

JÓZEF GÓRSKI, JACEK TROJANEK

ROZWÓJ SYSTEMU UMOWNEGO GOSPODARKI USPOŁECZNIONEJ W POLSCE LUDOWEJ

I. GOSPODARKA USPOŁECZNIONA I JEJ SYSTEM UMOWNY

Obowiązujący aktualnie gospodarke uspołecznioną system umowny jest wynikiem doświadczeń całego ćwierćwiecza Polski Ludowej. Kształtował się on stopniowo w zależności od rozwoju sektora uspołecznionego naszej gospodarki i od zasad, na jakich opierano na poszczególnych etapach funkcjonowanie tego sektora. Dla jaśniejszego zrozumienia linii rozwojowej systemu umownego w gospodarce uspołecznionej wskazane jest dokładniejsze ustalenie zasadniczych pojęć, jakimi będziemy się posługiwali.

Gospodarka uspołeczniona ukształtowała się w wyniku rewolucyjnych przeobrażeń, jakie dokonały się w naszym kraju w okresie powojennym, kiedy to podstawowe środki produkcji uległy nacjonalizacji, a władza przeszła w ręce ludu pracującego miast i wsi. Przez gospodarke uspołecznioną w znaczeniu przedmiotowym rozumiemy dziś prowadzoną przez państwowe, spółdzielcze lub społeczne jednostki organizacyjne zorganizowaną działalność, polegającą na produkcji i odpłatnej wymianie dóbr i usług, a w znaczeniu podmiotowym — ogół jednostek organizacyjnych państwowych (głównie przedsiębiorstw państwowych i ich zjednoczeń), spółdzielczych i społecznych, których zadanie polega na prowadzeniu działalności gospodarczej w oparciu o mienie społeczne (ogólnonarodowe lub grupowe).

Gospodarka uspołeczniona w Polsce stanowi podstawową część gospodarki narodowej. Poza gospodarke uspołecznioną nadal poważną pozycję zajmuje u nas gospodarka nie uspołeczniona czyli indywidualna. Obejmuje ona, jak wiadomo, przede wszystkim gospodarstwa chłopskie, a ponadto zakłady rzemieślnicze, małe zakłady przemysłowe, handlowe i usługowe.

Rdzeniem gospodarki uspołecznionej jest gospodarka państwowa. Znacznie skromniejszą rolę odgrywa gospodarka spółdzielcza oraz gospodarka organizacji społecznych. Bazą gospodarki państwowej jest socjalistyczna własność państwowa (mienie ogólnonarodowe). Składa się na nią

własność państwowa z okresu międzywojennego, mienie przejęte przez państwo w latach 1944 - 1950 w wyniku nacjonalizacji wielkiej własności rolnej, lasów i innych podstawowych gałęzi gospodarczych, mienie polnieckie, mienie porzucone i opuszczone oraz mienie zlikwidowanych jednostek samorządu terytorialnego i gospodarczego. Do tych podstawowych składników mienia ogólnonarodowego doliczyć należy ogromny dorobek gospodarki państwowej, wyrażający się w wielu tysiącach nowych zakładów przemysłowych, licznych budowach i urządzeniach, zarówno o charakterze gospodarczym jak i niegospodarczym.

Organizacja prawna gospodarki państwowej opierała się w pierwszych latach Polski Ludowej na formach wykształconych w okresie międzywojennym. Kontynuowały swoją działalność wszystkie przedwojenne przedsiębiorstwa państwowe, utworzone w drodze osobnych aktów ustawodawczych (PKP, PTT, banki państwowe, przedsiębiorstwa monopolowe), przedsiębiorstwa prowadzone w formie spółek kapitałowych z udziałem państwa oraz inne przedsiębiorstwa przemysłowe, handlowe i usługowe utworzone w drodze rozporządzeń Rady Ministrów na podstawie rozporządzenia Prezydenta RP z 17 III 1927 r. o wydzieleniu z administracji przedsiębiorstw państwowych, przemysłowych, handlowych i górniczych oraz ich komercjalizacji (Dz. U. nr 25, poz. 195).

Zarząd mieniem przejętym przez państwo w okresie powojennym sprawowany był w sposób centralistyczny najpierw przez Komitet Ekonomiczny Rady Ministrów (KERM) i jego ekspozytury terenowe, następnie zaś przez właściwe resortowo ministerstwa. Dopiero wydanie dekretu z 3 I 1947 r. o tworzeniu przedsiębiorstw państwowych (Dz. U. nr 8, poz. 42) umożliwiło należyte uporządkowanie i ujednoczenie organizacyjne gospodarki państwowej. Postanowienia dekretu z 3 I 1947 r. objęły również przedsiębiorstwa przedwojenne, z wyjątkiem przedsiębiorstw powołanych do życia osobnymi aktami ustawodawczymi.

Dekret z 3 I 1947 r. był pod wielu względami wzorowany na rozporządzeniu z 17 III 1927 r. Podlegające jego przepisom przedsiębiorstwa miały być prowadzone „według zasad gospodarki handlowej”. Przedsiębiorstwa państwowe traktowano jako przedsiębiorstwa prowadzone w większym rozmiarze i posiadające status kupców rejestrowych. Podlegały one wpisowi do rejestru handlowego i przez zarejestrowanie nabywały osobowość prawną. Ten charakter przedsiębiorstw państwowych podkreślony został również w rozporządzeniu Ministra Sprawiedliwości z 11 VII 1946 r. w sprawie określania przedsiębiorstw prowadzonych w większym rozmiarze (Dz. U. nr 36, poz. 223 z 1946 r. i nr 64, poz. 514 z 1949 r.). Dekret przewidywał, że przekazany przedsiębiorstwom majątek ruchomy przechodzi na ich własność. Mogły one we własnym imieniu nabywać i zbywać majątek ruchomy, zaciągać zobowiązania, chyba że statut zawierał w tym względzie ograniczenia. Majątek nieruchomy, znajdujący się w zarządzie i użytkowaniu przedsiębiorstwa, wykazywany miał być w akty-

wach przedsiębiorstwa, jak gdyby stanowił jego własność. Przedsiębiorstwa państwowe poddane też były obowiązkowi prowadzenia rachunkowości handlowej według zasad obowiązujących kupców rejestrowych.

