

Anna Pacholska

Prawo właściwe, w razie braku wyboru prawa, dla umowy o kooperację przemysłową według konwencji rzymskiej i rozporządzenia Rzym I

Abstract: The theme of articles is to determine the law applicable to the industrial cooperation agreement according to the Rome Convention and the Rome I Regulation in the absence of an agreed choice of law. This issue is of great importance in practice, because such agreements are often concluded in international trade. This article applies to industrial co-operation agreements and the most common in practice, its subtypes, such as agreement on cooperative production on orders, contracts for the supply of components for a prior provision of co-operative partner, product refining agreements, agreements on co-production agreements, co-operative company. In order to determine the applicable law, at the outset, made a brief characterization of each of these agreements. Was also studied the possibility of applying to each agreements the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. Also analyzed, which contracts can be classified as a contract of sale by Regulation Rome I. For contracts mixed, connecting elements of typical and atypical contracts, to determine the applicable law, was used the collision absorption method or the concept of fragmentation of the contract in such way that its particular parties shall be governed by the other law. For each of the agreements was made an attempt to determine to separate the characteristic performance. If it was impossible to determine, used the closest connection principle.

Keywords: private international law, law applicable, industrial cooperation, agreement

1. Wstęp

W praktyce gospodarczej oraz w doktrynie prawa wyodrębnia się grupę umów w profesjonalnym obrocie gospodarczym, określanych mianem umów o współpracę gospodarczą lub o kooperację. Umowy te, wykształ-

cone w praktyce obrotu w połowie ubiegłego stulecia, cieszyły się dużym zainteresowaniem praktyki, znajdując zastosowanie szczególnie często w ramach wymiany gospodarczej między krajami RWPG a państwami zachodnimi, przyciągając także uwagę teoretyków prawa. Owocem owego zainteresowania były liczne prace dotyczące umowy o kooperację zarówno w ujęciu materialnoprawnym, jak i kolizyjnym¹. Choć obecnie problematyka ta nie zajmuje już wiodącej pozycji, nadal umowy takie są istotnym narzędziem prawnym w kształtowaniu relacji między przedsiębiorcami.

Mianem kooperacji gospodarczej określa się wszelkie formy trwałej współpracy przedsiębiorców, podejmowane w ramach ich działalności gospodarczej, w celu realizacji wspólnych interesów². Współpracy kooperacyjnej służyć mogą różne rodzaje umów, zarówno nazwanych, jak i nienazwanych. Do pierwszej kategorii zaliczyć można takie umowy, jak: umowa sprzedaży, dostawy, umowa o dzieło czy umowa zlecenia. Do drugiej grupy mogą należeć następujące umowy: o kooperację przemysłową, o wspólne działanie (*joint venture*), dystrybucyjne, specjalizacyjne, kompensacyjne oraz kartelowe³. Przedmiotem niniejszego artykułu będzie jedynie umowa o kooperację przemysłową.

Umowy kooperacji przemysłowej zawierane są często w obrocie międzynarodowym, dlatego też istotnym zagadnieniem jest problem usta-

¹ Por. J. Jakubowski: *Z problematyki prawnej umów kooperacyjnych między przedsiębiorstwami polskimi a firmami RFN*. „Przegląd Stosunków Międzynarodowych” [dalej: PSM] 1974, nr 5, s. 5 i nast.; A. Tynel: *Prawne ramy kooperacji przemysłowej z rozwiniętymi krajami kapitalistycznymi*. PSM 1974, nr 20, s. 29; E. Tabaczyński: *Kooperacja przemysłowa z zagranicą*. Warszawa 1976; S. Włodyka: *Prawne formy i systemy kooperacji produkcyjnej*. „Państwo i Prawo” [dalej: PiP] 1978, z. 4; Idem: *Porozumienia gospodarcze*. Warszawa 1978, s. 205—226; A. Całus: *Pojęcie kooperacji przemysłowej w stosunkach Wschód — Zachód. Aspekty ekonomiczne i prawne*. W: „Problemy Prawne Handlu Zagranicznego” [dalej: PPHZ]. T. 12. Red. M. Pazdan. Katowice 1979, s. 58 i nast.; G. Domański: *Umowy w zakresie kooperacji produkcji przemysłowej w PRL*. Warszawa 1980; *Zagadnienia prawne eksportu kompletnych obiektów przemysłowych*. Red. A. Tynel, M. Pazdan. Katowice 1980; S. Malarski: *Prawne problemy międzynarodowej kooperacji przemysłowej*. Warszawa 1981; Idem: *Istota i funkcje umowy o kooperację przemysłową*. Opole 1982; S. Włodyka: *Prawo gospodarcze: zarys systemu. Część ogólna*. T. 2. Warszawa 1982, s. 361—386; E. Samborska-Boć: *Układy powiązań w kooperacji przemysłowej*. Wrocław 1982; M. Pazdan: *Przewodnik zawierania umów kooperacyjnych pomiędzy organizacjami gospodarczymi z państw członkowskich RWPG*. PPHZ 1990, T. 15, s. 139—151; A. Szumański: *Pojęcie i charakter prawny umowy o kooperację przemysłową w międzynarodowym obrocie gospodarczym*. Kraków 1991.

² Por. S. Włodyka: *Strategiczne umowy przedsiębiorców*. Warszawa 2000, s. 194; T. Mróz, w: *Prawo gospodarcze prywatne*. Red. T. Mróz, M. Stec. Warszawa 2009, s. 583; U. Promińska, w: „System Prawa Prywatnego”. T. 9: *Prawo umów nienazwanych*. Red. W.J. Katner. Warszawa 2010, 941 i nast.

³ S. Włodyka, w: *Prawo umów handlowych*. Red. S. Włodyka. Warszawa 2006, s. 765.

lenia prawa właściwego dla zobowiązań mających w nich swe źródło. Aktem, który należy brać pod uwagę w pierwszej kolejności, poszukując prawa właściwego, jest rozporządzenie Rzym I⁴. W odniesieniu do umów zawartych przed dniem 17 grudnia 2009 r., a więc przed wejściem w życie rozporządzenia, zastosowanie znajdzie Konwencja rzymska z 1980 r. o prawie właściwym dla zobowiązań umownych [dalej: konwencja rzymska]⁵. Ponadto należy rozważyć możliwość zastosowania Konwencji Narodów Zjednoczonych o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów z 1980 r. [dalej: konwencja wiedeńska]⁶ oraz konwencji bilateralnych, zawierających normy kolizyjne dotyczące zobowiązań umownych przydatne w tym zakresie⁷.

2. Umowy o kooperację przemysłową

Określenie „kooperacja przemysłowa” jednoznacznie zdaje się wskazywać na zastosowanie omawianej umowy w przemyśle. W rzeczywistości jest ona jednak jedną z form współpracy przedsiębiorców w ramach szeroko rozumianej produkcji. Nazwę tę można więc uznać za nietrafną, gdyż terminy „produkcja” i „przemysł” nie są synonimami. „Produkcja” jest pojęciem szerszym niż pojęcie „przemysł”, który traktowany może być jako jedna z form produkcji. Umowy o kooperację przemysłową dotyczą więc wszelkich przejawów produkcji rozumianej szeroko, jako rozmaita działalność wytwórcza i przetwórcza, ale także między innymi wydobywanie kopalin⁸.

Pojęcie produkcji jest kluczowe dla zdefiniowania umowy o kooperację przemysłową i pozwala odróżnić ją w sposób wyraźny od innych umów zawieranych w ramach kooperacji. Cechą wspólną wszystkich

⁴ Dz.U. UE z dnia 4 lipca 2008 r., L 177/6.

⁵ Dz.U. 2008, nr 10, poz. 57; por.: M. Pazdan: *Prawo prywatne międzynarodowe*. Warszawa 2010, s. 56 i nast.; A. Bělohlávek: *Rozporządzenie Rzym I. Konwencja rzymska. Komentarz*. T. 1. Warszawa 2010, s. 94.

⁶ Dz.U. 1997, nr 45, poz. 286.

⁷ Jako przykład wskazać można: Umowę zawartą między Rzeczpospolitą Polską a Republiką Białorusi o pomocy prawnej i stosunkach prawnych w sprawach cywilnych, rodzinnych, pracowniczych i karnych z dnia 26 października 1994 r. (Dz.U. 1995, nr 128, poz. 619) oraz Umowę zawartą między Rzeczpospolitą Polską a Federacyjną Ludową Republiką Jugosławii o obrocie prawnym w sprawach cywilnych i karnych (Dz.U. 1963, nr 27, poz. 162), która zachowała moc w stosunkach ze Słowenią, Chorwacją, Macedonią, Serbią i Czarnogórą.

