

STANISŁAW WŁODYKA

POROZUMIENIA W SPRAWIE WARUNKÓW UMÓW W OBROcie TOWAROWYM

I. PODSTAWA PRAWNA

Rozwój prawnych środków i form sterowania gospodarką socjalistyczną w Polsce doprowadził do wykształcenia się w obrocie towarowym¹ szczególnego rodzaju porozumień gospodarczych, nazywanych przez obowiązujące przepisy — nieściśle — porozumieniami w sprawie współpracy lub w sprawie kooperacji². Pojawiły się one w zasadzie dopiero po 1957 r. w wyniku procesów decentralizacyjnych, najpierw w praktyce³, później zaś także w przepisach prawnych.

Już uchwała nr 95 RM z 1 IV 1958 r. w sprawie zasad współpracy między uspołecznionym handlem i przemysłem (Mon. Pol. 33, poz. 189) zawierała przepis § 6 o powołaniu tzw. komisji branżowej, „której zadaniem będzie ustalenie w drodze negocjacji szczegółowych zasad współpracy między przedsiębiorstwami handlowymi a przedsiębiorstwami przemysłowymi danej branży [..] Jeśli komisja dojdzie do wniosku, że sporne zagadnienie nie może być rozstrzygnięte w (tym — przyp. aut.) trybie [..] wystąpi do Głównej Komisji Arbitrażowej o wszczęcie sporu przedumownego”. Powołany przepis nie został dotąd wyraźnie uchylony⁴.

Bardziej szczegółowe postanowienia pojawiły się w przepisach o sprzedaży i dostawach. Zawierała je najpierw instrukcja Przewodniczącego

¹ W pozostałych działach obrotu gospodarczego nie ma potrzeby takich porozumień, gdyż warunki umów ustalone są tam na innej drodze <w transporcie — w drodze regulaminów i taryf; w zakresie ubezpieczeń gospodarczych warunkami umów ustalanych przez jedną ze stron, a mianowicie przez PZU; w zakresie czynności bankowych — m. in. instrukcją bankową o charakterze regulaminu); w zakresie inwestycji przepisy mają w zasadzie charakter *iuris cogentis*; w międzynarodowym obrocie gospodarczym jest w ogóle inna sytuacja.

² Por. S. Włodyka. *Funkcja umów (porozumień) gospodarczych*, PUG 1973, z. 7, s. 222 i nast.,.

³ Por. W. Bagiński, Glosa do orzeczenia GKA z 18 I 1968 r., I — 13855/67, OSPiKA 1969, z. 1 s. 37 i nast.

⁴ W szczególności nie uchyla jej § 21 cyt. dalej uchwały nr 192 z 1973 r.

Komisji Planowania przy RM z 7 X 1966 r. w sprawie postępowania przy zawieraniu i wykonywaniu umów sprzedaży i dostawy (Mon. Pol. 57, poz. 277, z późn. zm.); w szczególności § 12 'tej instrukcji dotyczył porozumień zawieranych przez zjednoczenia⁵, zaś jej § 29 — zawieranych przez same strony⁶. Jak wiadomo, cała instrukcja została uchylona uchwałą nr 192 RM z 3 VIII 1973 r. w sprawie umów sprzedaży i dostawy między j.g.u. (Mon. Pol. nr 36, poz. 218), zaś instytucja porozumień została uregulowana w rozdz. 2 cytowanej wyżej uchwały. Według § 6 tej uchwały: 1) „w celu organizowania i usprawniania obrotu towarowego jednostki nadrzędne mogą (zawierać między sobą porozumienia w sprawie współpracy i ustalić w nich tryb, w jakim podległe i nadzorowane jednostki gospodarki społecznej będą zawierały umowy, a także określać szczególne uprawnienia i obowiązki stron. 2) W porozumieniach nie można zamieszczać postanowień sprzecznych z bezwzględnie obowiązującymi przepisami. 3) Postanowienia porozumień określające szczególne uprawnienia i obowiązki stron wiążą podległe lub nadzorowane jednostki [. . .] w ich stosunkach umownych, jeśli strony wyraźnie w umowie tak ustalą”. Według natomiast § 7 „1) Porozumienie w sprawie współpracy może być zawarte również bezpośrednio między kupującym a sprzedawcą oraz między jednostką nadrzędną jednej ze stron a drugą stroną. 2) Do porozumień, o których mowa w ustępie 1) stosuje się odpowiednio przepisy § 6”.