Z drugiej strony jednak w dekrete z 3 I 1947 r. występują już nowe elementy odzwierciedlające potrzeby powiększonej wielokrotnie gospodarki państwowej. Do elementów tych zaliczyć należy przewidziane w art. 2 przedsiębiorstwa państwowe mające na celu koordynowanie działalności innych przedsiębiorstw państwowych, ich nadzorowanie i kontrolowanie. Stanowiły one pierwowzór obecnych zjednoczeń. System umowny przedsiębiorstw państwowych określały bez żadnych ograniczeń przepisy kodeksu handlowego i kodeksu zobowiązań. Do przedsiębiorstw państwowych nie miały bowiem zastosowania nawet ograniczenia przewidziane w ustawie z 15 II 1933 r. o dostawach i robotach na rzecz Skarbu Państwa, samorządu oraz instytucji prawa publicznego (Dz. U. nr 19, poz. 127).

Socjalistyczny charakter uzyskały przedsiębiorstwa państwowe dopiero z chwilą wejścia w życie dekretu z 26 X 1950 r. o przedsiębiorstwach państwowych (jedn. tekst Dz. U. z 1960 r. nr 18, poz. 111). Zgodnie z treścią tego dekretu przedsiębiorstwa państwowe są jednostkami gospodarki planowej, prowadzonymi na zasadach rozrachunku gospodarczego, podlegającymi wpisowi do osobnego rejestru i nie będącymi właścicielami powierzonego im mienia.

Gospodarka spółdzielcza uzyskała w Polsce Ludowej nie spotykane dotąd możliwości swego rozwoju. Jej formę organizacyjną określały przepisy ustawy z 29 X 1920 r. o spółdzielniach (Dz. U. z 1934 r. nr 55, poz. 495) ze zmianami wprowadzonymi dekretem z 29 VIII 1945 r. (Dz. U. nr 34, poz. 205), trzema ustawami z 21 V 1948 r. o Centralnym Związku Spółdzielczym i centralach spółdzielni, o centralach spółdzielczo-państwowych i przedsiębiorstwach państwowo-spółdzielczych (Dz. U. nr 30, poz. 199, 200 i 201) oraz ustawą z 20 XII 1949 r. (Dz. U. nr 65, poz. 524). Spółdzielnie stosownie do postanowień ustawy z 29 X 1920 r. miały pierwotnie charakter „handlujących” i status prawny kupców rejestrowych, jakkolwiek nie były one rejestrowane w rejestrze handlowym, lecz w osobnym rejestrze spółdzielni. Ich system umowny określały przepisy k.h. i k.z. W pierwszym okresie powojennym rola społeczno-gospodarcza spółdzielczości nie była jasno określona. Głoszona była wówczas teoria trójsektorowości, według której obok sektora państwowego i prywatnego istnieć miał jakoby oddzielny sektor spółdzielczy. Teoria ta została wkrótce przewyżczona, co znalazło swój wyraz we wspomnianych ustawach z 21 V 1948 r. Z drugiej strony głoszono teorię o przejściowym charakterze gospodarki spółdzielczej, która pochłonięta być miała w najbliższej przyszłości przez gospodarkę państwową. Tendencję tę wyrażały już ustawy z 21 V 1948 r. o przedsiębiorstwach państwowo-spółdzielczych, przekształconych na mocy art. 36 dekretu z 26 X 1950 r. w przedsiębiorstwa pań-

stwowe. Uznanie względnie trwałego charakteru gospodarki spółdzielczej i powrót do zasady dobrowolności i samorządności nastąpiły po 1956 r. Wyrazem dokonanego zwrotu jest aktualnie obowiązująca ustawa z 17 II 1961 r. o spółdzielniach i ich związkach (Dz. U. nr 12, poz. 61).

Gospodarka organizacji społecznych odgrywa stosunkowo małą rolę. Doznała ona pewnego rozkwitu w okresie po 1956 r., głównie w związku z rozwojem kółek rolniczych i podjętą przez nie działalnością gospodarczą. Przy zachowaniu odrębności organizacyjnej państwowych, spółdzielczych i społecznych jednostek gospodarczych, poczęto je stopniowo poddawać podobnym, a niekiedy i wspólnym zasadom gospodarowania. W pierwszym rządzie dotyczy to szeroko pojętej zasady planowości określonej dekretem z 1947 r. o planowej gospodarce narodowej (Dz. U. nr 64, poz. 373). Zasady wyrażone w tym dekreście zostały następnie rozbudowywane w przepisach o narodowych planach gospodarczych i znalazły swe odbicie w Konstytucji z 22 VII 1952 r.

Do wszystkich omawianych jednostek odnosił się dekret z 3 II 1947 r. o obowiązku uczestniczenia w obrocie bezgotówkowym (Dz. U. Nr 16, poz. 61). Jego zasady znalazły z czasem swą ostateczną formę w ustawach najpierw z 1 VII 1949 r. (Dz. U. Nr 41, poz. 294) a następnie z 1 VII 1958 r. o rozliczeniach pieniężnych pomiędzy jednostkami gospodarki uspołecznionej (Dz. U. Nr 44, poz. 215). Niektóre jednak zasady mające znaczenie dla obrotu gospodarczego i systemu umownego ustalane były najpierw dla jednostek państwowych, a dopiero później rozciągnięto je na spółdzielcze i społeczne jednostki gospodarcze. Dla przykładu wymienić tu należy dekret z 24 IX 1947 r. o ustalaniu cen, opłat i stawek taryfowych (Dz. U. Nr 31, poz. 122).

Stopniowe wprowadzanie wspólnych zasad dla całej gospodarki uspołecznionej doprowadziło z czasem do wykształcenia się — najpierw w orzecznictwie arbitrażowym — pojęcia jednostek gospodarki uspołecznionej (j.g.u.). Terminem tym operuje dekret z 16 V 1956 r. o umowach dostawy między jednostkami gospodarki uspołecznionej (Dz. U. nr 18, poz. 87 z późniejszymi zmianami). Jego definicję zawierała wspomniana wyżej ustawa z 1 VIII 1958 r. o rozliczeniach pieniężnych. Pojęcie j.g.u., jako podmiotów obrotu gospodarczego, utrwalone zostało ostatecznie w kodeksie cywilnym z 1964 r. Równoległe z ustalaniem się zasięgu i zasad gospodarki uspołecznionej i wykształcaniem się jej form organizacyjnych, narastało zrozumienie potrzeby oparcia uczestnictwa j.g.u. w obrocie gospodarczym na zasadach innych niż te, na których opierał się obrót powszechny. Toteż, niezależnie od obowiązujących przepisów k.h. i k.z., ukazywać się poczęły przepisy normujące w sposób odmienny formę i treść niektórych umów, zawieranych przez j.g.u. z jednostkami gospodarki uspołecznionej, a zwłaszcza umów zawieranych z innymi jednostkami gospodarki uspołecznionej.

