

# Andrzej Szumański

---

## Problem kooperacji zagranicznych podmiotów gospodarczych z przedsiębiorstwami krajowymi w zakresie drobnej wytwórczości

---

Palestra 30/9(345), 35-46

---

1986

Artykuł został zdigitalizowany i opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej [bazhum.muzhp.pl](http://bazhum.muzhp.pl), gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

ment umowy hotelowej jest wystarczające, obejmując nie tylko samochód, ale także to wszystko, co znajduje się w jego wnętrzu, a zatem również przedmioty określone przez art. 849 § 1 k.c. Skoro byłyby spełniony warunek przyjęcia ich na przechowanie (art. 849 § 2 k.c.) łącznie z samochodem, to hotel ponosiłby odpowiedzialność za ich utratę lub uszkodzenie w pełnej wysokości, a nie tylko do granicy 20.000 zł. Rozwiązanie powyższe nie jest jednak możliwe do przyjęcia. Do wyłączenia ograniczenia z art. 849 § 1 k.c. będzie konieczne, by przechowanie przedmiotów wymienionych w tym przepisie stanowiło nie uboczny element umowy hotelowej (co jest wystarczające dla samochodu jako całości, jego części i rzeczy innych niż wymienione w art. 849 § 1 k.c.), lecz samodzielną i odrębną umowę, w wyniku której przedmioty te zostaną złożone w depozycie hotelowym.<sup>29</sup> Jeżeli zatem gość hotelowy pozostawi w samochodzie rzeczy, o których mówi art. 849 § 1 k.c., i nie odda ich na przechowanie na podstawie odrębnej umowy, to odpowiedzialność hotelu ograniczy się do kwoty 20.000 zł, chyba że szkoda będzie następstwem winy umyślnej lub rażącego niedbalstwa personelu hotelowego (art. 849 § 2 in fine k.c.).

Sytuacja powyższa jest w pewnym sensie zbliżona do tej, o której była mowa w części III, z tą jednak różnicą, że brak uprzedzenia spółdzielni ochrony mienia prowadzącej parking strzeżony o pozostawieniu w samochodzie rzeczy cennych powoduje wyłączenie jej odpowiedzialności w ogóle, natomiast brak odrębnej umowy przechowania rzeczy określonych w art. 849 § 1 k.c. i niezłożenie ich do depozytu hotelowego powoduje jedynie ograniczenie kwotowe odpowiedzialności hotelu.

Odpowiedzialność hotelu za przedmioty wymienione w art. 849 § 1 k.c. zarówno w pełnej (przy złożeniu do depozytu) jak i ograniczonej (przy pozostawieniu ich w samochodzie na parkingu) wysokości będzie się zawsze opierała na art. 846 § 1 k.c., a więc wejdą tu w grę takie same zasady, jakie dotyczą odpowiedzialności hotelu jako przechowawcy za samochód i jego części składowe oraz rzeczy pozostawione w samochodzie na strzeżonym parkingu hotelowym, ale inne niż wymienione w art. 849 § 1 k.c.

<sup>29</sup> Sytuacja ta będzie podobna do tej, w której gość hotelowy ma w walizce owe przedmioty szczególnie cenne: w odniesieniu do walizki i rzeczy innych wystarczy przechowanie jako element umowy hotelowej, natomiast dla skutku polegającego na wyłączeniu ograniczenia kwotowego odpowiedzialności hotelu konieczne będzie oddanie ich na przechowanie i złożenie w depozycie hotelowym na podstawie odrębnie zawartej umowy przechowania.

ANDRZEJ SZUMAŃSKI

## PROBLEM KOOPERACJI ZAGRANICZNYCH PODMIOTÓW GOSPODARCZYCH Z PRZEDSIĘBIORSTWAMI KRAJOWYMI W ZAKRESIE DROBNEJ WYTWÓRCZOŚCI

*Artykuł omawia problem dopuszczalności zawierania umów kooperacji między zagranicznymi podmiotami gospodarczymi a przedsiębiorstwami krajowymi. Dopuszczalność tę wyznaczają granice podmiotowe (a więc jakie podmioty zagraniczne oraz jakie podmioty krajowe mogą zawierać takie umowy) oraz granice przedmiotowe (chodzi o zgodność umowy z prawem, z zakresem drobnej wytwórczości, z zakresem zezwolenia). Ponadto artykuł analizuje pojęcie umowy kooperacji na gruncie prawa polskiego, sygnalizując jednocześnie główne kierunki rozwiązań w doktrynie.*

Szczególne kontrowersje wywołuje ostatnio problematyka prawna kooperacji przedsiębiorstw krajowych z podmiotami zagranicznymi prowadzącymi na terenie Polski działalność gospodarczą w zakresie drobnej wytwórczości. Podstawowa w tej materii ustawa z 6.VII.1982 r. wyraźnie deklaruje możliwość zawierania umów kooperacji w powyższym układzie podmiotowym.<sup>1</sup> Deklaracja ta ma jednak raczej walor instruktażowy, gdyż taka możliwość wynika z powszechnie przyjętej w Polsce zasady swobody umów, potwierdzonej jeszcze ostatnio przez przepisy reformy gospodarczej. W konsekwencji zagadnieniem podstawowym staje się nie tyle sam fakt dopuszczalności zawierania umów kooperacji, ile problem granic tej dopuszczalności. Chodzi tu przy tym zarówno o granice podmiotowe jak i przedmiotowe. Dlatego też istotą niniejszego opracowania będzie wskazanie barier prawnych, na jakie natrafiają głównie zagraniczne podmioty gospodarcze w procesie kształtowania treści umowy kooperacji.

Wybór podmiotów zagranicznych jako punktu odniesienia przy takiej analizie jest o tyle uzasadniony, że ich reżym prawny określa odrębna ustawa, która bezpośrednio wskazuje na omawiany tutaj problem. Ponadto taki punkt widzenia bardziej wiąże się z zainteresowaniami zawodowymi adwokatów, którzy często występują w roli doradców prawnych zagranicznych podmiotów gospodarczych albo nawet pełnią funkcję ich pełnomocników. Z drugiej zaś strony, adresatem poniższych uwag mogą być także przedsiębiorstwa krajowe, gdyż w ich interesie też leży to, żeby umowa zawarta z podmiotem zagranicznym nie zawierała żadnych uchybień prawnych, podważających jej ważność czy skuteczność.

