

Договоры в коммерческой деятельности по польскому законодательству

А. Рытелевска

Для цитирования: Рытелевска А. Договоры в коммерческой деятельности по польскому законодательству // Правоведение. 2021. Т. 65, № 2. С. 166–182.
<https://doi.org/10.21638/spbu25.2021.203>

Статья знакомит российского читателя с договорами, заключаемыми юридическими лицами в рамках польской правовой системы. Большинство всех договоров, заключенных субъектами гражданского права, имеют отношение к коммерческой деятельности. Понятие договоров, относящихся к коммерческой деятельности, включает как договоры между двумя юридическими лицами, так и договоры, в которых только одна из сторон имеет статус юридического лица, действующего в ходе заключения договора с целью осуществления своей предпринимательской деятельности. В статье представлены восемь договоров: агентский договор, договор комиссии, договор перевозки, договор транспортного экспедирования, договор хранения, договор складского хранения, договор поставки и договор лизинга (договор финансовой аренды). Они представляют собой разновидность типовых договоров, наиболее часто заключаемых субъектами коммерческой деятельности. Выбор именно этих договоров обусловлен частотой их использования на практике, а также их важностью для коммерческой деятельности. В то же время благодаря принципу свободы договоров в соответствии с польским законодательством данные примеры договоров могут служить образцом, на который предприниматели будут опираться при установлении правовых отношений на основе нетиповых договоров (непоименованных договоров). В заключение обращается внимание на проблемы в области договорного права, с которыми сталкивается польский законодатель в связи с текущими изменениями в экономике. Обозначены угрозы, возникающие как из-за чрезмерной строгости законодательства, так и из-за отсутствия надлежащего регулирования. Предлагается решение, направленное на примирение этих расходящихся позиций, включающее принятие мер по приданию нормативной формы непоименованным договорам, заключаемым при осуществлении коммерческой деятельности, но в виде ряда руководящих принципов, содержащих только предложения по типовым решениям, которые могут быть использованы предпринимателями, однако гарантирующих минимальный уровень защиты сторон таких договоров.

Ключевые слова: договор, поименованный договор, коммерческая деятельность, предпринимательская деятельность, свобода заключения договора, правоотношение, предпринимательское право.

Введение

Коммерческая деятельность не является нормативным понятием, но часто используется для определения отрасли права, посвященной частному предпринимательскому праву. Несмотря на то что трудно дать единообразное определение, доктрине удалось подчеркнуть некоторые элементы, которые, с одной

Рытелевска Александра — канд. юрид. наук, Университет им. Адама Мицкевича в Познани, Польша, 61-712, Познань, ул. Венявского, 1; aleksandra.rytelewska@gmail.com

стороны, позволяют ее охарактеризовать, а с другой — определяют ее сущность. Наиболее точным определением с точки зрения предмета анализа, проведенного в данной статье, является то, которое подчеркивает экономическое значение, а также организационную и технологическую сложность правоотношений, выступающих прямым проявлением коммерческой деятельности¹. Следовательно, под понятием «коммерческая деятельность» следует понимать все правоотношения, возникающие в рамках профессиональной предпринимательской деятельности, осуществляемой юридическими лицами, которая включает обмен товарами и услугами². Основой таких установленных правоотношений в большинстве случаев являются договоры.

В польском правовом порядке, как правило, различие между договорами, заключенными физическими лицами, и договорами, заключенными как часть широко понимаемой коммерческой деятельности, не находит нормативного отражения. Однако в отношении некоторых из них законодатель оговорил, что они не могут заключаться иначе как в рамках профессиональной предпринимательской деятельности данного лица. Различают односторонние и двусторонние профессиональные договоры³. Несмотря на отсутствие юридического определения, принято считать, что деловое соглашение — это договор, в котором хотя бы одна сторона выступает предпринимателем, действующим в связи с осуществляемой предпринимательской деятельностью⁴. В отношении таких договоров существует гораздо большая свобода их заключения, чем в случае непрофессиональной деятельности, однако это уравновешивается гораздо более широким объемом ответственности. Применительно к субъектам, участвующим в профессиональной предпринимательской деятельности, законодатель вводит гораздо более строгие меры осмотрительности, чем в случае потребителей⁵.

В данной статье раскрыта тема только определенных деловых соглашений, наиболее часто заключаемых в процессе осуществления коммерческой деятельности. Критерием их выбора был масштаб использования и их важность для коммерческой деятельности, участниками которой являются профессионалы. Для большей ясности представленного заключения рассматриваются лишь те договоры, регулируемые польской правовой системой, которые не только типичны для коммерческой деятельности, но и нормативно регулируются в соответствии с Гражданским кодексом Польши (далее — ГК) (кн. 3 «Обязательства»)⁶.

При описании определенных договоров не было намерений точно воссоздать порядок, предложенный польским законодателем в ГК. Бесспорно, гораздо более рационально рассмотреть отдельные договоры в том порядке, который позволит противопоставлять их друг другу. Как следствие, договоры, наиболее похожие друг на друга с точки зрения регулируемого вопроса, в статье освещены один за

¹ См. об этом: *Żuławska Cz. Zasady prawa gospodarczego prywatnego*. Warszawa: C. H. Beck, 2007. P. 23–25; *Doliwa A. Pojęcie prawa gospodarczego prywatnego // Prawo gospodarcze prywatne / eds T. Mróz, M. Stec*. Warszawa: C. H. Beck, 2018. P. 3–5.

² См. подробнее: *Jacyszyn J., Kosikowski C. Podstawy prawa gospodarczego*. Warszawa: LexisNexis, 2001. P. 17.

³ Пример двустороннего профессионального договора — агентский договор, односторонне-го — договор комиссии.

⁴ См. об этом: *Kidyba A. Umowy w obrocie gospodarczym*. LEX (online), 2015. URL: <https://www.lex.pl> (дата обращения: 20.09.2021).

⁵ В первую очередь для обеспечения постоянства и безопасности осуществления коммерческой деятельности. См. также: *Wyrok Sądu Najwyższego (SN) z dnia 17.08.1993. II CRN 77/93*. LEX No. 1633187.

⁶ Это предположение не препятствует более детальному регулированию обсуждаемых договоров отдельными законами.

другим и образуют пары. Итак, начнем с агентского договора как примера типового соглашения, имеющего большое практическое применение. Затем обратимся к договору комиссии, который иногда рассматривается как возможная альтернатива предыдущему с точки зрения посреднических услуг. Далее предметом анализа станет договор перевозки и договор транспортного экспедирования. Следующая пара — договор хранения и договор складского хранения. Наконец, освещается тема договора поставки и договора лизинга (договора финансовой аренды). Во время анализа каждого из договоров сохранялась одна и та же схема: очерчиваются предмет и объем данного договора, указываются его стороны и их основные обязательства, но прежде всего акцентируется внимание на наиболее спорных, сомнительных или практических вопросах.

1. Агентский договор

Агентский договор, который регулируется положениями ст. 758–764⁹ ГК, является примером двустороннего профессионального коммерческого договора. Согласно определению, как лицо, отдающее заказ (принципал), так и лицо, его получающее (исполнитель/агент), должны иметь статус предпринимателя. Последний обязуется в рамках деятельности своего предприятия выступать в качестве посредника, получающего вознаграждение, при заключении договоров с клиентами в пользу принципала или заключать их от его имени (§ 1 ст. 758 ГК). В законодательной норме четко указано, что агентский договор имеет две разновидности и заключается с посредническим агентством или с представительским агентством⁷. Его основной формой считается договор с посредническим агентством. Если согласно агентскому договору обязательства агента также должны включать акт заключения договоров от имени принципала, агент должен иметь соответствующее разрешение на это (§ 2 ст. 758 ГК)⁸.