Obowiązuje również dalej postanowienie § 6 ust. 5 uchwały nr 314 RM z 8 VIII 1961 r. w sprawie usprawnienia kooperacji przemysłowej (Mon. Pol. z 1969 r. nr 13 poz. 106), na zasadzie którego „w razie, gdy brak jest podstaw gospodarczych do zawarcia umowy wieloletniej, określającej ilości elementów kooperacyjnych, jakie dostawca powinien dostarczyć w poszczególnych latach, strony mogą zawrzeć zamiast wieloletniej umowy, porozumienie w sprawie kooperacji, w którym określają w szczególności tryb składania zamówień na elementy kooperacyjne i warunki umów, jakie mogą być w przyszłości między nimi zawarte”. Przepis ten należy obecnie — jak się wydaje — interpretować łącznie z cytowanym wyżej rozdz. 2 uchwały nr 192 RM z 1973 r., ten., iż sugeruje on jedynie, kiedy

⁵ Mogły one „ustalić tryb i terminy, w jakich [...] j.g.u. [...] zawrą [...] umowy dostawy lub sprzedaży na warunkach określonych w porozumieniu, W porozumieniach [...] nie można ustalić warunków umów [...] sprzecznych z ogólnymi warunkami umów ustalanych przez Przew. Kom. Plan. przy RM lub z ogólnymi warunkami umów ustalonymi dla (towarów poszczególnych branż”.

⁶ „Strony mogą zawierać umowy określające, że w ich stosunkach wzajemnych zamówienia będą składane w szczególnym trybie, albo ustalać inne warunki umów sprzedaży lub umów dostawy, które mogą być w przyszłości między nimi zawarte (porozumienia w sprawie kooperacji). W umowach sprzedaży i dostawy strony mogą powoływać się na takie porozumienia, z zastrzeżeniem przepisu § 2 Zarządzenia Przew. Kom. Plan. przy RM z 9 X 1966 r. w sprawie ogólnych warunków umów sprzedaży oraz umów dostawy w obrocie krajowym między j.g.u.”

w stosunkach kooperacji przemysłowej należy zawierać porozumienia w sprawie kooperacji (zamiast umów o kooperację), zaś przepisy uchwały nr 192 regulują pozostałe kwestie związane z tymi porozumieniami. Tyle przepisy⁷.

Praktyka poszła jednak o wiele dalej. Bez powoływania się na konkretną podstawę prawną⁸, centralne organy sterowania gospodarką (państwowe i spółdzielcze) zawarły między sobą szereg porozumień⁹ bądź o charakterze generalnym w postaci tzw. „ramowych zasad współpracy”¹⁰, bądź o charakterze szczegółowym, a mianowicie co do wysokości kar umownych lub zasad odbioru towarów¹¹. Porozumienia te zostały „wprowadzone w życie” odpowiednimi zarządzeniami ich sygnatariuszy. Ich legalność została zaakceptowana przez orzecznictwo arbitrażowe¹². Dodać jeszcze należy, iż niektóre postanowienia tych porozumień są sprzeczne z bezwzględnie obowiązującymi przepisami k.c. i ogólnymi warunkami umów sprzedaży¹³.

Zarządzenia powyższe w zasadzie nie zostały dotąd wyraźnie uchylone¹⁴. Powoduje to konieczność ich oceny w świetle postanowień uchwały nr 192 RM z 1973 r., o czym będzie bliżej mowa w dalszych rozważaniach.

II. ISTOTA POROZUMIEŃ W SPRAWIE WARUNKÓW UMÓW

Sformułowanie przepisów nie wyjaśnia jednoznacznie istoty omawianych tu porozumień. W drodze ich uogólnienia można jednak wyciągnąć wniosek, iż z jednej strony ich przedmiotem nie jest określenie wzajem-

⁷ Wydaje się, iż porozumienie w sprawie warunków umów może być także elementem porozumień gospodarczych zawieranych na podstawie uchwały nr 116 z 14 V 1965 r. o współpracy i koordynacji branżowej (Mon. Pol. nr 33, poz. 178). stosuje się jednak do nich wówczas rozdz. 2 uchwały nr 192 z 1973 r.

⁸ Podstawę tę mogła -stanowiąc cytowana wyżej uchwała nr 95 w sprawie zasad współpracy między uspołecznionym handlem i przemysłem.

⁹ Bliżej -o nich Cz. Dębski, *Branżowe przepisy dotyczące umów sprzedaży w świetle nowych ogólnych warunków dostaw*, PUG 1973, z. 10, s. 337 i nast.; U. Broniatowska, *Podstawy współpracy handlu z przemysłem lekkim w zakresie zaopatrzenia rynku*, PUG 1971, z. 6, s. 204 i nast.

¹⁰ Zestawia je W. Bagiński, Cz. Dębski, *Sprzedaż i dostawa w obrocie uspołecznionym*, Warszawa 1970, s. 409 i nast.

¹¹ libidem, s. 395 i nast.

¹² Por. orzeczenie OKA z 25 X 1972 r., Nr I 2955/72, PUG 1973, z. 5, poz. 996.

¹³ Zwracają na to uwagę W. Bagiński, Cz. Dębski, op. cit., s. 367.

¹⁴ Z wyjątkiem Zarz. Min. Przem. Lekkiego i Handlu Wewn. z 15 II 1966, które zostało uchylone analogicznym wspólnym zarządzeniem z 15 IM 1973 r. (Dz. U. MPL nr 3, poz. 3); przekazało ono uprawnienia do ustalania zasad współpracy zjednoczonym przemysłu wspólnie z centralami handlu wewnętrznego w drodze porozumień branżowych. Tym samym porozumienia te podlegają obecnie postanowieniom rozdz. 2 uchw. nr 192 RM z 1973 r.

nych świadczeń stron, z drugiej, iż dotyczą one warunków umów, które mają być zawierane w przyszłości. W ten sposób porozumienia, o których tu mowa, leżą pośrodku między tzw. ogólnymi warunkami umów a umowami o świadczenia bezpośrednie. Dla ustalenia ich istoty należy je porównać z pierwszymi i drugimi.