W naszej prasie pojawiły się artykuły, gdzie wskazywano, że umowa kooperacji, która przecież nie jest wprost uregulowana w prawie polskim, może być użyta przez zagraniczny podmiot gospodarczy do celów spekulacyjnych.<sup>2</sup> Przykład skrajny zawierał następujący mechanizm: Podmiot zagraniczny „zleca” przedsiębiorstwu krajowemu produkcję określonego wyboru. Przedsiębiorstwo krajowe wytwarza dany towar za wynagrodzeniem, stosując własną technologię oraz korzystając z własnych surowców i własnego parku maszynowego, a także załogi, natomiast podmiot zagraniczny wytworzony w ten sposób towar jedynie opakowuje i sprzedaje jako swój, ale po znacznie wyższych cenach. Otóż przedstawiciele zagranicznych podmiotów gospodarczych wykazywali w takich wypadkach, że takie umowy były korzystne również dla przedsiębiorstw krajowych, które w ten sposób zapewniały sobie — w warunkach kryzysu gospodarczego — dostawy surowców czy elementów z drugiego obszaru płatniczego, bez czego przedsiębiorstwa te nie mogłyby prowadzić swojej dotychczasowej działalności gospodarczej. W ten sposób zagwarantowały one sobie wykorzystanie wolnych mocy produkcyjnych, co miało pozytywne konsekwencje ogólnospołeczne. Należy do nich zaliczyć przykładowo okoliczność uniknięcia koniecznych w warunkach samofinansowania zwolnień z pracy części załogi, a także szerszą możliwość zaspokajania potrzeb społecznych w danej dziedzinie.

Jak się okazało, powyższy modelowy stan faktyczny był przedmiotem zupełnie odmiennych ocen ze strony przedstawicieli organów administracji państwowej oraz pracowników przedsiębiorstw zagranicznych podmiotów gospodarczych. Rozbieżności

1 Zob. art. 25 ustawy z 6.VII.1982 r. o zasadach prowadzenia na terytorium Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej działalności gospodarczej w zakresie drobnej wytwórczości przez zagraniczne osoby prawne i fizyczne (Dz. U. 1982 r. Nr 19, poz. 146; zm.: Dz. U. z 1983 r. Nr 42, poz. 187; tekst jednolity: Dz. U. z 1985 r. Nr 13, poz. 58).

2 Zob. np.: „Głos Wielkopolski” nr 232 z 1.X.1984 r.; „Prawo i Życie” nr 45 z 10.X.1984 r.; „Polityka” nr 48 z 1.XII.1984 r.; „Tygodnik Demokratyczny” nr 49 z 2.XII.1984 r.

te odzwierciedliła konferencja zorganizowana na ten temat przez Wielkopolski Oddział Towarzystwa Naukowego Organizacji i Kierownictwa w Poznaniu w kwietniu 1985 r.<sup>3</sup> Tymczasem wspomniana na wstępie ustawa z 6.VII.1982 r. została znowelizowana, co w konsekwencji pociągnęło za sobą konieczność wydania tekstu jednolitego.<sup>4</sup> Niedawno ukazało się także istotne dla omawianej przez nas problematyki rozporządzenie Rady Ministrów z 9.IX.1985 r. w sprawie szczególnych warunków wydawania zezwoleń na prowadzenie działalności gospodarczej w zakresie drobnej wytwórczości przez zagraniczne osoby prawne i fizyczne.<sup>5</sup>

W niniejszym opracowaniu skoncentruję się najpierw na omówieniu zakresu podmiotowego umowy kooperacji zagranicznych podmiotów gospodarczych z przedsiębiorstwem krajowym, aby później przeanalizować zakres przedmiotowy tej umowy z rozgraniczeniem cech, które musi spełniać każda umowa zawierana przez podmiot zagraniczny, oraz tych cech, które decydują o jej kooperacyjnym charakterze.

1. Artykuł 25 ustawy z 6.VII.1982 r. stanowi, że „Przedsiębiorstwa (zagranicznych podmiotów gospodarczych — dopisek A.Sz.) mogą zawierać umowy kooperacyjne z krajowymi podmiotami gospodarczymi”. Od razu powstają tutaj dwa pytania: pierwsze, kto może wystąpić w polskim obrocie prawnym w charakterze zagranicznego podmiotu gospodarczego, oraz drugie pytanie, z jakimi przedsiębiorstwami krajowymi taki podmiot może zawierać umowy kooperacji.

Artykuł 1 cytowanej ustawy określa, że działalność gospodarczą w zakresie drobnej wytwórczości na terenie Polski mogą prowadzić osoby prawne mające siedzibę za granicą, obywatele państw obcych, obywatele polscy mający stałe miejsce zamieszkania za granicą oraz utworzone przez te osoby spółki z siedzibą w Polsce z wyłącznym ich udziałem. Przedsiębiorstwa zagranicznych podmiotów gospodarczych dzielą się według ustawy na dwie kategorie, tj. na przedsiębiorstwa zagraniczne i wówczas prawa majątkowe przysługują jedynie zagranicznemu podmiotowi gospodarczemu oraz na przedsiębiorstwa z udziałem zagranicznym, które są zorganizowane w formie spółki, przy czym współnikami tej spółki są zagraniczne oraz polskie podmioty gospodarcze. W dotychczasowej literaturze został podniesiony problem, kto jest podmiotem stosunków cywilnoprawnych powstających w związku z funkcjonowaniem inwestycji zagranicznych w Polsce: zagraniczny podmiot gospodarczy (tzn. właściciel przedsiębiorstwa, którym może być osoba fizyczna lub osoba prawna), czy też samo przedsiębiorstwo?<sup>5a</sup> Redakcja art. 25 ustawy z 6.VII.1982 r. sugeruje, jakoby podmiotem umowy kooperacji było samo przedsiębiorstwo zagraniczne. Ustawa z 6.VII.1982 r. zawiera ponadto szereg innych przepisów, gdzie takie przedsiębiorstwo uważa się za podmiot pewnych czynności czy stosunków prawnych (zob. np. art. art. 22 ust. 2, 26, 27, 28, 29 i 35). A. Koch, analizując powyższe zagadnienie, stwierdza, że podmiotowe traktowanie przedsiębiorstw zagra-

<sup>3</sup> Zob. materiały na konferencję pt.: „Współpraca i kooperacja przedsiębiorstw zagranicznych z jednostkami krajowymi”, Wielkopolski Oddział TNOiK, Poznań 1985 (W zakresie przedmiotowego tematu referat wygłosił dr Jacek Napierała z UAM pt. „Umowy kooperacyjne na tle art. 24 ustawy z 6.VII.1982”). Zob. ponadto „Interpolcom” 1985 nr 6, który w zasadzie w całości poświęcony jest problematyce kooperacji zagranicznych podmiotów gospodarczych z przedsiębiorstwami krajowymi.

<sup>4</sup> Zob. przypis 1. Ustawę tę przed nowelizacją omawia T. Dybowski: Przedsiębiorstwa zagraniczne i z udziałem zagranicznym w Polsce (w:) Rozprawy z prawa cywilnego, Księga pamiątkowa ku czci Witolda Czachórskiego, Warszawa 1985, s. 101—120.

<sup>5</sup> Dz. U. z 1985 r. Nr 48, poz. 247.

