

# I. ARTYKUŁY

JACEK TROJANEK

## SPOŁECZNO-GOSPODARCZE ZNACZENIE UMÓW DŁUGOTERMINOWYCH W USPOŁECZNIONYM OBROTCIE TOWAROWYM

### I

W ustawodawstwie prawnogospodarczym regulującym uspołeczniony obrót towarowy zaobserwować można stałą tendencję do przełamywania utrwalonej w pierwszym dwudziestolecu PRL praktyki zawierania umów dostawy (sprzedaży) na okresy krótkie, tzn. na okres kwartału, półroczia lub roku. Tendencja ta wynika z intencji ustawodawcy, aby umowy na krótkie okresy ustępowały w coraz to większym stopniu umowom długoterminowym, w szczególności zaś umowom wieloletnim i aby właśnie te ostatnie umowy stały się podstawową formą organizującą więzi ekonomiczne zarówno między samymi przedsiębiorstwami przemysłowymi, jak również między przedsiębiorstwami przemysłowymi i handlowymi. Stanowisko ustawodawcy w tej materii wychodzi naprzeciw postulatowi odzwierciedlonemu w licznych dokumentach partyjno-rządowych związanych z modyfikowaniem i doskonaleniem systemu zarządzania i planowania gospodarką narodową.

W niniejszym artykule postaram się: przedstawić aktualny stan prawny w przedmiocie zakreślonym tytułem opracowania; skonfrontować intencje ustawodawcy z bieżącą praktyką gospodarczą i poglądami doktryny<sup>1</sup>; omówić konkretne korzyści społeczno-gospodarcze, jakie wynikają

<sup>1</sup> Problematyka umów wieloletnich nie była dotąd przedmiotem opracowań monograficznych. W ostatnich latach ukazało się jednak kilka artykułów poświęconych tym umowom. Zob. w szczególności: M. Staniszkis, *Kooperacja przemysłowa w świetle przepisów i praktyki przedsiębiorstw*, PUG 1968, nr 1; Cz. Przymusiński, *Uwagi na temat koncepcji umów wieloletnich na dostawy eksportowe*, PUG 1968, nr 7; T. Dryll, *W sprawie długoterminowych umów sprzedaży i umów dostawy pomiędzy jednostkami gospodarki uspołecznionej*, PUG 1970, nr 7; F. Romaniuk, *Umowy długoterminowe w świetle uchwały nr 99/70 Rady Ministrów*, PUG 1970, nr 11; G. Domański, *Uwagi w sprawie umowy kooperacyjnej*, PUG 1973, nr 2; K. Milewska, *Długookresowe powiązania umowne w Polsce — teoria i praktyka*, *Gospodarka Materiałowa* 1973, nr 10; T. Cichoń, *Trudności w zawieraniu wieloletnich umów sprzedaży i dostawy*, *Gospodarka Materiałowa* 1975, nr 10; T. Wojcie-

z długoterminowych powiązań umownych dla gospodarki narodowej i dla samych zainteresowanych tego rodzaju wyższą formą współdziałania przedsiębiorstw; wskazać na niektóre przedsięwzięcia i warunki niezbędne dla dalszego rozwoju umów wieloletnich w uspołecznionym obrocie towarowym.

## II

Instytucja umowy wieloletniej wyeksponowana została — chronologicznie rzecz rozważając — w uchwale nr 314 Rady Ministrów z 8 VIII 1961 r. w sprawie usprawnienia kooperacji przemysłowej (tekst jednolity: M.P. z 1969 r., nr 13, poz. 106 z późn. zm.), która przyjmuje zasadę obligatoryjnego zawierania umów wieloletnich w powiązaniach kooperacyjnych (z wyjątkiem sytuacji określonych w ust. 5 § 6 uchwały). Następnie uchwała nr 124 Rady Ministrów z 26 IV 1968 r. w sprawie zasad zawierania umów wieloletnich na dostawy eksportowe pomiędzy przedsiębiorstwami i zjednoczeniami przemysłowymi a przedsiębiorstwami handlu zagranicznego (nie publikowana) oraz pochodząca z tej samej daty uchwała Rady Ministrów nr 125 w sprawie przedsiębiorstw specjalizujących się w produkcji eksportowej (również nie publikowana) umowy długookresowe podniosła do rangi podstawowego instrumentu kształtującego współpracę jednostek handlu zagranicznego z przedsiębiorstwami przemysłowymi. Z kolei uchwała nr 99 Rady Ministrów z 10 VII 1970 r. w sprawie rocznych i wieloletnich umów sprzedaży i umów dostawy między jednostkami gospodarki uspołecznionej (M. P. nr 24, poz. 190), realizując uchwały V Zjazdu i II Plenum KC PZPR, zrywa z preferowanym dotychczas systemem umów krótkoterminowych i ustanawia w sposób wyraźny w całym uspołecznionym obrocie towarowym priorytet umów kształtujących wzajemne stosunki stron na przestrzeni dłuższego okresu. Aktualnie zasadę zawierania umów wieloletnich w uspołecznionym obrocie towarowym odzwierciedlają przepisy uchwały nr 192 Rady Ministrów z 3 VIII 1973 r. w sprawie umów sprzedaży oraz umów dostawy między jednostkami gospodarki uspołecznionej (M.P. nr 36, poz. 218).

W myśl przepisu § 3 ust. 1 i 2 powołanej co dopiero uchwały nr 192 jednostki gospodarki uspołecznionej powinny dążyć do zawierania w zasadzie długoterminowych umów sprzedaży, które stanowią dla stron jedną z podstaw planowania ich działalności gospodarczej na okresy roczne i wieloletnie. Zawieranie umów sprzedaży na okresy krótsze niż rok lub umów o świadczenia jednorazowe powinno być ograniczone do wypad-

chowski, *Celowość i możliwość rozszerzenia zakresu umów długoterminowych w obrocie zaopatrzeniowym*, Gospodarka Materiałowa 1976, nr 14; J. Strzępka, *Umowy długoterminowe w obrocie gospodarczym*, Annales Universitatis M. Curie-Skłodowska, Lublin vol. XXIII, 17. Sectio G, 1976, s. 303 - 326.

ków, w których towar ma służyć zaspokajaniu potrzeb doraźnych lub niepowtarzalnych albo potrzeb, których dalszego zasięgu uprzednio nie da się przewidzieć.