⁸ S. Włodyka: *Strategiczne umowy...*, s. 202.

umów kooperacyjnych jest kreowanie podstaw trwałego współdziałania przedsiębiorców w celu realizacji ich wspólnych interesów, jednak tylko umowa o kooperację przemysłową stanowi jednocześnie ramy organizacji współpracy w ramach produkcji. To różni ją od umów kartelowych, których celem jest skoordynowanie działań przedsiębiorców, mające na celu osiągnięcie kontroli nad rynkiem oraz sterowanie lub ograniczanie konkurencji⁹. Z produkcją nie są związane także umowy dystrybucyjne, służące budowie sieci sprzedaży towarów¹⁰, oraz umowy koncernowe, pozwalające na skonstruowanie struktur zależności między poszczególnymi podmiotami gospodarczymi tak, aby stworzyć wspólne, jednolite kierownictwo¹¹.

Kooperacja często powiązana jest ze specjalizacją. Jeśli dotyczy to produkcji, proces wytwarzania towaru zostanie podzielony między poszczególnych kooperantów, z których każdy na określonym etapie przyczynia się do wytworzenia produktu końcowego¹². Umowa o kooperację przemysłową może więc nosić cechy umowy specjalizacyjnej. Jednocześnie jednak wskazać należy, że z jednej strony specjalizacja nie jest cechą każdej umowy o kooperację przemysłową, z drugiej zaś — umowy specjalizacyjne mogą być zawierane także w ramach innych niż produkcja obszarów współpracy kooperacyjnej.

Umowy kompensacyjne regulują zasady wymiany towarów i usług między współpracującymi podmiotami w ten sposób, że z wzajemnych relacji zostają całkowicie wyeliminowane świadczenia pieniężne, przeniesienie własności rzeczy lub świadczenie usług stanowi zaś formę zapłaty za tożsame świadczenie dokonane przez drugą stronę¹³. Taka forma rozliczeń może znaleźć zastosowanie w ramach umowy o kooperację przemysłową. Jednak podobnie jak w odniesieniu do umów specjalizacyjnych, podkreślić trzeba, że nie jest to cecha wszystkich umów o kooperację przemysłową, oraz że umowa kompensacyjna znajduje zastosowanie także na innych płaszczyznach kooperacji.

Umów o kooperację przemysłową nie utożsamia się z umowami o wspólne działanie — wspólne przedsięwzięcie. Umowy te regulują bowiem współpracę przedsiębiorców na innych polach ich aktywności

⁹ Ibidem, s. 384 i nast.; S. Włodyka, w: *Prawo umów handlowych...*, s. 883 i nast.

¹⁰ S. Włodyka: *Strategiczne umowy...*, s. 250 i nast.; S. Włodyka, w: *Prawo umów handlowych...*, s. 816 i nast.

¹¹ S. Włodyka: *Strategiczne umowy...*, s. 400 i nast.; S. Włodyka, w: *Prawo umów handlowych...*, s. 794 i nast.

¹² S. Włodyka, w: *Prawo umów handlowych...*, s. 766.

¹³ S. Włodyka: *Strategiczne umowy...*, s. 339 i nast.; Idem, w: *Prawo umów handlowych...*, s. 846 i nast.

niż produkcja. Mogą zakładać powołanie odrębnej jednostki organizacyjnej, na przykład spółki, w celu realizacji wspólnych interesów, albo połączenie podmiotów w jednym konsorcjum, w ramach którego nadal zachowują one odrębny byt prawny. Koordynacji wybranego segmentu działalności autonomicznych przedsiębiorstw służy umowa syndykatu, klasyfikowana jako jeden z podtypów umowy o wspólne działanie. Jej celem może być organizowanie wspólnego nabywania albo zbywania towarów w celu uzyskania korzystnych warunków transakcji. Gromadzenie we wspólnym zasobie praw podmiotowych, aktywów lub pasywów w celu ich wspólnego wykorzystania albo podziału według ustalonego klucza obejmuje natomiast umowa pool'u¹⁴.

W doktrynie prawa wykształciły się dwa poglądy co do zakresu pojęcia umowy o kooperację przemysłową. Wynikają one z obserwacji praktyki, która wskazuje, że proces kooperacji przebiega wieloetapowo. W pierwszym stadium strony zawierają porozumienia przygotowujące współpracę w przyszłości, określając jej ogólne ramy i zasady — są to czynności przygotowawcze. Na drugi etap składają się czynności realizujące współpracę — realizacyjne, wykonawcze. Niektórzy przedstawiciele doktryny utożsamiają pojęcie umowy o kooperację jedynie z czynnościami przygotowawczymi (umowa o kooperację w wąskim znaczeniu)¹⁵. Podnoszą oni, że tylko w zakresie zobowiązań organizacyjnych można wyróżnić elementy, które stale się powtarzają, a więc mogące posłużyć do zbudowania teoretycznego modelu umowy, podczas gdy czynności realizacyjne są zindywidualizowane i ściśle powiązane z celem konkretnej umowy¹⁶. Umowa, która obejmuje zarówno świadczenia charakterystyczne dla tak rozumianej umowy o kooperację, jak i świadczenia o charakterze realizacyjnym, typowe dla innych umów, może być klasyfikowana jedynie jako umowa mieszana lub kompleks umów¹⁷.

Według odmiennego poglądu, czynności przygotowawcze nie mają charakteru samoistnego, dlatego też nie mogą one stanowić przedmiotu odrębnej umowy. Jako samodzielne porozumienia mogą występować tylko w ramach umowy o kooperację, przybierającej postać związku umów,

¹⁴ A. Opalski, w: „System Prawa Prywatnego”. T. 9..., s. 885.

¹⁵ Por. G. Domański: *Umowy w zakresie kooperacji...*, s. 26; M. Pazdan: *Umowa kooperacji w polskim prawie prywatnym międzynarodowym*. PPHZ 1981, T. 5, s. 134 i nast.; J. Poczubut, A.W. Wiśniewski: *W sprawie charakteru prawnego umowy kooperacji*. PPHZ 1981, T. 5, s. 48 i nast.

¹⁶ M. Pazdan: *Umowa kooperacji...*, s. 134.

¹⁷ Szerzej o zagadnieniu kompleksu umów: Z. Radwański: *Teoria umów*. Warszawa 1977, s. 230 i nast.; S. Włodyka, w: *Prawo umów handlowych...*, s. 74; P. Machnikowski, w: „System Prawa Prywatnego”. T. 5: *Prawo zobowiązań — część ogólna*. Red. E. Łętowska. Warszawa 2006, s. 533.

tzn. zawartej w tak zwanym systemie umów cząstkowych¹⁸. Przyjęcie tej koncepcji rzutuje na ocenę świadczeń spełnianych przez strony umowy. Jako właściwe — główne świadczenia kooperacyjne, wskazuje się te, których przedmiotem są dobra lub usługi, będące głównym celem kooperacji. Pozostałe świadczenia są kwalifikowane jako pomocnicze — akcesoryjne. Ich celem jest przygotowanie i usprawnienie procesu kooperacji stron. Mogą one obejmować:

- świadczenia pomocnicze, których przedmiot mogą stanowić między innymi: surowce, technologie, środki finansowe, szkolenia;
- wspólne działania lub przedsięwzięcia stron, jak na przykład wspólne badania albo inwestycje;
- podział sfer działania w zakresie rynków zbytu czy obszarów pozyskiwania surowców;
- synchronizację, polegającą na uzgodnieniach mających na celu ujednolicenie kwestii technicznych i praktycznych.

Jako cechę charakterystyczną kooperacji wskazuje się fakt, że stanowi ona zespół działań czynnych, kompleksowych i komplementarnych, ale nie równorzędnych¹⁹.

Za przyjęciem pierwszej z omówionych koncepcji umowy o kooperację przemawia konstatacja, potwierdzająca, że czynności wykonawcze i czynności przygotowawcze przybierają postać umów nazwanych lub nie-nazwanych, które łącząc się, tworzą umowy mieszane albo kompleksy umów. Ich połączenie nie prowadzi natomiast do powstania konglomeratu tak odmiennego od podstawowej postaci składających się nań elementów, by można było traktować je jako odrębną umowę. Przymiot ten nadać można jedynie umowie o kooperację, której przedmiotem są czynności przygotowawcze.