Brak postanowień co do treści wzajemnych świadczeń stron jest cechą wspólną omawianych tu porozumień z tzw. ogólnymi warunkami umów. Tym samym porozumienia te wchodzą w system źródeł prawa gospodarczego¹⁵ u nas jeszcze, jak wiadomo, nie skryształizowany i niestabilny, którego jednak ogólny kształt zaczyna się już zarysowywać na podobieństwo piramidy, na której wierzchołku znajdują się akty normatywne sensu stricto, poniżej tzw. ogólne warunki umów i wzory umów, jeszcze zaś niżej regulaminy i właśnie porozumienia, o których tu mowa.

Akty normatywne sensu stricto oraz ogólne warunki umów (z tzw. warunkami branżowymi włącznie) mają charakter abstrakcyjny i generalny, m.in. w tym znaczeniu, iż *me* dotyczą skonkretyzowanego w tych aktach kręgu adresatów, lecz adresatów ustalonych generalnie; dotyczy to także tzw. branżowych warunków umów, gdyż wprawdzie obowiązują one w dość wąskim zakresie, a mianowicie tylko w odniesieniu do określonej grupy towarów, jednak od strony podmiotowej krąg adresatów nie jest zindywidualizowany. Inaczej sprawa przedstawia się z tzw. regulaminami oraz analizowanymi tu porozumieniami. Są to normy indywidualne w tym sensie, iż dotyczą konkretnych, indywidualnie określonych stron. Gdy chodzi o porozumienia, to stopień tej konkretyzacji (indywidualizacji) może być różny. Ich zakres podmiotowy może być bowiem oznaczony w ten sposób, iż dotyczą określonej grupy podmiotów podległych lub podporządkowanych sygnatariuszom porozumienia. Może on być także oznaczony w sposób jeszcze bardziej zindywidualizowany, a mianowicie przez wskazanie konkretnych podmiotów, których porozumienie dotyczy (np. oznaczonych imiennie przedsiębiorstw). Bez względu jednak *na* stopień konkretyzacji różnią się one od aktów normatywnych sensu stricto oraz ogólnych warunków umów właśnie tym, iż ich zakres podmiotowy jest obustronnie skonkretyzowany.

Jest jeszcze i druga różnica. Podczas gdy akty normatywne sensu stricto oraz ogólne warunki umów powstają w drodze aktu jednostronnego, tj. wydawanego przez jeden 'uprawniony do tego organ, to porozumienia, o których tu mowa, powstają w drodze aktu co najmniej dwustronnego, polegającego na złożeniu dwu lub więcej oświadczeń woli co do stosowania (niekoniecznie jednak co do obowiązywania) między wskazanymi w nich adresatami postanowień porozumienia. Jest to cecha odróżniająca omawiane tu porozumienia od aktów (normatywnych sensu

¹⁵ Patrz S. Buczkowski, Z. K. Nowakowski, *Prawo obrotu uspołecznionego*, Warszawa 1970, s. 22 i nast.; T. Rabska, *Prawo administracyjne stosunków gospodarczych*. Warszawa-Poznań 1973, s. 138 i nast.

stricto i ogólnych warunków umów także wówczas, gdy — na podstawie obowiązujących przepisów — akty normatywne lub ogólne warunki umów są wydawane w porozumieniu (w uzgodnieniu) lub za zgodą wskazanych w tych przepisach organów¹⁶. Jest bowiem różnica między podejmowaniem decyzji w porozumieniu z innymi podmiotami lub nawet za ich wspólną decyzją a porozumieniem sensu stricto. Różnicę tę wyjaśniła już nauka prawa administracyjnego w wystarczający sposób¹⁷. Różnicę tę można właśnie wyrazić krótko w ten sposób, iż w pierwszym przypadku mamy do czynienia z decyzją jednostronną lub kilkoma decyzjami, w drugim — z porozumieniem sensu stricto. W rezultacie powyższego można jednak powiedzieć, iż porozumienia, o których tu mowa, stanowią — podobnie jak regulaminy — *lex contratus*. Od regulaminów różnią się natomiast tym, iż „pochodzą” od obu stron, a *me* od jednej, jak to ma miejsce przy regulaminach.