Wprawdzie przepis ten ma charakter instrukcyjny, niemniej jednak jego treść świadczy wyraźnie o zaakcentowaniu przez ustawodawcę wyższości umów długoterminowych nad umowami krótkoterminowymi, których zawieranie potraktowane zostało jako wyjątek od zasady preferującej umowy o dłuższym horyzoncie czasowym. Nie od rzeczy będzie ponadto zauważyć, że uchwała nr 192 Rady Ministrów rozszerzyła zasadę zawierania umów wieloletnich także na artykuły podlegające rozdzielnictwu (§ 4 ust. 1 i 2).

### III

Konfrontując oparte na przesłankach ogólnogospodarczych intencje ustawodawcy z bieżącą praktyką przedsiębiorstw trzeba niestety stwierdzić, iż w uspołecznionym obrocie towarowym umowy wieloletnie nie zyskały sobie jeszcze — poza kooperację przemysłową — prawa obywatelstwa i nie są w tych stosunkach zjawiskiem powszechnym. Zawieranie tych umów nadal należy do rzadkości, ich udział jest zbyt mały w stosunku do realnie istniejących możliwości, nadal spotyka się zdeterminowane często względami subiektywnymi opory i stanowczą niechęć (głównie przedsiębiorstw przemysłowych) do wiązania się umowami długoterminowymi. Nawet w przypadku artykułów katalogowych o szerokim zastosowaniu system umów wieloletnich nie jest w dostatecznym stopniu rozwinięty, w rezultacie czego nadal przeważają dostawy doraźne lub dostawy oparte na podstawie zamówień krótkookresowych. Opierając się na przeprowadzonych badaniach empirycznych można ogólnie stwierdzić, iż kształtująca się praktyka odbiega od intencji ustawodawcy, że dotychczasowy postępek w upowszechnianiu umów wieloletnich w uspołecznionym obrocie towarowym jest niedostateczny. Co więcej, na łamach fachowych czasopism poświęconych zbytowowi, zaopatrzeniu i gospodarce materiałowej pojawiają się często zdecydowanie negatywne opinie przedstawicieli praktyki o umowach wieloletnich. Twierdzi się wręcz, że preferowanie umów długoterminowych jest usztywnianiem rynku i systemu dostaw, że eksponując te umowy i wiążąc je systemem planowania działalności gospodarczej jednostek gospodarki uspołecznionej powraca się do systemu rozdzielnictwa, używając w miejsce tego dostatecznie skrytykowanego sposobu organizacji obrotu — eufemizmu pod postacią umów długoterminowych. Podnosi się ponadto, że rozwój tych umów spowoduje powrót do biurokratycznych form organizacji obrotu, jako że umowy wieloletnie przypominają rzekomo dawno skompromitowane, funkcjonujące w latach pięćdziesiątych tzw. umowy planowe. Wreszcie stwierdza się, że umowy długoterminowe są — z uwagi na odzwierciedlone w ich

treści możliwości wprowadzania określonych zmian i uzupełnień — dokumentem bez wartości<sup>2</sup>.

Ustosunkowując się do przytoczonych powyżej wypowiedzi, należy zdecydowanie odrzucić tego rodzaju apodyktyczną, totalną krytykę instytucji umów długoterminowych, albowiem jest ona zdeterminowana bardziej zachowawczymi względami subiektywnymi niż przesłankami natury merytorycznej. Z przytoczonych wypowiedzi wynika brak głębszego zrozumienia społeczno-gospodarczego sensu preferowania długookresowych powiązań umownych w obrocie towarowym w aktualnym modelu zarządzania i planowania gospodarką narodową; nie dostrzega się istoty postulowanych zmian we wzajemnych stosunkach przedsiębiorstw z ich jednostkami nadrzędnymi, zapomina się o nowych funkcjach przypisywanych umowom gospodarczym na obecnym etapie rozwoju gospodarki socjalistycznej.

Zanim jednak z tego punktu widzenia przeprowadzimy szerszą analizę omawianej instytucji należy zauważyć, że nikt nigdy nie twierdził i nie czyni tego również ustawodawca, iż umowy długoterminowe są w każdym wypadku optymalną formą powiązań prawno-gospodarczych w uspołecznionym obrocie towarowym. Istnieją bowiem pewne dziedziny obrotu i pewne branże związane zwłaszcza z zaspokajaniem konsumpcyjnych potrzeb rynku wewnętrznego, w których znaczne wahania popytu utrudniają lub wręcz uniemożliwiają rozwój długookresowych powiązań umownych, które mogłyby nawet stanowić regres wobec aktualnie stosowanych już innych metod zaopatrywania odbiorców<sup>3</sup>. Umowy długoterminowe powinny być zawierane wtedy, gdy jest to gospodarczo celowe i korzystne dla zainteresowanych stron i gospodarki narodowej. Wybór tej formy powiązań prawno-gospodarczych powinien być w szczególności w każdym przypadku zdeterminowany przeprowadzonym uprzednio rachunkiem ekonomicznym, jako że racjonalne postępowanie przedsiębiorstw obejmuje również dziedzinę wyboru formy, struktury i źródeł dostaw<sup>4</sup>. Wynika to nie tylko z przepisów prawnych normujących postęp ekonomiczny, ale również z klauzuli generalnej przepisu art. 386 k.c. zobowiązującej jednostki gospodarki uspołecznionej do uwzględniania na etapie kształtowania stosunków umownych wymogu zachowania „ekonomiczności produkcji i obrotu”.

<sup>2</sup> Zob. np. E. Cieślowski, *Przepisy o obrocie wymagają dalszego doskonalenia*, *Gospodarka Materiałowa* 1973, nr 12 oraz M. Hładyj, *Krytykuję umowy długoterminowe*, *ibidem*, s. 407 - 408.

<sup>3</sup> Por. K. Milewska, *op. cit.*; J. Szymańczyk, *OWUS nadal w centrum uwagi*, *Gospodarka Materiałowa* 1973, nr 19.

<sup>4</sup> Por. T. Wojciechowski, *Kryteria racjonalizacji długoterminowych powiązań między dostawcami i odbiorcami*, *Gospodarka Materiałowa* 1976, nr 19; Cz. Skowronek, *Elementy rachunku ekonomicznego w wyborze źródeł dostawy*, *Gospodarka Materiałowa* 1972, nr 11 oraz W. Naumik, *Wybór ekonomicznej formy dostawy*, *Gospodarka Materiałowa* 1966, nr 8-9.