Organizacji trwałej współpracy między przedsiębiorcami służyć mogą także inne instrumenty prawne, poza umową o kooperację. Jednym z nich jest umowa ramowa. W ramach niej strony zobowiązują się do zawierania w przyszłości umów, których treść, a w szczególności przedmiot świadczenia zostały określone w sposób ogólny i wymagają sprecyzowania. Akt konkretyzujący może przybrać postać umowy realizacyjnej, dodatkowej dyspozycji strony albo decyzji osoby trzeciej, nie jest natomiast możliwe dokonanie konkretyzacji jedynie w drodze wykładni oświadczeń woli stron²⁰. Umowa ramowa może znaleźć zastosowanie także w or-

¹⁸ Por. S. Włodyka: *Spór o pojęcie kooperacji gospodarczej i umowy kooperacyjnej*. PiP 1986, z. 3, s. 40; A. Szumański: *Pojęcie i charakter prawny umowy o kooperację...*, s. 73.

¹⁹ S. Włodyka, w: *Prawo umów handlowych...*, s. 771.

²⁰ A. Olejniczak: *O koncepcji umów ramowych*. PiP 1990, z. 4, s. 69 i nast.; J. Karasiński, M. Pałtynowicz: *Umowa ramowa w obrocie gospodarczym*. „Prawo

ganizacji procesu kooperacji²¹. W praktyce porozumienie kooperacyjne przybiera wówczas postać umowy ramowej, która oprócz ogólnych postanowień dotyczących przyszłej współpracy, zawiera zobowiązania do zawarcia w przyszłości konkretnych umów wykonawczych. Jednak umowa ramowa nie jest instrumentem charakterystycznym jedynie dla współpracy kooperacyjnej, może także znaleźć zastosowanie w ramach budowania innych niż kooperacja relacji gospodarczych. Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie charakterystycznych dla kooperacji instrumentów prawnych lub ich układów, dlatego też zagadnienie to wykraczałoby poza jego ramy.

W dalszej części podjęte zostaną zagadnienia związane z poszukiwaniem prawa właściwego dla umowy o kooperację w wypadku niedokonania przez strony wyboru prawa, w odniesieniu do umowy o kooperację w wąskim znaczeniu, jak i w stosunku do najczęściej występujących w praktyce umów mieszanych, których może być ona częścią.

3. Prawo właściwe w razie braku wyboru prawa

3.1. Uwagi wstępne

Przed dokonaniem analizy umowy o kooperację na płaszczyźnie kolizyjnoprawnej należy poruszyć zagadnienie kwalifikacji pojęć określających zakres normy kolizyjnej oraz jej łącznik. Dla właściwego stosowania norm kolizyjnych kluczowe znaczenie ma ich wykładnia autonomiczna — dokonywana bez odwoływania się do pojęć ukształtowanych w ramach krajowych porządków prawnych. Poszukiwanie jednolitej wykładni prawa prywatnego międzynarodowego możliwe jest tylko w wyniku przeprowadzenia na poziomie krajowym dokładnej analizy podstawowych cech charakterystycznych dla konkretnego stosunku zobowiązaniowego, a następnie ich uogólnienie na poziomie międzynarodowym, przez poszukiwanie wspólnych mianowników i wspólnych celów umów. Do pełnej realizacji tego postulatu niezbędne jest oderwanie się od krajowego sposobu pojmowania postanowień przedmiotowo istotnych umowy, dlatego też najważniejszym, a zarazem budzącym największe wątpliwości zagadnieniem jest problem klasyfikacji umów, który ujawnia się złasz-

Spółek” 1998, nr 12, s. 31 i nast.; J.A. Strzępka: *Umowy ramowe w typologii umów*. „Studia Prawa Prywatnego” 2010, nr 3, s. 3 i nast.

²¹ M. Malarski: *Istota i funkcje...*, s. 134.

cza względem umów mieszanych. W przypadku konwencji rzymskiej postulat wykładni autonomicznej nabiera szczególnie istotnego znaczenia przy ocenie świadczenia charakterystycznego, które wymaga odniesienia się do treści typowego stosunku obligacyjnego, mającego źródło w danej umowie. Podobnie, autonomiczny charakter powinna mieć także klasyfikacja określonej umowy do typów wskazanych w art. 4 ust. 1 rozporządzenia. Zachowanie szczególnej staranności w tym zakresie jest uzasadnione wobec zarzutu, jaki stawiano w stosunku do ośmiu typów umów, dla których prawo właściwe zostało określone we wskazanym przepisie, podnosząc, że trudno jest oddzielić od siebie poszczególne ich rodzaje, a tym bardziej zaliczyć konkretną umowę do któregoś z nich²².

3.2. Prawo właściwe dla umowy o kooperację przemysłową

Poszukiwanie prawa właściwego dla umowy o kooperację przemysłową *sensu stricto*, a więc obejmującą jedynie świadczenia przygotowawcze, rozpocząć należy od ustalenia, czy względem tej umowy zastosowanie znajdzie Konwencja wiedeńska o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów. Na pytanie to trzeba udzielić odpowiedzi negatywnej. Przeniesienie własności rzeczy wystąpi co do zasady dopiero na etapie wdrażania kooperacji, nie zaś jej przygotowywania. Jednakże nie sposób wykluczyć sytuacji, gdy kooperanci właśnie w celu przygotowania przyszłej współpracy zechcą zawrzeć umowę sprzedaży. Zagadnienie prawa właściwego dla powstałej w ten sposób umowy mieszanej zostanie przedstawione w dalszej części opracowania.

Umowa o kooperację nie została objęta zakresem art. 4 ust. 1 rozporządzenia Rzym I. Dlatego też dla ustalenia statutu kontraktowego kluczowe znaczenie ma stwierdzenie, czy w odniesieniu do omawianej umowy możliwe jest wskazanie świadczenia charakterystycznego, albo-
wiem miejsce zwykłego pobytu podmiotu mającego je spełnić jest łącznikiem normy kolizyjnej zgodnie z rozporządzeniem Rzym I, w konwencji zaś miejsce wykonywania działalności zawodowej podmiotu mającego je spełnić jest łącznikiem normy kolizyjnej zgodnie z art. 4 ust. 2²³. Różni-

²² Por. O. Lando, P.A. Nielsen: *Rome I Regulation*. „Common Market Law Review” 2008, vol. 6, s. 1703; U. Magnus: *Article 4 Rome I Regulation: The Applicable Law In The Absent of Choice*. In: *Rome I Regulation: The Law Applicable to Contractual Obligations in Europe*. Eds. F. Ferrari, S. Leible. Munich 2009, s. 32.

²³ Por. W. Popiołek: *Konwencja EWG o prawie właściwym dla zobowiązań*. PiP 1982, z. 9, s. 108; M. Pazdan: *W oczekiwaniu na wejście w życie w Polsce Konwencji rzymskiej z 1980 r.* W: „Problemy Prawa Prywatnego Międzynarodowego” [dalej: PPPM]. T. 2. Red. M. Pazdan. Katowice 2007, s. 25.

ca w ujęciu świadczenia charakterystycznego w obu tych aktach prawnych wyraża się w tym, że w pierwszym ustalenie prawa właściwego na podstawie świadczenia charakterystycznego stanowi regułę subsydiarną, natomiast w drugim sposób ten odgrywa rolę zasady pierwszoplanowej²⁴.

W polskiej doktrynie prawa przyjęto pogląd wskazujący, że o tym, któremu ze świadczeń może zostać nadany przymiot świadczenia charakterystycznego, decyduje treść typowego, a nie konkretnego stosunku obligacyjnego²⁵. Tradycyjnie przyjmowane kryteria ogólne, mające pomóc w ustaleniu tego świadczenia, nie znajdują zastosowania do umowy o kooperację²⁶.

Świadczenie charakterystyczne może być utożsamiane ze środkiem ciężkości umowy, pojmowanym jako element najistotniejszy, determinujący kształt całego stosunku prawnego²⁷. Przyjmując, że świadczenie to jest głównym celem umowy, ściśle wynikającym z jej funkcji gospodarczej, można pokusić się o określenie go jako tego świadczenia, które odróżnia daną umowę od innych typów umów²⁸. Jednak omawiane kryte-

²⁴ A. Bonomi: *The Rome I Regulation on the Law Applicable to Contractual Obligations*. „Yearbook of Private International Law” [Eds. A. Bonomi, P. Volken] 2008, vol. 10, s. 173 i nast.