Omawiane tu porozumienia różnią się w istotny sposób także od umów, w których strony określają już swe wzajemne świadczenia. Umowy takie mogą być — dla odróżnienia od omawianych tu porozumień — nazwane umowami o świadczenia lub umowami o świadczenia bezpośrednie. Indywidualizuje się w nich świadczenia, do których strony będą zobowiązane, przez określenie ich rodzaju i czasu spełnienia świadczenia. W omawianych tu porozumieniach postanowień takich brak, i to jest właśnie ich cechą charakterystyczną. Naturalnie, mowa tu o czystym typie porozumień tego rodzaju, nie można bowiem wykluczyć, co stosowane jest zresztą w praktyce (np. w umowach zawieranych między hurtem a detalem), iż w konkretnym porozumieniu (umowie) znajdują się postanowienia dwojakiego rodzaju: będziemy wówczas mieli jednak do czynienia z porozumieniem (umową) o charakterze mieszanym, a mianowicie zawierającym elementy zarówno porozumień tu analizowanych, jak i umów o świadczenia bezpośrednie.

Omawiane tu porozumienia różnią się także w istotny sposób od tzw. umów przedwstępnych (*pactum, de contrahendo*). Umowa przedwstępna musi bowiem określać istotne postanowienia umowy przyrzeczonej, tzn. właśnie m.in. oznaczenie świadczeń, które na podstawie umowy przyrzeczonej mają być 'spełnione. Tak więc omawiane tu porozumienia nie stanowią rodzaju umowy przedwstępnej, lecz kategorię jakościową całkowicie odmienną.

Omawiane tu porozumienia stanowią więc swoistą *lex contractus*. W pełni uzasadnione jest dlatego, właśnie dla odróżnienia od umów o

¹⁶ Por. § 1 ust. 2-4 uchwały nr 193 RM z 3 VIII 1973 r. w sprawie upoważnienia naczelných organów administracji państwowej do ustalania ogólnych warunków i wzorów umów (Mon. Pol. 36, poz. 219).

¹⁷ Por. in. in. J. Filipek, *Znaczenie określeń: „w porozumieniu”, „za zgodą” i im podobnych w systemie prawnym zarządzania gospodarką*, *Krakowskie Studia Prawnicze*, PAN Oddział w Krakowie, Kok VI 1973, s. 144 i nasi

świadczenia bezpośrednie, nazywanie ich porozumieniami, a nie umowami (co zresztą zgodne jest ze stosowaną w tym zakresie nomenklaturą obowiązujących przepisów). Natomiast określenie: „w sprawie współpracy” jest za szerokie, gdyż nie wynika z niego, co jest przedmiotem porozumienia, poza- tym jest mylące, gdyż w świetle obowiązującego ustawodawstwa pojęcie współpracy (łącznie z koordynacją i niejednokrotnie utożsamiane z kooperacją) stasowane jest — i słusznie — w znaczeniu szerokim, obejmującym wszelkie formy współdziałania ze sobą jednostek gospodarczych. Najwłaściwszym natomiast 'Określeniem przedmiotu omawianych tu porozumień wydaje się być zwrot „warunki umów”. Jest on w naszym ustawodawstwie powszechnie używany, a przy tym jest trafny, gdyż wyraża właśnie to, o co w tym przypadku chodzi. Poza tym nawiązuje do instytucji ogólnych warunków umów, co znów jest prawidłowe ze względów, o których była wyżej mowa. Taka nomenklatura stwarzałaby dobrą podstawę do rozróżnienia „warunków umów” tworzonych w trybie quasi-ustawodawczym oraz tworzonych w trybie porozumień.

Z tych wszystkich względów proponuję, aby omawiane tu porozumienia nazywać „porozumieniami w sprawie warunków umów” i takiego określenia używał będąc w dalszym ciągu niniejszych rozważań.

I jeszcze jedna uwaga. Problematyka porozumień w sprawie warunków umów nie jest ani administracyjna, ani cywilna. Jest to właśnie problematyka prawa gospodarczego. Stanowi dobry przykład, iż zagadnień gospodarczoprawnych nie powinno się analizować wyłącznie z administracyjno- ani wyłącznie z cywilnoprawnego punktu widzenia. W pewnych przypadkach jest to wręcz niemożliwe Tak jest właśnie m in. z porozumieniami w sprawie warunków umów.

III. DOPUSZCZALNOŚĆ POROZUMIEŃ I ICH ZAKRES PODMIOTOWY

Następnym z kolei zagadnieniem jest sprawa 'dopuszczalności' omawianych tu porozumień oraz sygnatariuszy, między którymi porozumienia takie mogą być zawierane.

W kwestii pierwszej odróżnić należy porozumienia zawierane przez same strony »umów o świadczenia, których warunki określają porozumienia oraz porozumienia zawierane przez podmioty „trzecie”.

Dopuszczalność porozumień zawieranych przez same strony wynika z ogólnej zasady swobody kontaktowania w stosunkach cywilnoprawnych. Nie jest ona w tym przypadku ograniczona przez żaden przepis szczególny, zaś jej ogólne granice wyznaczone są jedynie przez art. 58 k.c. Dla dopuszczalności zawierania takich porozumień w sprawie warunków umów nie jest więc potrzebny żaden szczególny przepis prawny.

Gdy zaś chodzi o dopuszczalność porozumień w sprawie warunków umów zawieranych przez organy sterowania gospodarką, to sprawa wygląda — jak się wydaje — różnie, w zależności od skutków prawnych,

jakie porozumienie ma wywołać w stosunkach między stronami umów o świadczenia.