Efektywność trwałych powiązań umownych między przedsiębiorstwami potwierdzają doświadczenia zarówno państw kapitalistycznych, jak również państw socjalistycznych. Zwłaszcza w ostatnich latach w krajach kapitalistycznych obserwuje się tendencję do wydłużania horyzontu czasowego umów oraz zakresu uzgodnień i koordynacji objętych umowami o dostawę<sup>5</sup>. Podobne zjawiska występują w Związku Radzieckim<sup>6</sup>. W Polsce długotrwałe powiązania umowne sprawdziły się nie tylko w kooperacji przemysłowej, ale również w transporcie, w inwestycjach budowlanych, w zaopatrzeniu obiektów przemysłowych w maszyny i urządzenia, w stosunkach prawnych związanych z handlem zagranicznym oraz w kontraktacji produkcji rolnej. W tym ostatnim przypadku podkreśla się, że właśnie wieloletnie umowy kontraktacji stanowią w świetle założeń ekonomicznych najbardziej pożądaną postać kontraktacji, gdyż tego rodzaju umowy w sposób możliwie najpełniejszy prowadzą do zawierania się współpracy w dziedzinie nie tylko zbytu, ale i produkcji między kontraktującym a producentem, a tym samym są jedną z dźwigni wdrażania postępu technicznego i naukowego w rolnictwie<sup>7</sup>.

#### IV

Wiele względów przemawia za upowszechnieniem umów wieloletnich w stosunkach obrotu towarowego związanych z zaopatrzeniem techniczno-materiałowym przedsiębiorstw i z zaopatrzeniem konsumpcyjnym rynku wewnętrznego. Umowy te przynoszą bowiem szereg korzyści zainteresowanym przedsiębiorstwom i bardziej odpowiadają potrzebom gospodarki planowej. W szczególności są one czynnikiem stabilizującym Wzajemne stosunki prawnogospodarcze między przedsiębiorstwami, rodzą trwałe stosunek ścisłej współpracy gospodarczej, tworzą organizacyjne przesłanki długofalowego współdziałania przedsiębiorstw przez skoordynowanie ich zamierzeń i zakresu działania. Stabilizacja powiązań producentów z szeroko rozumianym rynkiem jest jedną z podstawowych przesłanek racjonalnego działania. Ugruntowane stosunki handlowe pozwalają na operatywne i szybkie usuwanie wyłaniających się przeszkód i trudności. Trwały stosunek handlowy rodzi bowiem węzeł pewnej Współzależności gospodarczej, sprzyjający wzajemnemu oddziaływaniu na

<sup>5</sup> Por. D. Sokołow, *Mechanizm rynkowy a rozwój sił wytwórczych*, w: *Plan a rynek*, Warszawa 1969, s. 140 - 141.

<sup>6</sup> Zob. np. A. G. Bykow, *Dolgosrocznyj chazajstwiennyj dogowor*, SGP 1973, nr 11, s. 45 - 53, a zwłaszcza tegoż autora, *Plan i chazajstwiennyj dogowor*, Moskwa 1975, s. 77 i nast. Z literatury innych państw socjalistycznych zob. pozycje wskazane w pracy: J. Trojanek, *Umowa jako instrument planowania produkcji rynkowej. Studium prawno-gospodarcze*. Poznań 1974, s. 218.

<sup>7</sup> J. Paliwoda, *Wokół zagadnień kontraktacji produktów rolnych*, PiP 1967, nr 1, s. 65 i nast.

siebie partnerów i wytwarzaniu się niezbędnych w obrocie zasad wzajemnego zaufania, wzajemnej pomocy i zrozumienia dla żywotnych interesów i możliwości partnera, bez których to zasad najlepiej nawet sformułowany przepis staje się w praktyce często martwą literą<sup>8</sup>. Umowy wieloletnie, doprowadzając do wykształcenia się instytucji „stałego klienta” mogą z powodzeniem przełamywać zakorzeniony głęboko w naszej praktyce brak wzajemnego zaufania. Przełamywanie nieufności ze strony dostawców i równoległe istniejącej atmosfery nieufności ze strony odbiorców, eliminowanie wzajemnych pretensji i utyskiwań stanowi w tej chwili podstawowy problem w dziedzinie doskonalenia wzajemnych stosunków między uspołecznionymi przedsiębiorstwami. Umowa — stwarzając wieloletnią społeczną i partnerską płaszczyznę kontaktów — może w tej materii więcej zdziałać niż formalno-administracyjne monity, interwencje, kary itp. Umowy wieloletnie mogą z przytoczonych powyżej względów przyczynić się również do zmniejszenia ilości spraw przekazywanych na forum Państwowego Arbitrażu Gospodarczego oraz mogą też ograniczyć liczbę decyzji interwencyjnych ze strony jednostek nadrzędnych.

Istotnym walorem umów wieloletnich jest to, iż zapewniają one stałe, rytmiczne zaopatrzenie i zbyt. Jak dotąd w wielu przypadkach praktyka zabezpieczania potrzeb oparta jest na tradycyjnych zapotrzebowaniach, uzgodnieniach, informacjach, ankietach i innych synonimach planów materiałowych. Podkreśla się w literaturze fachowej<sup>9</sup>, iż wspólną cechą tych dokumentów jest to, że nie pociągają one za sobą żadnych zobowiązań dla obydwu zainteresowanych stron. Nie dają żadnych gwarancji dostaw ani nawet obietnicy zabezpieczenia zgłoszonych potrzeb. Brak kredytu zaufania zdeterminowany wiedzą odbiorcy, iż nigdy nie będzie miał pewności otrzymania we właściwym czasie potrzebnych materiałów, stanowi jedną z istotnych przeszkód w uporządkowaniu gospodarki materiałowej i ustabilizowaniu racjonalnego poziomu zapasów. Obarczona wieloma wadami merytorycznymi tradycyjna konwencja ankiet, zapotrzebowań itp. powinna być więc zastąpiona współpracą opartą na wieloletnich umowach rodzących wzajemne obowiązki zabezpieczone sankcją prawną. Postulat ten potwierdzają w całej rozciągłości pozytywne doświadczenia wprowadzonego w 1971 r. nowego systemu zaopatrzenia materiałowego budownictwa w formie tzw. „umów o czynne (lub gwarantowane) zaopatrzenie budów”<sup>10</sup>. Celem tego systemu było właśnie wyeliminowanie tradycyjnych zamówień i zapotrzebowań i zastąpienie ich długotrwałymi umowami zapewniającymi stałość powiązań zaopatrzeniowych między centralami materiałów budowlanych a przedsiębior-

<sup>8</sup> Por. M. Staniszkis, op. cit., s. 5.