²⁵ Por. M.A. Zachariasiewicz: *Teoria charakterystycznego świadczenia w doktrynie i orzecznictwie zachodnioeuropejskim*. W: „Studia Iuridica Silesiana” [dalej: SIS]. T. 3. Red. A. Lityński. Katowice 1978, s. 53; Eadem: *Prawo właściwe dla zobowiązań z umów w wybranych systemach prawa prywatnego międzynarodowego*. Warszawa 1982, s. 23; Eadem: *Prawo właściwe dla zobowiązań z czynności prawnych w braku wyboru prawa w polskim prawie prywatnym międzynarodowym*. Katowice 1989, s. 37.

²⁶ Według M.A. Zachariasiewicz: *Prawo właściwe...*, s. 23, są to: świadczenie strony działającej zawodowo, świadczenie zobowiązanego w umowach jednostronnie zobowiązujących, świadczenie, które wiąże się z większym ryzykiem lub z poważniejszymi obowiązkami, jeżeli oba mają charakter pieniężny, świadczenie niepieniężne w przypadku umów dwustronnie zobowiązujących.

²⁷ *Green paper on the conversion of the Rome Convention of 1980 on the law applicable to contractual obligations into a Community instrument and its modernisation*, s. 25. Dostępny na stronie: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52002DC0654:EN:HTML> [Dostęp: dnia 11 kwietnia 2011 r.].

²⁸ Por.: K. Grzybczyk: *Świadczenie charakterystyczne w autorskoprawnej umowie licencyjnej*. W: *Prawo własności intelektualnej wczoraj, dziś i jutro*. Red. A. Matlak, J. Barta. Warszawa 2007, s. 142 i nast.; Z. Thang: *Law Applicable in the Absence of Choice — The New Article 4 of the Rome I Regulation*. „The Modern Law Review” 2008, vol. 5, s. 795; M.A. Zachariasiewicz: *Prawo właściwe dla zobowiązań z umów w braku wyboru prawa w konwencji rzymskiej*. „Europejski Przegląd Sądowy” 2009, nr 7, s. 9; K. Grzybczyk: *Prawo właściwe dla autorskoprawnej umowy licencyjnej*. Warszawa 2010, s. 100; M.A. Zachariasiewicz: *Charakterystyczne świadczenie w nowych typach umów*. W: *Prawo handlowe po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej*. Red. W.J. Kater, U. Promińska. Warszawa 2010, s. 552 i nast.

rium zawodzi w stosunku do umowy o kooperację. Świadczenia, które są spełniane w celu przygotowania w przyszłości współpracy kooperacyjnej, mają identyczne funkcje i tożsame znaczenie dla samych stron umowy. Można stwierdzić, że są symetryczne. Dlatego też żadnemu z nich nie można przydać statusu świadczenia charakterystycznego. Pogląd taki w literaturze przedmiotu wyraził A. Szumański²⁹, jednak w odniesieniu do umowy o kooperację, rozumianej jako źródło świadczeń przygotowawczych i wykonawczych.

Wobec niemożliwości zastosowania kryterium świadczenia charakterystycznego należy posłużyć się regułą najściślejszego związku, wskazaną w art. 4 ust. 5 konwencji oraz w art. 4 ust. 4 rozporządzenia³⁰. Celem tej klauzuli korekcyjnej, jako metody poszukiwania sprawiedliwego rozwiązania na płaszczyźnie kolizyjnej, jest uwzględnienie związku zachodzącego między pewnym stanem faktycznym a stanem prawnym, pojmowanym jako prawo danego państwa obowiązujące na danym terytorium³¹. Stwarza ona możliwość określenia, jakie znaczenie do owego stanu prawnego przywiązywały strony umowy. Należy przy tym brać pod uwagę ich zachowania w ujęciu szerokim, a więc nie tylko te, które zmierzały bezpośrednio do ukształtowania treści łączącego je stosunku prawnego. Jako przykładowe, najczęściej występujące w praktyce, okoliczności wskazujące na zaistnienie związku między stanem faktycznym a danym obszarem prawnym, wymienia się: miejsce spełnienia świadczenia, miejsce położenia rzeczy, której dotyczy umowny stosunek zobowiązaniowy, miejsce zawarcia umowy, walutę rozliczeniową oraz język kontraktu³². Jednak należy brać pod uwagę jedynie obiektywnie występujące związki, unikając przy tym powiązań pozornych, wynikających raczej z przypadku czy też z praktyki rozpowszechnionej w obrocie międzynarodowym. Jako przykład tego rodzaju pozornego powiązania często bywa wymieniany język angielski jako język kontraktu. Związek taki może zostać uwzględniony jedynie, jeśli możliwe jest obiektywne stwierdzenie, że strony dokonały jego wyboru nie tylko ze względu na rozpowszechnienie tego języka w międzynarodowych stosunkach handlowych, lecz dawały w ten sposób wyraz powiązaniu umowy z angielskim systemem prawnym. Podobnie ocenić należy miejsce zawarcia czy negocjowania umowy, które wobec dynamicznego rozwoju technik komunikowania

²⁹ A. Szumański: *Pojęcie i charakter prawny umowy o kooperację...*, s. 132.

³⁰ U. Magnus: *Article 4 Rome I Regulation...*, s. 49.

³¹ Por. Z. Thang: *Law Applicable in the Absence of Choice...*, s. 797; A. Bělohlávek: *Rozporządzenie Rzym I...*, s. 737.

³² Por. M. Pazdan: *Język kontraktu — jego znaczenie i wyznaczanie*. PPHZ 1988, T. 12, s. 29—55; A. Bělohlávek: *Rozporządzenie Rzym I...*, s. 738, K. Grzybczyk: *Prawo właściwe...*, s. 111.

się na odległość oraz możliwości komunikacyjnych są często przypadkowe albo wybierane jedynie dla wygody stron.

Zgodnie z pkt. 21. preambuły rozporządzenia, ustalając najściślejszy związek, należy brać pod uwagę, czy badana umowa wykazuje związki z inną umową lub umowami. Jeśli więc umowa o kooperację stanowi jeden z elementów tworzących kompleks umów, to przy ustalaniu prawa właściwego dla niej należy brać pod uwagę również prawo właściwe dla pozostałych stosunków zobowiązaniowych objętych kompleksem³³. W konwencji brak jest przepisu analogicznego do pkt. 21. preambuły rozporządzenia. Niemniej jednak, w celu ustalenia najściślejszego związku, zasadne jest badanie, czy umowa pozostaje w szczególnie bliskiej relacji z innymi kontraktami. Dzięki możliwości uwzględnienia powiązań między poszczególnymi umowami możliwa jest interpretacja, zgodnie z którą cały kompleks umów podlegać będzie temu samemu prawu właściwemu, co znacznie ułatwi rozwiązywanie problemów praktycznych.

3.3. Umowa o poddostawy

Cechą wspólną umów o poddostawy jest pionowy podział pracy między kooperantów w ramach produkcji danego wyrobu. Zgodnie z nim, kooperant czynny dostarcza kooperantowi biernemu, będącemu producentem wyrobu finalnego, elementy, z których produkt ten powstaje. Współdziałanie stron przejawia się także w innych formach współpracy kooperacyjnej, typowych dla umowy o kooperację w wąskim znaczeniu. W praktyce wykształciły się dalsze podtypy umowy o poddostawy: umowy o kooperacyjną produkcję na zamówienie, umowy o dostawę elementów kooperacyjnych za uprzednim świadczeniem partnera oraz umowy o uszlachetnianie wyrobu³⁴.

Kluczowe znaczenie dla określenia prawa właściwego dla poszczególnych podtypów umowy o poddostawy ma ustalenie relacji, jakie zachodzą wewnątrz samych umów między postanowieniami typowymi dla umowy dostawy lub umowy o dzieło a postanowieniami zaczerpniętymi przez strony z umowy o kooperację w wąskim znaczeniu.

3.3.1. Kooperacyjna produkcja na zamówienie

W ramach tej umowy kooperant czynny zobowiązuje się do wyprodukowania określonych elementów zamówionych przez kooperanta biernego i periodycznego dostarczenia ich drugiej stronie, która zobowiązana jest

³³ Z. Thang: *Law Applicable in the Absence of Choice...*, s. 798.

