w zakresie drobnej wytwórczości. Oznacza to, że do zdefiniowanej przez art. 6 pkt 1 kategorii polskich podmiotów gospodarczych nie należą przedsiębiorstwa państwowe funkcjonujące poza drobną wytwórczością. Chodzi tu o tzw. przedsiębiorstwa „kluczowe”.

Posłużenie się przez ustawę dwoma różnymi określeniami: „krajowe podmioty gospodarcze” i „polskie podmioty gospodarcze” jest wyrazem intencji wyłączenia ograniczeń podmiotowych (art. 6 pkt 1 ustawy z 6 VII 1982 r.) przy wyznaczaniu kręgu „dopuszczalnych” partnerów kooperacji (art. 25). Wniosek ten znajduje potwierdzenie również w art. 3 pkt 4 ustawy z 31 I 1985 r. o drobnej wytwórczości²³.

Na tle art. 25 ustawy z 6 VII 1982 r. rozstrzygnięcia wymaga również kwestia dopuszczalności kooperacji pomiędzy samymi przedsiębiorstwami zagranicznymi (inwestorami). Przepis ten określając partnerów kooperacji jako „krajowe podmioty gospodarcze”, najwyraźniej pomija te przedsiębiorstwa. Czyżby należało to odczytać jako zabieg intencjonalny, oznaczający normatywne wyłączenie możliwości podejmowania współpracy kooperacyjnej, której partnerami byłyby jedynie zagraniczne podmioty gospodarcze? Ewentualnego potwierdzenia słuszności tego przypuszczenia można by poszukiwać w formalistycznej interpretacji celów i założeń dopuszczenia działalności inwestorów zagranicznych w Polsce. Otóż ich obecność ma spowodować zwiększenie krajowego potencjału gospodarczego i przynieść efekty gospodarcze krajowi. Dlatego — podążając tym tokiem rozumienia — działalność inwestorów zagranicznych nie powinna prowadzić wyłącznie do ich własnych korzyści. Stąd też kooperację

²² Por. A. Koch, *Przedsiębiorstwo zagraniczne — podmiot czy przedmiot stosunków cywilnoprawnych*, Państwo i Prawo 1985, nr 7-8.

²³ Dz.U. nr 3, poz. 11 (zm.: Dz.U. 1987 r. nr 33, poz. 181).

między nimi, jako zmierzającą jedynie do wzmocnienia ich własnego potencjału i własnych korzyści, należałoby uznać za niedopuszczalną.

Trudno zgodzić się z tą argumentacją, mimo iż znajduje ona pozornie wsparcie w sformułowaniu art. 25 ustawy z 6 VII 1982 r. Przede wszystkim zwrócić trzeba uwagę na to, że wydanie zezwolenia na działalność zagranicznemu podmiotowi gospodarczemu powoduje jego swoistą nostryfikację jurejyczną. Podlega on w pełni prawu polskiemu i uzyskuje status jednostki drobnej wytwórczości²⁴. Znajduje to wyraz m.in. w poddaniu omawianych podmiotów reżimowi prawa podatkowego, obowiązującego krajowe jednostki nieuspołecznione²⁵. Również prawo dewizowe nadaje im — w zakresie wykonywanej działalności gospodarczej — status tzw. osoby krajowej w rozumieniu tego działu ustawodawstwa²⁶. Nie ma zatem przeszkód w traktowaniu kooperacji zagranicznych podmiotów gospodarczych między sobą tak, jak ich kooperacji z innymi podmiotami krajowymi, na którą wyraźnie zezwala art. 25 ustawy z 6 VII 1982.