Агентские отношения — это двусторонние правовые отношения, предполагающие субъективную обособленность агента и лица, делающего заказ⁹. Третья сторона (клиент) никогда не является стороной надлежащих агентских договорных отношений даже в случае агентского посреднического договора¹⁰. Обязанность агента — это раскрытие факта действия от имени принципала. Данный договор является одним из консенсуальных, взаимных и подлежащих оплате соглашений¹¹. Агентский договор также представляет собой пример договора в сфере коммерческого посредничества. Он заключается на определенный или неопределенный

⁷ На это различие указывают, в частности: *Wiśniewski T.* [Untitled] // *Komentarz do Kodeksu cywilnego, Księga trzecia. Zobowiązania*: in 2 vols. Vol. 2 / G. Bieniek, H. Ciepła, S. Dmowski, J. Gudowski, K. Kołakowski, M. Sychowicz, T. Wiśniewski, Cz. Żuławska. Warszawa: LexisNexis, 2011. P. 581; *Rott-Pietrzyk E.* *Umowa agencyjna po nowelizacji. Komentarz*. Kraków: Zakamycze, 2001. P. 58. — См. также: *Wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego (NSA) z 27. 10. 2010. I GSK 720/09. LEX No. 744867.*

⁸ Особые положения также предусматривают создание специализированных агентств. К ним, в частности, относятся банковское агентство, страховое агентство, туристическое агентство. См. подробнее: *Topolewski K.* *Umowa agencyjna a agencje wyspecjalizowane // Współczesne problemy prawa handlowego. Księga jubileuszowa dedykowana prof. dr hab. Marii Poźniak-Niedzielskiej / ed. A. Kidyby, R. Skubisza. Kraków: Oficyna a Wolters Kluwer business, 2007. P. 381–383.*

⁹ *Wyrok SN z 12. 12. 1997. III RN 91/97. LEX No. 33501.*

¹⁰ Клиент всегда является только стороной внешних отношений.

¹¹ В доктрине особо подчеркивается последний из упомянутых элементов. Отсутствие оплаты не позволяет классифицировать договор как агентский; см. об этом: *Kodeks cywilny. Komentarz / ed. A. Kidyba*: in 3 vols. Vol. III: *Zobowiązania — część szczególna*. 2nd ed. LEX (online), 2014 (ст. 761 ГК). URL: <https://www.lex.pl> (дата обращения: 20.09.2021). — См. также: *Wyrok SN z 15. 11. 2004. IV CK 199/04. LEX No. 197657.*

срок, форма его заключения может быть любой. Агентский договор отличается тем, что является соглашением, основанным на особом доверии между сторонами, а обязанность лояльности, обременяющая обе стороны правоотношений, прямо предусмотрена в ГК (ст. 760)¹². В связи с вышеизложенным довольно распространена практика введения в агентский договор положений, запрещающих конкурентную деятельность агента после окончания срока действия договора¹³. Такая необходимость возникает особенно тогда, когда стороны хотят прекратить деятельность агента, который может ограничить выгоду принципала после расторжения договора. В течение срока действия агентского договора запрет на конкуренцию не должен быть прямо предусмотрен в нем (такой запрет установлен законодательно)¹⁴, однако если запрещение конкурентной деятельности будет применяться после прекращения правоотношений, то это необходимо четко указать в контракте¹⁵. Законодатель ввел четкие временные (до двух лет) и предметные ограничения, которые касаются недопущения конкуренции (запрет должен распространяться на группу клиентов или географическую зону, в рамках которой осуществляется деятельность агента, а также на вид товаров или услуг, составляющих предмет договора) и не могут быть исключены волей сторон (ст. 764⁶ ГК).

Еще один важный определяющий фактор агентского договора — стабильность правовых отношений между сторонами. Отношения между сторонами можно считать постоянными, если действия, предпринимаемые агентом, достаточно продолжительны или могут характеризоваться соответствующей периодичностью. Фактически это требование выступает следствием предположения, что агентский договор основан на особом доверии сторон. Возникающая в результате особая степень сотрудничества между сторонами, как правило, относится к тем правоотношениям, которые связывают стороны в долгосрочной перспективе. Подчеркнем: агент сохраняет полную свободу выбора предпринимаемых действий и не находится под прямым управлением принципала¹⁶.

2. Договор комиссии

Следующий пример договора в области широко понимаемого коммерческого посредничества — это договор комиссии¹⁷. Хотя данный договор урегулирован в ГК довольно поверхностно — ровно девять положений раскрывают его суть (ст. 765–773 ГК), — на практике эти положения оказались исчерпывающими и дополнительного законодательного вмешательства не требуется. В соответствии со ст. 765 ГК, по договору комиссии принимающий поручение (комиссионер) обязуется за вознаграждение в рамках своей предпринимательской деятельности покупать или продавать движимые вещи за счет стороны, дающей заказ (комитента),

¹² Таким образом, предполагается, что агент должен в основном осуществлять свою деятельность лично: *Wiśniewski T. Umowa agencyjna według kodeksu cywilnego*. Warszawa: LexisNexis, 2001. P. 32–35.

¹³ В связи с отсутствием в ГК положений, регулирующих положение о конкуренции во время агентских отношений, возникает вопрос о ее допустимости. В науке гражданского права не вызывает сомнений возможность договорного ограничения агента в ведении конкурентной деятельности по отношению к принципалу во время агентских отношений.

¹⁴ Правильно предполагается, что запрет на конкурентную деятельность во время агентских отношений может проистекать из того, что договор основан на доверии.

¹⁵ См. подробнее: *Wyrok SN z 27.04.2007. I CSK 37/07. LEX No. 319571*.

¹⁶ В отличие от трудового договора, агентский договор не создает отношений зависимости и подчинения одной стороны другой.

¹⁷ Подробнее см.: *Kodeks cywilny. Komentarz / ed. A. Kidyba. Vol. III (ст. 765 ГК)*.

но от своего имени. Приведенное определение позволяет идентифицировать элементы, которые доказывают, что эти правовые отношения явно отличаются от договора поручения или агентского договора, принадлежащего к той же категории. Во-первых, в отличие от вышеупомянутых договоров, комиссионер действует не от имени комитента, а от своего имени. В результате, несмотря на то что в конечном счете право собственности на вещь переходит от комитента к третьей стороне, они не связаны никакими правовыми отношениями. Кроме того, комиссионер даже не обязан раскрывать лицо, от имени которого он действует. Сам договор комиссии, в отличие от агентского, не должен быть длительным¹⁸. Однако, как и последний, он относится к обязывающим, взаимным и подлежащим оплате договорам; форма его заключения также не установлена законодателем.

Договор комиссии — один из посреднических договоров на предоставление услуг с субъективной квалификацией¹⁹, но только для стороны, принимающей поручение. Целью комиссионного поручения является заключение комиссионером договора купли-продажи с третьим лицом. Договор комиссии доступен в двух вариантах: в виде комиссии за покупку или продажу, в зависимости от выполняемой функции комиссионера. Возможность того, что комиссионер будет действовать и как покупатель, и как продавец одновременно, т. е. комиссионер заключает договор с самим собой, обычно исключается²⁰. В соответствии с этим договор комиссии может распространяться только на движимые вещи. На практике он особенно часто используется в торговле подержанными автомобилями. Из-за значительного риска размещения на рынке транспортных средств с юридическими дефектами, которые связаны с такой деятельностью, при возложении на комиссионера обязательств нужно учитывать такую возможность. В соответствии с четко сформированной судебной практикой, комиссионер обязан проявлять должную осмотрительность согласно типу осуществляемой деятельности, а потому принимать меры для противодействия такому явлению, даже если в конкретном случае они превышают требования должной осмотрительности, обычно ожидаемой от профессионала²¹.