³⁴ S. Włodyka: *Strategiczne umowy...*, s. 211.

do uiszczenia ceny. Współpraca kooperacyjna przebiega więc tylko w jednym kierunku — jest to kooperacja jednofazowa, brak bowiem innych zobowiązań kooperacyjnych. Wobec opisanego układu świadczeń uzasadnione wątpliwości budzi zasadność klasyfikowania tej umowy jako umowy o kooperację, w istocie bowiem jest to klasyczna umowa dostawy³⁵. Nieprzekonywająca wydaje się próba obrony kooperacyjnego charakteru tej umowy, w ramach której jako argument podnoszono, że produkcja jest prowadzona na podstawie wzajemnych uzgodnień stron, wyrażających się w sprecyzowaniu zamówienia, stanowiącego wytyczne stawiane przez kooperanta biernego co do sposobu prowadzenia produkcji³⁶. W ramach umowy dostawy odbiorca w ten sam sposób określa parametry, cechy czy właściwości produktu będącego przedmiotem umowy, wpływając tym samym na sposób jego wytwarzania.

Klasyfikacji opisanego stosunku zobowiązaniowego na płaszczyźnie kolizyjnej dokonać należy z uwzględnieniem przepisów Konwencji wiedeńskiej o międzynarodowej sprzedaży towarów. Artykuł 3 ust. 1 tej konwencji zawiera wskazówki przydatne do oceny tych umów mieszanych, które zawierają elementy typowe dla umowy sprzedaży, dostawy czy umowy o dzieło. Jako kryterium rozgraniczające umowę sprzedaży od innych umów o świadczenie usług przyjęto pochodzenie materiałów, z których rzecz, będąca przedmiotem umowy, ma być wyprodukowana lub wytworzona przez jedną ze stron. Jeżeli materiały te pochodzą od wykonawcy, to umowę taką traktuje się jako sprzedaż i stosuje się do niej postanowienia konwencji. W przeciwnym wypadku — gdy do dostarczenia niezbędnych materiałów zobowiązał się zamawiający, do umowy nie znajduje zastosowania konwencja, sama bowiem umowa nie będzie klasyfikowana jako sprzedaż³⁷.

Mając na względzie, że w ramach umowy kooperacyjnej produkcji na zamówienie kooperant czynny wytwarza elementy z własnych materia-

³⁵ Por. A. Szumański: *Pojęcie i charakter prawny umowy o kooperację...*, s. 56. Odmienne S. Włodyka, w: *Prawo umów handlowych...*, s. 775.

³⁶ S. Włodyka, w: *Prawo umów handlowych...*, s. 775.

³⁷ Por. J. Hermanowski, J.D. Jastrzębski: *Konwencja Narodów Zjednoczonych o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów. Konwencja wiedeńska. Komentarz*. Warszawa 1997, s. 50; M. Pazdan: *Odgraniczenie umowy sprzedaży od umów o świadczenie usług na tle Konwencji wiedeńskiej o międzynarodowej sprzedaży towarów*. W: *Rozprawy prawnicze. Księga pamiątkowa dla uczczenia pracy naukowej Profesora Antoniego Agopszowicza*. Red. R. Mikosz. Katowice 2000, s. 167 i nast.; L.A. DiMatteo: *The Law of International Contracting*. The Hague—London—Boston 2000, s. 210; M. Pazdan, w: *Konwencja wiedeńska o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów*. Red. M. Pazdan. Kraków 2001, s. 81; Ł. Żarnowiec: *Problematyka ważności umów podlegających konwencji wiedeńskiej z 11 IV 1980 r. o międzynarodowej sprzedaży towarów*. Katowice 2008, s. 24.

łów, nie budzi wątpliwości możliwość klasyfikowania tej umowy jako dostawy, która na płaszczyźnie kolizyjnej będzie traktowana jako umowa sprzedaży. W związku z tym zastosowanie względem niej znajdzie konwencja wiedeńska.

Zaznaczyć należy, że pomimo poddania stosunku obligacyjnego reżimowi konwencji wiedeńskiej, w praktyce mogą wystąpić sytuacje zmuszające do poszukiwania prawa właściwego dla tej umowy na podstawie miarodajnych norm kolizyjnych. Dotyczy to tzw. luk zewnętrznych, a więc kwestii nieuregulowanych konwencją, lecz podlegających statutowi kontraktowemu. Są to między innymi: wady oświadczenia woli, warunek, termin, kary umowne, odpowiedzialność solidarna, zastrzeżenie prawa pierwokupu lub odkupu. Wypełnienie luk wewnętrznych, czyli zagadnień nierozstrzygniętych wyraźnie w przepisach, nastąpi bowiem zgodnie z dyrektywą wyrażoną w art. 7 ust. 2 konwencji, a więc z uwzględnieniem zasad, na których opiera się konwencja, a dopiero w razie ich braku — w wyniku sięgnięcia do prawa właściwego³⁸.

Zgodnie z dyspozycją art. 6 konwencji wyrażającego zasadę autonomii woli, strony mogą wyłączyć lub ograniczyć stosowanie poszczególnych jej postanowień, uchylić albo zmienić skutki przepisów lub też wyłączyć stosowanie całego tego aktu względem zawartej umowy³⁹. W każdym z wymienionych przypadków ma miejsce rozszerzenie katalogu zagadnień, do których, zamiast uregulowań konwencyjnych, znajdzie zastosowanie prawo krajowe wskazane przez normy kolizyjne.

W razie konieczności uzupełnienia luk zewnętrznych ustalenie statutu kontraktowego rozpocząć należy od wskazania świadczenia charakterystycznego. Niewątpliwie można go upatrywać w świadczeniu spełnianym przez kooperanta czynnego — występującego w roli dostawcy. Prawem właściwym dla umów zawartych pod rządami konwencji rzymskiej będzie więc, zgodnie z art. 4 ust. 2 konwencji, prawo państwa, w którym znajduje się przedsiębiorstwo dostawcy.

Wskazanie statutu kontraktowego na podstawie rozporządzenia Rzym I poprzedzić musi ustalenie, jak w odniesieniu do tego aktu klasyfikować

³⁸ Por. M. Kaczorowska: *Jednolitość wykładni przepisów konwencji wiedeńskiej*. PiP 1992, z. 10, s. 76; J. Hermanowski, J.D. Jastrzębski: *Konwencja...*, s. 61; M. Pazdan, w: *Konwencja wiedeńska...*, s. 132; J. Felemegas, in: *An International Approach to the Interpretation of the United Nations Convention on Contracts of the CISG (1980) as Uniform Sales Law*. Ed. J. Felemegas. Cambridge 2007, s. 22 i nast.

³⁹ Por. J. Hermanowski, J.D. Jastrzębski: *Konwencja...*, s. 56; J. Napierała: *Odpowiedzialność eksportera i importera za naruszenie umowy międzynarodowej sprzedaży towarów*. Warszawa 1998, s. 65 i nast.; M. Pazdan, w: *Konwencja wiedeńska...*, s. 110; B. Borisova, in: *An International Approach...*, s. 40 i nast.; Ch. Fountoulakis, in: *International Sales Law*. Eds. I. Schwenzer, Ch. Fountoulakis. New York 2007, s. 57—60.

należy umowę dostawy. Trzeba bowiem odpowiedzieć na pytanie, czy możliwe jest zastosowania art. 4 ust. 1 pkt a dotyczącego umów sprzedaży. W razie udzielenia odpowiedzi negatywnej konieczne jest sięgnięcie do art. 4 ust. 2, odsyłającego do kryterium świadczenia charakterystycznego. W różnych systemach prawnych umowa dostawy definiowana jest w podobny sposób — jako źródło zobowiązania dostawcy do wyprodukowania i dostarczenia rzeczy oraz przeniesienia ich własności na odbiorcę, na którym ciąży obowiązek uiszczenia ceny. Jednak nie zawsze dostawa traktowana jest jako samodzielna umowa, czasami uznaje się ją za jeden z podtypów umowy sprzedaży⁴⁰. Jako przykład wskazać można, że w prawie włoskim stanowi ona umowę nazwaną, której poświęcono osobny rozdział w kodeksie cywilnym⁴¹, podczas gdy w prawie niemieckim traktowana jest jako jeden z rodzajów umowy sprzedaży odnoszący się do rzeczy przyszłych⁴². Choć umowę dostawy wyraźnie odróżnia od umowy sprzedaży fakt, że dostawca jest jednocześnie producentem rzeczy, obu przyświeca tożsamy cel gospodarczy, jakim jest przeniesienie własności rzeczy za wynagrodzeniem. W związku z tym podobieństwem można na płaszczyźnie kolizyjnej poszukiwać prawa właściwego dla umowy dostawy za pomocą norm traktujących o umowie sprzedaży. Koncepcja ta zbieżna jest z poglądem wyrażonym w doktrynie, że typy umów wymienione w art. 4 ust. 1 rozporządzenia należy traktować szeroko i przepis ten stosować elastycznie, co jest zgodne z celami i założeniami przyświecającymi twórcom tego rozporządzenia⁴³.