Dla określenia podmiotowego zakresu kooperacji niezbędne jest jeszcze wyjaśnienie, czy na tle art. 25 ustawy dopuszczalne jest zawieranie przez zagranicznych inwestorów umów kooperacyjnych w stosunkach handlu międzynarodowego. Omawiany przepis zezwala jednak jedynie na kooperatorowanie z „krajowymi” podmiotami, do których nie można zaliczyć, mających siedzibę lub miejsce zamieszkania poza Polską, kontrahentów transakcji handlu zagranicznego. Czyżby więc brak wzmianki o dopuszczalności zawierania tego rodzaju umów, a także niemożliwość jej stwierdzenia w drodze interpretacji określił użytych w art. 25 ustawy z 6 VII 1982 r. oznaczał, iż przepis ten wyłącza możliwość kooperacji z partnerami zagranicznymi?

Sugestia powyższa byłaby uzasadniona jedynie przy założeniu, iż celem art. 25 ustawy było całościowe i wyczerpujące wyznaczenie podmiotowego zakresu dozwolonej kooperacji inwestorów zagranicznych działających na podstawie ustawy z 6 VII 1982 r. z wszelkimi innymi podmiotami gospodarczymi. Tymczasem w świetle uprzednio poczynionych ustaleń na temat normatywnego znaczenia analizowanego przepisu, założenie powyższe okazuje się nietrafne. Celem tego przepisu było jedynie rozstrzygnięcie możliwych wątpliwości co do dopuszczalności kooperacji przedsiębiorstw zagranicznych z polskimi uczestnikami obrotu gospodarczego. Jedynie w tym zakresie mogły się bowiem wątpliwości takie wyłonić. Zatem art. 25 zawiera rozstrzygnięcie w płaszczyźnie kooperacji

²⁴ Tak wyraźnie: art. 2 ustawy z 31 I 1985 r. o drobnej wytwórczości (Dz.U. nr 3, poz. 11, zm. Dz.U. 1987 r., nr 33, poz. 181).

²⁵ Art. 1 ust. 2 ustawy z 16 XII 1972 r. o podatku obrotowym (Dz.U. 1983, nr 43, poz. 191), art. 2 i art. 11 ustawy z 16 XII 1972 r. o podatku dochodowym (Dz.U. nr 43, poz. 192 z późn. zmianami).

²⁶ Art. 2, pkt 5 prawa dewizowego z 22 XI 1983 r. (Dz.U. nr 63, poz. 288).

wewnętrznej. Nie dotyczy on natomiast dziedziny kooperacji zewnętrznej (handel zagraniczny). Formułowanie wniosków na ten temat wyłącznie na podstawie treści art. 25 i to na podstawie tego, czego w nim nie powiedziano, byłoby zatem zabiegiem niedopuszczalnym. Nie było bowiem zamierzeniem ustawodawcy rozstrzygnięcie tej kwestii w art. 25 ustawy.

Odpowiedzi na pytanie o to, czy zagraniczni inwestorzy mogą zawierać umowy kooperacyjne z partnerami w handlu zagranicznym, należy poszukiwać wyłącznie w przepisach normujących tę dziedzinę działalności. Zgodnie z art. 2 pkt 3 ustawy z 6 VII 1982 r. zagraniczne podmioty prowadzące w Polsce działalność mogą dokonywać eksportu własnej produkcji i usług oraz importu dla potrzeb tej produkcji i usług. Zarówno eksport produktów, jak i usług może być składnikiem wspólnego przedsięwzięcia kooperacyjnego z partnerem zagranicznym (np. dostarczanie elementów do wytwarzanych lub kompletowanych wyrobów lub wykonywanie usług produkcyjnych i technologicznych na rzecz kooperanta). Podobną funkcję może pełnić import gotowych towarów, narzędzi i maszyn oraz surowców czy technologii. Cytowany przepis pozwala zatem na stwierdzenie, iż zagraniczni inwestorzy mogą być uczestnikami przedsięwzięć kooperacyjnych z kontrahentami mającymi siedzibę lub zamieszkanie poza granicami Polski. Działalność taka nie jest objęta unormowaniem zawartym w art. 26 ustawy z 6 VII 1982 r. Podlega ona w pełni regulacji prawnej dotyczącej działalności w handlu zagranicznym polskich eksporterów i importerów²⁷.