Pierwszą próbą w kierunku stworzenia odrębnego systemu umownego dla państwowych jednostek gospodarczych była ustawa z 18 XI 1948 r.

o dostawach, robotach i usługach na rzecz Skarbu Państwa, samorządu oraz niektórych kategorii osób prawnych (Dz. U. nr 63, poz. 494). Dotyczyła ona wszystkich jednostek gospodarki państwowej (i komunalnej) łącznie z istniejącymi wówczas przedsiębiorstwami państwowymi i samorządowymi, przedsiębiorstwami pod zarządem i nadzorem państwowym, przedsiębiorstwami państwowo-spółdzielczymi, centralami spółdzielczo-państwowymi, spółkami prawa cywilnego i handlowego, w których Skarb Państwa, przedsiębiorstwa państwowe i samorządowe oraz osoby prawa publicznego posiadają udział wynoszący ponad 50% kapitału zakładowego. Ustawa wprowadziła zasadę, że zamówienia na rzecz wymienionych jednostek gospodarczych „winny być w zasadzie planowane” (art. 4 ust. 11). Powinny być one udzielane „przedsiębiorstwom państwowym, przedsiębiorstwom pod zarządem państwowym, przedsiębiorstwom samorządowym, przedsiębiorstwom pozostającym pod zarządem związków samorządu terytorialnego, przedsiębiorstwom państwowo-spółdzielczym i centralom spółdzielczo-państwowym” (art. 5), chyba że „przedmiot zamówienia nie jest objęty działalnością przedsiębiorstw wymienionych w art. 5, albo jeżeli te przedsiębiorstwa nie podejmują się wykonania zamówienia w ilości i terminach koniecznych dla zamawiającego” (art. 6). Zasady tej ustawy, po wprowadzeniu do niej koniecznych modyfikacji, utrzymane zostały w obowiązującej do dziś ustawie z 28 XII 1957 r. o dostawach, robotach i usługach na rzecz jednostek państwowych (Dz. U. z 1958 r. nr 3, poz. 7). Ustawa ta przewiduje, że w zasadzie na równi z przedsiębiorstwami państwowymi, dostawcami na rzecz jednostek państwowych mogą być również spółdzielnie (art. 2 ust. 1). Postanowieniom ustawy z 28 XII 1957 r. poddały niektóre centralne związki spółdzielcze swój obrót z jednostkami gospodarki nie uspołecznionej. Niezależnie od przepisów zawartych w ustawach z 18 XI 1948 r. i 28 XII 1957 r., w drodze osobnych aktów normatywnych, regulować poczęto omówione powyżej umowy dostawy oraz tzw. umowy inwestycyjne, zawierane między j.g.u.

Punktem zwrotnym dla dalszego wykształcania się systemu umownego w gospodarce uspołecznionej było wejście w życie kodeksu cywilnego z 1964 r. Jego postanowienia odnoszą się również do stosunków umownych, których uczestnikami są j.g.u. W tych przypadkach, w których potrzeby obrotu gospodarczego tego wymagają, przewidziana jest przez kodeks możliwość odrębnego kształtowania tych stosunków w drodze rozporządzeń Rady Ministrów lub rozporządzeń upoważnionych przez Radę Ministrów naczelných organów administracji państwowej (art. 2 i 384 k,c).

II. UMOWY SPRZEDAŻY I DOSTAWY MIĘDZY J.G.U.

1. Ustawa z dnia 19 IV 1950 r. o umowach planowych w gospodarce socjalistycznej (Dz. U. nr 21, poz. 180) wprowadziła obowiązek zawierania umów planowych w zakresie zaopatrzenia i zbytu oraz przewozu towarów „w celu przestrzegania przez jednostki gospodarki socjalistycznej

zasad praworządności Polski Ludowej, zapewnienia dyscypliny wykonania planów gospodarczych, usprawnienia współpracy przy realizacji tych planów oraz ugruntowania zasad rozrachunku gospodarczego" (art. 1). W zakresie przez siebie regulowanym ustawa z 1950 r. uchylała przepisy omówionej wyżej ustawy z dnia 18 XI 1948 r. o dostawach, robotach i usługach na rzecz Skarbu Państwa, samorządu oraz niektórych kategorii osób prawnych¹.

Obowiązkiem zawierania umów planowych objęto w szczególności przedsiębiorstwa państwowe, zakłady i instytucje, przedsiębiorstwa pozostające pod zarządem państwowym, przedsiębiorstwa państwowo-spółdzielcze, centrale spółdzielczo-państwowe i centrale spółdzielni oraz spółki prawa cywilnego i prawa handlowego, w których Skarb Państwa, przedsiębiorstwo państwowe lub osoby prawa publicznego posiadały udział wynoszący ponad 50% kapitału zakładowego. Obowiązkiem tym nie objęto przedsiębiorstw budowlano-montażowych i instalacyjnych w zakresie świadczonych przez nie usług (art. 2).

Treść i zakres umów planowych uzależniona była bezpośrednio od treści uprzednio nałożonych na przedsiębiorstwa zadań planowych w zakresie zaopatrzenia, zbytu i przewozu towarów. Inaczej mówiąc, w zawieranych na dany rok umowach planowych musiał znaleźć pokrycie cały plan zakupu, sprzedaży i przewozu określonych mas towarowych. W ten sposób umowa planowa miała konkretyzować zadania planowe przedsiębiorstw biorących udział w realizacji narodowego planu gospodarczego. Ustawa z 1950 r. nie znalazła w ogóle zastosowania w umowach przewozu, w odniesieniu zaś do obrotu towarowego przewidywała ona trojakiemu rodzajowi umowy: generalne, szczegółowe i bezpośrednie.

Obowiązek zawierania umów generalnych spoczywał na jednostkach zwierzchnich stron, tzn. na ówczesnych centralnych zarządach, zjednoczeniach bezpośrednio podległych władzom naczelnym, centralach zbytu, centralach spółdzielni i centralach spółdzielczo-państwowych. Umowy, o których mowa, miały być zawierane w ciągu 30 dni od powzięcia przez Radę Ministrów uchwały w sprawie narodowego planu gospodarczego na dany rok. W umowie generalnej jednostki zwierzchnie ustalały swoje prawa i obowiązki w zakresie organizowania zawarcia umów szczegółowych o dostawę lub przewóz towarów przez jednostki im podporządkowane i zapewnienia warunków wykonania tych umów, oraz określały przedmiot dostawy lub przewozu towarów i sposób jego rozdziału między jednostki podporządkowane. Umowa generalna określała ogólną masę towarową danego asortymentu oraz wskazywała imiennie jednostki podporządkowane, zobowiązane do zawarcia w określonych terminach umów

¹ Ustawa z dnia 18 XI 1948 r. obowiązywać miała nadal w odniesieniu do zawieranych przez przedsiębiorstwa umów jednorazowych, sezonowych i specjalnych (np. w razie awarii, klęsk żywiołowych itp., zob. art. 45 i 44 ustawy z 19 IV 1950 r.).

szczegółowych o dostawę lub przewóz. Umowy generalne zobowiązywały więc jednostki nadrzędne do podjęcia określonych czynności natury organizacyjnej i za wykonanie tego obowiązku były one odpowiedzialne majątkowo w formie kar umownych.