Można więc stwierdzić, że zgodnie z art. 4 ust. 1 pkt a rozporządzenia, umowa podlega prawu państwa, w którym sprzedawca ma miejsce zwykłego pobytu, przy czym jako sprzedawca występuje kooperant czynny.

3.3.2. Prawo właściwe dla umowy o dostawę elementów kooperacyjnych za uprzednim świadczeniem partnera

Zgodnie z umową dostawy elementów kooperacyjnych za uprzednim świadczeniem partnera, kooperant czynny zobowiązuje się do wyprodukowania elementów zamówionych przez kooperanta biernego oraz do ich dostarczenia. Natomiast kooperant bierny zobowiązuje się do uprzednich, względem procesu produkcji, świadczeń, mających na celu umożliwienie jej realizacji, a także do zapłaty ceny. Świadczenia kooperanta biernego,

⁴⁰ W.J. Katner, w: „System Prawa Prywatnego”. T. 7: *Prawo zobowiązań — część szczegółowa*. Red. J. Rajski. Warszawa 2007, s. 215 i nast.

⁴¹ R. Nocera: *Il contratto di somministrazione*. Milano 2010, s. 38—71.

⁴² W.J. Katner, w: „System Prawa Prywatnego”. T. 7..., s. 216.

⁴³ Por. Z. Thang: *Law Applicable in the Absence of Choice...*, s. 794; O. Lando, P.A. Nielsen: *Rome I...*, s. 1700.

warunkujące przynależność omawianej umowy do umów o kooperację, mogą przybierać postać świadczenia prostego lub też pakietu świadczeń. W pierwszym przypadku dokonuje on transferu technologii, przekazując na przykład licencje czy udostępniając *know-how*. W ramach pakietu świadczeń, oprócz wcześniej wymienionych, kooperant bierny spełnia także inne świadczenia, na przykład w zakresie przekazania maszyn i urządzeń czy też szkoleń pracowników, pomocy w uruchomieniu produkcji⁴⁴.

Ocenę omawianej umowy na płaszczyźnie kolizyjnej rozpocząć należy od ustalenia, czy do umowy tej zastosowania znajdzie Konwencja wiedeńska o międzynarodowej sprzedaży towarów. Nawiązując do poczynionych już uwag o art. 3 tej konwencji, przypomnieć należy, że nie znajdzie ona zastosowania, jeżeli zamawiający zobowiązał się do dostarczenia zasadniczej części materiałów potrzebnych do wytworzenia albo wyprodukowania towarów. Kooperant czynny podejmuje produkcję na podstawie własnych materiałów, rozumianych jako surowce potrzebne do procesu produkcji, lecz możliwe jest też takie ukształtowanie umowy, w którym korzysta on także z maszyn, a nie tylko z technologii przekazanej przez kooperanta biernego. Decydujące znaczenie dla rozstrzygnięcia o możliwości stosowania konwencji ma więc wykładnia nieostrego pojęcia „zasadnicza część materiałów”. Z postanowień konwencji nie wynika, czy należy dokonać oceny stanu faktycznego przez pryzmat kryterium ilościowego czy jakościowego, wyrażającego się w porównaniu ekonomicznej doniosłości wkładu materiałowego każdej ze stron. Aprobata w literaturze przedmiotu zyskał drugi ze wskazanych poglądów⁴⁵. Decydujące znaczenie powinna więc odgrywać wzajemna relacja wartości wkładów obu stron. Dla właściwego rozstrzygnięcia tego problemu należy dokonać wykładni przepisów konwencji z uwzględnieniem kryterium językowego i systemowego. Z jednej strony bowiem wykładnia językowa wskazuje jednoznacznie, że na desygnaty pojęcia „materiały” składają się wyłącznie surowce, półprodukty czy tworzywa, z których w wyniku przetworzenia, przerobienia czy połączenia powstanie gotowy produkt⁴⁶. Nie są to zatem maszyny ani urządzenia służące do produkcji. Nadto, skoro w ust. 2 art. 3 konwencji mówi się o przeważającej części zobowiązań, to nie sposób nie zauważyć, że konwencja wyraźnie odróżnia świadczenie polegające na dostawie materiałów od innych świadczeń, do których zaliczyć można dostarczanie

⁴⁴ S. Włodyka, w: *Prawo umów handlowych...*, s. 776.

⁴⁵ Por. J. Hermanowski, D. Jastrzębski: *Konwencja...*, s. 50; M. Pazdan, w: *Konwencja wiedeńska...*, s. 81; Idem: *Odgraniczenie umowy sprzedaży...*, s. 172; Ł. Żarnowiec: *Problematyka ważności umów...*, s. 25.

⁴⁶ *Nowy słownik języka polskiego*. Red. E. Sobol. Warszawa 2002, s. 442.

maszyn⁴⁷. Nieuzasadnione rozszerzenie pojęcia materiałów pozostawałoby w sprzeczności z wykładnią systemową, nie można bowiem pomijać rozróżnienia, które wyraźnie wprowadza sam akt prawny.

Reasumując, nie powinno budzić wątpliwości, że umowa o dostawę elementów kooperacyjnych za uprzednim świadczeniem partnera, w zakresie świadczeń typowych dla umowy dostawy, może podlegać Konwencji wiedeńskiej o międzynarodowej sprzedaży towarów. Należy jednak postawić pytanie, jak traktować pozostałe świadczenia wykazujące związek z umową o kooperację i czy w stosunku do nich, a tym samym do całego stosunku zobowiązaniowego, konwencja także powinna być stosowana. Świadczenia kooperacyjne spełniają w ramach omawianej umowy funkcję drugorzędą. Nie można jednak traktować ich jedynie jako bardziej rozbudowanej formy współpracy stron w ramach umowy dostawy. Koncepcja taka godzi w konstrukcję umowy o dostawę za uprzednim świadczeniem partnera jako umowy mieszanej, łączącej postanowienia dwóch umów, a niebędącej modyfikacją umowy dostawy. Rozwiązanie tego problemu przynoszą postanowienia samej konwencji. Zgodnie z art. 1, ma ona zastosowanie do umów sprzedaży. Stosowana jest także do umów dostawy lub umów mieszanych, łączących obie wymienione umowy, na podstawie art. 3. Tym samym nie może być stosowana do innych umów mieszanych, choćby w ich skład wchodziła umowa dostawy.

Ustalenie statutu kontraktowego dla umowy o dostawę z uprzednim świadczeniem partnera nastąpić powinno na podstawie koncepcji kolizyjnej absorpcji⁴⁸. Poszukiwanie statutu kontraktowego należy rozpocząć od ustalenia, czy w ramach umowy mieszanej jeden z elementów — umowa dostawy lub umowa o kooperację w wąskim znaczeniu, zyskuje przewagę. Jeśli tak, to czy identyfikacja świadczenia charakterystycznego, dokonana na podstawie wskazanego w ten sposób stosunku umownego, może być miarodajną metodą poszukiwania prawa właściwego dla całej umowy mieszanej⁴⁹. Skonstatować należy, że w omawianej umowie dominują elementy typowe dla dostawy. Gospodarczym celem umowy jest dla kooperanta biernego nabycie własności rzeczy przyszłych wyprodukowanych przez drugą stronę, dla kooperanta czynnego zaś — uzyskanie zapłaty za wytworzone i dostarczone towary. Pozostałe świadczenia mają znaczenie drugoplanowe, służą jedynie przygotowaniu i usprawnieniu dostawy. Przyjęcie, że umowa dostawy dominuje w całym stosunku prawnym oznacza, że w ramach niej należy poszukiwać świadczenia charakterystycznego dla całej umowy. Niewątpliwie będzie nim świadczenie

⁴⁷ M. Pazdan: *Odgraniczenie umowy sprzedaży...*, s. 172.

⁴⁸ Por. A.M. Zachariasiewicz: *Prawo właściwe dla zobowiązań z czynności prawnych w braku wyboru prawa...*, s. 84; M. Pazdan: *Prawo prywatne...*, s. 162.