При выполнении поручения комиссионер обязан действовать в порядке, согласованном сторонами, в частности в отношении указаний цены, которые были предоставлены ему комитентом. Комиссионер обязан передать все, что получил для комитента в связи с предпринятыми действиями (ст. 766 ГК). Интересное решение принял законодатель в следующем положении, которое можно рассматривать как применение принципа, упомянутого в предыдущем предложении: несмотря на то что комиссионер действует от своего имени, а заключенный им договор купли-продажи является отдельным договором, создающим автономные обязательственные отношения, положение ст. 767 ГК гласит, что в случае, если комиссионер заключает договор на более выгодных условиях, чем установленные комитентом, он не может оставить себе полученную выгоду, а должен передать ее

¹⁸ См. об этом: *Wiśniewski T.* [Untitled] // *Komentarz do Kodeksu cywilnego, Księga trzecia. Zobowiązania.* Vol. 2. P. 677.

¹⁹ «Субъективная квалификация» — юридический термин, используемый в польской правовой системе для обозначения того, что только юридическое лицо / предприниматель может быть стороной данного договора.

²⁰ Если есть такое соглашение между сторонами, то это договор купли-продажи, а не договор комиссии; см. подробнее: *Ibid.* — См. иную точку зрения: *Wyrok SN z 04.04.1974. I CR 121/74. LEX No. 7452.*

²¹ См., напр.: *Wyrok SN z 05.01.2001. V CKN 178/00. LEX No. 52422; Wyrok SN z 18.07.2000. IV CKN 81/00. LEX No. 44011; Wyrok SN z 24.06.1997. II CKN 224/97. LEX No. 31300.*

комитенту²². В противном случае, т. е. когда комиссионер заключает договор на условиях, менее благоприятных, чем согласованные, он должен самостоятельно возместить комитенту образовавшуюся разницу в цене, тем самым компенсируя ущерб, возникший из-за несоблюдения ранее согласованных условий поручения (ст. 768 ГК).

3. Договор перевозки

Договор перевозки относится к группе договоров об оказании услуг. Правила, регулирующие перевозки (ст. 774–793 ГК), носят вспомогательный характер²³, т. е. применяются, если конкретный вопрос не урегулирован соответствующим нормативным актом, касающимся данного вида перевозок (ст. 775 ГК). На практике эти положения выполняют функцию базовых положений, устанавливая определенные цели и допуская общего характера, которые подлежат дальнейшему уточнению в рамках конкретных актов.

Предметом договора перевозки является оказание услуг по перевозке, т. е. перемещение людей или товаров из одного места в другое с помощью соответствующего транспортного средства²⁴. Основание договора — достижение конкретного, объективно проверяемого результата. Если в случае перевозки грузов такое заявление в основном полностью отражает содержание обязательства перевозчика, то в случае перевозки пассажиров оно требует дополнительных комментариев. Когда дело доходит до перевозки пассажиров, качество предоставляемых перевозок так же важно, как и достижение предполагаемого результата, т. е. перевозки пассажира в конкретный пункт назначения или по маршруту. Согласно ст. 776 ГК, перевозчик обязан обеспечить пассажирам условия безопасности и гигиены, соответствующие типу транспорта, а также такие удобства, которые считаются необходимыми в зависимости от типа транспорта²⁵. Указанное положение обязывает перевозчика предоставить пассажиру определенный стандарт, который должен учитывать все три вышеупомянутых элемента: безопасность, гигиену и комфорт. Первые два носят объективный характер²⁶. Предполагается, что их отсутствие, как правило, угрожает интересам пассажира, который при заключении договора перевозки имеет основание ожидать от перевозчика максимальной осторожности для обеспечения безопасности поездки²⁷. Доктрина указывает, что примером недостаточной заботы перевозчика и подвергания пассажиров опасности является допуск к транспортным средствам чрезмерного ко-

²² Из этого правила нет исключений. Кроме того, см. ст. 766 ГК, а также: Wyrok Sądu Apelacyjnego (SA) w Warszawie z 20.09.2012. VI ACa 649/12. LEX No. 1238453.

²³ См. об этом: *Sychowich M.* [Untitled] // *Komentarz do Kodeksu cywilnego, Księga trzecia. Zobowiązania.* Vol. 2. P. 694.

²⁴ Данная перевозка должна быть главной, первоочередной целью договора. Так называемая трансмиссионная транспортировка (по трубопроводам, конвейерным лентам и т. д.) для товаров или энергии не осуществляется на основании договора перевозки, а является побочным продуктом других договоров, например купли-продажи, поставки и т. д. См. подробнее: *Ibid.*

²⁵ Перевозка пассажиров регламентирована очень лаконично, так как ей посвящены всего три положения ГК. Более подробная регламентация: *Ustawa z dnia 15 listopada 1984 r. Prawo przewozowe.* *Dziennik Ustaw.* 2020. No. 8.

²⁶ См. об этом: *Kodeksy cywilny. Komentarz / ed. A. Kidyba.* Vol. III (ст. 776 ГК).

²⁷ См., напр.: *Wyrok SA w Poznaniu z 02.03.1993. I ACr 47/93.* LEX No. 9155. Хотя обязательство по обеспечению безопасности определяется в доктрине относительно широко, указывается, что оно не может быть абсолютным. Границы в основном определяют реальные возможности перевозчика: *Wyrok SA w Warszawie z 27.11.2014. VI ACa 231/14.* LEX No. 1663091.

личества пассажиров, превышающего соответствующие стандарты²⁸. Последний из вышеупомянутых элементов носит оценочный характер, а потому определение того, правильно ли выполняет перевозчик свое обязательство по обеспечению пассажиров надлежащим комфортом, должно производиться только в данном случае (*ad casum*), с учетом специфики данного транспорта и особых сопутствующих обстоятельств. Тем не менее прецедентное право дает рекомендации по возможным критериям оценки выполнения этого требования²⁹.

При транспортировке вещей основная обязанность перевозчика — доставить груз в пункт назначения и передать его лицу, указанному в качестве получателя, в полном объеме, в исправном состоянии и вовремя. Однако на практике распространена одновременная перевозка людей и вещей. Правовые нормы, на основании которых оказывается такая услуга, достаточно противоречивы. Багаж, который пассажир везет с собой (так называемая ручная кладь), перевозится на основании договора перевозки пассажира, без заключения договора о дополнительном багаже. В таком случае забота о багаже принадлежит пассажиру, и ответственность перевозчика за ущерб, причиненный во время перевозки, очень ограничена³⁰. Иная ситуация возникает, когда забота о багаже возложена на перевозчика. Тогда он несет ответственность за этот багаж в соответствии с правилами перевозки грузов, т. е. с учетом профессионального характера деятельности перевозчика³¹.

Согласно действующим нормам, перевозчиком может быть только лицо с надлежащим статусом, т. е. транспортное предприятие, уполномоченное осуществлять транспортную деятельность на постоянной и прибыльной основе согласно особым административным постановлениям³². Данное требование не следует приравнивать к необходимости наличия у перевозчика транспортного средства на основании права собственности. Транспортировка также может осуществляться арендованным транспортным средством³³. Гражданский кодекс не требует от перевозчика заключения договора перевозки³⁴. Договор перевозки пассажира также может быть заключен по факту (*per facta concludentia*): например, пассажир занимает место в транспортном средстве, предварительно не купив билет³⁵.

4. Договор транспортного экспедирования

Договор транспортного экспедирования, регулируемый ст. 794–804 ГК, — это соглашение, предметом которого, кратко говоря, является предоставление

²⁸ См. подробнее: *Kodeks cywilny. Komentarz* / ed. A. Kidyba. Vol. III (ст. 776 ГК).