<sup>9</sup> T. Cichoń, op. cit.

<sup>10</sup> R. Godecki, *Doskonalenie zaopatrzenia materiałowego budownictwa*, Gospodarka Materiałowa 1977, nr 1, s. 5 - 9.

stwami budowlano-montażowymi oraz zsynchronizowanie procesu zaopatrzenia materiałowo-technicznego z przebiegiem produkcji budowlano-montażowej, tj. rytmiczne zaopatrzenie bezpośrednich ogniw produkcyjnych przez operatywne dostosowanie miejsca, terminów, wielkości i asortymentu dostaw do rzeczywistych potrzeb odbiorców. Tego typu umowy likwidują m. in. jakże często spotykane w praktyce zjawisko świadomego powiększania przez odbiorców swoich potrzeb. Asekuracyjne zakupy, chomikowanie cennych surowców i materiałów w sposób sztuczny pogłębia brak równowagi rynkowej, prowadzi do wytworzenia psychozy nieustannego braku określonych towarów i jest przyczyną powstawania nieprawidłowych, nadmiernych zapasów materiałowych.

Cechą umów długoterminowych jest szeroki zakres wzajemnej współpracy i współdziałania dostawcy (sprzedawcy) z zamawiającym. Godne szczególnego podkreślenia jest to, iż współpraca i współdziałanie stron umowy wieloletniej nie powinno ograniczać się tylko do spraw związanych ze sferą samej wymiany towarowej. Współpraca ta powinna się zaczynać dużo wcześniej i obejmować sam proces produkcji, jego organizację i stronę techniczną. Potrzeba bliskiej współpracy odbiorców i dostawców w dziedzinie technicznej jest oczywista nie tylko w zakresie kooperacji przemysłowej. Stworzony przez umowę wieloletnią węzeł współzależności gospodarczej sprzyja wzajemnemu oddziaływaniu na siebie stron w kierunku usprawnienia współpracy, wspólnego poszukiwania lepszych rozwiązań technicznych, modyfikacji cech jakościowych towarów objętych umową, wprowadzaniu innowacji technicznych itp. W przedmiotowej umowie mogą zatem strony zobowiązać się do ścisłej współpracy w zakresie technologii, modernizacji wyrobów i podnoszenia ich jakości, doskonalenia programów konstrukcyjnych i technologicznych, do ścisłego współdziałania na etapie projektowania i wzornictwa Wyrobów. W związku z tym należy podzielić opinie praktyków, że gdyby istniały trwałe, wieloletnie powiązania umowne pomiędzy przedsiębiorstwami produkującymi na potrzeby rynku a dostawcami surowców i materiałów, to wtedy byłaby możliwość wspólnej pracy nad danym surowcem wpływającym na walory produktu końcowego, można by dopasowywać wspólne programy wzornictwa (jakość typu), można by bezkolizyjnie uzgadniać asortyment kolorów i faktur tkanin na przyszły sezon itp.<sup>11</sup> Dzięki powiązaniom długookresowym może więc wytworzyć się stan, przy którym dostawca nie jest zaskakiwany zmianą życzeń odbiorcy, lecz jest wcześniej, a nawet na bieżąco informowany o tych wszystkich przedsięwzięciach konstrukcyjnych i technologicznych, które mogą wpływać na asortyment, ilość i parametry jakościowe zamawianych materiałów i elementów<sup>12</sup>. Długotrwałość powiązań gospodarczych sprzy-

<sup>11</sup> Zob. *Jakość wyrobów rynkowych*, Życie Gospodarcze 1976, nr 36.

<sup>12</sup> K. Milewska, op. cit., s. 336.

ja też realizacji postulatu utrzymywania stałej jakości i cech dostarczanych materiałów, umożliwi odbiorcy dostatecznie wczesną — bo już na etapie produkcji — asortymentową i jakościową weryfikację zamówionych dostaw, umożliwi szybsze przekazywanie producentom informacji i sygnałów o zmianach zachodzących w popycie. Dzięki tym powiązaniom handel stwarza sobie możliwość realnego wpływu na asortyment, jakość i wartość użytkową towarów. Długotrwałość powiązań umownych sprzyja też rozwojowi specjalizacji i unifikacji produkcji, zwiększaniu wielkoseryjności wpływającej na wzrost wydajności i obniżenia kosztów własnych produkcji.

W świetle przytoczonych powyżej okoliczności można chyba stwierdzić, iż rozwój długoterminowych powiązań umownych jest i winien być działaniem na rzecz zwiększenia samodzielności i odpowiedzialności jednostek gospodarki uspołecznionej w zakresie prawidłowego zaspokojenia potrzeb rynku wewnętrznego.

Umowy długoterminowe nie są zbudowane na tradycyjnym modelu stosunków prostych<sup>13</sup>; mając charakter kompleksowy przestają być wyłącznie umowami o dostarczenie określonej liczby gotowych produktów. Obok bowiem elementów sensu stricto majątkowych umowy, o których mowa, zawierają w swej treści wyraźne elementy planowo-organizacyjne, regulują i koordynują bieżącą oraz perspektywiczną współpracę techniczno-ekonomiczną zainteresowanych przedsiębiorstw. Stanowią one zatem nie tylko prawną formę wymiany towarowo-pieniężnej, lecz są również regulatorem procesu produkcji i jej podziału. Kompleksowy charakter umów wieloletnich sprawia, że umowy takie mogą być z powodzeniem wykorzystywane w charakterze instrumentu planowania i zarządzania gospodarką narodową, mogą być włączone do systemu środków wykorzystywanych w procesie społecznego planowania i zarządzania<sup>14</sup>,

Tego rodzaju możliwości tkwiące w umowie gospodarczej wychodzą naprzeciw tendencji do przenoszenia w polityce gospodarczej akcentów z narzędzi typu administracyjnego na rzecz instrumentów i parametrów ekonomicznych. Objęcie bowiem treścią umów wieloletnich elementów planowo-organizacyjnych oznacza przesunięcie na płaszczyznę prawa cywilnego zagadnień regulowanych dotychczas środkami typu administracyjnego.