W konkluzji stwierdzić należy, iż ustawa z 6 VII 1982 r. nie zawiera jakichkolwiek ograniczeń podmiotowych przy zawieraniu umów kooperacyjnych przez zagranicznych inwestorów prowadzących działalność na podstawie jej przepisów. Mogą oni wchodzić w związki kooperacyjne z wszystkimi krajowymi jednostkami gospodarczymi, zarówno uspołecznionymi, jak i nieuspołecznionymi. Ustawa, a w szczególności jej art. 25, nie wyłącza także ich działalności kooperacyjnej w stosunkach handlu zagranicznego.

IV

Wskazując tzw. przedmiotowy zakres kooperacji, należy określić płaszczyzny współdziałania gospodarczego oraz jego formy jurystyczne, jakie w myśl art. 25 ustawy mogą być uznane za postacie umów kooperacyjnych. Innymi słowy, chodzi o ustalenie tego, co pod względem przedmiotowym stanowi przejaw dopuszczalnej działalności kooperacyjnej zagranicznych i krajowych podmiotów gospodarczych. Ustaleń na temat doz-

²⁷ W szczególności zastosowanie znajdują tu przepisy ustawy z 26 II 1982 r. o uprawnieniach do prowadzenia handlu zagranicznego (Dz.U. nr 7, poz. 59).

wolonego zakresu przedmiotowego kooperacji należy dokonać przede wszystkim na podstawie analizy określenia „umowa kooperacyjna”, którym posłużono się w art. 25 ustawy z 6 VII 1982 r. W szczególności istotne będzie ustalenie, czy pojęcie to wyłącza jakieś płaszczyzny lub postacie współpracy gospodarczej z zakresu terminu „kooperacja”.

Punktem wyjścia musi być stwierdzenie, że obowiązujące prawo polskie nie zawiera definicji umowy kooperacyjnej. Ustalenia w tej kwestii poczyniła natomiast nauka prawa cywilnego i gospodarczego. Chociaż brak pełnej jednolitości poglądów na temat tego, co należy rozumieć przez określenie „umowa kooperacyjna”, to jednak w podstawowych kwestiach nauka dokonała ustaleń, opierając się w tej mierze przede wszystkim na intuicjach znaczeniowych, jakie związane są z tym pojęciem w praktyce gospodarczej. Stąd też podstawową przesłanką wykładni omawianego pojęcia powinny być właśnie wyniki badań doktrynalnych. Trudno wszak założyć, iżby ustawodawca wprowadzając określenie „umowy kooperacyjne”, którego nie zdefiniował, a które stało się określeniem intuicyjnie zrozumiałym w praktyce gospodarczej i — jako takie — w swym podstawowym kształcie sprecyzowane przez naukę prawa, zamierzał całkowicie abstrahować od wyników ustaleń doktrynalnych.

Nazwa „umowa kooperacyjna” w art. 25 ustawy z 6 VII 1982 r. występuje bez jakichkolwiek określników precyzujących kooperację, takich jak np. „przemysłowa”, „produkcyjna”, „czynna”, „bierna” itp. Zarówno w języku poprzednio obowiązujących aktów prawnych regulujących kooperację w ramach sektora uspołecznionego²⁸, jak i w doktrynalnych opisach i analizach zjawiska stosowane są owe określenia wyróżniające rozmaite typy powiązań kooperacyjnych. Ich brak w omawianym przepisie oznacza, iż „umowa kooperacyjna” może stanowić juredyczne odzwierciedlenie rozmaitych postaci kooperacji gospodarczej między partnerami. Gdyby bowiem intencją ustawodawcy było określone zawężenie pola tej współpracy, to niewątpliwie znalazłoby to wyraz w zastosowaniu któregoś z powszechnie znanych określeń kwalifikujących. Ustalenie to upoważnia do stwierdzenia, że art. 25 ustawy posługuje się ogólnym pojęciem umowy kooperacyjnej, a więc takim, jakie nauka prawa wiąże z umowami organizującymi wszelką kooperację gospodarczą w szerokim znaczeniu²⁹. W szczególności brak jest podstaw do przyjęcia, iżby przepis ten zezwalał jedynie na podejmowanie jakiejś szczególnej postaci kooperacji (np. w formie koprodukcji czy kooperacji przemysłowej).