²⁹ Вся услуга будет оцениваться с учетом качества обслуживания пассажиров на момент заключения договора в соответствии с обстоятельствами, которые сопровождают окончание поездки (например, организация зала ожидания); см. цитированные выше постановления, а также: *Ibid*.

³⁰ Она распространяется только на случаи, когда ущерб стал результатом умышленного неправомерного поведения или грубой небрежности перевозчика (или лиц, за действия (бездействия) которых перевозчик несет ответственность). См. также: *Wyrok SA w Lublinie z 11.04.1991. I ACr 47/91. LEX No. 5454*.

³¹ См. об этом: *Sychowich M.* [Untitled] // *Komentarz do Kodeksu cywilnego, Księga trzecia. Zobowiązania*. Vol. 2. P. 701.

³² См. подробнее: *Wyrok SN z 23.05.1991. I CR 666/90. LEX No. 1779717*.

³³ См. об этом: *Kodeks cywilny. Komentarz* / ed. A. Kidyba. Vol. III (ст. 774 ГК).

³⁴ Согласно традиционной точке зрения, предложение заключить договор перевозки — хотя бы в общественном транспорте — заявляется перевозчиком. Предложением считается объявленный транспортный тариф или публично объявленное расписание движения; см. подробнее: *Gospodarek J. Zawarcie umowy przewozu osób*. Warszawa: Wydawnictwo Prawnicze, 1979. P. 82–83.

³⁵ В случае проезда без билета договор перевозки не заключается; см. подробнее: *Ibid*.

определенного вида услуг с широким спектром действия. Договор транспортного экспедирования похож на договор комиссии и договор перевозки, но его объем значительно шире и не может ограничиваться только деятельностью, охватываемой ими³⁶. Предмет договора транспортного экспедирования — отправка или получение груза, а также предоставление других услуг, связанных с его транспортировкой (§ 1 ст. 794 ГК). Как указано в доктрине, услуги, связанные с транспортировкой, включают не только саму транспортировку, но и многие фактические и юридические действия, которые выходят далеко за рамки самой услуги перевозки, такие как проверка состояния груза, подготовка его к отправке, включая составление транспортных документов, и, наконец, сам заказ на перевозку груза³⁷.

Договор транспортного экспедирования — это нестандартный договор. Его предмет обозначен законодателем лишь в общих чертах и в зависимости от конкретного договора может охватывать как более узкий, так и более широкий спектр услуг. Договор транспортного экспедирования будет считаться как договор, охватывающий весь комплекс транспортно-экспедиционных услуг, так и договор, касающийся одной конкретной услуги³⁸. Сомнения возникают, когда содержание договора транспортного экспедирования в принципе полностью соответствует предмету другого договора, регулируемого ГК, например договора перевозки или складского хранения³⁹. Это не означает, что экспедитор не может поручать или выполнять транспортные операции по договору, но предполагается, что содержание договора транспортного экспедирования не ограничивается этим типом услуг⁴⁰.

На четкую связь между договором транспортного экспедирования и договором перевозки указывает способ регулирования первого. В 8 из 11 положений, посвященных договору транспортного экспедирования, законодатель более или менее прямо ссылается на услуги, являющиеся предметом договора перевозки. Экспедитор может самостоятельно осуществлять транспортную деятельность по договору транспортного экспедирования только в том случае, если, помимо полномочий на выполнение экспедиционной деятельности, он также уполномочен осуществлять транспортную деятельность. В противном случае экспедитор должен поручить транспортную деятельность перевозчику. Таким образом, статуса экспедитора недостаточно для выполнения перевозки по договору транспортного экспедирования⁴¹. На практике в большинстве случаев экспедитор поручает выполнение таких услуг лицам с соответствующей квалификацией. У этого решения есть свои преимущества. Ответственность экспедитора, поручающего выполнение некоторых услуг предпринимателю, который занимается этими услугами профессионально, явно ограничена⁴². Решение, принятое польским законодателем по этому поводу, заслуживает одобрения. В соответствии с применимыми правилами, если экспедитор использует других экспедиторов или перевозчиков для выполнения поручения, он освобождается от ответственности, если докажет,

³⁶ См., напр.: Wyrok SN z 16.12.2009. I CSK 162/09. LEX No. 558262.

³⁷ См. подробнее: Wyrok SN z 18.01.1971. I CR 566/70. LEX No. 1233 с глоссарием J. Rajskiego.

³⁸ См. об этом: Kodeks cywilny. Komentarz / ed. A. Kidyba. Vol. III (ст. 794 ГК).

³⁹ См. подробнее: *Rajski J. Umowa spedycji w ujęciu Kodeksu cywilnego // Studia Cywilistyczne*. 1976. No. XXVII. P. 117.

⁴⁰ Более того, законодатель прямо предусмотрел, что экспедитор может осуществлять перевозки (ст. 800 ГК).

⁴¹ Экспедитор, который обязуется перевезти груз, должен иметь статус перевозчика, отвечающий требованиям, которые установлены для этой группы предпринимателей в положениях административного права. См. также: Kodeks cywilny. Komentarz / ed. A. Kidyba. Vol. III (ст. 800 ГК).

⁴² Сам факт повреждения при транспортировке не доказывает ответственность экспедитора, а следовательно, и ответственность страховщика (ст. 822 ГК). См. также: Wyrok SN z 25.09.2003. V SK 204/02. LEX No. 602312.

что доверил услуги организации, чей профессионализм и качество оказанных услуг внушали ему доверие⁴³. Следовательно, простого поручения транспортно-экспедиционных услуг другому предпринимателю недостаточно. Экспедитор обязан провести ряд проверок, направленных на определение того, гарантирует ли организация, которой он поручает данную деятельность, ее надлежащее выполнение. Вышеупомянутые действия не могут ограничиваться определением репутации перевозчика⁴⁴. Только комплексная оценка действий экспедитора позволит оценить, несет ли он вину за свой выбор (ст. 799 ГК).

5. Договор хранения

Договор хранения является одним из наиболее часто заключаемых, но в виде дополнительного договора и косвенно (он как бы сопровождает основные правовые отношения). Положения ст. 835–845 ГК охватывают отношения по данному договору. Обязательство хранения также регулируется другими правовыми нормами, которые, однако, часто ссылаются на правила ГК⁴⁵. Договор хранения предполагает передачу движимого имущества хранителю, который обязуется сохранить его в исправном состоянии и освободить в любое время по запросу заявителя (ст. 835 ГК). Следовательно, предметом обязанности хранителя выступает забота о вверенных ему товарах. Он обязан следить за ними и защищать от потери или любого ущерба, и с этой целью имеет право предпринимать как фактические, так и юридические действия, которые позволят ему выполнить свои обязательства⁴⁶. Он обязан действовать с должной осмотрительностью, оцениваемой в соответствии со свойствами товара, помещенного на хранение, и сопутствующими обстоятельствами. Однако это требование не должно чрезмерно перегружать хранителя⁴⁷.

Договор хранения вступает в силу с момента передачи товара хранителю. Следовательно, простого консенсуса сторон недостаточно для его заключения⁴⁸. Законодатель оговаривает, что хранить можно только движимую вещь. Исключается из сферы действия договор о недвижимости, а также движимые вещи, но только отмеченные в соответствии с их видом (ст. 845 ГК). В доктрине точно указано, что деньги могут стать предметом договора хранения, но при условии, что они будут характеризованы как вещи, т. е. будет отмечена их идентичность (например, путем указания номеров банкнот, блокировки их в недоступном месте)⁴⁹. Необязательно, чтобы лицо, отдающее вещь на хранение, было ее владельцем, но достаточно, чтобы оно имело право владения или даже право держателя⁵⁰.