<sup>5a</sup> Zob. A. Koch: Przedsiębiorstwo zagraniczne — podmiot czy przedmiot stosunków cywilnoprawnych, „Państwo i Prawo” 1985 nr 7—8, s. 88—97.

nicznych i przedsiębiorstw z udziałem zagranicznym nie daje się pogodzić z koncepcją osobowości prawnej przyjętą w prawie polskim. Wymagane jest tutaj wyraźne normatywne przyznanie takiej osobowości, czego jednak nie można się dopatrzeć w wypadku takich jak wyżej przedsiębiorstw. W konsekwencji autor dochodzi do konkluzji, że podmiotem stosunków cywilnoprawnych pozostających w związku z działalnością przedsiębiorstw zagranicznych i przedsiębiorstw z udziałem zagranicznym są ich właściciele, tj. zagraniczne podmioty gospodarcze. Niniejszy problem ma nie tylko charakter terminologiczny, ale ponadto duże znaczenie praktyczne ze względu np. na zakres odpowiedzialności, reprezentację, dopuszczalność zbycia przedsiębiorstwa czy nabycie nieruchomości w Polsce przez podmiot zagraniczny.<sup>5b</sup> Wobec powyższego, wbrew sformułowaniu ustawowemu („przedsiębiorstwo...”), przyjmuję w dalszych rozważaniach termin: „zagraniczny podmiot gospodarczy” albo krócej „podmiot zagraniczny”. Takie określenie wskazuje, po pierwsze, na właściwy podmiot umowy kooperacji, a po drugie, obejmuje ono swoim zakresem zarówno przedsiębiorstwa zagraniczne jak i przedsiębiorstwa z udziałem zagranicznym.

Największe wątpliwości w problematyce umów kooperacji nasuwa zagadnienie, co należy rozumieć przez pojęcie „krajowe podmioty gospodarcze”, którym posługuje się art. 25, zwłaszcza że określenie to pojawia się tylko jeden raz w tekście ustawy. W innych wypadkach ustawa posługuje się jednolicie terminem „polskie podmioty gospodarcze”, którego znaczenie wyjaśnia art. 6 pkt 1. Wobec powyższego powstaje pytanie, czy ta nieścisłość terminologiczna ma charakter przypadkowy, czy też zamierzony. Praktyczne znaczenie tego pytania sprowadza się do zagadnienia, czy podmiot zagraniczny może zawrzeć umowę kooperacji z przedsiębiorstwem kluczowym. Wynika to z faktu, że wyliczenie „polskich podmiotów gospodarczych” w art. 6 pkt 1 nie zawiera przedsiębiorstw kluczowych, które wydają się być objęte zakresem nie zdefiniowanego w ustawie terminu „krajowe podmioty gospodarcze”.

Rozstrzygnięcie tego problemu należy poprzedzić uwagą terminologiczną, która prowadzi do rozróżnienia kooperacji biernej i czynnej. Kooperantem biernym jest ten podmiot, który produkuje wyroby finalne z elementów kooperacyjnych dostarczanych mu przez drugi podmiot, zwany tutaj kooperantem czynnym.<sup>6</sup> Istota zagadnienia sprowadza się teraz do odpowiedzi na pytanie, czy wspomniana wyżej możliwość kooperacji z przedsiębiorstwem kluczowym ogranicza się tylko do sytuacji, kiedy podmiot zagraniczny występuje w roli kooperanta czynnego, czy też obejmuje ono również sytuację, kiedy taki podmiot jest kooperantem biernym w kooperacji z przedsiębiorstwem kluczowym. Ze względu na brak regulacji prawnej zjawiska kooperacji w polskim ustawodawstwie rozwiązania należy tutaj szukać przede wszystkim w samej ustawie z 6.VII.1982 r. Ustawa ta generalnie zawęża zakres działalności gospodarczej podmiotów zagranicznych na terenie Polski do drobnej wytwórczości. Wydaje się, że w tym właśnie ograniczeniu tkwi odpowiedź na postawione wyżej pytanie.

Nie obowiązująca już dziś uchwała Rady Ministrów nr 112 z 8.VI.1981 r. w sprawie rozwoju drobnej wytwórczości uznawała w § 2 ust. 1 pkt 2 za drobną wytwórczość także „kooperację jednostek drobnej wytwórczości z przedsiębiorstwami klu-

<sup>5b</sup> Zob. A. Koch: op. cit., s. 90–94. Por. też A. Harla: Podmiotowość przedsiębiorstw zagranicznych oraz przedsiębiorstw z udziałem zagranicznym, „Palestra” 1986, nr 2, s. ....

<sup>6</sup> Zob. np.: G. Domański: Umowy w zakresie kooperacji przemysłowej w PRL, Warszawa 1980, s. 20; S. Malarski: Istota i funkcje umowy o kooperację przemysłową, Opole 1980, s. 51–52; E. Samborska-Boć: Układy powiązań w kooperacji przemysłowej, Wrocław 1982, s. 11–12.

czowymi”.<sup>7</sup> Uchwałę tę można było stosować w wypadku podmiotów zagranicznych prowadzących na terenie Polski działalność gospodarczą, gdyż zakres przedmiotowy był ten sam (drobna wytwórczość), zakres zaś podmiotowy uchwały obejmował również spółki z udziałem zagranicznych osób prawnych i fizycznych (§ 1 ust. 2).<sup>8</sup> Interpretacja przepisu § 2 ust. 1 pkt 2 uchwały prowadzi do wniosku, że ustawodawstwo gospodarcze wyraźnie opowiadało się za dopuszczalnością zawierania umów kooperacji przez zagraniczne podmioty gospodarcze z przedsiębiorstwami kluczowymi, ograniczając jednak tę dopuszczalność do relacji, gdzie kooperantem biernym jest tylko przedsiębiorstwo kluczowe.

Obecnie źródłem rozstrzygnięcia powyższego problemu jest ustawa z 31.I.1985 r. o drobnej wytwórczości, którą na mocy jej art. 2 stosuje się do przedsiębiorstw zagranicznych i przedsiębiorstw z udziałem zagranicznym.<sup>9</sup> Ponadto art. 3 pkt 4 tej ustawy przewiduje możliwość prowadzenia przez jednostki drobnej wytwórczości działalności kooperacyjnej. Przepis ten jednak nie wskazuje *explicite*, jak to czyniła uchwała nr 112, że może tutaj chodzić o kooperację z przedsiębiorstwami kluczowymi, ale określenie z art. 3 pkt 4 jest o tyle ogólne, że zawiera w sobie kooperację z tymi przedsiębiorstwami. Można więc przyjąć taką interpretację, że określenie to, przez swój ogólny charakter, nie wyłącza dopuszczalności zawarcia umowy kooperacji, gdzie kooperantem biernym jest zagraniczny podmiot gospodarczy. Jednakże właściwe organy administracji państwowej, interpretując powyższy przepis przez pryzmat nie obowiązującej już uchwały nr 112, w zasadzie nadal uważają, że podmiot zagraniczny może być co najwyżej kooperantem czynnym w relacji z przedsiębiorstwem kluczowym.