Jeśli porozumienie ma być w ogóle pozbawione mocy wiążącej, w tym mianowicie znaczeniu, iż jego postanowienia stosuje się tylko w przypadku wyraźnego powołania się ma nie w umowie, wówczas — jak się wydaje — nie jest potrzebne żadne upoważnienie ustawowe. Należy przypomnieć zwyczaj obrotu gospodarczego, a szczególnie obrotu międzynarodowego, w którym tzw. reguły umów (kontrakty typowe lub standardowe, wzorce umów) ustalane są niemal powszechnie, zwykle nawet przez instytucje niepaństwowe¹⁸. Reguły takie ustalić może każdy, każdy też może je ogłosić w tym celu, aby dotarły one do wiadomości osób, które może to interesować. Mocy prawa nabierają one dopiero przez włączenie ich do tekstu umowy, a zatem z woli stron, a nie na mocy woli podmiotu ustalającego takie reguły. Ewentualny przepis prawny upoważniający do zawierania takich porozumień może mieć więc znaczenie wyłącznie instrukcyjne.

Jeśli natomiast postanowienia porozumienia w sprawie warunków umów mają wiązać w stosunkach między stronami tych umów, dopuszczalność takich porozumień uzależniona jest — jak wydaje się — od istnienia odpowiedniej podstawy prawnej. Jest to konieczne także wówczas, gdy wiązanie ma mieć charakter względny (*ius dispositivum*). Także bowiem wówczas ogranicza ono swobodę kontraktowania stron, gdyż w razie pominięcia w umowie pewnych kwestii wchodzi *ex lege* w zastosowania postanowienia porozumienia, podczas gdy intencją stron mogło być zastosowanie dyspozytywnych przepisów k.c. lub ogólnych warunków umów. Zresztą przecież także przepisy k.c. i ogólnych warunków umów stanowią w większości *ius dispositivum*, a mimo to nikt nie ma wątpliwości, iż dla ich wydania konieczne było upoważnienie ustawowe.

Poczynione uwagi ułatwić mogą wykładnię § 6 i 7 uchwały nr 192 z 1973 r. Postanowień zawartych w tych przepisach (nie należy więc rozumieć jako upoważnienia do zawierania porozumień w sprawie warunków umów sprzedaży i dostawy w obrocie społecznym, gdyż upoważnienie do zawierania porozumień pozbawionych mocy wiążącej nie jest potrzebne. Postanowienia te mają inny sens, a mianowicie stwierdzają, iż porozumienia w tym przedmiocie pozbawione są w zasadzie mocy wiążącej. Wyjątek od tego mógłby wynikać tylko z wyraźnego przepisu o randze co najmniej równorzędnej do przepisów uchwały nr 192 z 1973 r.

W świetle powyższego powstaje szczególnie problem dalszej dopuszczalności porozumień w sprawie warunków umów zawieranych na szczeblu centralnym, a „wprowadzanych w życie” drogą zarządzeń ich sygnatariuszy. W literaturze ostatnio zaakceptowano tę możliwość wyrażając

¹⁸ Por. m. in. J. Jakubowski, *Umowa sprzedaży w handlu międzynarodowym*, Warszawa 1966, s. 88 i nast.

przy tym pogląd, iż porozumienia te wywierają skutek dalej idący niż porozumienia podejmowane na podstawie uchwały nr 192 z 1973 r., wią-
żąc mianowicie strony w sposób względny¹⁹. Należy też nadmienić, iż
przed wejściem w życie uchwały nr 192 orzecznictwo arbitrażowe²⁰,
a także literatura²¹ zajmowały podobne stanowisko. Rzecz jest wielce
skomplikowana, gdyż 'nawiązuje do szerszej i nie rozwiązanej dotąd wat-
pliw-ości, czy w ramach tzw. aktów ogólnego kierownictwa²², na podsta-
wie tzw. kompetencji ogólnej organów sterowania gospodarką, szczegól-
nie organów centralnych (ministrów itp.), organy te upoważnione są do
wydawania zarządzeń adresowanych do jednostek im podporządkowa-
nych²³. Na tak szerokiej płaszczyźnie zagadnienia tego nie sposób tutaj
naturalnie rozstrzygnąć. Wydaje się jednak, iż co najmniej gdy chodzi
o warunki umów to kompetencja ogólna nie stanowi wystarczającej pod-
stawy do „wprowadzania w życie” porozumień w tym przedmiocie zawie-
ranych między centralnymi organami sterowania gospodarką, drogą ich
zarządzeń adresowanych do jednostek podległych. Wprawdzie zasada, iż
w zakresie sterowania gospodarką musi istnieć konkretna podstawa praw-
na do ingerencji ze strony organów sterowania w sferę zagwarantowaną
samodzielnością przedsiębiorstw²⁴, nie jest u nas jeszcze powszechnie
uznana i stosowana, ale w odniesieniu do warunków umów istnieją do-
datkowe, jak się wydaje, całkowicie przekonujące argumenty. Po pier-
wsze, dopuszczenie możliwości zawierania na szczeblu centralnym poro-
zumień, które uzyskiwałyby moc wiążącą drogą „wprowadzenia ich w ży-
cie” zarządzeniami ich sygnatariuszy, prowadziłaby wyraźnie do obejścia
przepisów przewidujących szczególny tryb przy ustalaniu ogólnych wa-
runków umów sprzedaży i dostawy, a w szczególności uchwały nr 193
RM z 1973 T. Po drugie, w zakresie omów sprzedaży i dostaw jest w tej
chwili wyraźny przepis § 6 i 7 uchwały nr 192 RM z 1973 r., określający
dopuszczalny zakres sygnatariuszy porozumień oraz zasadę niewiązania
adresatów tych porozumień ich postanowieniami. Nie ma żadnej podsta-
wy do tego, aby § 6 cytowanej wyżej uchwały RM interpretować ście-
śniająco, a mianowicie w ten sposób, iżby użyty tam zwrot „jednostki
nadrzędne” nie obejmował centralnych organów sterowania gospodarką,
lecz tylko jednostki bezpośrednio nadrzędne²⁵; nie uzasadnia tego w szcze-
gólności § 2 ust. 1 pkt 9 cytowanej uchwały, zawierający legalną defini-
cję jednostki nadrzędnej. Nie może też przekonywać ewentualny argu-