⁴³ См. подробнее: Wyrok SN z 27.01.2004. II CK 389/02. LEX No. 142166.

⁴⁴ См. особенно: *Kozłowski Ł.* Glosa do wyroku SN z dnia 27 stycznia 2004 r. II CK 389/02 // Glosa. 2006. No. 3. P. 97.

⁴⁵ Хранение банками вещей и ценных бумаг предусмотрено п. 6 ст. 5 (2) закона: Ustawa z dnia 29.08.1999 // Prawo bankowe. Dziennik Ustaw. 2009. No. 2367.

⁴⁶ См. об этом: *Sychowich M.* [Untitled] // Komentarz do Kodeksu cywilnego, Księga trzecia. Zobowiązania. Vol. 2. P. 698.

⁴⁷ Хранение вещей в нормально закрытом помещении, как правило, является достаточным способом защитить вещи от кражи. Однако из-за распространенности краж помещений со взломом его нельзя полностью применить к ценным вещам других людей. О должной осмотрительности хранителя таких вещей можно говорить только тогда, когда помещение должным образом охраняется: либо в нем постоянно присутствуют жители, либо применяются технические средства защиты от взлома; см., напр.: Wyrok SN z 07.11.1990. I CR 605/90. LEX No. 5300 с глоссарием A. Szpunara.

⁴⁸ См. подробнее: Wyrok SN z 07.02.2007. III CSK 296/06. LEX No. 274193.

⁴⁹ См. об этом: *Gudowski J.* [Untitled] // Komentarz do Kodeksu cywilnego, Księga trzecia. Zobowiązania. Vol. 2. P. 830.

⁵⁰ Kodeks cywilny. Komentarz / ed. A. Kidyba. Vol. III (ст. 835 ГК).

Действительность договора не зависит от его заключения в какой-либо конкретной форме. Как указывалось выше, обычно это делается косвенным образом. Судебная власть однозначно исходит из того, что заключение такого договора происходит спонтанно — независимо от попыток хранителя ввести ограничения по этому поводу — при предоставлении других видов услуг, когда они требуют от пользователя оставить товар. Несомненно, когда в распоряжении пользователей находится действующая гардеробная, заключается договор о хранении, и предприятие, управляющее таким заведением, несет ответственность за ущерб, причиненный потерей одежды, даже если гардероб находится под контролем и его обслуживает сотрудник другой компании, занимающейся профессиональной охраной имущества⁵¹. Позиция судов идет еще дальше. Принято считать, что даже в ситуации, когда в помещении нет открытой гардеробной, но есть вешалки для клиентов, договор хранения неявно заключается всякий раз, когда клиент пользуется такой вешалкой. Как следствие, кафе, ресторан или даже парикмахерская несут ответственность за потерю или повреждение верхней одежды, оставленной клиентом, когда в силу объективных обстоятельств он не может следить за вещами. Заявление о том, что «заведение не несет ответственности за одежду, оставленную клиентом», на самом деле не освобождает от ответственности⁵². Таким образом, вещь остается на хранение не только тогда, когда она была передана в руки хранителю, но и когда она была передана в руки его сотрудника и даже оставлена в помещении ответственного хранителя⁵³.

6. Договор складского хранения

Принимая во внимание значительные сходства положений, содержащиеся в ст. 853–859⁹ ГК, касающиеся договора хранения и договора складского хранения, данные договоры часто рассматриваются совместно. На это в основном повлияло само определение договора складского хранения, включенное в § 1 ст. 853 ГК. Содержание названной статьи напрямую относится к акту хранения. Тем не менее предметом договора складского хранения является не только хранение за вознаграждение движимого имущества, указанного в договоре, как может показаться из его юридического определения. В доктрине принято считать, что предприниматель, управляющий складом, имеет гораздо более широкие обязательства, в том числе обязательство заботиться о вещах, размещенных на складе⁵⁴.

Учитывая сходства предмета и условий двух договоров, некоторые исследователи считают договор складского хранения особым типом договора хранения, в то время как другие отрицают это⁵⁵. Главными отличиями являются абсолютная оплата договора складского хранения (в то время как хранитель по договору хранения может не получать вознаграждение), профессиональный характер деятельности предпринимателя, управляющего складом (хранитель по договору хранения также может быть физическим лицом), и масштаб обязательств, возлагаемых на стороны обоих договоров. Согласно § 2 ст. 855 ГК, предприниматель, управляющий складом, заботясь о вещах, также обязан выполнять действия по

⁵¹ См., напр.: Wyrok SN z 27.11.1985. III CRN 387/85. LEX No. 3190.

⁵² См., напр.: Postanowienie SN z 16.12.1997. III CZP 94/77. LEX No. 2216. — См. также: Wyrok SN z 07.05.1926. C 91/26. LEX No. 1626496; Postanowienie SN z 21.01.1954. II C 989/53. LEX No. 196849.

⁵³ См., напр.: Postanowienie SN z 27.02.1951. C 496/50. LEX No. 52172; Postanowienie SN z 16.03.1948. Kr. C. 62/48. LEX No. 2710300.

⁵⁴ Kodeks cywilny. Komentarz / ed. A. Kidyba. Vol. III (ст. 853 ГК).

⁵⁵ См., напр.: Bieniek G. [Untitled] // Komentarz do Kodeksu cywilnego, Księga trzecia. Zobowiązania. Vol. 2. P. 869. — Иная точка зрения: Kodeks cywilny. Komentarz / ed. A. Kidyba. Vol. III (ст. 853 ГК).

техническому обслуживанию. Это обязательство — неотъемлемая часть договора складского хранения, и данное юридическое лицо не может быть освобождено от него (предл. 2 § 2 ст. 855 ГК). Предполагается, что вид этих действий зависит от принятых на склад вещей и должен соответствовать стремлению сохранить хранимые вещи в исправном состоянии. Сторонами договора складского хранения выступают предприниматель, управляющий складом (хранитель), и товаровладелец (поклажедатель). Предпринимателем, управляющим складом, как уже упоминалось, может быть только юридическое лицо, осуществляющее в качестве предпринимательской деятельности хранение товаров, но предоставление складских услуг не обязательно должно быть единственным видом его деятельности.

Как указывалось выше, обязанность заботиться о товарах — основная обязанность предпринимателя, управляющего складом. Важность этого обязательства четко подчеркивается в прецедентном праве. Согласно позиции судебной инстанции, неспособность компании, поставляющей товары на склад, застраховать товары, несмотря на обязательство сделать это в заключенном договоре, не освобождает предпринимателя, управляющего складом, от ответственности за ущерб в соответствии со ст. 471 ГК из-за отсутствия заботы о хранящихся товарах⁵⁶. Как видно, к этому обязательству относятся достаточно строго. Определенным смягчением последствий является установленное законом ограничение объема ответственности предпринимателя, управляющего складом. В соответствии с § 3 ст. 855 ГК предприниматель, управляющий складом, не несет ответственности за убытки, не превышающие лимитов, установленных соответствующими нормативными актами, а при отсутствии таких нормативных положений — лимитов, принятых в практике. Это освобождение распространяется, в частности, на убытки, возникшие в результате свойств хранимых товаров или любых действий по техническому обслуживанию, т. е. на естественные потери⁵⁷.