W konkluzji należy stwierdzić, że nie budzi wątpliwości fakt, iż umowa kooperacji, gdzie w roli kooperanta biernego występuje przedsiębiorstwo kluczowe, a w roli kooperanta czynnego podmiot zagraniczny, jest prawnie dopuszczalna, gdyż w zasadzie nie może ona wykroczyć poza zakres drobnej wytwórczości.

Nieco odmiennie przedstawia się powyższe zagadnienie w sytuacji przeciwstawnej, a więc gdzie kooperantem biernym jest podmiot zagraniczny, a dostawcą elementów kooperacyjnych — przedsiębiorstwo kluczowe. Faktycznie bowiem w takiej sytuacji zachodzi największe niebezpieczeństwo wyjścia poza zakres drobnej wytwórczości. Jak wykazuje dotychczasowa praktyka, w tej właśnie relacji znalazły się wszystkie wypadki, które spowodowały ingerencję organów administracji państwowej w postaci cofnięcia zezwolenia, a nawet ingerencję prokuratora w związku z podejrzeniem o spekulację. Wobec jednak nieprecyzyjnego zakresu pojęcia „drobna wytwórczość”, a także wobec braku wyraźnego stanowiska ustawodawcy, trudno by było wyłączyć generalnie dopuszczalność zawierania umów kooperacji w układzie, gdzie kooperantem biernym jest podmiot zagraniczny, a kooperantem czynnym — przedsiębiorstwo kluczowe. Zagadnienie to należy raczej rozstrzygać *ad casum*, czy taka umowa mieści się w granicach drobnej wytwórczości, czy

<sup>7</sup> Mon. Pol. z 1981 r. Nr 15, poz. 120. Uchwała nr 112 RM została uchylona przez uchwałę nr 108 Rady Ministrów z 25.VIII.1983 r. w sprawie utraty mocy obowiązującej niektórych uchwał Rady Ministrów oraz Prezydium Rządu, ogłoszonych w Monitorze Polskim (Mon. Pol. z 1983 r. Nr 3, poz. 11).

<sup>8</sup> W drodze interpretacji uwagę tę można było także odnieść do przedsiębiorstw podmiotów zagranicznych, w których nie biorą udziału polskie podmioty gospodarcze. Pierwotny tekst ustawy z 6.VII.1982 r. przewidywał w art. 43 wyłączenie określonych tam aktów prawnych, które powstały z myślą o przedsiębiorstwach krajowych, a mogłyby znaleźć zastosowanie do przedsiębiorstw zagranicznych podmiotów gospodarczych. Jednakże uchwała nr 112 nie była tam wymieniona.

<sup>9</sup> Dz. U. z 1985 r. Nr 3, poz. 11.

też nie. Jednakże wobec dotychczasowego doświadczenia wątpliwość ta w pełni zasługuje na wykładnię Pełnomocnika Rządu d/s Zagranicznych Przedsiębiorstw Drobnej Wytwórczości w trybie art. 4 ustawy z 6.VII.1982 r.

Powyższe uwagi prowadzą zatem do wniosku, że wspomniana nieściśłość terminologiczna, wynikająca z równoległego operowania przez ustawodawcę pojęciami „polskie podmioty gospodarcze” i „krajowe podmioty gospodarcze”, nie miała charakteru przypadkowego, ale była zabiegiem celowym, ażeby dopuścić możliwość zawierania umów kooperacji przez podmioty zagraniczne z przedsiębiorstwami kluczowymi. W tym też kierunku poszła praktyka obrotu gospodarczego.<sup>10</sup> Dodatkowym argumentem za taką wykładnią jest również fakt, że skoro ustawodawca, nowelizując ustawę z 6.VII.1982 r., nie usunął wspomnianej nieściśłości, to tylko dlatego, żeby taką praktykę zaakceptować.

2. Przedmiotowe granice dopuszczalności zawierania umów kooperacji przez zagraniczne podmioty gospodarcze z przedsiębiorstwami krajowymi wyznaczają w świetle prawa polskiego następujące czynniki. Są to kolejno: warunek zgodności umowy z prawem, a następnie z warunkami ustalonymi w zezwoleniu oraz z zakresem drobnej wytwórczości.

Konieczność zgodności umowy z prawem wynika z szeroko rozumianej zasady praworządności, która ma charakter nadrzędny i obowiązuje wszystkie podmioty gospodarcze.<sup>11</sup> W sytuacji, w której dana umowa nie jest zgodna z prawem, działa *ex lege* sankcja cywilnoprawna z art. 58 k.c. w postaci nieważności takiej umowy. Jeżeli natomiast umowa została zawarta przez podmiot zagraniczny prowadzący na terenie Polski działalność gospodarczą, to ponadto może tu mieć zastosowanie sankcja administracyjnoprawna, przewidziana w art. 18 ustawy z 6.VII.1982 r. w postaci cofnięcia zezwolenia.

Zagadnieniem trudnym pozostaje ustalenie sankcji cywilnoprawnej w wypadku, gdy umowa narusza warunki określone w zezwoleniu. Zezwolenie na prowadzenie działalności gospodarczej przez podmiot zagraniczny jest decyzją administracyjną. Wydaje takie zezwolenie właściwy terenowy organ administracji państwowej stopnia wojewódzkiego (arg. z art. 8 ust. 2).<sup>11a</sup> Decyzja w sprawach dotyczących zezwolenia może być zaskarżona do sądu administracyjnego na zasadach i w trybie określonym przez kodeks postępowania administracyjnego (arg. z art. 19). Sąd Najwyższy potraktował w kilku orzeczeniach sprzeczność umowy z decyzją administracyjną, która kształtuje treść tej umowy, na równi ze sprzecznością z prawem.<sup>12</sup> Jednakże wydaje się, że w omawianym wypadku nie może mieć zastosowania sankcja nieważności z art. 58 k.c. Przepis ten bowiem ma charakter wyjątkowy, wobec czego nie można go interpretować rozszerzająco. Utożsamianie decyzji administracyjnej z prawem nie jest możliwe ze względu na indywidualny charakter decyzji. Taka wykładnia byłaby *contra legem*.

<sup>10</sup> Za taką praktyką wypowiedzieli się m.in. S. Gocyla (Kooperacja w działalności gospodarczej przedsiębiorstw polonijno-zagranicznych, „Interpolcom” 1984 nr 3, s. 29–30) oraz J. Napierała (op. cit., s. 22–23).

<sup>11</sup> Zob. S. Włodzka: Prawo gospodarcze — Zarys systemu, część ogólna, tom 1, Warszawa 1981, s. 34–36.

<sup>11a</sup> W wypadku działalności gospodarczej polegającej na eksporcie własnej produkcji i usług oraz na imporcie zagranicznym zezwolenie na zaspokojenie potrzeb tej produkcji i usług wydaje Minister Handlu Zagranicznego.