W wykonaniu umowy generalnej wskazane w niej jednostki podległe zobowiązane były do zawierania umów szczegółowych o dostawę lub przewóz towarów. Jednostki gospodarcze nie podporządkowane jednostkom zobowiązanym do zawierania umów generalnych (np. przedsiębiorstwa podporządkowane bezpośrednio ministerstwom) mogły zawierać umowy bezpośrednie, tj. niezależnie od istnienia uprzednio zawartych umów generalnych. Podobnie uczynić mogły jednostki podporządkowane jednostkom zobowiązanym do zawarcia umów generalnych w zakresie nie objętym umową generalną, tzn. w przypadku gdy umowa generalna nie obejmowała w 100% ich planu zaopatrzenia i zbytu lub przewozu, albo gdy dany towar nie został w ogóle objęty umową generalną. Zarówno umowy szczegółowe, jak i umowy bezpośrednie miały być zawierane między 30 a 90 dniem od zatwierdzenia przez Radę Ministrów uchwały w sprawie narodowego planu gospodarczego na dany rok.

Ustawa upoważniła Przewodniczącego Komisji Planowania Gospodarczego do wydawania — w porozumieniu z właściwymi ministrami — ogólnych warunków dostaw, odbioru i przewozu poszczególnych towarów przez jednostki gospodarcze podlegające obowiązkowi zawierania umów planowych. Upoważnienie to odnosiło się również do wydawania wzorów umów planowych (typowych). Ustawa z 19 IV 1950 r. i wydane na jej podstawie akty prawne w poważnym stopniu ograniczyły prawo stron do dysponowania losem, formą i treścią zawieranych umów gospodarczych. Ustawa ta nie przyczyniła się do rozwoju i umocnienia systemu umownego w obrocie społecznym. Mimo wprowadzenia obowiązku zawierania umów, pozbawiła je ona istotnego znaczenia. Pozostaje to w bezpośrednim związku z obowiązującym w tym czasie (1949 - 1955) skrajnie centralistycznym systemem planowania i zarządzania gospodarką narodową w PRL. System ten przyznawał jednostkom nadrzędnym nieograniczone kompetencje w zakresie ingerowania w operatywną działalność podporządkowanych im przedsiębiorstw, toteż jednostki nadrzędne w praktyce zarządzały bezpośrednio działalnością podległych im jednostek gospodarczych i wykonywały w stosunku do nich nie tylko funkcje planująco-regulujące, ale również funkcje operatywno-wykonawcze. W tych warunkach umowy odgrywały w rzeczywistości znikomą rolę i posiadały raczej charakter czysto formalny. Obrót gospodarczy w ramach sektora społecznego, a zwłaszcza między jednostkami gospodarki państwowej, odbywał się nie na podstawie umów, lecz na podstawie ogólnie ustalonych planów i zarządzeń administracyjno-prawnych jednostek nadrzędných. W konsekwencji dokonywane w ramach tego obrotu świadczenia posiadały w istocie charakter świadczeń bezumownych, choć — dla

dopełnienia obowiązku wynikającego z ustawy z 19 IV 1950 r. — strony nadawały *ex post* (z końcem roku) spełnianym świadczeniom szatę umowną.

Do upowszechnienia się świadczeń bezumownych przyczyniła się również sama ustawa z 1950 r., która zawierała rozwiązania zbyt sztywne, często nie znajdujące pokrycia w praktyce gospodarczej. Tak np. wprowadzony przez ustawę obowiązek zawierania umów generalnych w ciągu 30 dni od powzięcia przez Radę Ministrów uchwały w sprawie narodowego planu gospodarczego na dany rok okazał się — z przyczyn natury organizacyjnej — niemożliwy do realizacji. Z reguły też umowy generalne zawierano dopiero po upływie pierwszego półrocza obowiązywania planu. Okoliczność ta automatycznie przesuwiała w czasie terminy zawierania przez podległe jednostki umów szczegółowych i bezpośrednich i hamowała proces zawierania umów gospodarczych.

Akty administracyjne, zastępujące umowy, określające jednostkę zobowiązaną do dokonania świadczenia majątkowego i jednostkę uprawnioną do jego odbioru oraz przedmiot świadczenia — stwarzały nie tylko stosunek administracyjnoprawny między jednostką zwierzchnią a podporządkowaną, ale również stosunek cywilnoprawny między zobowiązanym a uprawnionym do odbioru świadczenia. Akty te były więc bezpośrednim źródłem powstawania, zmiany i rozwiązywania stosunków cywilnoprawnych w ramach obrotu uspołecznionego.

2. Sytuacja uległa zasadniczej zmianie w związku z zapoczątkowanymi w 1956 r. reformami. Reformy te zmierzały do względnej decentralizacji systemu zarządzania gospodarką uspołecznioną, do ograniczenia kompetencji organów planująco-regulujących i rozszerzenia samodzielności jednostek operatywno-wykonawczych (przedsiębiorstw) prowadzących bezpośrednią działalność gospodarczą w sferze produkcji oraz wymiany dóbr i usług. Prawnym wyrazem dokonanych przemian był m. in. obowiązujący częściowo jeszcze do dziś dekret z 16 V 1956 r. o umowach dostawy pomiędzy jednostkami gospodarki uspołecznionej (Dz. U. nr 16, poz. 87) uchylający ustawę z 1950 r. o umowach planowych. Dekret z 1956 r. jest fundamentalnym aktem, na którym opiera się aktualnie obrót towarowy między j.g.u.² Dekret ten, jakkolwiek odnosi się bezpośrednio jedynie do dostaw towarowych, zapoczątkował wprowadzenie do całego obrotu uspołecznionego powszechnie dziś obowiązującej zasady, w myśl której wszelkie świadczenia (dostawy, roboty i usługi) między j.g.u. powinny odbywać się nie na podstawie samych aktów administracyjnych, ale na podstawie uprzednio zawartych bezpośrednich umów, uznanych za niezbędny instrument kształtowania racjonalnej współpracy między j.g.u.