В связи с отменой (в соответствии со ст. 104 Закона от 25.03.2011 о снижении административных барьеров для граждан и предпринимателей⁵⁸) Закона от 16.11.2000 «О складских помещениях и внесении изменений в Гражданский кодекс, Гражданский процессуальный кодекс и другие акты»⁵⁹ раздаются голоса, ставящие под сомнение действующее правовое регулирование договора складского хранения. В принципе не подлежит обсуждению то, что нынешний правовой статус не позволяет создавать складские помещения, которые по определению должны заниматься хранением товаров. Указанное предложение не вызвало интереса на практике и не использовалось в коммерческой деятельности. Таким образом, исключение его из правовой системы было оправданно⁶⁰. Похоже, в намерения законодателя не входило отменить поправки к договору складского хранения, регулируемые ГК, внесенные отмененным законом, он стремился отменить только Закон о складских помещениях. Как следствие, следует поддержать позицию, согласно которой правовое регулирование договора складского хранения, изложенное в ГК, остается в силе⁶¹.

⁵⁶ См., напр.: Wyrok SA w Poznaniu z 30.09.1992. I ACr 334/92. LEX No. 9150.

⁵⁷ В частности, они могут заключаться в потере веса из-за испарения, высыхания или, например, из-за высыпки зерна; см. об этом: Kodeks cywilny. Komentarz / ed. A. Kidyba. Vol. III (ст. 853 ГК).

⁵⁸ Dziennik Ustaw. 2011. No. 106. Poz. 622.

⁵⁹ Dziennik Ustaw. 2000. No. 114. Poz. 1191.

⁶⁰ Kodeks cywilny. Komentarz / ed. A. Kidyba. Vol. III (ст. 853 ГК).

⁶¹ См. подробнее: Zacharzewski K. Domy składowe i dowody składowe de lege derogata // Przebieg Prawa Handlowego. 2012. No. 2. P. 45.

7. Договор поставки

Как и в случае договора перевозки, положения, регулирующие договор поставки (ст. 605–612 ГК), несут только общий характер⁶². Вопреки названию, договор поставки не сводится к действиям по доставке определенных предметов конкретному объекту (в основном это договор перевозки). Его цель — организовать экономическое сотрудничество между сторонами на постоянной и длительной основе⁶³. Согласно ст. 605 ГК, по договору поставки поставщик обязуется изготовить согласованные изделия и доставить их получателю. Поскольку законодатель четко оговаривает обязанность поставщика производить товар, предполагается, что, во-первых, поставщик должен действовать лично, а во-вторых, товары, являющиеся предметом поставки, должны быть будущими товарами (не существующими на момент заключения договора), а также должны быть описаны вплоть до их вида⁶⁴.

Как уже указывалось, договор поставки не предполагает оказания разовой услуги. Это в основном определяется тем, как законодатель формулирует обязательства поставщика. Согласно ст. 605 ГК, данное лицо обязано поставлять изготовленные изделия частями или периодически. Поэтому предполагается, что это обязательство характеризуется длительным временным периодом. Обязательства получателя сводятся к тому, чтобы забрать товар и заплатить согласованную цену, поэтому они идентичны обязательствам покупателя. Учитывая далеко идущее сходство двух договоров, польский законодатель, вместо того чтобы дублировать существующие решения, которые можно было найти для договора поставки, справедливо решил ввести соответствующее положение по вопросам, не урегулированным в договоре купли-продажи (ст. 612 ГК)⁶⁵.

Несмотря на то что законодатель не оговорил ни в одном из положений, что какая-либо из сторон (в частности, поставщик) должна действовать в рамках своей предпринимательской деятельности, обязательства, возложенные на эту организацию, предполагают иную позицию. Следовательно, доктрина предполагает, что договор поставки де-факто регулирует как минимум односторонние профессиональные отношения⁶⁶. Такая позиция в первую очередь обусловлена наложением на поставщика, согласно ст. 607 ГК, обязанности проверить пригодность материалов для надлежащего исполнения предмета поставки, особенно в том случае, если они были доставлены ему получателем, а также предусмотренными законом последствиями неисполнения или ненадлежащего исполнения этой обязанности. К сожалению, неспособность поставщика выполнять контрольные действия может иметь далеко идущие последствия. В случае привлечения поставщика к ответственности по гарантии за дефекты произведенного товара он

⁶² Подробнее о причинах этого: *Buczowski S.* [Untitled] // *Kodeks cywilny. Komentarz. Vol. II. Zobowiązania* / eds Z. Resich, J. Ignatowicz. Warszawa: Wydawnictwo Prawnicze, 1972. P. 1342; *Katner W. J.* *Umowy o obrocie towarowym* // *Prawo umów w obrocie gospodarczym* / ed. S. Włodyka. Kraków: Instytut Prawa Spółek i Inwestycji Zagranicznych, 1993. P. 187.

⁶³ См. об этом: *Żuławska Cz.* [Untitled] // *Komentarz do Kodeksu cywilnego, Księga trzecia. Zobowiązania. Vol. 2.* P. 163.

⁶⁴ Также недопустимо, чтобы поставщик закупал товары, которые являются предметом договора, с целью доставки их получателю, даже если эти товары соответствуют другим законодательным требованиям; см. об этом: *Ibid.* P. 165.

⁶⁵ Подробнее о сходстве договора поставки и договора купли-продажи, а также договора на выполнение конкретных работ и даже подряда см.: *Wyrok SN z 09.02.2005. II CK 423/04. LEX No. 152293.*

⁶⁶ См., напр.: *Katner W. J.* [Untitled] // *System Prawa Prywatnego: in 21 vols. Vol. 7: Prawo zobowiązań — część szczegółowa* / ed. J. Rajski. Warszawa: C. H. Beck, 2018. P. 250.

не может защищать себя, ссылаясь на непригодность сырья для надлежащего функционирования изделия, приведшую к возникновению дефекта. Законодатель одинаково строго относится к исполнению обязательства поставщика по проверке товара, как и к неуведомлению получателя о выявленных нарушениях. В свете применимых правил отсутствие реакции равносильно одобрению такого состояния поставщиком. Аналогичным образом регулируется ситуация, в которой получатель определяет способ изготовления предмета (напрямую или посредством предоставленной документации). Иными словами, поставщик не может некритически адаптироваться к требованиям получателя, но он должен проверить правильность предлагаемой технологии производства под страхом ответственности за ее результаты (ст. 609 ГК). Таким образом, требование должной осмотрительности при выполнении предмета поставки соответствует уровню профессионала, а не организации, которая не занимается такими вопросами с целью получения прибыли в рамках повседневной деятельности⁶⁷. Менее жестко, однако также по отношению к другой стороне договора доктрина формулирует неформальное требование иметь статус предпринимателя. Нельзя отрицать правильность позиции, согласно которой только профессионалы будут заинтересованы в сотрудничестве на более длительный срок (согласно определению самого договора). Независимо от вышеизложенного и доктрина, и судебная власть, похоже, приняли работающее в настоящее время решение, признавая, что законодателю нет необходимости вмешиваться в нормативные акты, действовавшие с момента введения их в ГК, и что, возможно, разрешение этих вопросов следует оставить практике, как и раньше.

8. Договор лизинга

Договор лизинга введен в ГК Польши 09.12.2000⁶⁸, однако в коммерческой деятельности он функционировал гораздо раньше как непоименованный договор. В связи с нарастанием масштабов использования данного договора законодатель решил дополнить кн. 3 «Обязательства» ГК другим поименованным договором, закрепив за договором лизинга положения ст. 709¹–709¹⁸ ГК. Согласно действующему законодательству, это договор, который позволяет использовать чужую собственность определенным образом. Подобное использование может заключаться либо в использовании вещей, либо в использовании и получении благ (ст. 709¹ ГК). Договор лизинга относится к субъективно-квалифицированным договорам, поскольку его финансирование осуществляется только профессиональным лицом — предпринимателем. Аналогичных требований в отношении другой стороны договора (пользователя) нет, он может быть как предпринимателем, так и потребителем. Предметом договора выступает только вещь, однако не имеет значения, будет это недвижимая или движимая вещь, при условии, что она достаточно охарактеризована сторонами⁶⁹.