¹⁹ Tak Cz. Dębski, op. cit., s. 337.

²⁰ Por. np. orz. GKA z 25 X 1972 r., Nr 1-2955/72, PUG 1973, z. 5, poz. 996.

²¹ Patrz przypis 3.

²² Por. J. Łętowski, *Kierownictwo i podporządkowanie w administracji państwo-
wej*, PiP 1974, z. 1, s. 25.

²³ Por. T. Rabska, op. cit., s. 140 i literatura tam powołana.

²⁴ libidem, s. 177.

²⁵ Taką wykładnię proponuje właśnie Cz. Dębski, op. cit., s. 338.

ment natury historycznej, a mianowicie, iż § 6 uchwały nr 192 z 1973 r. stanowi kontynuację myśli wyrażanej niegdyś w § 12 instrukcji w sprawie postępowania przy zawieraniu i wykonywaniu umów sprzedaży i dostawy, w której wyraźnie była mowa o 'zjednoczeniach.

Za ścisłą interpretacją § 6 uchwały nr 192 przemawia natomiast sformułowanie § 6 cytowanej uchwały, w którym obok jednostek podległych wymieniono jednostki nadzorowane (co sugeruje właśnie min. jednostki nadzorowane przez centralne organy administracji gospodarczej), a ponadto bardzo istotny wzgląd, iż uzyskujemy w ten sposób podstawę prawną dla ograniczenia niepożądanego ingerencji jednostek nadrzędnych w sferę obwarowaną zasadą samodzielności przedsiębiorstw.

W konsekwencji należy uznać, iż obecnie nie ma już podstawy prawnej dla ustalania na szczeblu centralnym porozumień w sprawie warunków umów, które by uzyskiwały *moc* wiążącą w stosunku do adresatów porozumienia, drogą zarządzeń sygnatariuszy porozumień, wprowadzających w życie takie porozumienia. Trzeba by także uznać, że dotychczas ustalone w tym trybie porozumienia utraciły swą *moc* wiążącą, przez to, iż podlegają obecnie postanowieniom § 6 i 7 uchwały nr 192 RM z 1973 r.

W uwzględnieniu poczynionych uwag można już także ustalić krąg dopuszczalnych na podstawie § 6 i 7 uchwały nr 192 RM z 1973 r. — sygnatariuszy porozumień w sprawie warunków umów sprzedaży i dostawy w obrocie 'uspołecznionym. Obejmuje on: 1) same strony umów, których dotyczą porozumienia, 2) ich jednostki nadrzędne. Przez jednostki nadrzędne należy przy tym rozumieć wszelkie organy sterowania gospodarką, łącznie zatem z organami centralnymi sprawującymi nadzór nad stronami umów, których warunki określane są w porozumieniu.

IV. MOC WIĄŻĄCA POROZUMIEŃ

Zasadnicze znaczenie ma zagadnienie mocy wiążącej postanowień porozumień w sprawie warunków umów. W płaszczyźnie stosunku postanowień porozumień do źródeł prawa, stojących wyżej w ich hierarchii (aktów normatywnych *sensu stricto* oraz ogólnych warunków umów), orzecznictwo arbitrażowe pojęło już dawniej słuszną zasadę, iż nie mogą one naruszać przepisów o 'Charakterze *iuris cogentis*. Wynika to ponieważ z natury rzeczy. Obecnie zasadę tę wypowiedział wyraźnie § 6 ust. 2 OWUS z 1973 r. Konsekwencją jej naruszenia będzie bezskuteczność tych postanowień porozumień, które są sprzeczne z przepisami bezwzględnie obowiązującymi, na korzyść tych ostatnich. Dotyczy to także porozumień na szczeblu centralnym, „wprowadzanych” w życie zarządzeniami ich sygnatariuszy.