² Szczegółowe zasady umowne znajdowały wyraz w wydawanych na podstawie dekretu „ogólnych warunkach dostaw”. Ulegały one wielokrotnym zmianom. OWD z 1956 r. (M.P. nr 89, poz. 1016) zostały zastąpione przez OWD z 1959 r. (M.P. nr 37, poz. 167), te zaś przez OWD z 1963 r. (M.P. nr 34, poz. 172).

Stosownie do art. 7 i 8 dekretu z 16 V 1956 r. dostawy oparte jedynie na akcie administracyjnym dopuszczalne są tylko w dwóch przypadkach:

1) gdy decyzję o wykonaniu ustawy wydał naczelny organ administracji państwowej na podstawie upoważnienia Rady Ministrów w przypadkach wyjątkowych, uzasadnionych koniecznością gospodarczą,

2) gdy decyzję o wykonaniu dostawy wydała jednostka nadrzędna, a z powodu nadzwyczajnego zdarzenia odroczenie dostarczenia przedmiotu świadczenia do czasu zawarcia umowy mogłoby wyrządzić szkodę gospodarce narodowej³.

3. Umowy dostawy i sprzedaży między j.g.u. unormowane są od 1 I 1965 r. przepisami kodeksu cywilnego z 1964 r. Umowa dostawy, wywodząca się genetycznie z umowy sprzedaży, została w kodeksie cywilnym uregulowana jako odrębny od sprzedaży typ umowy. Odrębność ta wyraża się przede wszystkim w tym, że stronami w umowie dostawy mogą być tylko j.g.u., przy czym dostawca obowiązany jest nie tylko do dostarczenia częściami lub periodycznie rzeczy oznaczonych co do gatunku, ale i do wytworzenia tych rzeczy. Umowa dostawy została unormowana w kodeksie cywilnym jedynie w sposób fragmentaryczny (art. 605-661). W sprawach osobno nie unormowanych mają do umowy dostawy zastosowane przepisy o umowie sprzedaży (art. 612 k.c.).

Na podstawie delegacji zawartej w art. 384 k.c. oraz w wykonaniu uchwały nr 97 Rady Ministrów z dnia 27 IV 1965 r. w sprawie upoważnienia naczelných organów administracji państwowej do ustalania ogólnych warunków dla określonych kategorii umów (M. P. nr 23, poz. 109) Przewodniczący Komisji Planowania przy Radzie Ministrów wydał specjalne przepisy normujące prawa i obowiązki j.g.u. w związku z zachodzącym między nimi obrotem towarowym. Są to:

a) ogólne warunki umów sprzedaży (i dostawy) w obrocie krajowym (OWS) z 7 X 1966 r. (M. P. nr 57, poz. 276);

b) ogólne warunki umów sprzedaży (i dostawy) towarów przeznaczonych na eksport (OWS eksport);

c) ogólne warunki sprzedaży (i dostawy) towarów pochodzących z importu (OWS import) z 13 II 1967 r. (M. P. nr 12, poz. 64). Ogólne warunki uzupełnione są instrukcjami w sprawie postępowania przy zawieraniu i wykonywaniu umów sprzedaży i umów dostawy w obrocie krajowym oraz umów sprzedaży i dostawy związanych z obrotem z zagranicą (M. P. z 1966 r. nr 57, poz. 277 i z 1967 r. nr 47, poz. 237). Ponadto na podstawie wskazanych wyżej delegacji właściwi ministrowie wydali odrębne zarządzenia ustalające ogólne warunki umów dotyczących nie-

³ Również zmiana lub rozwiązanie umowy, choćby miały one nastąpić na zarządzenie organów nadrzędnych, następuje w drodze umowy lub zastępującego ją orzeczenia komisji arbitrażowej (art. 6).

których grup towarów (tzw. branżowe warunki sprzedaży — BWS) np. ogólne warunki umów sprzedaży i dostawy warzyw i owoców, pieczywa, drewna i wyrobów z drewna, piwa, mięsa i przetworów mięsnych itp. Branżowe warunki umów sprzedaży i dostawy są przepisami szczególnymi w stosunku do OWS, te zaś przepisami szczególnymi w stosunku do przepisów zawartych w kodeksie cywilnym, dotyczących umowy sprzedaży lub dostawy.

O ile przepisy dotyczące OWD z lat 1950 - 1956 w wysokim stopniu ograniczały swobodę stron w kształtowaniu treści umowy, o tyle nowe warunki umów sprzedaży i dostawy posiadają w zasadzie charakter dyspozytywny. W szczególności począwszy od 1956 r. strony mogą w umowach sprzedaży i dostawy regulować wzajemne prawa i obowiązki odmiennie niż to określają OWS, chyba że z treści warunków dostaw wynika zakaz odmiennego regulowania tych praw i obowiązków. Dotyczy to postanowień o cenach i terminach ich zapłaty oraz możliwości ograniczenia lub wyłączenia odpowiedzialności stron, przewidzianych w OWS.

4. Poważny wpływ na funkcjonowanie systemu umownego w u społeczonym obrocie towarowym wywierają przepisy o rozdzielnictwie. Obrót hurtowy surowcami, półfabrykatami i wyrobami gotowymi podlegał i podlega u nas reglamentacji, której zakres zależy przede wszystkim od relacji zachodzących pomiędzy popytem i podażą na określone dobra i usługi. W naszych warunkach występuje jeszcze obecnie deficyt podstawowych artykułów wchodzących w skład zaopatrzenia techniczno-materiałowego oraz niedobór mocy przerobowej przedsiębiorstw wykonawstwa inwestycyjnego. Okoliczność ta zmusza organy planująco-regulujące do sporządzania bilansów masy towarowej i administracyjnego rozdzielnictwa towarów oraz robót w sposób optymalnie zabezpieczający interesy gospodarki narodowej. Podstawowe znaczenie w tej mierze posiada dekret z 29 X 1952 r. o gospodarowaniu artykułami obrotu towarowego i zaopatrzenia (Dz. U. Nr 44, poz. 301 z późniejszymi zmianami) oraz uchwała nr 262 Rady Ministrów z 28 VII 1960 r. w sprawie bilansów materiałowych i rozdzielnictwa (M. P. nr 70, poz. 329 z późn. zmian.) i ogólne przepisy o przydziałach, rozdzielnikach i uzgodnieniach dostaw stanowiące załącznik nr 1 do zarządzenia Przewodniczącego Komisji Planowania z 2 IV 1963 r. (M. P. nr 34, poz. 172). W przeciwieństwie do praktyki lat 1950-1956, wydawane w oparciu na powołanych wyżej przepisach decyzje administracyjne nie zastępują umów, lecz nakładają jedynie na dostawcę obowiązek zawarcia umowy na żądanie odbiorcy legitymującego się rozdzielnikiem, asygnatą lub innym dokumentem dotyczącym świadczeń objętych rozdzielnictwem. W przypadku odmowy zawarcia umowy, stronie uprawnionej przysługuje roszczenie o zawarcie, które może — ze skutkiem konstytutywnym — zrealizować w drodze sporu przedumownego (art. 397 i nast. k.c.).