<sup>12</sup> Zob. np. orzeczenie SN: z dnia 13.VI.1961 r. 3 CR 482/61, OSNCP 1962, poz. 75; z dnia 28.II.1967 r. III CZP 106/66, OSNCP 1968, poz. 14; z dnia 12.IV.1973 r. III CZP 16/73, OSNCP 1973, poz. 193.

Podobnie jak w wypadku niezgodności umowy z prawem, tak samo również w sytuacji jej niezgodności z warunkami określonymi w zezwoleniu może zadziałać sankcja administracyjnoprawna przewidziana w art. 18 w postaci cofnięcia zezwolenia. Sankcja ta ma w obu wypadkach charakter fakultatywny i stosuje się ją jako środek ostateczny.<sup>13</sup>

W praktyce największe jednak trudności sprawia precyzyjne wskazanie wypadków, kiedy dana umowa narusza warunki zezwolenia, a kiedy jest z nimi zgodna. Wynika to przede wszystkim stąd, że warunki te są zwykle określone w zezwoleniu bardzo ogólnie. Zgodnie z § 8 ust. 2 rozporządzenia Rady Ministrów z 9.IX.1985 r. w sprawie szczególnych warunków wydawania zezwoleń na prowadzenie działalności gospodarczej w zakresie drobnej wytwórczości przez zagraniczne osoby prawne i fizyczne „organ administracji określa w zezwoleniu przedmiot oraz zakres działalności gospodarczej zgodnie z klasyfikacją gospodarki narodowej ustaloną przez Główny Urząd Statystyczny oraz z Systematycznym wykazem wyrobów lub Klasyfikacją usług”.<sup>14</sup> W sytuacji, kiedy podmiot zagraniczny, kierując się zasadami gospodarki rynkowej, chciałby podjąć działanie gospodarcze wychodzące poza zakres branży wymienionej w posiadanym zezwoleniu, powinien on starać się wówczas o uzyskanie odrębnego zezwolenia (§ 11). Wspomniane rozporządzenie posługuje się jeszcze innymi terminami, takimi jak „rozszerzenie zakresu wydanego zezwolenia” (§ 10) lub „wydanie nowego zezwolenia” (§ 12), oba jednak nie dotyczą przedmiotu i zakresu działalności przedsiębiorstwa podmiotu zagranicznego. W pierwszym bowiem wypadku chodzi o rozszerzenie mocy produkcyjnych tego przedsiębiorstwa, a także jego zakresu podmiotowego oraz terenu działalności. Natomiast drugi wypadek odnosi się do zmiany sytuacji prawnej zagranicznego podmiotu gospodarczego.

Pozostaje jednak nadal problem, w jakich wypadkach ewentualne „rozminięcie się” z literą treści zezwolenia może uzasadniać działanie sankcji z art. 18 ustawy z 6.VII.1982 r. Wydaje się, że w tej materii zachowuje aktualność pogląd J. Napierały, sprowadzający się do tego, że wspomniana sankcja może być zastosowana wtedy, gdy podmiot zagraniczny podejmie inną działalność gospodarczą, a więc nie „obok”, lecz „zamiast” tej, na którą opiewało zezwolenie.<sup>15</sup> W świetle jednak postanowień rozporządzenia Rady Ministrów z 9.IX.1985 r. należy zaznaczyć, że z działalnością gospodarczą „zamiast” tej, na którą opiewa zezwolenie, mamy do czynienia wówczas, gdy popada ona wyraźnie pod inną grupę klasyfikacyjną Głównego Urzędu Statystycznego. W wypadkach wątpliwych, tzn. nie wymienionych w zakresie branży określonej w zezwoleniu, aczkolwiek z nią merytorycznie związanych — stosuje się interpretację „obok” literalnej treści zezwolenia. Taka wykładnia niewątpliwie odzwierciedla oczekiwania praktyki.

Kolejną barierą swobody podmiotu zagranicznego w kształtowaniu treści umowy jest okoliczność, że umowa ta nie może wychodzić poza zakres drobnej wytwórczości. Ustawa z 6.VII.1982 r. w art. 2 wyjaśnia, że działalność gospodarcza pod-

<sup>13</sup> Zob. treść § 15 ust. 1 rozp. RM z 9.IX.1985 r.: „W razie stwierdzenia, że w prowadzeniu działalności przedsiębiorstwa występują okoliczności określone w art. 18 ustawy, organ administracji przed wydaniem decyzji o cofnięciu zezwolenia może wezwać pełnomocnika do usunięcia w wyznaczonym terminie stwierdzonych uchybień, informując właściciela przedsiębiorstwa i jego pełnomocnika, że nieusunięcie tych uchybień spowoduje cofnięcie zezwolenia; ponadto organ może wezwać właściciela do zmiany pełnomocnika, który dopuścił się do powstania uchybień”.

<sup>14</sup> Zob. przypis 5.

<sup>15</sup> Zob. J. Napierała: op. cit., s. 30.



miotu zagranicznego w zakresie drobnej wytwórczości polega na: „1) produkcji wyrobów i świadczenia usług, 2) obrocie towarowym, 3) na eksporcie własnej produkcji i usług oraz imporcie dla potrzeb tej produkcji i usług”. Niemniej jednak samo interesujące nas tutaj pojęcie pozostaje nie wyjaśnione. Następnie, ustawa o drobnej wytwórczości z 31.I.1985 r., którą na mocy jej art. 2 stosuje się do przedsiębiorstw zagranicznych podmiotów gospodarczych, przyjmuje podmiotowo-przedmiotowe określenie drobnej wytwórczości — podobnie zresztą, jak czyniła to cytowana wyżej uchwała nr 112 Rady Ministrów z 1981 roku. Istotne w tej materii określenie przedmiotowe sprowadza się do wyliczenia przykładowego pewnych czynności gospodarczych, podejmowanych w celu zaspokojenia potrzeb społecznych, które to czynności są, zdaniem ustawodawcy, drobną wytwórczością. Między innymi zaliczy się do nich prowadzenie działalności kooperacyjnej. Jak już wspomniano wyżej, samo to określenie jest sformułowane o tyle ogólnie, że dopiero w konkretnym wypadku można wykazać, czy dana umowa mieści się w zakresie drobnej wytwórczości, czy też nie. Powyższe wątpliwości usunęłoby kryterium arbitralne, np. liczba zatrudnionych, osiągany obrót, wielkość produkcji, ale i ono nie byłoby wolne od wad, które niesie ze sobą przyjęcie jakiegokolwiek kryterium arbitralnego.