<sup>13</sup> Zwrócił na to uwagę A. Stelmachowski, *Niektóre prawne konsekwencje nowych metod zarządzania w gospodarce narodowej*. Studia Iuridica, Warszawa 1974, s. 29 i nast. Zob. też tegoż autora: *Zasada planowości w prawie gospodarczym*, PiP 1969, nr 8 - 9, s. 234 i nast.

<sup>14</sup> Tego rodzaju nowa funkcja umów gospodarczych, w szczególności zaś umów długoterminowych jest od dawna bardzo wyraźnie eksponowana w literaturze radzieckiej. Zob. np. A. G. Bykow, *Plan...*, s. 50 i nast. wraz z przytoczoną tam literaturą oraz tegoż autora: *Ob ispolzowaniji dogowornoj formy w uprawlenji chaziajstwowm*. SGP 1970, nr 8, s. 86 - 91. Zob. też J. Trojanek, op. cit., s. 76 i nast.

Wzrost roli prawa cywilnego w zarządzaniu gospodarką narodową uwarunkowany jest odzwierciedloną w toku przeprowadzanych reform gospodarczych tendencją do szerszego wykorzystywania stosunków towarowo-pięniężnych, zwiększonym zakresem samodzielności ekonomicznej przedsiębiorstw (zwłaszcza tych, które posiadają status wielkiej organizacji gospodarczej), uznaniem rynku socjalistycznego za mechanizm przystosowywania produkcji do potrzeb społecznych oraz przekonaniem, iż nowej polityki gospodarczej, nowych celów wynikających ze strategii intensywnego rozwoju kraju nie da się realizować za pomocą starych metod planowania i zarządzania gospodarką narodową.

Zwrócenie uwagi na rolę prawa cywilnego i wykorzystywanie instrumentów cywilnoprawnych w systemie funkcjonowania gospodarki socjalistycznej sprawiło, iż w doktrynie prawno-gospodarczej państw socjalistycznych mówi się o renesansie umów gospodarczych, o postępowym systemie umów, o jakościowej zmianie ich funkcji i roli w gospodarce uspołecznionej. Umowy gospodarcze uznaje się za powszechny instrument twórczego kształtowania stosunków gospodarczych, za instrument elastycznego dostosowywania działalności przedsiębiorstw do zmieniających się warunków. W racjonalnie funkcjonującym systemie umów dostrzega się podstawową formę autentycznej informacji o zgodności działalności produkcyjnej z potrzebami społecznymi. System umów ma łagodzić występujące nieraz sprzeczności między strukturą produkcji a zgłaszanymi na rynku preferencjami konsumentów i odbiorców. Umowy mają stać się instrumentem poprawy zaopatrzenia, instrumentem oddziaływania na podaż coraz lepiej odpowiadającą popytowi i jego trendom rozwojowym.

Waga umów gospodarczych była wielokrotnie podkreślana w licznych dokumentach partyjno-rządowych. Referat Biura Politycznego na IV Plenum KC PZPR wskazywał m. in., że umowy zawierane między dostawcą a odbiorcą powinny w coraz to większym stopniu przejmować rolę sterującą nakazów planowych<sup>15</sup>. Uchwała V Zjazdu PZPR w części dotyczącej zmian w planowaniu i zarządzaniu stanowiła: „[...] należy upowszechnić system długoterminowych umów o dostawy między producentami i odbiorcami. Trzeba również podnieść rangę tych umów jako wiążącej podstawy dla planowania długofalowego i operatywnego w zakresie dostaw dla eksportu i na rynek wewnętrzny oraz dostaw w ramach powiązań kooperacyjnych i w dziedzinie inwestycji”.

Przytoczone powyżej założenia i postulaty w sposób wyraźny eksponują organizacyjno-planowe funkcje umów gospodarczych, zwłaszcza zaś wieloletnich umów o dostawę przyszłej produkcji. Wyeksponowanie tych funkcji wymagało zmodyfikowania dotychczasowych relacji między pla-

<sup>15</sup> Zob. Nowe Drogi 1975, nr 8, s. 4 oraz 98.

nami przedsiębiorstw a zawieranyimi przez nie umowami. Nie do utrzymania jest dziś pogląd ujmujący plan i umowę na zasadzie antynomii: albo plan, albo umowa. Nie można też dzisiaj przedstawiać związków między planem a umową w sposób jednostronny i traktować umowę wyłącznie jako środek konkretyzacji i realizacji narzuconych przedsiębiorstwom uprzednio w trybie administracyjnym szczegółowych zadań planowych. W warunkach postulowanego szerszego wykorzystywania w planowaniu i zarządzaniu gospodarką narodową stosunków towarowo-pięniężnych, w stosunku planu do umowy konieczne staje się uwzględnianie zachodzących pomiędzy tymi dwoma kategoriami prawno-ekonomicznymi sprzężeń zwrotnych i badanie odwrotnej zależności: wpływu umów i różnego rodzaju porozumień umownych, zawieranych na różnych szczeblach zarządzania, na plan produkcji i plan zaopatrzenia materiałowo-technicznego. W obowiązującym aktualnie systemie planowania i zarządzania umowa gospodarcza nie przestając być narzędziem zabezpieczającym wykonanie zadań pianowych powinna sama stać się aktem planistycznym. Zawarcie umowy nie powinno kończyć, lecz zaczynać proces planowania. Umowy powinny więc odgrywać istotną rolę w procesie tworzenia wieloletnich, rocznych i operatywnych planów produkcji przemysłowej oraz odgrywać czynną rolę w ewentualnym procesie korekty i weryfikacji planów<sup>16</sup>.

Współkreujące plan funkcje umów znajdują pełne uzasadnienie normatywne. Wiele aktów prawnych regulujących metodologię oraz tryb opracowania poszczególnych rodzajów planów techniczno-ekonomicznych przedsiębiorstw traktuje umowy jako jedną z podstaw sporządzanych przez jednostki gospodarki uspołecznionej wieloletnich i rocznych programów swej działalności. Również przepisy cytowanej uchwały nr 192 Rady Ministrów z 1973 r. uwzględniając zmiany zachodzące w metodach zarządzania, w szczególności zaś postulat zastępowania dyrektyw administracyjnych środkami pośredniego oddziaływania, akcentują wzrost roli umowy dostawy w planowym organizowaniu i reorganizowaniu stosunków gospodarczych.