5. W ramach zaopatrzenia techniczno-materiałowego szczególną rolę przypisać należy kooperacji przemysłowej unormowanej uchwałą Rady Ministrów z 8 VIII 1961 r. w sprawie usprawnienia kooperacji przemysłowej (M. P. z 1969 r. nr 13, poz. 106). Kooperacją przemysłową w ramach zaopatrzenia techniczno-materiałowego jest wykonywanie i dostarczanie na specjalne zamówienie odbiorcy zespołów, podzespołów, półfabrykatów i części (tzw. elementów kooperacyjnych) potrzebnych do produkcji określonego wyrobu finalnego. Kooperacją przemysłową objęte są przede wszystkim państwowe przedsiębiorstwa przemysłu kluczowego i terenowego, a w uzasadnionych przypadkach również spółdzielczość pracy. Zawierane na podstawie ogólnych warunków umów sprzedaży i dostawy umowy kooperacyjne posiadają z reguły charakter umów wieloletnich. Do ich zawarcia dochodzi w wyniku pertraktacji zainteresowanych przedsiębiorstw oraz w wyniku organizacyjnej działalności jednostek nadrzędnych, które mogą nałożyć na podległe im przedsiębiorstwa obowiązek zawarcia umowy kooperacyjnej.

6. Na szczególne podkreślenie zasługuje też fakt, iż na przestrzeni ostatnich lat uległy zasadniczej zmianie funkcje zawieranych w stosunkach obrotu uspołecznionego umów sprzedaży i dostawy. Do 1956 r. umowy te traktowano wyłącznie jako środek konkretyzacji zadań planowych. W 1956 r. przyznano im również funkcje korygujące zadania planowe. Począwszy od 1965 r. plany przestały w zasadzie dominować nad umowami "sprzedaży i dostawy.

W wyniku reform przeprowadzonych w wykonaniu uchwał II Plenum KC PZPR o kierunkach zmian w systemie planowania i zarządzania gospodarką narodową w latach 1966 - 1970, umowy sprzedaży i dostawy stały się istotnym elementem tworzenia planów przedsiębiorstw. Przepisy w sprawie opracowywania i zatwierdzania operatywnych planów kwartalno-miesięcznych i rocznych planów techniczno-ekonomicznych j.g.u. stanowią, że plany te powinny opierać się na konkretnych zamówieniach. Wymienione wyżej przepisy regulujące zasady obrotu artykułami zaopatrzenia materiałowo-technicznego również wskazują, że umowy o dostawę artykułów, które mają być wyprodukowane, powinny stanowić podstawę do opracowania planów produkcji. Podobnie wygląda sytuacja w dziedzinie kooperacji przemysłowej oraz w sprzedaży i dostawie eksportowej lub importowej.

III. UMOWY INWESTYCYJNE

1. W pierwszych latach Polski Ludowej — do czasu utworzenia państwowych i spółdzielczych przedsiębiorstw wykonawstwa inwestycyjnego — inwestorzy państwowi i spółdzielcy powierzać musieli wykonanie

robót i usług związanych z inwestycjami budowlanymi i remontami przedsiębiorstw prywatnym.

Podobnie więc, jak w przypadku obrotu towarowego, stosunki cywilnoprawne związane z inwestycjami budowlanymi regulowane były przepisami kodeksu zobowiązań z 1933 r. dotyczącymi umowy o dzieło przy uwzględnieniu przepisów ustawy z 15 II 1933 r. (Dz. U. nr 19, poz. 127) i rozporządzenia Rady Ministrów z 29 I 1937 r. (Dz. U. nr 13, poz. 92) o dostawach i robotach na rzecz Skarbu Państwa, samorządu oraz instytucji prawa publicznego, a następnie ustawy z 18 XI 1948 r. o dostawach, robotach i usługach na rzecz Skarbu Państwa, samorządu oraz niektórych kategorii osób prawnych (Dz. U. nr 63, poz. 494) i rozporządzenie Rady Ministrów z 19 II 1949 r. (Dz. U. nr 12, poz. 73)⁴. Te ostatnie przepisy miały chronić interes społeczny przed nadużyciami ze strony prywatnych przedsiębiorstw⁵.

Stopniowe eliminowanie przedsiębiorstw prywatnych w dziedzinie inwestycji, oparcie uspołecznionej działalności inwestycyjnej na państwowych i spółdzielczych jednostkach organizacyjnych, oparcie tej działalności na zasadach planowości (dekret z 25 VI 1946 o państwowym planie inwestycyjnym, Dz. U. nr 32, poz. 200) — wszystko to wymagało nowej regulacji prawnej w dziedzinie gwałtownie rozwijającej się państwowej i spółdzielczej działalności inwestycyjnej, zgodnej z nowymi zasadami gospodarowania.

Przy poszukiwaniu nowych rozwiązań prawnych w tej materii ścierały się dwie tendencje. Przedstawiciele jednego kierunku byli zdania, że kształtowanie wszelkich stosunków prawnych w procesie inwestycyjnym następować powinno na podstawie prawa administracyjnego oraz w drodze decyzji administracyjnych. Inni zaś — nie negując decydującej roli organów administracyjnych w dziedzinie działalności inwestycyjnej — wskazywali na umowę, jako konieczny instrument kształtowania stosunków pomiędzy uczestnikami procesu inwestycyjnego⁶.

Ostatecznie przewagę uzyskała druga z wymienionych tendencji, w związku z czym powstał problem wypracowania koncepcji umów inwestycyjnych odpowiadających potrzebom gospodarki planowej. Ponieważ kodeksowe typy umów okazały się mało przydatne, poczęto kształtować w drodze normatywnych aktów administracyjnych nowe rodzaje umów inwestycyjnych. Z klasycznej umowy o dzieło wyrosły stopniowo umowy o roboty budowlano-montażowe oraz umowy o sporządzenie do-

⁴ Umowy budowlane regulowały wydane w 1946 r. tzw. ogólne warunki obowiązujące przy wykonywaniu dla Skarbu Państwa i samorządu robót budowlanych.

⁵ Zob. w tej mierze L. Bar, *Stosunki administracyjne w działalności inwestycyjnej*. Studia Prawnicze 1966, s. 22 - 24.