Rodzi się teraz pytanie, jakie powstają konsekwencje, gdy umowa zawarta przez podmiot zagraniczny w sposób nie budzący wątpliwości nie jest zgodna z zakresem drobnej wytwórczości. Rodzaj sankcji cywilnoprawnej jest uzależniony tutaj od charakteru prawnego danego przedsiębiorstwa zagranicznego podmiotu gospodarczego. Jeżeli przedsiębiorstwo to należy do osoby prawnej, to wówczas znajdzie tu zastosowanie przepis z art. 36 k.c. i umowę taką należy traktować jako czynność wychodzącą poza zakres szczególnej zdolności osób prawnych. Sankcja z art. 36 k.c. ma charakter liberalny, tak że czynność prawna jest ważna, chyba że drugiej stronie można przypisać złą wiarę. W praktyce sytuacje te ogranicza się do przedsiębiorstw z udziałem zagranicznym. Natomiast w wypadku osób fizycznych — co jest raczej regułą, jeśli chodzi o przedsiębiorstwa zagranicznych podmiotów gospodarczych działające na terenie Polski — naruszenie zakresu drobnej wytwórczości należy traktować jako wypadek naruszenia prawa. Konsekwencją prawną będzie tutaj sankcja nieważności z art. 58 k.c. Na pierwszy rzut oka może budzić sprzeciw ta dysproporcja sankcji cywilnoprawnej w zależności od tego, czy właścicielem przedsiębiorstwa jest osoba fizyczna, czy też osoba prawna. Sytuacja ta wynika jednak nieodparcie z treści polskiego ustawodawstwa, w którym dla osób fizycznych nie ma odpowiednika art. 36 k.c., a wykładnia Sądu Najwyższego jednolicie przyjmuje, że sankcja z art. 58 k.c. ma zastosowanie dopiero wówczas, gdy inny przepis nie przewiduje łagodniejszego skutku.<sup>16</sup> Z drugiej strony, rygorystyczny charakter sankcji z art. 58 k.c. łagodzi instytucja konwersji nieważnych czynności prawnych w czynność prawną zgodną z ustawą.<sup>17</sup>

Fakt, że podmiot zagraniczny prowadzi działalność gospodarczą w zakresie szerszym niż drobna wytwórczość, oznacza jednocześnie naruszenie prawa, a ściślej — ustawy z 6.VII.1982 r. Stanowi to podstawę do nałożenia sankcji administracyjnoprawnej w postaci cofnięcia zezwolenia na mocy art. 18 ustawy.

Wylania się jednak kolejny istotny problem. Jakie są konsekwencje prawne, gdy umowa zawarta przez podmiot zagraniczny narusza interes społeczny lub in-

<sup>16</sup> Zob. orzeczn. SN z dnia 1.II.1973 r. II CR 436/72, OSPiKA 1974, poz. 154.

<sup>17</sup> Zob. S. Grzybowski: Prawo cywilne — Zarys części ogólnej, Warszawa 1978, s. 256; A. Wolter: Prawo cywilne — Zarys części ogólnej, Warszawa 1977, s. 300.

teres gospodarki narodowej? W preambule ustawy z 6.VII.1982, r. znajduje się stwierdzenie, że celem dopuszczenia podmiotów zagranicznych do prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce jest dążenie do zwiększenia produkcji i usług na potrzeby rynku wewnętrznego i na eksport. Chodzi tu głównie o to, aby podmioty zagraniczne, zwłaszcza w warunkach kryzysu, wypełniały luki polskiej gospodarki, w szczególności w zakresie zaopatrzenia rynku wewnętrznego. Takie stwierdzenie nie wynika z tekstu ustawy, ale z preambuły, która jest jedynie wskazówką co do wykładni ustawy. Sama zaś ustawa, już po nowelizacji, ustosunkowuje się jednak do problemu zgodności działalności podmiotu zagranicznego z interesem społecznym lub gospodarki narodowej. Mianowicie art. 8 ust. 3 stanowi, że właściwy organ administracji państwowej może odmówić wydania zezwolenia w razie uznania, że prowadzenie działalności gospodarczej nie byłoby celowe ze względu na „ważny interes społeczny lub gospodarki narodowej”, a ponadto ze względu na bezpieczeństwo Państwa lub ochronę tajemnicy państwowej.

Wydaje się, że treść tego przepisu została ujęta za wąsko. Po pierwsze, chodzi tu tylko o „ważny” interes. Po drugie, interes społeczny lub gospodarki narodowej jest kryterium wyznaczającym treść działalności gospodarczej podmiotu zagranicznego, ale tylko w momencie jego powstawania. *A contrario*, stosując reguły wykładni systemowej, należy przyjąć, że nie ma bezpośredniej sankcji za to, że na przykład dana umowa, zawarta już w toku działalności gospodarczej podmiotu zagranicznego, narusza interes społeczny lub gospodarki narodowej. W świetle § 8 pkt 3 powoływanego tu rozporządzenia Rady Ministrów z 9.IX.1985 r. organ administracji państwowej, wydając zezwolenie, jest obowiązany określić w jego treści „warunki i ograniczenia mające na celu ochronę interesu społecznego lub gospodarki narodowej, jeżeli wynikają one z okoliczności sprawy, a w szczególności z uzyskanych opinii”. Z powyższego wynika, że ewentualne naruszenie interesu społecznego lub gospodarki narodowej przez podmiot zagraniczny wskutek zawarcia umowy o określonej treści należy rozpatrywać w ramach naruszenia warunków zezwolenia. W tej sytuacji jedyną sankcją, jaka może tu znaleźć zastosowanie, będzie cofnięcie zezwolenia na mocy art. 18 ustawy z 6.VII.1982 r. Oczywiście nie wystarczy tu zawarcie jednej tylko umowy, która naruszy interes społeczny lub gospodarki narodowej, ale powinna się przynajmniej wytworzyć pewna praktyka negatywna. W konsekwencji organ administracji, chcąc cofnąć zezwolenie zagranicznemu podmiotowi gospodarczemu, nie może się powołać na sprzeczność działalności tego podmiotu z interesem społecznym lub gospodarki narodowej, ale musi wykazać jej sprzeczność z warunkami określonymi w zezwoleniu. Taka wykładnia znajduje oparcie w przepisach ustawy z 6.VII.1982 r. i rozporządzenia z 9.IX.1985 r. Jednocześnie wychodzi ona naprzeciw interesom zagranicznych podmiotów gospodarczych, których sytuacja prawna staje się tym samym bardziej stabilna.

3. Każda umowa kooperacji zawarta między zagranicznym a krajowym podmiotem gospodarczym powinna spełniać nie tylko cechy omówione wyżej, ale również powinna ona mieć cechy decydujące o jej kooperacyjnym charakterze. Ustawodawstwo polskie nie reguluje w ogóle umowy kooperacji, jakkolwiek znało wypadki unormowania zjawiska kooperacji zarówno przez wzgląd na potrzeby obrotu wewnętrznego jak i zagranicznego.<sup>18</sup> Obszerna jest natomiast w tym zakresie

<sup>18</sup> Zob. uchwałę nr 314 Rady Ministrów z 8.VIII.1961 r. w sprawie usprawnienia kooperacji przemysłowej (M. Pol. z 1969 r. Nr 13, poz. 106 ze zmianami), uchyloną przez uchwałę nr 96 Rady Ministrów z 3.X.1980 r. w sprawie kooperacji przemysłowej (M. Pol. z 1980 r. Nr 25, poz. 136), która potem została też uchylona na mocy uchwały nr 205 Rady Ministrów

polska literatura zarówno ekonomiczna jak i prawnicza.<sup>19</sup>

Dużą przydatność w badaniu powyższej problematyki wykazuje podział umów kooperacji wprowadzony ostatnio przez S. Włodykę.<sup>20</sup> Zarówno w praktyce krajowej jak i zagranicznej umowa kooperacji występuje w dwóch znaczeniach: raz — jako odrębny typ umowy, a następnie — w znaczeniu funkcjonalnym.