⁴⁹ A. Bělohlávek: *Rozporządzenie Rzym I...*, s. 83.

dostawcy — kooperanta czynnego. Konsekwencją tego jest przyjęcie, że zgodnie z konwencją rzymską, prawem właściwym dla umowy o dostawę elementów kooperacyjnych za uprzednim świadczeniem partnera jest prawo państwa, w którym znajduje się siedziba jego przedsiębiorstwa. Do ustalenia prawa właściwego według rozporządzenia Rzym I konieczne jest zastosowanie art. 4 ust. 1 pkt a. W tym zakresie aktualność zachowują uwagi poczynione na ten temat w stosunku do ustalenia prawa właściwego dla umowy o kooperacyjną produkcję na zamówienie.

Uznać można, że koncepcja kolizyjnej absorpcji daje efekty na tyle zadowalające względem umowy o dostawę za uprzednim świadczeniem partnera, że nie jest konieczne sięganie po dalsze sposoby ustalania prawa właściwego. Jednocześnie pozwala ona uwzględnić w pełni charakter tej umowy i wzajemne relacje między składającymi się na nią elementami.

Tradycyjnie przyjmuje się, że po kolejne metody służące ustaleniu prawa właściwego dla umowy mieszanej należy sięgać dopiero wtedy, gdy pierwsza z proponowanych zawodzi, co może zostać w pełni rozstrzygnięte jedynie w odniesieniu do konkretnej umowy. Dlatego też zasadne jawi się pytanie o możliwość ustalenia prawa właściwego przez zastosowanie koncepcji rozczłonkowania statutu kontraktowego. Realizacja tej koncepcji prowadziłaby do poszukiwania osobno prawa właściwego dla umowy dostawy i osobno prawa właściwego dla umowy o kooperację przemysłową. Metodę tę można uznać za dobre rozwiązanie jedynie w tych wypadkach, gdy pozwala ona zachować jedność statutu kontraktowego, co jest możliwe, gdy każda z wchodzących w grę norm kolizyjnych wskazuje ten sam system prawny⁵⁰. Należy brać pod uwagę także negatywne strony tego rozwiązania, jakimi są znaczne trudności wynikające w praktyce z poddania umowy więcej niż jednemu prawu. Dlatego też, jeśli pozwalają na to warunki konkretnego stanu faktycznego, należy skłaniać się ku stosowaniu metody kolizyjnej absorpcji we wszystkich tych wypadkach, gdy tylko jest to możliwe.

3.3.3. Prawo właściwe dla umowy o uszlachetnianie wyrobu

Charakterystyczny układ świadczeń w umowie o uszlachetnianie wyrobu przejawia się w tym, że kooperant bierny dostarcza kooperantowi czynnemu wszystkie składniki niezbędne do wyprodukowania wyrobu finalnego. Wkład kooperanta czynnego w wyprodukowanie zamówionych

⁵⁰ Por. M. Pazdan: *Rozszczępienie statutu kontraktowego oraz inne odstępstwa od zasady jedności statutu kontraktowego*. SIS 1991, T. 16, s. 72; M. Wojewoda: *Rozszczępienie statutu kontraktowego w Konwencji rzymskiej o prawie właściwym dla zobowiązań umownych*. PPPM 2008, T. 3, s. 63—76; M. Pazdan: *Prawo prywatne...*, s. 162.

produktów ogranicza się do świadczenia pracy, którą wykonuje on z zastosowaniem własnej infrastruktury. Oczywiście, kooperant czynny zobowiązuje się także do dostarczenia wyrobu, kooperant bierny zaś — do zapłaty ceny⁵¹. Zastrzeżenia budzi podobieństwo omawianej umowy do umowy o dzieło. Za jej kooperacyjnym charakterem ma przemawiać fakt, że świadczenia kooperanta biernego mogą polegać także na szkoleniu pracowników czy szeroko rozumianej pomocy przy uruchomieniu produkcji, które nie mieszczą się w katalogu świadczeń typowych, zwykle występujących w umowie o dzieło⁵².

W stosunku do umowy o uszlachetnianie wyrobu Konwencja wiedeńska o międzynarodowej sprzedaży towarów zostanie wyłączona zgodnie z przepisem art. 3. Obowiązek dostarczenia materiałów potrzebnych do produkcji spoczywa bowiem na zamawiającym. Ponadto znaczna część zobowiązania strony dostarczającej towary — w przedmiotowej umowie jest to kooperant czynny — polega na zapewnieniu siły roboczej oraz na dostarczeniu własnych maszyn i urządzeń, za pomocą których będzie prowadzony proces produkcji, a także na ich naprawie i konserwacji, ponadto zaś na spełnianiu innych świadczeń, takich jak nadzór i kontrola procesu produkcji czy składowanie. Przedstawiony układ świadczeń odpowiada stanowi faktycznemu opisanemu w ust. 2 art. 3 konwencji, gdy przeważająca część zobowiązań strony dostarczającej towar polega na zapewnieniu siły roboczej lub świadczeniu innych usług⁵³.

Poszukując prawa właściwego dla umowy o uszlachetnianie wyrobu, w pierwszej kolejności sięgnąć należy po koncepcję kolizyjnej absorpcji⁵⁴. Kluczowe znaczenie ma więc ustalenie, czy w ramach tej umowy mieszanej jeden z jej składników — umowa o dzieło lub umowa o kooperację w wąskim znaczeniu, dominuje nad drugim. Skonstatować należy, że świadczeniem głównym jest świadczenie kooperanta czynnego, polegające na wytworzeniu określonej rzeczy z materiałów dostarczonych przez drugą stronę, a więc typowe dla umowy o dzieło⁵⁵. Względem niego pozostałe świadczenia mają na celu jedynie umożliwianie kooperantowi czynnemu wykonanie rzeczy o cechach pożądanых przez zamawiającego, można im więc przypisać znaczenie drugoplanowe i pomocnicze. W ramach umowy

⁵¹ A. Szumański: *Pojęcie i charakter prawny umowy o kooperację...*, s. 54.

⁵² S. Włodyka, w: *Prawo umów handlowych...*, s. 778.

⁵³ Por. J. Hermanowski, D. Jastrzębski: *Konwencja...*, s. 50; M. Pazdan, w: *Konwencja wiedeńska...*, s. 81.

⁵⁴ Por. A.M. Zachariasiewicz: *Prawo właściwe dla zobowiązań z czynności prawnych...*, s. 84; M. Pazdan: *Umowa kooperacji...*, s. 142; Idem: *Prawo prywatne...*, s. 162.

⁵⁵ Por. K. Zagrobelny, w: *Kodeks cywilny. Komentarz*. T. 2. Red. E. Gniewek. Warszawa 2004, s. 195 i nast.; A. Brzozowski, w: „System Prawa Prywatnego”. T. 7..., s. 316 i nast.

o dzieło środek ciężkości spoczywa na świadczeniu wykonawcy — kooperanta czynnego. Ustalenie w ten sposób świadczenia charakterystycznego wiedzie wprost do wskazania jako prawa właściwego dla umowy o uszlachetnianie wyrobu prawa państwa siedziby jego przedsiębiorstwa (zgodnie z konwencją rzymską)⁵⁶.

Wskazanie prawa właściwego dla umowy o uszlachetnianie wyrobu, zawartej po wejściu w życie rozporządzenia Rzym I, przebiegać powinno inaczej niż miało to miejsce na podstawie konwencji rzymskiej. Umowa ta może zostać zaklasyfikowana jako umowa o świadczenie usług, o której mowa w art. 4 ust. 1 pkt b rozporządzenia, ze względu na swój cel gospodarczy, jakim jest zaspokojenie zindywidualizowanych potrzeb zamawiającego przez wykonanie usługi przez wykonawcę. Tak więc prawem właściwym będzie prawo państwa zwykłego pobytu kooperanta czynnego.