Pojęcie kooperacji gospodarczej i umów kooperacyjnych, stanowiących jej uzewnętrznienie w płaszczyźnie stosunków cywilnoprawnych, przed-

²⁸ Zob. wyżej przypis 2; por. też S. Włodyka, *Spór o pojęcie kooperacji*, s. 39.

²⁹ Ibidem, s. 41; J. Napierała, *Kooperacja przedsiębiorstw*, s. 80; W. Kudła, *Współpraca kooperacyjna zagranicznych przedsiębiorstw drobnej wytwórczości*, w: *Współpraca i kooperacja przedsiębiorstw zagranicznych z jednostkami krajowymi*, Poznań 1985, s. 82.

stawił i zdefiniował w swych pracach m.in. S. Włodyka. Według tego autora, którego pogląd uznać należy za reprezentatywny, kooperacja gospodarcza stanowi szczególnie rodzaj współpracy między przedsiębiorstwami — w zakresie ich działalności gospodarczej — która charakteryzuje się kilkoma właściwościami. Otóż ma ona charakter czynny, trwały, komplementarny i kompleksowy oraz prowadzi do powstania wspólnoty interesów między kooperującymi partnerami³⁰. Cywilnoprawnym przejawem tak pojmowanej kooperacji jest właśnie „umowa kooperacyjna”, o której mowa w art. 25 ustawy z 6 VII 1982 r. Nie jest to określenie oznaczające jakiś konkretny typ umowy obligacyjnej, wyróżniony ze względu na powtarzalne składniki jej treści. Jest określeniem zbiorczym, charakteryzującym gospodarczą funkcję stosunku prawnego kreowanego przez umowę, a nie jego treść³¹. Nazwy „umowa kooperacyjna”, którą posługuje się art. 25 ustawy z 6 VII 1982 r. nie należy więc łączyć ani z konkretnym typem umowy cywilnoprawnej, ani też apriorycznie wyłączać niektóre spośród nich jako nie mieszczące się w zakresie tego pojęcia³². Jedyne elementy cywilnoprawnej charakterystyki stosunku kooperacji, jakie wiąże się na ogół z nazwą „umowa kooperacyjna”, to: ramowy charakter umowy stosunek ów kreującej oraz jego trwałość. Ramowość umowy kooperacyjnej wyraża się w tym, iż stanowi ona podstawę dla przyszłych świadczeń kooperantów, określając tylko podstawowe elementy stosunku prawnego. Konkretyzacja obowiązków stron następuje zazwyczaj w późniejszych kontraktach wykonawczych³³.

Wyniki dotychczasowej analizy upoważniają do stwierdzenia, iż na tle sformułowania art. 25 ustawy, zagraniczne podmioty gospodarcze uprawnione są do nawiązywania kooperacji gospodarczej we wszystkich jej postaciach³⁴. Konkluzja ta znajduje nie tylko normatywne potwierdzenie w treści cytowanego przepisu, lecz — jak się zdaje — odpowiada założeniom i celom dopuszczenia działalności inwestorów zagranicznych w Polsce. Warto bowiem przypomnieć, iż zgodnie z preambułą ustawy z 6 VII 1982 r. „udział” tych podmiotów w życiu gospodarczym ma służyć zwiększeniu produkcji i usług na potrzeby rynku wewnętrznego i na eksport. Uczestnictwo w rozmaitych przedsięwzięciach kooperacyjnych jest niewątpliwie jedną z podstawowych form urzeczywistnienia tego ustawowego celu. Wynika to z samej istoty kooperacji gospodarczej.