Wariant pierwszy polega na tym, że umowa kooperacji przez swe wielokrotne pojawianie się w obrocie gospodarczym wykształciła pewne charakterystyczne i tylko jej właściwe cechy, tak że stanowi ona już pewien odrębny typ. Do tych cech należy zaliczyć świadczenia o specyficznej treści lub specyficzny układ tych świadczeń, a także nowe ich funkcje. Wytworzenie się w obrocie gospodarczym takiego nowego typu rodzi pytanie, jaki jest jego charakter prawny. Zgodnie z regułami teorii umów, na początku należy badać, czy taka umowa nie da się podciągnąć pod jakąkolwiek umowę nazwaną, a więc już stypizowaną przez prawo pozytywne. Jeżeli okaże się to niemożliwe, to wówczas taki odrębny typ umowy określamy mianem umowy nienazwanej.<sup>21</sup>

Wariant drugi o charakterze funkcjonalnym zakłada, że umową kooperacji jest każda umowa, która dotyczy zjawiska ekonomicznego kooperacji, a więc niejako „obsługuje” to zjawisko pod względem prawnym. Wariant ten, ze względu na swą elastyczność, lepiej wyraża interesy kooperujących przedsiębiorstw niż wariant pierwszy. W podobnym kierunku zmierza też praktyka międzynarodowa, według której umowa kooperacji obejmuje często różniące się między sobą typy umów, jak np. umowy o poddostawy, o koprodukcję połączoną ze specjalizacją, o wspólne przedsięwzięcia itd.<sup>22</sup> Przyjmując jednak wariant drugi, zagadnieniem otwartym pozostaje, co należy rozumieć przez pojęcie zjawiska ekonomicznego kooperacji. W literaturze nie ma co do tego zgodności poglądów. Pojawiają się najrozmaitsze próby definicji, które dotychczasowa doktryna klasyfikuje w trzy grupy. Są to: 1) definicje uniwersalne, 2) określenia polegające na ustalaniu cech typowych dla wszystkich przejawów kooperacji i 3) metoda wyliczania podstawowych odmian transakcji zaliczanych przez praktykę kontraktową do kooperacji.<sup>23</sup>

Wariant drugi pociąga za sobą konieczność udzielenia odpowiedzi na pytanie, czy można mówić o nieważności umowy w sytuacji, gdy nie dotyczy ona zjawiska ekonomicznego, jakie, zgodnie ze swoją nazwą, powinna była wyrażać. Przyczyny bezwzględnej nieważności umowy określa art. 58 k.c. Są to kolejno: sprzeczność z prawem, obejście prawa i naruszenie zasad współżycia społecznego. Zasady współżycia społecznego zachowują w prawie gospodarczym ograniczoną przy-

z 27.IX.1982 r. (M. Pol. z 1982 r. Nr 24, poz. 209).

W zakresie obrotu zagranicznego zob. uchwałę Rady Ministrów z 14.VIII.1971 r. w sprawie rozwoju kooperacji przemysłowej z zagranicą (nie publikowana).

<sup>19</sup> Ograniczę się tu jedynie do przytoczenia pozycji prawniczych o charakterze monograficznym. W zakresie kooperacji krajowej — zob. pozycje wyszczególnione w przypisie 6, a co do kooperacji z zagranicą — zob.: L. Kołakowska: Umowa specjalizacji i kooperacji produkcji w ramach RWPG, PIHZ, Warszawa 1981 i J. Poczobut: Umowy kooperacji przemysłowej z firmami kapitalistycznymi, PIHZ, Warszawa 1982.

<sup>20</sup> S. Włodyka: Spór o pojęcie kooperacji gospodarczej i umów kooperacyjnych, PiP (w druku).

<sup>21</sup> B. Gawlik: Pojęcie umowy nienazwanej, „Studia cywilistyczne” 1971, tom XVIII, s. 21—24; Z. Radwański: Teoria umów, Warszawa 1977, ss. 242—248 i 214—216.

<sup>22</sup> Zob. Przewodnik sporządzania międzynarodowych kontraktów kooperacji przemysłowej, opracowany pod auspicjami Europejskiej Komisji Gospodarczej ONZ (tłumaczenie polskie J. Poczobuta, PIHZ, Warszawa 1982).

<sup>23</sup> A. Całus: Pojęcie kooperacji przemysłowej w stosunkach Wschód—Zachód — Aspekty ekonomiczne i prawne, „Problemy Handlu Zagranicznego” 1979 nr 12, s. 59; J. Poczobut: Umowy kooperacji (...), jw. s. 16.

datność.<sup>24</sup> Z drugiej jednak strony sama umowa kooperacji nie jest dotychczas uregulowana w prawie polskim. Pozostaje więc wykazać, że strony, zawierając umowę kooperacji, która w rzeczywistości nie ma nic wspólnego z kooperacją („pseudokooperacja”), chciały w ten sposób obejść prawo. Problem ten traci na ostrości, jeżeli weźmiemy pod uwagę zasadę swobody umów. Należy więc rozważyć, jakie motywy skłaniają przedsiębiorstwa zagraniczne do zawierania umów kooperacyjnych, których kooperacyjny charakter jest podawany później w wątpliwość.

W obrocie międzynarodowym kontrahenci niejednokrotnie dokonują takiego „zabiegu”, ale prawem obchodzonym są tam przepisy celne, przepisy o kontygentach przywozowych i wywozowych, jako że kooperacja korzysta na mocy umów międzyrządowych z pewnych udogodnień w stosunku do innych typów transakcji.<sup>25</sup>

