

Rozdział I. Ogólna charakterystyka konsorcjum

§ 1. Definicja i cechy umowy konsorcjum

I. Definicje konsorcjum zawarte w przepisach prawa polskiego

Konsorcjum jest formą organizacyjną kooperacji gospodarczej wytworzoną przez praktykę obrotu. W obecnym stanie prawnym, w prawie polskim, brak jest jego generalnej definicji, nie zostało ono też objęte kompleksową regulacją normatywną. Pomimo powyższego pojęcie to występuje w szeregu aktów prawnych, przy czym jedynie w niektórych z nich, w mniejszym lub większym stopniu, ustawodawca dookreślił, co przez nie rozumie na potrzeby konkretnej regulacji. Przykładem zdefiniowania pojęcia konsorcjum dla potrzeb danego aktu prawnego jest np. wyjaśnienie, czym jest „konsorcjum naukowe”, zawarte w ustawie z 30.4.2010 r. o zasadach finansowania nauki¹ – to grupa jednostek organizacyjnych, w której skład wchodzi co najmniej jedna jednostka naukowa oraz co najmniej jeden przedsiębiorca, albo co najmniej dwie jednostki naukowe, podejmująca na podstawie umowy wspólne przedsięwzięcie obejmujące badania naukowe, prace rozwojowe lub inwestycje służące potrzebom badań naukowych lub prac rozwojowych. W nieobowiązującej już ustawie z 31.1.1989 r. – Prawo bankowe² wyjaśnione zostało również pojęcie konsorcjum bankowego – to umowa pomiędzy bankami w sprawie wspólnego udzielenia kredytu (w obecnie obowiązującym stanie prawnym, tj. zgodnie z art. 73 PrBank, ustawodawca zrezygnował z takiego definiowania konsorcjum bankowego i zamiast niego wskazał obowiązkowe elementy umowy w sprawie utworzenia konsorcjum bankowego). Ciekawe definicje konsorcjum odnaleźć również można w nielicznych rozporządzeniach, np. w rozporządzeniu Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z 7.7.2009 r. w sprawie szczegółowych warunków i trybu przyznawania pomocy finansowej w ramach działania „Szkolenia zawo-

¹ Tekst jedn. Dz.U. z 2014 r. poz. 1620 ze zm.

² Tekst jedn. Dz.U. z 1992 r. Nr 72, poz. 359 ze zm.

dowe dla osób zatrudnionych w rolnictwie i leśnictwie” objętego Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007–2013³, zgodnie z którym za konsorcjum uważa się podmioty, które, na podstawie umowy innej niż umowa spółki cywilnej, zawartej w formie pisemnej, zamierzają wspólnie realizować operację i wspólnie ubiegają się o przyznanie pomocy. Z kolei w nieobowiązującym już rozporządzeniu Rady Ministrów z 2.8.2005 r. w sprawie udzielania pomocy *de minimis* na realizację projektu Domów Polskich⁴ zawarte było postanowienie, zgodnie z którym przez konsorcjum eksportowe należy rozumieć spółkę kapitałową, której celem jest prowadzenie działalności eksportowej na wybranym rynku zagranicznym, w odniesieniu do produktów i usług współników lub akcjonariuszy lub innych przedsiębiorców wykonujących działalność gospodarczą na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej. Powyższe przykłady świadczą o tym, że konsorcjum jako forma kooperacji gospodarczej jest już na tyle zakorzenione w świadomości prawnej organów stanowiących prawo, że ustawodawca posługuje się nim w różnych aktach prawnych. Jednocześnie definicja tej formy współpracy jest tak elastyczna, że na potrzeby różnych regulacji stawiane są odmienne wymogi, jeśli chodzi o konstrukcję prawną, w której konsorcja mają występować w danym obszarze obrotu.