³⁰ S. Włodyka, *Prawo gospodarcze. Część ogólna*, t. II, Warszawa 1982, s. 361 i n.; tenże, *Spór o pojęcie kooperacji*, s. 35 i n.; tenże, *Porozumienia gospodarcze*, Warszawa 1978, s. 160 i n.

³¹ S. Włodyka, *Spór o pojęcie kooperacji*, s. 41; G. Domański, *Umowy w zakresie kooperacji*, s. 26.

³² J. Napierała, *Kooperacja przedsiębiorstw*, s. 83.

³³ S. Włodyka, *Spór o pojęcie kooperacji*, s. 40; G. Domański, *Umowy w zakresie kooperacji*, s. 26.

³⁴ Klasyfikacja powiązań kooperacyjnych: S. Włodyka, *Prawo gospodarcze*, s. 364; G. Domański, *Umowy w zakresie kooperacji*, s. 20 - 22.

V

Szeroki zakres podmiotowy i przedmiotowy kooperacji, na jaką zezwała art. 25 ustawy sprawia, iż pojawiło się niebezpieczeństwo nadużycia tej formuły działalności gospodarczej przez zagraniczne podmioty drobnej wytwórczości. Niewątpliwie istnieje pewna skłonność do jego demonizowania, zwłaszcza w środowiskach urzędów oraz instytucji kontrolujących i nadzorujących działalność inwestorów zagranicznych. Jest to spuścizna dawniejszych ograniczeń współpracy międzysektorowej, rodzących w owych kręgach całkiem zrozumiałą i naturalną niejako podejrzliwość — zwłaszcza wobec przypadków kooperacji przedsiębiorstw zagranicznych z j.g.u.

Jeśli jednak pominąć owe względy — natury bardziej psychologicznej niż rzeczowej — to okazuje się, że kooperacja, w której wykorzystywany jest w sposób „nadmierny” potencjał krajowego kooperanta, mogłaby doprowadzić do swoistej ucieczki niektórych podmiotów zagranicznych przed inwestowaniem³⁵. A to byłoby już zjawiskiem niepożądanym, naruszającym założenia ustawodawstwa normującego funkcjonowanie inwestorów zagranicznych w Polsce. Normy tego działu prawa akcentują bowiem wyraźnie konieczność inwestowania przez te podmioty³⁶.

Wydaje się jednak, że na tle znowelizowanego przepisu o tzw. minimalnym wkładzie inwestycyjnym (art. 12 ust. 3 ustawy z 6 VII 1982 r.), uzależniającego uzyskanie zezwolenia od wyposażenia przedsiębiorstwa w urządzenia, środki czy prawa własności przemysłowej w pewnej ustawowo oznaczonej wysokości, interes „inwestycyjny” gospodarki narodowej został definitywnie zabezpieczony. Późniejsza działalność kooperacyjna nie może już go naruszyć. Wspomniane niebezpieczeństwo zostało zatem w istotny sposób zminimalizowane.

Tym niemniej aktualne jest pytanie o to, jak wyeliminować przypadki tzw. pseudokooperacji, przy której możliwe byłoby wykorzystanie liberalnej normy art. 25 ustawy. Jako klasyczny przykład takiej niedozwolonej kooperacji podawany jest przypadek całkowitego wytworzenia produktu przez kooperanta na zlecenie przedsiębiorstwa zagranicznego, które następnie zbywa go jako produkt własny³⁷. Zgodzić się trzeba z poglądem, iż zazwyczaj nie będzie to kooperacja, choć możliwe są sy-

³⁵ S. Bolimowski, *Zagraniczne przedsiębiorstwa drobnej wytwórczości*, Warszawa 1986, s. 17.

³⁶ Por. art. 12 ust. 3 ustawy z 6 VII 1982 r. (dotyczy tzw. minimalnego wkładu inwestycyjnego) oraz art. 11 ustawy z 16 XII 1972 r. o podatku dochodowym (patrz przypis 25).