⁶ L. Bar, op. cit., s. 23.

kumentacji projektowo-kosztorysowej. Na bazie przepisów o zleceniu wykształciły się umowy o nadzór inwestorski i autorski nad przebiegiem robót budowlano-montażowych⁷.

2. Pierwsze modele umowy o roboty budowlane między j.g.u. znalazły swój wyraz w zarządzeniach Ministra Budownictwa z 30 V 1949 r. (Dz. Urz. Min. Bud. nr 4, poz. 74) i Przewodniczącego PKPG z 5 I 1951 r. w sprawie stosowania wzoru umowy ramowej o wykonanie robót budowlanych i montażowych (M. P. nr A-18, poz. 238). Zarządzenia te wprowadziły system umów jednorocznych. Umowy o wykonanie robót budowlano-montażowych zawierano tylko w granicach przyznanych inwestorom limitów inwestycyjnych i tylko na dany rok kalendarzowy.

Z systemem tym zerwano z chwilą wejścia w życie nowego zarządzenia Przewodniczącego PKPG z 11 I 1952 r. w sprawie zasady i trybu zawierania umów o wykonanie robót budowlano-montażowych objętych planem inwestycyjnym (M. P. nr A-5, poz. 53). Określało ono zasady i tryb zawierania umów o wykonanie robót budowlano-montażowych, wprowadzało wzory umów, według których miały być udzielane i przyjmowane zamówienia oraz tymczasowe warunki umowne regulujące wzajemne prawa i obowiązki stron. Zapoczątkowało ono również — przejęty z doświadczeń gospodarki radzieckiej — system umów wieloletnich, tzn. umów obejmujących wykonanie całego zadania inwestycyjnego stanowiącego całość gospodarczą, objętego jedną, wspólną dokumentacją projektowo-kosztorysową określającą sposób rozwiązania wszystkich zagadnień technicznych, ekonomicznych i organizacyjnych danej inwestycji⁸. Na podstawie i w wykonaniu umowy wieloletniej zawierano umowy roczne określające roczne rozmiary robót oraz ich wartość kosztorysową i terminy wykonania.

Podobnie jak w dziedzinie obrotu towarowego, również umowy o wykonawstwo inwestycyjne zawierane w latach 1950 - 1957 w wielu przypadkach posiadały charakter czysto formalny. Obowiązujące w tym czasie rygorystyczne przepisy o dyscyplinie inwestycyjnej i finansowej wprowadzały wiele mechanicznych, administracyjnych nakazów i zakazów, obwarowanych różnego rodzaju sankcjami. W znacznym stopniu ograniczały one znaczenie oświadczeń woli składanych przez j.g.u., będące stronami umów inwestycyjnych.

Dopiero przepisy wydane po 1956 r., w związku ze zmianami w systemie planowania i zarządzania gospodarką narodową, nadały umowom

⁷ Zob. H. Dawidowicz, *Zastosowanie prawa cywilnego do umowy dostawy*, PUG 1963, nr 4, s. 97.

⁸ Zob. F. Wentowski, *Cywilnoprawne znaczenie umowy wieloletniej o wykonanie robót budowlanych*, PUG 1956, nr 1, s. 18 - 25.

inwestycyjnym znacznie wyższą rangę⁹. W pierwszym rządzie wymienić tu należy uchwałę Rady Ministrów z 5 I 1957 r. w sprawie umów o roboty budowlano-montażowe (M. P. nr 4, poz. 28) i załączone do niej ogólne zasady umów. Regulowały one początkowo wszystkie umowy o roboty budowlane i montażowe zawierane pomiędzy j.g.u. Wskutek wejścia w życie zarządzenia Ministra Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych z 14 IV 1958 r. w sprawie umów o roboty budowlano-montażowe wykonywane przez przedsiębiorstwa państwowe (M. P. nr 32, poz. 186) zakres podmiotowy uchwały z 1957 r. uległ znacznemu ograniczeniu. Minio że kodeks cywilny z 1964 r. przewiduje umowę o roboty budowlane między j.g.u. jako odrębny typ umowy nazwanej (art. 647 - 658), jego wejście w życie nie miało wpływu na dalsze obowiązywanie aktów z 1957 i 1958 r. z uwagi na postanowienie art. IX przepisów wprowadzających. Akty te utraciły moc prawną dopiero z chwilą wejścia w życie zarządzenia MBiPMB z 30 XII 1966 r. w sprawie zasad i warunków umów o wykonanie obiektów budownictwa oraz zasad ustalania wynagrodzeń i dokonywania rozliczeń za te obiekty (M. P. nr 2, poz. 9 z 1967 r. — tzw. w.w.o.b.). Obecnie obowiązuje w tej mierze zarządzenie MBiPMB z dnia 11 II 1970 r. (M. P. nr 7 poz. 66).

3. W zakresie prac projektowych od samego początku obowiązywała zasada, że opracowanie projektów budowlanych powinno się opierać na zawartych uprzednio na piśmie umowach. W pierwszym okresie znaczną ilość prac projektowych wykonywały również przedsiębiorstwa lub osoby prywatne. Zawierane w tym przedmiocie umowy regulowały przepisy kodeksu zobowiązań (umowa o dzieło) oraz przepisy powołanej wyżej ustawy z 18 XI 1948 r. i rozporządzenia wykonawczego Rady Ministrów z 19 II 1949 r.

W miarę wzrostu ilościowego państwowych biur projektowych, grupowanych przede wszystkim w resorcie budownictwa, nałożono na uspołecznionych inwestorów wyraźny obowiązek zawierania umów o prace projektowe z jednostkami państwowymi. W myśl § 1 zarządzenia Przewodniczącego PKPG z 27 VII 1950 w sprawie trybu zlecenia wykonania dokumentacji technicznej dla potrzeb planu inwestycyjnego (Biuletyn PKPG nr 17, poz. 194) inwestorzy uspołecznieni zobowiązani byli do udzielania zleceń na wykonanie dokumentacji projektowej wyłącznie państwowym biurom projektowym. Zasadę tę odzwierciedla również uchwała Prezydium Rządu z 26 XI 1952 r. w sprawie utworzenia wojewódzkich biur projektowych przy prezydiach wojewódzkich rad narodowych (M. P. nr A-85, poz. 1339), która stanowiła, że z chwilą powołania wojewódzkich biur projektowych zlecenie prac projektowo-kosztorysowych innym

⁹ Zob. S. Buczkowski, S. Mizera, F. Wentowski, *Umowy budowlane*, Warszawa 1962, s. 17.

jednostkom niż państwowe biura projektowe (resortowe, branżowe, wojewódzkie) może być dokonane tylko w wyjątkowych i uzasadnionych przypadkach, po stwierdzeniu niemożności wykonania potrzebnej dokumentacji projektowo-kosztorysowej przez państwowe biuro projektów i za każdorazową zgodą ministra sprawującego nadzór nad investorem.