Wszystko to, co zostało powyżej powiedziane na temat roli przypisywanej aktualnie umowom gospodarczym stanowi odzwierciedlenie przekonania, że w zakresie zarządzania gospodarką narodową można kojarzyć metody władcze, oparte na zasadzie hierarchicznego podporządkowania z metodami typu koordynacyjnego, opartymi na podstawie wzajemnych porozumień, uzgodnień i umów; że planowe zastroszenie działalności jednostek gospodarki uspołecznionej można osiągnąć nie tylko dzięki koordynacji opartej na centralizacji (tj. na nakazach i zakazach odgórnych), ale również dzięki koordynacji za pomocą systemu umownego,

<sup>16</sup> Zagadnienie wykorzystania umów dla celów planowania omawiam obszernie w cytowanej monografii: *Umowa jako instrument planowania...*, op cit.

tzn. przez dialog wzajemnie sobie nie podporządkowanych jednostek gospodarczych<sup>17</sup>.

Oczywiście, nie wszystkie umowy zawierane w uspołecznionym obrocie towarowym w jednakowym stopniu mogą być wykorzystywane w charakterze instrumentu planowania i nie wszystkie umowy mogą efektywnie wpływać na organizację i proces produkcji. Funkcji tych nie spełniają i nie mogą spełniać umowy doraźne, jednorazowe i krótkoterminowe. Największą rolę w omawianej materii odgrywają właśnie kontraktujące przyszłą produkcję umowy wieloletnie.

Wykorzystywanie tych umów oznacza, że przedsiębiorstwa wykorzystują przyznany im zakres operatywnej działalności gospodarczej, że faktycznie realizują zdecentralizowane funkcje, które uprzednio leżały w wyłącznej kompetencji jednostek nadrzędnych, że wdrażają i doskonalą system planowania wieloletniego podnosząc jego jakość i nadając mu w większym niż dotychczas stopniu charakter społeczny. Wykorzystywanie umów wieloletnich oznacza również uproszczenie samego procesu zarządzania i planowania, albowiem funkcjonowanie tych umów uwalnia organy zwierzchnie od decydowania za przedsiębiorstwa o szczegółowych detalach związanych z ilością i asortymentem produkcji, rozluźnia obręcz wskaźników, poleceń i nakazów. Dzięki stałemu, długoterminowemu podtrzymywaniu więzi gospodarczych planowanie uzyskuje również pożądaną cechę ciągłości i stabilności.

Konkludując można przeto stwierdzić, iż zawieranie umów wieloletnich sprzyja powstawaniu pozytywnych sytuacji, w świetle których uspołecznione przedsiębiorstwa nie są wyłącznie przedmiotem określonych manipulacji i zabiegów podejmowanych przez jednostki nadrzędne, lecz stają się aktywnymi podmiotami działalności gospodarczej.

## V

Dążąc do upowszechnienia systemu umów długoterminowych w uspołecznionym obrocie towarowym ustawodawca zawarł w przepisach prawnych regulujących umowy dostawy (sprzedaży) szereg korzystnych rozwiązań w stosunku do wieloletnich powiązań umownych.

W przeszłości jedną z przyczyn ucieczki od zawierania umów wieloletnich była sprzeczność zachodząca między tymi umowami a systemem rocznego rozdzielnictwa, wynikająca m.in. z nadrzędności planu rocznego nad planem wieloletnim. W konsekwencji, niejednokrotnie organy bilansujące i rozdzielające surowce i materiały podejmowały decyzje o przydziale artykułów rozdzielanych, niezbędnych dla realizacji umowy wieloletniej w sposób naruszający jej postanowienia. Brak synchronizacji w tej materii prowadził do poważnych perturbacji.

<sup>17</sup> Zob. A. Stelmachowski, *Zasada planowości...*, s. 233 - 240.

Zdając sobie sprawę z tego, iż wzrost rangi i upowszechnienie umów długoterminowych uzależnione jest od stworzenia warunków zaufania do umowy, do jej nienaruszalności przez organy zewnętrzne — w ogólnych warunkach umów sprzedaży i dostawy z 1973 r. ustawodawca opowiedział się za priorytetem umowy wieloletniej nad rozdzielnictwem. Zgodnie bowiem z postanowieniami § 4 ust. 2 uchwały nr 192 Rady Ministrów z 1973 r.: „Umowy wieloletnie, dotyczące towarów podlegających rozdzielnictwu (zawarte za zgodą organu rozdziałającego — ust. 1 § 4) oraz ich zmiany powinny być przez sprzedawców przesyłane do zarejestrowania organom wyznaczonym na podstawie obowiązujących przepisów do sporządzania szczegółowych planów rozdziału. Nieuwzględnienie w rocznym planie rozdziału pewnej ilości towarów, które kupujący powinien otrzymać zgodnie z umową wieloletnią może nastąpić tylko za zgodą kupującego”.

Z przepisu tego wynika, iż odbiorca (kupujący) powinien figurować imiennie w każdym rocznym, szczegółowym planie rozdziału, który powinien uwzględniać pełną ilość artykułów przewidzianych do dostarczenia na przestrzeni danego roku stosownie do treści umowy. W przypadku zaś nieuwzględnienia pełnej ilości towarów przysługujących kupującemu z umowy wieloletniej odbiorca ma prawo domagania się korekty planu rozdziału.

Drugą przyczyną ucieczki od zawierania umów długoterminowych był w przeszłości rygorystyczny obowiązek egzekwowania podwyższonych o 100% (w stosunku do stawek powszechnie obowiązujących) kar umownych z tytułu niewykonania lub nienależytego wykonania umów wieloletnich. Unikanie zawierania umów wieloletnich było min. wynikiem obawy przed dużym ryzykiem, jakie przyjmował na siebie dostawca co do terminowego wykonania w ciągu kolejnych lat objętych umową dostaw towarowych. W dyskusjach związanych z nowymi regulacjami prawnymi obrotu towarowego podnoszono potrzebę większej elastyczności systemu kar umownych oraz konieczność stonowania nierealnie wysokich stawek kar umownych. Wychodząc z założenia, iż trwała, pogłębiająca się współpraca stron umowy wieloletniej powinna być lepszym gwarantem skrupulatnego i terminowego wywiązywania się z obopólnych obowiązków niż bicz jednolitego systemu kar umownych, proponowano, aby upoważnić strony do samodzielnego decydowania o karach umownych w tych przypadkach, gdy ich stosunki umowne mają charakter trwały<sup>18</sup>.