W płaszczyźnie stosunku do umów o świadczenia, których warunki uregulowane są w porozumieniach, rozważyć należy sposób wiązania omawianych tu porozumień oraz zakres podmiotowy tego wiązania. Postanowienia tych porozumień mogą mieć charakter bądź wiążący (bezwzględ-

nie lub względnie), bądź w ogóle nie wiążący. Na gruncie dawniej obowiązującego ustawodawstwa, nie zawierającego wyraźnej co do tego dyspozycji, orzecznictwo arbitrażowe 'uznawało, iż postanowienia porozumień wiążą w sposób względny, tj. mają charakter *iuris dispositivi*²⁶. Obecnie obowiązujący w zakresie obrotu towarowego § 6 ust. 3 OWUS przyjmuje zasadę niewiązania, gdyż stanowi, iż postanowienia tych porozumień wiążą tylko wówczas, gdy „strony w umowie wyraźnie tak ustalią”. Jest to rozwiązanie będące wyrazem honorowania przez ustawodawcę zasady samodzielności j.g.u., rozumianej w tym przypadku jednak bardzo krańcowo, na tyle, iż może to nawet budzić już pewne wątpliwości.

Także jednak na gruncie *legis latae* nie zawsze będzie ono aktualne. Zasada niewiązania będzie w pełni stosowana w odniesieniu do porozumień zawieranych przez jednostki nadrzędne stron, a to na podstawie wyraźnego przepisu § 6 ust. 3 OWUS z 1973 r. Do porozumień natomiast zawieranych z udziałem stron umowy o świadczenie, przepis powyższy ma tylko odpowiednie zastosowanie (§ 7 ust. 2 OWUS). Jeśli bowiem sygnatariuszem porozumienia jest strona umowy o świadczenie, wówczas żaden argument nie mógłby uzasadnić niezwiązania jej postanowieniami porozumienia, którego sarnia jest sygnatariuszem. W konsekwencji należy przyjąć, iż w przypadku: 1) gdy porozumienie zawarte zostało między stroną przyszłej umowy o świadczenie a jednostką nadrzędną drugiej strony, jego postanowienia wiążą sygnatariusza, który jest równocześnie stroną umowy o świadczenie, natomiast nie wiążą jednostek podległych lub nadzorowanych przez drugiego sygnatariusza; 1) gdy porozumienie zostało zawarte bezpośrednio przez strony przyszłej umowy o świadczenie, jego postanowienia wiążą obydwie strony. W obydwu przypadkach wiązanie ma charakter bezwzględny, gdyż przyjęcie wiązania względnego pozbawiłoby w tym przypadku zawarte porozumienie w ogóle sensu.

W literaturze wypowiedziany został pogląd, iż odmienna sytuacja powstaje wówczas, gdy porozumienie zawarte zostało na szczeblu centralnymi i wprowadzone w życie zarządzeniami jego sygnatariuszy; w tym przypadku postanowienia porozumienia miałyby mieć charakter względnie obowiązujący. Wyżej starano się wykazać, iż — przynajmniej w zakresie umów sprzedaży i dostawy (oraz kooperacyjnych umów o dzieło) dopuszczalność takiej praktyki budzi uzasadnione wątpliwości, co deaktualizuje w ogóle zaznaczony tu problem. Gdyby jednak stać na innym stanowisku, wówczas istotnie trzeba by było przyjąć skutek wiążący takich porozumień, wynikający jednak nie z samych porozumień, lecz z faktu wydania decyzji administracyjnej nakładającej obowiązek stosowania się do nich²⁷.

²⁶ Por. orz. GKA z 18 I 1968 r., I-13855/67, OSOPIKA .1969, z. 1, poz. 6 z aprobowaną glosą W. Bagińskiego; orz. GKA z 28 VI 1972, nr IV-BO-3611/71, PUG 1972, z. 2, poz. 914 i inne.

²⁷ Tak Cz. Dębski, op. cit., s. 338.

V. TRYB ZAWIERANIA POROZUMIEŃ

Obowiązujące przepisy w zasadzie nie regulują trybu zawierania porozumień w sprawie warunków umów sprzedaży i dostawy w obrocie społecznym. Powstaje w związku z tym najpierw generalne pytanie, czy istnieje podstawa do stosowania w tym zakresie przepisów k.c. i przepisów OWUS z 1973 r. o zawieraniu umów oraz pewien szczególny problem, a mianowicie sprawa dopuszczalności sporów przedumownych o zawarciu porozumienia i o ustalenie jego treści.

Porozumienia w sprawie warunków umów nie mają charakteru umów cywilnoprawnych. Wydaje się, iż nie wymaga to bliższego dowodu. W tym przypadku nie ma także możliwości nawet odpowiedniego stosowania przepisów dotyczących zawierania umów cywilnoprawnych (k.c. i inne). Analogia jest tu za odległą, poza tym nawet tylko odpowiednie stosowanie tych przepisów doprowadziłoby do absurdów (oferta, przyjęcie oferty, milczenie oblata itp.). Odpada w związku z tym także — czego jednak należy już żałować — podstawa do stosowania art. 386 k.c., z którego mógłby wynikać obowiązek zawarcia porozumienia w przypadkach szczególnych. Mamy więc tu do czynienia z luką w prawie, którą wypełnić powinno w przyszłości 'ustawodawstwo.