W związku z powyższym pojawiać się zaczęły pierwsze próby określania zasad i warunków zawierania oraz wykonywania tych umów. Już w końcu 1949 r. Minister Budownictwa zawarł generalną umowę z Centralnym Biurem Projektów Architektonicznych i Budowlanych o wykonanie projektów dla inwestycji przewidzianych w planie inwestycyjnym na lata 1950 i 1951¹⁰. Na podstawie tej umowy poszczególni uspołecznieni inwestorzy udzielali zleceń na opracowanie prac projektowo-kosztorysowych. Dalszy model umowy o prace projektowo-kosztorysowe zawierane przez j.g.u. określało zarządzenie Przewodniczącego PKPG z 10 III 1951 r. w sprawie stosowania wzoru umowy ramowej dotyczącej sporządzania dokumentacji technicznej dla inwestycji (M. P. nr A-35, poz. 441), które wprowadziło w życie wzór umowy ramowej oraz warunki umowne do umowy ramowej dotyczącej sporządzania dokumentacji projektowej dla inwestycji. Przepisy regulujące umowy o prace projektowe — podobnie jak regulacja prawna umów budowlanych — ulegały częstym zmianom. Płynność norm prawnych w tym zakresie tłumaczy się intensywnym rozwojem sił wytwórczych, przemianami w dziedzinie stosunków produkcji oraz reformami w systemie planowania i zarządzania gospodarką narodową¹¹.

W wykształceniu się umowy o prace projektowe istotną rolę odegrały kolejno następujące przepisy: uchwały nr 694 Rady Ministrów z 3 XI 1956 r. (M. P. nr 100, poz. 1153); uchwały nr 504 Rady Ministrów z 22 XII 1959 r. (M. P. z 1960 r. nr 12, poz. 53) oraz zarządzenia Przewodniczącego Komitetu Budownictwa, Urbanistyki i Architektury z 7 IX 1960 r. wprowadzające ogólne zasady zawierania umów i dokonywania rozliczeń za prace projektowe wykonywane przez państwowe biura projektowe na rzecz jednostek uspołecznionych (M. P. Nr 74, poz. 343).

Aktualnie całokształt spraw związanych z umowami o prace projektowe zawierane pomiędzy j.g.u. regulują zasady i warunki umów o prace projektowe wprowadzone w życie zarządzeniem Ministra Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych z 30 VII 1969 r. (M. P. nr 38, poz. 311).

4. Podobnie jak umowy o roboty budowlano-montażowe i prace projektowe wykształciły się stopniowo umowy o prace geodezyjno-kartogra-

¹⁰ Zob. Dz. Urz. Min. Bud. z 1950 r. nr 1, poz. 2 i nr 12, poz. 136.

¹¹ Por. S. Buczkowski, *Umowa o roboty budowlano-montażowe. Wybrane zagadnienia prawne*. Studia Prawnicze 1964, nr 3, s. 4.

ficzne¹². prace geologiczne¹³, nadzór autorski i inwestorski¹⁴ między j.g.u.

Umowy związane z przygotowaniem i realizacją inwestycji budowlanych poddane są ścisłemu (indywidualnemu) planowaniu. Organy kierujące gospodarką narodową w różnorodny sposób ingerują w treść stosunków prawnych regulowanych tymi umowami. Doniosłe znaczenie inwestycji budowlanych dla gospodarki narodowej sprawia, że treść odnoszących się do nich umów nie może być pozostawiona swobodnemu uznaniu stron. Stąd też przepisy regulujące poszczególne umowy inwestycyjne — w przeciwieństwie do umów sprzedaży i dostawy — posiadają z reguły charakter przepisów bezwzględnie obowiązujących.

LE DÉVELOPPEMENT DU SYSTÈME DE CONTRAT DE L'ÉCONOMIE NATIONALISÉE EN POLOGNE POPULAIRE

R é s u m é

En conséquence aux modifications intervenues dans notre pays après la deuxième guerre mondiale, l'économie polonaise comprend deux secteurs: le secteur socialiste et le secteur non socialiste.

Le secteur socialiste, c'est à dire l'économie nationalisée, joue un rôle dominant tandis que l'économie non nationalisée, bien qu'encore assez vaste, possède une importance plus restreinte. L'économie nationalisée comprend l'économie d'état, de coopératives, et l'économie d'organisations sociales. Le domaine de l'économie nationalisée ainsi que ses formes d'organisation se sont formées graduellement et sont le résultat de l'expérience des 25 dernières années. La majeure partie de l'économie nationalisée est menée sous forme d'entreprises d'état et de coopératives. Durant les premières années leurs principes d'organisation s'appuyaient sur des modèles d'avant guerre. Aussi bien les entreprises d'état que les coopératives étaient considérées comme un genre spécial de commerçants, et leur système de contrat était réglémenté par les prescriptions du droit commercial et du droit civil (code commercial et code civil). Ce n'est que dans les années suivantes que l'on a adapté la structure d'organisation et les méthodes de gestion des entreprises d'état, aux principes de l'économie planifiée. En conséquence est apparu le besoin d'appuyer les contrats conclus par les unités de l'économie nationalisée sur ces mêmes principes. D'une part on a limité dans une large mesure la possibilité de conclure des contrats de livraison, de travail et de services pour les unités d'état et ensuite pour les coopératives avec des livreurs et des réalisateurs privés, d'autre part on a élaboré de nouveaux modèles de contrats de vente et de livraison ainsi que de contrats liés aux investissements, conclus entre les unités de l'économie natio-

¹² Uregulowane obecnie zarządzeniem Min. Spraw. Wewn. z 10 V 1969 r. (M. P. nr 20, poz. 170).

¹³ Uregulowane rozp. Rady Ministrów z 20 IX 1961 r. (Dz. U. Nr 44, poz. 232).

¹⁴ Zarządzenie Min. BiPMB z 30 VII 1969 r. (M. P. Nr 38, poz. 311) oraz Zarządzenie Przew. Komisji Planowania z 27 VII 1965 (M. P. Nr 41, poz. 234).

nalité. Cette différenciation est restée également après l'entrée en vigueur du code civil de 1964, bien que ses prescriptions se reportent en fin de compte également aux relations dont les participants sont les unités de l'économie nationalisée.

On a porté une attention spéciale dans l'article, au développement du système de contrat existant entre les unités de l'économie nationalisée, concernant les contrats de vente et de livraison ainsi que les contrats d'investissement.