Przytoczone powyżej postulaty zostały częściowo przez ustawodawcę uwzględnione w przepisie § 68 ust. 3 aktualnie obowiązujących ogólnych warunków umów sprzedaży i dostawy. W myśl bowiem tego przepisu,

<sup>18</sup> Zob. np. J. Szymańczyk, op. cit. Por. też J. Sokołowski, *Zmiany przepisów dotyczących kar umownych*, PUG 1970, nr 10, wraz z przytoczoną tam literaturą.

w umowie wieloletniej strony mogą ustalić kary za zwłokę oraz z tytułu odstąpienia od umowy z powodu zwłoki w wysokości obniżonej do 50% stawek powszechnie obowiązujących, przewidzianych w § 64 i 65 o.w.u.s. Możliwość obniżenia dotyczy także kary za zwłokę w odbiorze towarów oraz odstąpienia od umowy przez dostawcę z powodu zwłoki odbiorcy. Trafny jest pogląd arbitrażu, iż w przypadku, gdy strony w umowie wieloletniej ustaliły, że w stosunkach między nimi stosuje się obniżone o 50% stawki kar przewidziane w o.w.u.s. — to postanowienie to odnosi się zarówno do samych stawek kar umownych, jak i górnego limitu sumy kar umownych przewidzianego w ust. 5 § 63<sup>19</sup>.

Umowy wieloletnie mają charakter samodzielny, tzn. zobowiązują wprost do określonych świadczeń i nie są w istocie rzeczy li tylko umowami przedwstępnymi zobowiązującymi do zawarcia umów rocznych. Te ostatnie stanowią tylko konkretyzację postanowień umowy wieloletniej. Wniosek powyższy wynika z przepisu § 6 ust. 1 o.w.u.s., w myśl którego: w umowie wieloletniej należy ustalić w szczególności rodzaj i ilość towarów, jakie mają być dostarczone w poszczególnych latach kalendarzowych oraz zakres, tryb i terminy, w jakich mogą być wprowadzane do umowy zmiany i uzupełnienia.

Z uwagi na swoją specyfikę umowy długoterminowe, zwłaszcza zaś umowy długoletnie nie mogą być umowami schematycznymi, a zawarte w nich postanowienia nie powinny odznaczać się zbytnią kazuistyką i sztywnością. Umowy te orientując o rozmiarach produkcji w poszczególnych latach powinny jednocześnie umożliwiać dopasowywanie tej produkcji do aktualnych potrzeb rynku, do zmian konstrukcyjnych i technologicznych, jakie trzeba będzie wprowadzać w wyniku osiągniętego doświadczenia lub postępu technicznego.

Postulat elastyczności umów wieloletnich wiąże się z ogólnym postulatem zwiększenia elastyczności działalności uspołecznionych przedsiębiorstw, z koniecznością szybkiego dostosowywania się do zmiennych potrzeb odbiorców<sup>20</sup>. W określonych sytuacjach może więc powstać problem adaptacji umowy do nowych, uprzednio nie przewidzianych warunków gospodarczych. Po myśli przepisu § 6 ust. 2 o.w.u.s. zmiana umowy wieloletniej może dotyczyć w szczególności: a) zwiększenia lub zmniejszenia ilości towarów, przewidzianej do dostarczenia w określonym roku, uzasadnionego aktualnym stanem potrzeb odbiorcy lub potrzebami rynku oraz aktualnymi możliwościami sprzedawcy; b) zmiany cech jakościowych towarów, wynikającej z uzyskanych doświadczeń, postępu technicznego, ustanowienia nowych lub zmiany dotychczasowych norm albo z podaży i popytu.

<sup>19</sup> Zob. orzeczenie GKA cytowane w opracowaniu zbiorowym: *Sprzedż i dostawa w obrocie uspołecznionym*, Warszawa 1974, s. 325 - 326.

<sup>20</sup> Zob. szerzej w tej materii: J. Trojanek, *Odstąpienie od umowy dostawy (sprzedż) przez kupującego przed terminem dostarczenia towaru*, RPSiE 1973, nr 3.

Względny charakter obowiązywania w stosunkach obrotu uspołecznionego podstawowej dla umów tradycyjnych zasady *pacta sunt servanda* sprawia, że na problem modyfikacji treści umowy wieloletniej należy patrzeć nie tylko z pozycji partykularnych interesów jednej ze stron umowy, lecz również z pozycji uczestnika uspołecznionego obrotu, który powinien uwzględniać interes gospodarki narodowej jako całości<sup>21</sup>. W określonych sytuacjach ten sam interes gospodarczy, który nakazuje realne wykonanie umowy, może przemawiać za modyfikacją jej treści lub nawet za jej rozwiązaniem. Na wszystkich jednostkach gospodarki uspołecznionej ciąży przecież ogólna powinność dbania o ekonomiczność produkcji i obrotu oraz obowiązek zabezpieczenia gospodarki narodowej przed stratami. W tym kontekście, utrzymywanie w mocy umów nie odpowiadających zmienionym warunkom nie ma nic wspólnego z właściwie rozumianą i skądinąd konieczną dyscypliną umowną.

## VI

Dalszy rozwój i upowszechnianie się systemu umów długoterminowych uzależnione jest nie tylko od strony formalno-prawnej. Nie wystarczy preferowanie tych umów w przepisach prawnych regulujących uspołeczniony obrót towarowy. Poprawa istniejącego stanu rzeczy w omawianej materii zależy też nie tylko od dalszego doskonalenia rozwiązań legislacyjnych (można by np. postulować wydanie ramowego wzoru umowy wieloletniej odzwierciedlającego kompleksowość stosunków prawnych i specyfikę tego typu powiązań prawno-gospodarczych), lecz wymaga równoczesnego stworzenia określonych warunków ekonomiczno-organizacyjnych, w których system umów długoterminowych mógłby prawidłowo funkcjonować.