Договор лизинга — это консенсуальное, платное и взаимное соглашение. Для его заключения законодатель предусмотрел письменную форму, в противном случае не имеющую юридической силы (ст. 709² ГК). Договор подразумевает дву-

⁶⁷ Кроме того, оправдательные требования представлены значительно строже (ст. 609 ГК).

⁶⁸ Ustawa z dnia 26.07.2000 o zmianie ustawy — Kodeks cywilny // Dziennik ustaw. 2000. No. 74. Poz. 857.

⁶⁹ Однако предметом лизинга не могут быть права (например, авторские права, акции общества с ограниченной ответственностью, ценные бумаги) или группы вещей и прав (предприятие, ферма); см. об этом: *Wiśniewski T.* [Untitled] // Komentarz do Kodeksu cywilnego, Księga trzecia. Zobowiązania. Vol. 2. P. 463.

сторонние отношения. Первичное обязательство финансирующей стороны в соответствии со ст. 709¹ ГК — это покупка товаров у назначенного продавца⁷⁰. Основанием для такого приобретения является договор лизинга, в котором должны быть указаны как продавец, так и условия самой сделки. Интересно, что продавцом вещей может быть сам пользователь. Данная ситуация определена как так называемый возвратный лизинг⁷¹. Вторая, не менее важная, обязанность финансирующей стороны — вернуть приобретенные им вещи пользователю с целью использования (возможно, также для получения выгоды) на срок, указанный в договоре. Возврат предмета должен состоять в передаче пользователю фактических полномочий в отношении предмета. Эта передача — непереносимое условие (*sine qua non*) пользования вещами⁷². В связи с тем, что на практике именно пользователь указывает и продавца предмета, и сам предмет, законодатель оговорил, что риск непригодности предмета для рассматриваемого использования несет эта сторона, а не финансирующая сторона (ст. 709⁴ ГК).

Основная обязанность пользователя — выплата денежного вознаграждения за использование вещей. Оплата производится в рассрочку, и общая сумма всех платежей должна соответствовать цене или вознаграждению за покупку товаров финансирующей стороной. Построение положения ст. 709¹ ГК предполагает, что финансирующая сторона должна покрыть расходы по крайней мере стоимости покупки товара. На практике правильно рассчитанная оплата чаще всего превышает это значение⁷³. В соответствии с применимыми правилами противоположные положения неприемлемы. Таким образом, стороны не имеют полной свободы в определении размера оплаты. Помимо необходимости выполнения финансовых обязательств, пользователь обязан поддерживать предоставленную ему вещь в надлежащем состоянии, в частности проводить техническое обслуживание и ремонт, необходимые для поддержания вещи в неизменном состоянии, с учетом ее износа в результате правильного использования и нести бремя, связанное с имуществом или владением вещью (ст. 709⁷ ГК).

По договору лизинга право собственности на имущество не передается, так как по истечении срока его действия финансирующая сторона остается владельцем предмета лизинга. Тем не менее допускается внесение в договор соответствующей оговорки, позволяющей передать право собственности по истечении указанного срока действия договора лизинга (ст. 709¹⁶). На практике такие положения применяются относительно часто.

Выводы

Представленные договоры — это лишь небольшой фрагмент процессов, являющихся частью коммерческой деятельности. В то же время они отражают, по крайней мере в общих чертах, характер и специфику договоров, заключаемых в рамках польской правовой системы профессиональными организациями. По сути, каждый из описанных договоров имеет определенную ценность универсаль-

⁷⁰ Подробнее о вышеуказанном обязательстве см.: Wyrok SN z 13.12.2006. II CSK 297/06. LEX No. 688043.

⁷¹ Эта операция заключается в том, чтобы финансирующая сторона приобрела от пользователя товар, а затем возвратила товар пользователю с целью использования и приобретения выгоды; см. об этом: *Wiśniewski T.* [Untitled] // Komentarz do Kodeksu cywilnego, Księga trzecia. Zobowiązania. Vol. 2. P. 464.

⁷² Это понятие следует приравнять к фактической «передаче права собственности». См. также: Wyrok SN z 28.01.2010. I CSK 216/09. LEX No. 577676.

⁷³ Kodeks cywilny. Komentarz / ed. A. Kidyba. Vol. III (ст. 709¹ ГК).

ности. Как типовые, наиболее распространенные примеры деловых соглашений, они служат отправной точкой для различных других договоров, заключаемых предпринимателями. Их структура может служить основой для использования при формировании новых правоотношений либо для законодателя (новые типы названных договоров), либо для самих сторон (заключенные ими ненормативно разграниченные неназванные договоры⁷⁴).

Нормативный объем, указанный в каждом договоре, относящийся к рассматриваемому вопросу, не представляет собой исчерпывающий набор положений, которые применимы в данном случае. Деловые соглашения как юридические сделки регулируются не только общими положениями, содержащимися в кн. 1 «Общая часть» ГК, но и режимом, касающимся лишь обязательств (кн. 3 «Обязательства»). В рамках последнего положения ст. 353¹ ГК свобода заключения договоров, выраженная в нем, является основой для всех действий предпринимателей. Это положение применяется как к заключенным сторонами договорам, которые названы законодателем и регулируются кодексом, так и к тем, которые еще не подготовлены в нормативном порядке. В первом случае реализация принципа свободы договоров проявляется, в частности, в свободе принимать решение о виде договора, который должен быть заключен, выборе подрядчика, содержания или формы, если законодатель этого не предусмотрел.

Общеизвестно, что коммерческая деятельность — явление, границы которого не определены. В настоящее время это утверждение имеет гораздо большее значение. Влияние глобализации на деятельность и сделки, заключаемые предпринимателями, сегодня особенно заметно. Взаимопроникновение решений, действующих в разных правовых режимах, а также осуществление предпринимателями деятельности, выходящей за пределы границ одной страны, значительно усложняют законодательную деятельность органов, так как она должна учитывать все эти факторы. Хотя внедрение моделей, разработанных на наднациональном уровне, не полностью новое явление (например, руководящие принципы FIDIC (Fédération Internationale Des Ingénieurs-Conseils), широко одобренные в Польше), масштаб интенсивности законодательной деятельности на международном уровне несопоставим ни с одним из предыдущих периодов.

Нельзя отрицать определенные преимущества позиции стремления к правовому регулированию всех договоров, которые в настоящее время используются в коммерческой деятельности. Конечно, это могло бы повысить прозрачность и стабильность условий, в которых работают предприниматели, и исключить неопределенность и риск злоупотреблений. Однако такие действия не только обречены на провал по очевидным причинам, но и могут способствовать ограничению инноваций и развития. Таким образом, возникает вопрос: является ли возникновение неназванных договоров совершенно нежелательным или пока экономика справляется и следует воздерживаться от интервенционизма? Стоит рассмотреть постулат о введении возможных модельных решений, содержащих только полумперативные стандарты, которые каким-то образом согласовали бы интересы всех заинтересованных сторон.

Интенсивно меняющаяся реальность, с одной стороны, требует существования стабильных, проверенных и предсказуемых правовых решений, а с другой — стимулирует гибкость и инновации, позволяя предпринимателям адаптироваться даже к самым неожиданным и внезапным изменениям в экономике. Следова-

⁷⁴ По аналогии такие договоры будут регулироваться положениями, которые регулируют наиболее близкий нормативный вид договора, например: Prawo umów handlowych / ed. S. Włodyka. Warszawa: C. H. Beck, 2006. P. 47.

тельно, необходимо найти правильный баланс во «вмешательствах», предпринимаемых законодателем, чтобы не только учесть реалии, в которых предприниматели в настоящее время работают, но и предоставить им соответствующие условия для развития. Чрезмерная строгость законодательства не особенно подходящее средство правовой защиты.