³⁷ S. Bolimowski, *Kooperacja zagranicznych przedsiębiorstw drobnej wytwórczości*, w: *Współpraca i kooperacja przedsiębiorstw zagranicznych z jednostkami krajowymi*, Poznań 1985, s. 76.

tuacje, gdzie nawet wytworzenie gotowego produktu uznać należy za przejaw współpracy kooperacyjnej³⁸.

„Granice” kooperacji konkretnego przedsiębiorstwa zagranicznego (lub z udziałem zagranicznym) wyznacza przede wszystkim treść udzielonego mu zezwolenia administracyjnego na działalność. Zezwolenia wyznaczają ściśle przedmiot i tzw. „branże” działalności produkcyjnej, usługowej lub w zakresie obrotu towarowego danego inwestora³⁹. Jest oczywiste, że zawieranie umów kooperacyjnych poza płaszczyznami działalności określonymi w zezwoleniu jest niedopuszczalne.

Z problemem tym wiąże się zagadnienie możliwości zamieszczania w zezwoleniach administracyjnych ograniczeń umów kooperacyjnych — treści owych umów lub postaci (form) kooperacji. Byłaby to droga do nadania współpracy z jednostkami krajowymi „pożądanego” kształtu oraz do eliminacji przypadków pseudokooperacji. Rozważenia wymaga legalność takich zabiegów w świetle § 8 ust. 1 rozporządzenia wykonawczego do ustawy z 6 VII 1982 r.⁴⁰ Przewiduje on, iż zezwolenie administracyjne może zawierać „warunki i ograniczenia mające na celu ochronę ważnego interesu społecznego lub gospodarki narodowej...”. Czy norma ta upoważnia również do wprowadzenia przedmiotowych ograniczeń kooperacji?

Odpowiedź na to pytanie, zdaniem moim, powinna brzmieć przecząco z dwóch powodów. Po pierwsze, indywidualna decyzja administracyjna nie może być sprzeczna z normą prawną rangi ustawowej. W tym przypadku chodziłoby o konflikt z art. 25 ustawy z 6 VII 1982 r. zezwalającym na zawieranie umów kooperacji gospodarczej we wszelkich jej postaciach i formach. Po drugie, delegacja ustawowa, na podstawie której wydano rozporządzenie wykonawcze (art. 8 ust. 5 ustawy z 6 VII 1982 r.), obejmuje jedynie „warunki wydawania zezwoleń”. Z lokalizacji tej delegacji w ustawie wynika, że obejmuje ona jedynie kwestie unormowane w rozdziale drugim ustawy, zatytułowanym *Udzielanie zezwoleń*. Art. 25 jest natomiast zamieszczony w rozdziale trzecim, dotyczącym zasad działalności przedsiębiorstw. Nie należy więc przedmiotowo do materii objętej delegacją, na której opiera się rozporządzenie wykonawcze.

Na zakończenie niniejszych uwag zastanowić się jeszcze trzeba nad znaczeniem dwóch aktów resortowych, które dotyczą analizowanych tutaj umów kooperacyjnych, a ściślej mówiąc, definiują ich zakres ścieśniająco w stosunku do pojęcia zastosowanego w art. 25 ustawy. Chodzi tu o określenie kooperacji w tzw. „Wytycznych w sprawie kierunków rozwoju produkcji i usług przedsiębiorstw zagranicznych drobnej wytwór-

³⁸ Przypadek tzw. „buy-back”; por. S. Sołtysiński, *Transakcje kompensacyjne*, s. 79-80.

³⁹ Art. 2 i 14 ustawy z 6 VII 1982 r.