3.4. Prawo właściwe dla umowy o koprodukcję

Koprodukcja polega na poziomym podziale pracy między kooperantów, którzy rozdzielają między siebie wytwarzanie tego samego wyrobu w ten sposób, że każdy z nich specjalizuje się w danym etapie produkcji. Stron tej umowy nie można podzielić na kooperantów czynnych i biernych, gdyż każdy z nich zaangażowany jest aktywnie w wytwarzanie wyrobu finalnego. Umowa o koprodukcję występować może w dwóch wariantach. W pierwszym każdy z kooperantów odpowiada za całość procesu produkcji określonego wyrobu, przy czym albo wszyscy produkują ten sam typ wyrobu finalnego, albo też występuje między nimi różnicowanie w zakresie asortymentu. Nadto umowa może przewidywać świadczenia odpowiadające umowie o kooperację w wąskim znaczeniu, jak: przekazywanie technologii, szkolenia pracowników, pomoc w uruchomieniu produkcji. Kooperanci mogą zbywać wytworzone rzeczy na rzecz osób trzecich niezależnie od siebie. Gotowy produkt może także stanowić formę wynagrodzenia za świadczone usługi kooperacyjne. W drugim wariancie umowy strony umowy dzielą między siebie proces produkcji w ten sposób, że każdy kooperant odpowiada za pewien jej etap oraz dokonują wzajemnych dostaw wytworzonych elementów. Także w tym przypadku wytworzone towary mogą stanowić formę zapłaty za uprzednio otrzymane elementy czy usługi świadczone przez innego kooperanta. Umowa przewiduje ponadto dodatkowe współdziałanie stron⁵⁷.

⁵⁶ A. Bělohávek: *Rozporządzenie Rzym I...*, s. 83.

⁵⁷ S. Włodyka: *Strategiczne umowy...*, s. 217.

Kolizyjnej oceny umowy o koprodukcję należy dokonać odrębnie dla każdego z dwóch opisanych wcześniej modeli. W pierwszym z nich każdy kooperant podejmuje produkcję na podstawie własnych surowców, opierając się przy tym na swym parku maszynowym i na własnych pracownikach. Jest więc jedynym producentem wytwarzanych przez siebie dóbr. Przedmiotem umowy o koprodukcję będzie zatem zobowiązanie do podjęcia produkcji danego rodzaju, uzupełnione o inne zobowiązania typowe dla umowy o kooperację w wąskim znaczeniu, obejmujące przede wszystkim przekazanie technologii. Nie mamy tu do czynienia z umową mieszaną, ale z umową o kooperację w wąskim znaczeniu. Ustalenie prawa właściwego dla tej umowy zostało już wcześniej opisane.

W przypadku ustalenia przez strony umowy, że sposobem wynagrodzenia za współpracę kooperacyjną będą dostawy gotowych produktów, poszukiwanie prawa właściwego będzie przebiegało odmiennie — z zastosowaniem metody kolizyjnej absorpcji⁵⁸. Dostawa gotowych wyrobów ma być bowiem jedynie sposobem regulowania płatności, jest więc elementem drugorzędnym i nie byłoby zasadne podporządkowywanie całego kontraktu prawu właściwemu dla niej. Celem umowy o koprodukcję nie jest doprowadzenie do sytuacji, w której producent wyrobów przenosi własność wyprodukowanych rzeczy na podmiot, z którym prowadzi kooperację. Podobna sytuacja wystąpi, jeżeli strony połączą w jednej umowie mieszaną umowę o kooperację w wąskim znaczeniu i umowę sprzedaży rzeczy. Wówczas sprzedaż należy uznać za podporządkowaną, ponieważ ma ona jedynie umożliwić realizację głównego celu umowy, jakim jest podjęcie kooperacji.

Poszukiwanie prawa właściwego dla umowy koprodukcji w drugim ze wskazanych modeli także nastąpi z uwzględnieniem koncepcji kolizyjnej absorpcji. Dostawę towarów należy bowiem uznać za element główny umowy, a pozostałym świadczeniom kooperacyjnym przyznać charakter podporządkowany. Głównym celem umowy jest bowiem takie zorganizowanie procesu produkcji, by elementy wyprodukowane przez jednego z kooperantów były dostarczane innemu, w celu ich dalszej obróbki czy przetwarzania. Dlatego też zasadne jest poszukiwanie świadczenia charakterystycznego, jak w umowie dostawy. Poczynione w tym zakresie ustalenia są takie same jak w przypadku umowy o dostawę elementów kooperacyjnych za uprzednim świadczeniem partnera. W analogiczny sposób nastąpi także wskazanie statutu kontraktowego.

⁵⁸ M. Pazdan: *Prawo prywatne...*, s. 162.

3.5. Prawo właściwe dla umowy spółki kooperacyjnej

Dla realizacji swych interesów podmioty zainteresowane podjęciem kooperacji mogą zawiązać spółkę. Umowa spółki tego rodzaju zaliczana jest w doktrynie do umów o kooperację⁵⁹. W polskim prawie materialnym nie przewidziano dla niej odrębnej regulacji prawnej, dlatego zastosowanie względem niej znajdują przepisy kodeksu cywilnego traktujące o spółce cywilnej lub przepisy kodeksu spółek handlowych. Spółka kooperacyjna jest więc szczególnym rodzajem spółki, lecz ze względu na cel przyświecający jej założycielom, nie zaś z powodu formy prawnej. Dlatego też, choć może być narzędziem realizacji kooperacji przemysłowej, nie można jej traktować jako umowy mieszanej, której składnikiem byłaby umowa o kooperację w wąskim znaczeniu. Postanowienia dotyczące wspólnego działania w przyszłości są elementami przedmiotowo istotnymi stypizowanych umów spółek znanych prawu polskiemu, a wprowadzenie do umowy spółki szczegółowych postanowień w zakresie współdziałania współników stanowi jedynie jeden z możliwych sposobów ukształtowania umowy, dozwolony w ramach swobody umów.

Do umowy tej nie znajduje zastosowania konwencja rzymska ani też rozporządzenie Rzym I. Z zakresu zastosowania tych aktów wyłączono kwestie związane z prawem spółek, w tym ich utworzenie (art. 1 ust. 2 e konwencji i art. 1 ust. 2 f rozporządzenia).

Zagadnienia związane z istnieniem spółki jako osoby prawnej, w tym umowa, na podstawie której powstała, a także jej charakter prawny, rozumiany jako przynależność do danego typu spółek, podlegają regulacji statutu personalnego. Jego ustalenie, na podstawie ustawy o prawie prywatnym międzynarodowym⁶⁰, nastąpi zgodnie z teorią siedziby osoby prawnej (art. 17 ust. 1)⁶¹. Szersze rozważania na temat statutu personalnego wykraczają poza ramy niniejszego artykułu.

⁵⁹ Por. G. Domański: *Umowy w zakresie kooperacji...*, s. 92; S. Włodyka: *Spór o pojęcie kooperacji...*, s. 44; Idem: *Strategiczne umowy...*, s. 220; Idem, w: *Prawo umów handlowych...*, s. 779.

⁶⁰ Dz.U. 2011, nr 80, poz. 432.

⁶¹ M. Pazdan, w: *Prawo spółek handlowych*. Red. S. Włodyka. Warszawa 2012, s. 336 i nast.

4. Zakończenie

Umowy o kooperację przemysłową stanowią w prawie polskim grupę umów, której wspólnym mianownikiem są świadczenia przygotowujące i usprawniające przyszłą współpracę stron. Poszukiwanie prawa właściwego dla poszczególnych umów prowadzi do konstatacji, że nie można wskazać jednolitego modelu ustalenia statutu kontraktowego, możliwego do zastosowania względem wszystkich takich umów. Elementem decydującym o konieczności posługiwania się różnymi metodami w tym zakresie jest natężenie, w jakim w poszczególnych umowach mieszanych występują świadczenia kooperacyjne. Zazwyczaj, poza umową o kooperację w wąskim znaczeniu, spełniają one funkcję drugorzędą i pomocniczą. Czasami jednak ich rola jest tak nieznaczna, że cała umowa może być klasyfikowana jako zwykła umowa dostawy, co ma miejsce w przypadku kooperacyjnej produkcji na zamówienie. Gdy świadczeniom kooperacyjnym można przypisać znaczną doniosłość, mamy do czynienia z umowami mieszanymi. W razie wystąpienia takiej koincydencji świadczeń jako najbardziej trafną metodę poszukiwania prawa właściwego wskazać należy koncepcję kolizyjnej absorpcji. Natężenie świadczeń kooperacyjnych decyduje także o możliwości zastosowania względem danej umowy Konwencji wiedeńskiej o międzynarodowej sprzedaży. Będzie ona mogła być stosowana tylko do umów klasyfikowanych jako dostawa ze zmodyfikowaną — rozszerzoną współpracą stron.

Mimo że ustalenie prawa właściwego dla poszczególnych umów regulujących kooperacyjną współpracę stron nie budzi znacznych wątpliwości, postulować należy, by strony jak najczęściej decydowały się na włączenie do umowy klauzuli wyboru prawa, która umożliwi im określenie prawa najpełniej uwzględniającego ich interesy.