W kręgach przedsiębiorstw zagranicznych upowszechnił się pogląd, że dyrektorzy przedsiębiorstw krajowych, kierując się jeszcze nawykami sprzed reformy gospodarczej, z dużą nieufnością odnoszą się do podmiotów zagranicznych i z różnych względów obawiają się zawierania z nimi umowy. Inaczej natomiast przedstawia się ta sprawa w wypadku kooperacji, którą wyraźnie dopuszcza art. 25 ustawy z 6.VII.1982 r. W tej sytuacji — jak się uważa — adresatem art. 25 nie są podmioty zagraniczne (mimo że przepis ten znajduje się w akcie prawnym regulującym ich działalność gospodarczą), ale w rzeczywistości krajowe podmioty gospodarcze. Taka argumentacja, oczywiście, nie wytrzymuje krytyki w świetle zasad i ustawodawstwa reformy gospodarczej. Nie można natomiast kwestionować faktu, że państwo popiera kooperacyjne formy współpracy między zagranicznymi a krajowymi podmiotami gospodarczymi. Dały temu wyraz „Wytyczne w sprawie kierunków rozwoju oraz współpracy kooperacyjnej przedsiębiorstw zagranicznych” wydane przez Pełnomocnika Rządu d/s Zagranicznych Przedsiębiorstw Drobnej Wytwórczości, początkowo na okres 1983—1985,<sup>26</sup> a ostatnio na lata 1984—1986.<sup>27</sup> Wytyczne określiły branżowo preferowane kierunki rozwoju kooperacji, co w konsekwencji gwarantowało podmiotom zagranicznym ulgi finansowe w postaci obniżenia wysokości depozytu założycielskiego.<sup>28</sup> Wskazywały one również preferowane formy kooperacji podmiotów zagranicznych z przedsiębiorstwami krajowymi. Za pożądaną formę kooperacji uznano tam współpracę produkcyjną polegającą na tym, że każdy z partnerów partycypuje w procesie produkcji w określony sposób i w ustalonych proporcjach świadczeń materialnych (dostawa surowca, maszyn i urządzeń, technologii i organizacji prac produkcyjnych). Rezultaty współpracy kooperacyjnej stanowią wspólną własność, a ich podział między kooperantów dokonywany jest proporcjonalnie do wniesionych wkładów w formie fizycznej lub też w formie udziału w zyskach ze sprzedaży wyrobu.<sup>29</sup> Fakt, że wspomniane wytyczne pomijają inne

<sup>24</sup> A. Stelmachowski: Wstęp do teorii prawa cywilnego, Warszawa 1984, s. 184—188.

<sup>25</sup> M. Dobroczyński, R. Ławniczak: Polityka ekonomiczna w stosunkach Wschód—Zachód, Warszawa 1981, s. 315—320.

<sup>26</sup> Wytyczne w sprawie kierunków rozwoju oraz współpracy kooperacyjnej przedsiębiorstw zagranicznych drobnej wytwórczości w latach 1983—1985, „Interpolcom” 1983, nr 7—8.

<sup>27</sup> Wytyczne w sprawie kierunków rozwoju produkcji i usług przedsiębiorstw zagranicznych drobnej wytwórczości w latach 1984—1986, zatwierdzone przez Pełnomocnika Rządu d/s Zagranicznych Przedsiębiorstw Drobnej Wytwórczości, „Interpolcom” 1985, nr 1.

<sup>28</sup> Zob. pkt 6 wytycznych w zw. z § 5 ust. 1 rozporządzenia Ministra Finansów z 15.XI.1982 r. w sprawie szczegółowych zasad i trybu ustalania wysokości depozytów założycielskich, składanych przez zagraniczne podmioty gospodarcze podejmujące działalność w zakresie drobnej wytwórczości (Dz. U. z 1982 r. Nr 36, poz. 238).

<sup>29</sup> Zob. pkt 5 wytycznych (patrz przypis 28).

formy kooperacji, nie oznacza, iż strony nie mogą stosować w praktyce tych własnie form. To, że coś nie jest preferowane, wcale nie znaczy, że jest zabronione. Zresztą wytyczne nie mają charakteru normatywnego i niczego nie mogą przysądzać w sposób wiążący.<sup>30</sup>

W konsekwencji u podstaw określenia przez podmioty zagraniczne danej umowy nazwą kooperacji leżą następujące przesłanki: po pierwsze — łatwiejsze dotarcie do potencjalnego partnera krajowego dzięki temu, że te umowy popiera państwo, oraz po drugie — uzyskanie ulgi finansowej w postaci obniżenia wysokości depozytu założycielskiego. Nie jest to jednak wypadek obejścia prawa, który pociągałby za sobą nieważność czynności prawnej.

<sup>30</sup> J. Romaszkan: Pożądane kierunki i formy kooperacji zagranicznych i polskich podmiotów gospodarczych (w:) Współpraca i kooperacja (...), jw. s. 5—12 (patrz wyżej przyp. 3).

GENOWEFA REJMAN  
i  
JADWIGA FLESZAR-SZUMIGAJOWA

## TAJEMNICA ZAWODOWA LEKARZA PSYCHIATRY

*Opracowanie wskazuje na specyfikę chorób psychicznych, zwłaszcza według społecznej oceny osób dotkniętych tymi schorzeniami. Stąd z jednej strony istnieje lęk społeczeństwa przed osobami chorymi psychicznie, a z drugiej — lęk jednostki dotkniętej tymi schorzeniami przed ujawnieniem ich choroby szerszemu gronu osób. Dlatego też kwestia prezentowania przez biegłych psychiatrów swego stanowiska na temat stanu psychiki badanej osoby w związku z pociągnięciem jej do odpowiedzialności, ubezwłasnowolnieniem, wezwaniem w charakterze świadka itp. — ma istotne znaczenie.*

*W artykule prezentowany jest pogląd, że forma przedstawienia opinii biegłego psychiatry powinna zapewnić zapoznanie się z jej treścią sądowni lub innemu organowi, który powołał biegłego, z wyłączeniem jednak osób postronnych, w tym także różnych instytucji, które nie powołały biegłego. Niedopełnienie tego obowiązku prowadzi do naruszenia tajemnicy zawodowej lekarza, od której nie jest on nigdy zwolniony, nawet przy wykonywaniu funkcji biegłego. W opracowaniu wskazuje się nado na braki w procedurze, które utrudniają spełnienie tego obowiązku, zwłaszcza jeśli chodzi o zapewnienie lekarzowi przedstawienia swej opinii w taki sposób, który by uniemożliwiał przedostanie się jej treści poza salę sądową.*

Tajemnica zawodowa lekarza psychiatry jest integralną częścią tajemnicy zawodowej lekarskiej. Odnoszą się do niej wszystkie ogólne postanowienia w tym względzie. Powstaje jednak pytanie, czy ze względu na specyfikę choroby psychicznej lekarz psychiatra nie ma szczególnych uprawnień i obowiązków, dotyczących zachowania w tajemnicy tych informacji, które uzyskał w związku z wykonywaniem zawodu psychiatry.

Zanim zostanie przedstawiona próba rozwiązania tego zagadnienia, należy pokrótce wspomnieć o rozwiązaniu ustawowym dotyczącym ochrony tajemnicy zawodowej.

Ocena prawna informacji, które lekarz uzyskał w związku z wykonywaniem czynności leczniczych, nie przedstawia się w polskim prawie w sposób jednolity. Kodeks karny z 1969 r.<sup>1</sup> zrezygnował z odrębnego uregulowania odpowiedzialności

<sup>1</sup> J. Makarewicz: Kodeks karny z komentarzem, wyd. trzecie, Lwów, 1932, str. 354, a także J. Nisenson i M. Siewierski: Kodeks karny i prawo o wykroczeniach z ko-