⁴⁰ Rozporządzenie RM z 9 IX 1985 r. (Dz.U. nr 48, poz. 247, zm.: Dz.U. 1987 r., nr 20, poz. 120).

czości w latach 1984-1986", wydanych przez Pełnomocnika Rządu do Spraw Zagranicznych Przedsiębiorstw Drobnej Wytwórczości⁴¹ oraz w § 2 zarządzenia MHZ nr 21 z 29 V 1985 r.⁴² W obydwu tych aktach wprowadzono dwa identyczne kryteria uznania umowy za kooperacyjną: 1) konieczność dokonywania świadczeń materialnych przez obu partnerów oraz 2) konieczność podziału rezultatów kooperacji w formie udziału w zyskach lub w formie „fizycznej”.

Nietrudno zauważyć, że pojęcie kooperacji zacieśniono do jednej jej postaci, a mianowicie do kooperacji produkcyjnej. Ponadto, cywilnoprawną formą współpracy jest tu *de facto* tzw. spółka kooperacyjna (prawa cywilnego)⁴³. Pomijając merytoryczną zasadność takiego ograniczenia pola kooperacji przedsiębiorstw zagranicznych z jednostkami krajowymi, stwierdzić należy, iż okoliczność, że konkretna umowa kooperacyjna nie odpowiada swym kształtem modelowi wskazanemu w „Wytycznych” lub w zarządzeniu nr 21 MHZ, nie oznacza, iżby była ona niedopuszczalna. Dopuszczalny zakres przedmiotowy kooperacji określa bowiem autonomicznie art. 25 ustawy z 6 VII 1982 r. „Wytyczne” Pełnomocnika Rządu ds. Zagranicznych Przedsiębiorstw Drobnej Wytwórczości mają jedynie znaczenie dla określenia „preferowanych kierunków rozwoju produkcji i usług” (art. 4 ust. 1 pkt 3 ustawy z 6 VII 1982). Natomiast definicja zawarta w zarządzeniu nr 21 MHZ określa to, co — jako tzw. „produkcja własna” przedsiębiorstw — może być przedmiotem eksportu.

Cele i zakres obu unormowań nie upoważniają zatem do wyznaczenia „zakazanych” płaszczyzn kooperacji zagranicznych inwestorów z jednostkami krajowymi.

COOPERATION CONTRACTS WITH FOREIGN ECONOMIC UNITS

Summary

Cooperation is a common element of contemporary economic processes. It appears on a national as well as on an international scale.

The Law of July 6, 1982 on the economic activity in Poland of foreign investors in the area of small industry, allows of the cooperation also between those investors and Polish units. Therefore, there arises the question of the form such

⁴¹ Opublikowane w *Poradniku dla inwestora zagranicznego*, Warszawa 1986, s. 193 i n.

⁴² W sprawie warunków prowadzenia działalności w zakresie handlu zagranicznego przez przedsiębiorstwa zagraniczne i przedsiębiorstwa z udziałem zagranicznym (Dz.Urz. MHZ 1985, nr 7, p. 21).

⁴³ Por. G. Domański, *Umowy w zakresie kooperacji*, s. 92; S. Włodyka, *Spór o pojęcie kooperacji*, s. 45; A. Koch, *Spółka zagranicznego podmiotu gospodarczego z krajową j.g.u.*, w: *Współpraca i kooperacja przedsiębiorstw zagranicznych z jednostkami krajowymi*, Poznań 1985, s. 39 - 40.

a cooperation may take. The Polish law does not contain the definition of a cooperation contract. Hence, the term „cooperation contract", introduced by Art. 24 of the Law of July 6, 1982, should be interpreted in the way set forth by the doctrine of the law on public economic activities and the judicial decisions. In particular, the said provision does not contain any subjective and objective restrictions on cooperation. A foreign investor may enter into cooperation with any Polish economic units: socialized or non-socialized. Neither are there any restrictions as to the type (form) of a permitted cooperation. Finally, such restrictions may not be imposed by the legal acts of the Minister of Internal Trade and Services and the acts of the Minister of Foreign Trade for those organs have no legislative competence in this respect.