W szczególności zachodzi konieczność dalszego doskonalenia samego trybu i procesu planowania, przede wszystkim zaś rzeczą niezbędną jest rzeczywiste podniesienie w praktyce rangi planowania wieloletniego w przedsiębiorstwie. Orientowanie się na plany roczne, nieprzywiązywanie wagi do planowania pięcioletniego stwarza niezbyt sprzyjające warunki do wykorzystywania w procesie zarządzania i planowania umów wieloletnich. Tymczasem zaś, ewolucja socjalistycznego planowania i zarządzania od form nakazowych do form nakazowo-parametrycznych, z którą to ewolucją związany jest przecież postulat szerszego wykorzystywania umów wieloletnich, zbiega się nieprzypadkowo z koniecznością wydłużenia horyzontów czasowych planowania, zwłaszcza w tych jednostkach, które mają status wielkiej organizacji gospodarczej<sup>22</sup>.

<sup>21</sup> Por. M. Staniszkis, op. cit.

<sup>22</sup> Por. A. Łukaszewicz, *Strategia rozwoju a funkcjonowanie gospodarki*, Życie Gospodarcze 1977, nr 21.

Rzeczą konieczną jest też stworzenie określonych skutecznych instrumentów zmierzających do przewycięzania nie uzasadnionego oporu, nie uzasadnionej bariery psychologicznej przeciwko zawieraniu omawianych umów, mającej często swe źródło w źle pojętej ostrożności, w wygodnictwie, w asekuracji, w nawyku oczekiwania na nakazy i polecenia jednostek zwierzchnich lub zdeterminowanej wieloletnią tradycją zawierania umów na krótkie okresy<sup>23</sup>. W tym zakresie konieczna byłaby określona aktywność ministerstw, zjednoczeń, centralnych związków spółdzielczych oraz państwowego arbitrażu gospodarczego.

Niezmiernie ważną sprawą jest też konieczność honorowania przez jednostki nadrzędne zawartych i społecznie pożądaných umów wieloletnich. Nie chodzi tu tylko o rzeczywiste przestrzeganie wspomnianego już powyżej i odzwierciedlonego w przepisach prawnych priorytetu umowy wieloletniej nad rozdzielnictwem. Chodzi głównie o ograniczenie do niezbędnego minimum ingerencji jednostek zwierzchnich w stosunki umowne o wydłużonym horyzoncie czasowym. Częste naruszanie powiązań długoterminowych automatycznie zmniejsza ich znaczenie społeczno-gospodarcze, dewaluuje przepisane im funkcje i uniemożliwia tym samym prawidłowe funkcjonowanie umów wieloletnich w sferze uspołecznionego obrotu towarowego. Postulat, o którym mowa wiąże się z ogólnym problemem przestrzegania w planowaniu i zarządzaniu gospodarką narodową zasady praworządności socjalistycznej.

Ogromne znaczenie dla dalszego upowszechniania się systemu umów wieloletnich ma rozwój rynku wewnętrznego w kierunku rynku odbiorcy, tj. zrównoważenie podaży z popytem. W warunkach bowiem braku równowagi rynkowej producent mając gwarancję zbytu swej produkcji nie odczuwa potrzeby poszukiwania stałego partnera. Zrównoważenie podaży i popytu likwiduje też faktyczną nierówność partnerów umownych przedsiębiorstw wytwórczych, co automatycznie stwarza sytuację korzystną dla szerszego zawierania umów wieloletnich, których treść nie będzie precyzowana wyłącznie pod dyktando strony dysponującej większą siłą przebicia na rynku.

Na zakończenie wypada zwrócić uwagę na jeszcze jeden niezmiernie ważny moment. Rozwój i upowszechnianie się systemu umów wieloletnich w uspołecznionym obrocie towarowym nie może jednak doprowadzić do pogłębiania się sytuacji i praktyk monopolistycznych w gospodarce. Chodzi mianowicie o to, aby zawierane przez określone przedsiębiorstwa umowy wieloletnie nie miały charakteru umów o wyłączność dostawy (sprzedaży), tj. aby nie ograniczały lub pozbawiały innych przedsiębiorstw możliwości zaspokojenia swoich potrzeb<sup>24</sup>. Wydaje się w związ-

<sup>23</sup> Por. T. Dryll, op. cit., s. 212.

<sup>24</sup> Zob. w tej mierze interesujący artykuł T. Wojciechowskiego, *Umowy o wyłączność sprzedaży lub pośrednictwa handlowego*, *Gospodarka Materialowa* 1975, nr 21 - 22.

ku z tym, iż przy okazji nowelizowania przepisów prawnych regulujących obszar obrotu towarowego, ustawodawca powinien — wzorując się na przepisie § 119<sup>a</sup> Kodeksu Gospodarczego CSRS — zakazać przedsiębiorstw zawierania umów lub porozumień, które wbrew interesom rozwoju gospodarki narodowej mogłyby spowodować ograniczenie działalności innych przedsiębiorstw, wywierać na tę działalność niekorzystny wpływ albo też oddziaływać na szkodę konsumentów.

## L'ACCEPTION SOCIO-ÉCONOMIQUE DES CONTRATS À LONG TERME DANS LE CHIFFRE D'AFFAIRES DE MARCHANDISE

### Résumé

Dans la législation juridique-économique réglant le chiffre d'affaire de marchandise socialisé on observe dès certain temps une tendance constante et conséquente à surmonter une pratique à conclure les contrats de la livraison (de la vente) à court terme, fixée dans les premières vingt ans de la République Populaire de Pologne. Cette tendance résulte de l'intention du législateur, afin que les contrats à court terme cèdent de plus en plus aux contrats à long terme (annuels et pluri-annuels) et afin que ces derniers contrats deviennent les formes de base organisant les liens économiques entre les entreprises. L'attitude du législateur en cette matière est en accord avec des propositions enfermées dans de nombreux documents de parti et de gouvernement résultant des réformes économiques accomplies, modifiant et perfectionnant le système de la gestion et de la planification.

Dans le présent article l'auteur présente l'état juridique actuel sur l'objet déterminé par le titre de l'élaboration; il confronte les intentions du législateur avec la pratique économique courante et avec les opinions de la doctrine; il discute les avantages concrets socio-économiques qui résultent des liens contractuels à long terme pour l'économie nationale et pour les intéressés eux-mêmes de cette sorte de la forme de la coopération des entreprises et il montre sur la nécessité d'entreprendre les actions déterminées juridiques et économiques nécessaires pour la popularisation dans le chiffre d'affaire de marchandise des contrats pluriannuels.