Przesądza to również w pewnym stopniu sprawę możliwości arbitrażowego sporu przedumownego zmierzającego do zawarcia porozumienia i ustalenia jego treści. Nie można mówić o cywilnym obowiązku zawarcia porozumienia, odpada w związku z tym możliwość stosowania art. 397 i nast. k.c. Ze względu na zbyt odległą analogię odpada także możliwość odpowiedniego stosowania tych przepisów. Rzecz wymaga w związku z tym ustawodawczego uregulowania, gdyż czasem byłoby rzeczą pożądaną, aby ewentualnie w sporze przedumownym ustalić treść porozumienia potrzebnego z punktu widzenia postulatu współpracy gospodarczej.

Od przedstawionej wyżej zasady dopuścić należy *de lege lata* dwa wyjątki. Pierwszy przewidziany jest w § 6 cytowanej na wstępie uchwały nr 95 RM z 1958 r., która przewiduje możliwość wszczęcia sporu przedumownego przed GKA przez komisję branżową. Drugi przyjęć można dla przypadku, gdy strony dobrowolnie przedstawią p.a.g. wnioski o rozpoznanie sporu. Jak wiadomo, p.a.g. już od dawna i słusznie, dopuszczał taką możliwość w odniesieniu do umów o świadczenia²⁸ bez wyraźnego w tym kierunku przepisu²⁹, nie jest więc tutaj potrzebne poszukiwanie podstaw do stosowania analogii z § 9 pkt 2 i 2 OWUS z 1973 r.

²⁸ Uchwała nr 1/59 Kolegium Arbitrażu OKA z 11 II 1959 r., PUG '1959, z. 3, poz. 9.

²⁹ Projekt ustawy o p.a.g. zawiera właśnie taki przepis.

L'ENTENTE CONCERNANT LES CONDITIONS DU CONTRAT DANS
LE TRAFIC DE MARCHANDISES

Résumé

Ce travail concerne les soit-disant ententes portant sur les conditions des contrats. Ce sont les ententes constituant *lex contractus*; dont les signataires sont les unités supérieures ou bien les parties des contrats demandant des prestations. Elles ne contiennent pas des dispositions du contrat des prestations réciproques des parties, mais seulement les conditions des contrats de telles prestations. Dans les unités des contrats de vente et de livraison dans le trafic socialisé ces prestations sont prévues actuellement en vertu des dispositions bien précises. Ce n'est qu'une particulière mystification du droit et de la législation économique.

Les dispositions de la vente et de la livraison dans le trafic socialisé restent actuellement en vigueur prévoient la possibilité de la conclusion de telles ententes de la vigueur de la force obligatoire du droit par rapport aux parties des contrats demandant les prestations. Dans ces relations, les décisions des ententes régissent seulement dans le cas où les parties ont exprimé formellement et nettement cette demande. L'auteur affirme et soutient une thèse concernant ce problème qu'il n'est pas admissible actuellement de faire la conclusion au niveau central, des contrats „introduits en vigueur" par les gestions et par l'administration de leur signataires à cette condition qu'ils doivent lier les unités subordonnées. Les ententes contenues dans ce modèle au passé changent de leur caractère c'est-à-dire elles perdent la force obligatoire de droit.

Théoriquement les ententes dans affaires des conditions des contrats peuvent, en général, être privées de la force obligatoire du droit, ou bien elles peuvent lier les destinataires des ententes d'une manière absolue (*ius cogens*) ou bien relative (*ius dispositivum*). L'auteur défend la thèse que la force obligatoire des ententes peut résulter exclusivement de la dispositions bien précisée. En Pologne il n'y a pas de telle disposition; dans le domaine de la vente et de la livraison il y a une norme précise qui prive les ententes de leur force obligatoire. Cependant il résulte de cette norme que l'entente a le caractère obligatoire d'une manière absolue pour ce signataire de l'entente qui est en même temps une des parties du contrat concernant cette entente.

Les dispositions ne règlent pas le mode de conclure les ententes dans les affaires des conditions des contrats. L'auteur postule qu'on ne peut pas appliquer des dispositions du droit civil dans ce sujet d'une manière directe in même par la voie de l'analogie de la loi (*analogia legis*). Il soutient qu'on régularise ce problème par la voie de la législation. En conséquence de cette procédure, l'auteur affirme que — en principe — il n'y a pas de fondements pour admettre l'obligation de conclure une entente. Il n'y a pas, non plus, des fondements — en principe — pour la tentation arbitraire du litige précontractuel partant sur la conclusion de l'entente et sur rétablissement de son contenu, à moins que, la disposition précise détaillée ne l'admette et ou bien les parties engagées la fassent spontanément de bon gré.