Статья поступила в редакцию 1 ноября 2020 г.
Рекомендована к печати 29 сентября 2021 г.

Contracts in business transactions according to Polish law

Aleksandra Rytelewska

For citation: Rytelewska, Aleksandra. 2021. Contracts in business transactions according to Polish law. *Pravovedenie* 65 (2): 166–182. <https://doi.org/10.21638/spbu25.2021.203> (In Russian)

The article aims to familiarize the Russian reader with the issue of contracts concluded by professional entities (entrepreneurs) under the Polish legal system. Undoubtedly, the majority of all contracts concluded by private law bodies are trade contracts. It should be noted that the concept of trade contracts covers contracts in which both parties are professionals as well as those in which only one of the parties acts as an entrepreneur conducting their business. The article discusses 8 contracts as follows: contract of agency, contract of consignment, contract of carriage, contract of forwarding, bailment, contract of storage, delivery contract and leasing contract. They are a compilation of typical contracts traditionally concluded in business transactions. Their choice was determined both by the scale of their use in practice and their importance for commercial activity. At the same time, as highlighted in the paper, due to the freedom of contract principle under the Polish law of obligations, these contracts may be (and often are) used as model solutions that entrepreneurs will rely on when entering into legal relations that are not explicitly indicated in the Polish legal system (so-called unnominate contracts). In conclusion, attention is drawn to the challenges the Polish legislator faces today in the field of contract law due to contemporary economic changes. Furthermore, the threats posed by both excessively strict legislation and a lack of proper regulation are identified along with a recommended solution aimed at reconciling these diverging positions. According to this suggestion, in order to grant a normative form to unnominate contracts, commonly concluded in business transactions, concrete measures should be taken only in the form of guidelines, non-binding proposals that can be used by entrepreneurs to guarantee a minimum level of protection for parties to such contracts.

Keywords: contract, nominate contract, business, business activity, freedom of contract, legal relationship, trade law.

References

- Bieniek, Gerard. 2011. [Untitled] *Komentarz do Kodeksu cywilnego, Księga trzecia. Zobowiązania*. In 2 vols, vol. 2, eds Gerard Bieniek, Helena Ciepła, Stanisław Dmowski, Jacek Gudowski, Krzysztof Kołakowski, Marek Sychowicz, Tadeusz Wiśniewski, Czesława Żuławska: 866–878. Warszawa, LexisNexis.
- Buczowski, Stefan. 1972. [Untitled] *Kodeks cywilny. Komentarz*. In 2 vols, vol. 2: *Zobowiązania*, eds Zbigniew Resich, Jerzy Ignatowicz: 1336–1342. Warszawa, Wydawnictwo Prawnicze.
- Doliwa, Adam. 2018. *Pojęcie prawa gospodarczego prywatnego. Prawo gospodarcze prywatne*, eds Teresa Mróz, Mirosław Stec: 3–5. Warszawa: C. H. Beck.
- Gospodarek, Jerzy. 1979. *Zawarcie umowy przewozu osób*. Warszawa, Wydawnictwo Prawnicze.
- Gudowski, Jacek. 2011. [Untitled] *Komentarz do Kodeksu cywilnego, Księga trzecia. Zobowiązania*. In 2 vols, vol. 2, eds Gerard Bieniek, Helena Ciepła, Stanisław Dmowski, Jacek Gudowski, Krzysztof Kołakowski, Marek Sychowicz, Tadeusz Wiśniewski, Czesława Żuławska: 829–865. Warszawa, LexisNexis.

- Jacyszyn, Jerzy, Kosikowski, Cezary. 2001. *Podstawy prawa gospodarczego*. Warszawa, LexisNexis.
- Katner, Wojciech J. 1993. *Umowy o obrocie towarowym. Prawo umów w obrocie gospodarczym*, ed. Stanisław Włodyka: 319–327. Kraków, Instytut Prawa Spółek i Inwestycji Zagranicznych.
- Katner, Wojciech J. 2018. [Untitled]. *System Prawa Prywatnego*. In 2 vols, vol. 7: *Prawo zobowiązań — część szczegółowa*, ed. Jerzy Rajski: 250–272. Warszawa, C. H. Beck.
- Kidyba, Andrzej. 2014. *Kodeks cywilny. Komentarz*. In 2 vols, Vol. III: *Zobowiązania — część szczególna*. 2nd ed. LEX (online). Available at: <https://www.lex.pl>. (accessed: 20.09.2021).
- Kidyba, Andrzej. 2015. *Umowy w obrocie gospodarczym*. LEX (online). Available at: <https://www.lex.pl> (accessed: 20.09.2021).
- Kozłowski, Łukasz. 2006. Glosa do wyroku SN z dnia 27 stycznia 2004 r. II CK 389/02. *Glosa* 3: 97–102.
- Rajski, Jerzy. 1976. Umowa spedycji w ujęciu Kodeksu cywilnego. *Studia Cywilistyczne* XXVII: 131–149.
- Rott-Pietrzyk, Ewa. 2001. *Umowa agencyjna po nowelizacji. Komentarz*. Kraków, Zakamycze.
- Sychowich, Marek. 2011. [Untitled] *Komentarz do Kodeksu cywilnego, Księga trzecia. Zobowiązania*. In 2 vols, vol. 2, eds Gerard Bieniek, Helena Ciepła, Stanisław Dmowski, Jacek Gudowski, Krzysztof Kołakowski, Marek Sychowicz, Tadeusz Wiśniewski, Czesława Żuławska: 693–719. Warszawa, LexisNexis.
- Topolewski, Krzysztof. 2007. Umowa agencyjna a agencje wyspecjalizowane. *Współczesne problemy prawa handlowego. Księga jubileuszowa dedykowana prof. dr hab. Marii Poźniak-Niedzielskiej*, eds Andrzej Kidyba, Ryszard Skubisz: 381–397. Kraków, Oficyna a Wolters Kluwer business.
- Wiśniewski, Tadeusz. 2001. *Umowa agencyjna według kodeksu cywilnego*. Warszawa, LexisNexis.
- Wiśniewski, Tadeusz. 2011. [Untitled]. *Komentarz do Kodeksu cywilnego, Księga trzecia. Zobowiązania*. In 2 vols, vol. 2, eds Gerard Bieniek, Helena Ciepła, Stanisław Dmowski, Jacek Gudowski, Krzysztof Kołakowski, Marek Sychowicz, Tadeusz Wiśniewski, Czesława Żuławska: 579–692. Warszawa, LexisNexis.
- Włodyka, Stanisław (ed.). 2006. *Prawo umów handlowych*. Warszawa, C. H. Beck.
- Zacharzewski, Konrad. 2012. Domy składowe i dowody składowe de lege derogata. *Przegląd Prawa Handlowego* 2: 40–47.
- Żuławska, Czesława. 2007. *Zasady prawa gospodarczego prywatnego*. Warszawa, C. H. Beck.
- Żuławska, Czesława. 2011. [Untitled] *Komentarz do Kodeksu cywilnego, Księga trzecia. Zobowiązania*. In 2 vols, vol. 2, eds Gerard Bieniek, Helena Ciepła, Stanisław Dmowski, Jacek Gudowski, Krzysztof Kołakowski, Marek Sychowicz, Tadeusz Wiśniewski, Czesława Żuławska: 162–169. Warszawa, LexisNexis.

Received: November 1, 2020
Accepted: September 29, 2021

Aleksandra Rytelewska — PhD in Law, Adam Mickiewicz University, 1, ul. Wieniawskiego, Poznań, 61-712, Poland; aleksandra.rytelewska@gmail.com