II. Definicje konsorcjum wypracowane przez doktrynę prawa

W szeregu aktów prawnych posługujących się pojęciem konsorcjum brak jest jego definicji. Co więcej, ustawa, która w praktyce najczęściej znajduje zastosowanie wobec konsorcjów, tj. ustawa z 29.1.2004 r. – Prawo zamówień publicznych⁵, w ogóle się nie posługuje tym terminem; powszechnie jest zaś ono używane we wszelkich opracowaniach dotyczących tego aktu, a także w odnoszącym się do niego orzecznictwie sądowym i administracyjnym. Wobec tego niewątpliwie niezbędne jest wyjaśnienie, czym jest konsorcjum, czyli sformułowanie jego ogólnej definicji.

Najbardziej ogólnie konsorcjum można zdefiniować jako formę organizacyjną kooperacji gospodarczej – formę współpracy dwóch lub więcej podmiotów, celem realizacji pewnego wspólnego przedsięwzięcia gospodarczego. Oczywiście taki poziom „ogólności” tej definicji powoduje, że obejmować ona może również inne rodzaje współdziałania, które wcale konsorcjami nie są, jednak pojęciem tym obejmuje się tak szeroką gamę różnych zjawisk gospodarczych, że nie spo-

³ Tekst jedn. Dz.U. z 2014 r. poz. 137.

⁴ Dz.U. z 2005 r. Nr 150, poz. 1260.

⁵ Tekst jedn. Dz.U. z 2013 r. poz. 907 ze zm.

sób określić je jednym, zwięzłym zdaniem tak, aby w wystarczający sposób odróżnić je od pozostałych form. W tym celu niezbędne jest dokonanie pewnych klasyfikacji i wskazanie poszczególnych odmian konsorcjów, zastrzegając jednocześnie, że różni (nieliczni zresztą) przedstawiciele polskiej doktryny prawniczej, którzy dotąd zajmowali się tą materią, przedstawiają ją w sposób odmienny i nie są zgodni co do niektórych, często bardzo istotnych jej aspektów.

W literaturze dotyczącej powyższego przedmiotu odnaleźć można szereg prób zdefiniowania konsorcjum. I tak, konsorcjum jest określane jako związek o charakterze najczęściej przejściowym, zorientowanym na współdziałanie przedsiębiorstw w dotychczasowej dziedzinie rozwoju (na drodze inwestycyjnej) lub podejmowanie nowej działalności, bądź też na współdziałanie w realizacji wielkich operacji finansowych⁶. To typ powiązania między przedsiębiorstwami stanowiący przejaw wspólnej działalności w celu realizacji, na wspólne ryzyko i na podstawie solidarnej odpowiedzialności⁷, określonych konkretnych efektów, takich jak np. budowa elektrowni, autostrady lub przeprowadzenie emisji pożyczki. Istotą konsorcjum jest zatem okolicznościowa wspólnota interesów ustanowiona między samodzielnymi przedsiębiorstwami na okres potrzebny do zrealizowania zamierzonego celu. Czas trwania konsorcjum zależy od tego celu⁸.

W nowszej literaturze dotyczącej konsorcjów używa się częściej pojęcia umowy konsorcjalnej, akcentując w ten sposób jej funkcję regulującą, a nie organizacyjną. Umowa konsorcjalna określana jest jako szczególnie rodzaj umowy o wspólne działanie przedsiębiorców, inaczej umowy *joint venture*⁹, w której zobowiązują się oni do wspólnego działania celem urzeczywistnienia określonego przedsięwzięcia gospodarczego, na zasadzie wspólnego odnoszenia korzyści i wspólnego ponoszenia ryzyka. Z całości klasy umów *joint venture* umowa konsorcjalna wyróżnia się tym, że jej przedmiotem jest konkretne przedsięwzięcie gospodarcze, np. wybudowanie autostrady, emisja akcji itd. Współpraca uczestników konsorcjum nie ma więc stałego charakteru, aczkolwiek czasem może trwać bardzo długo (np. konsorcjum dla budowy dużego obiektu przemysłowego). Nie oznacza to jednak tymczasowości współpracy¹⁰.

⁶ J. Lichtarski (red.), *Współdziałanie gospodarcze przedsiębiorstw*, Warszawa 1992, s. 96.

⁷ Kwestii występowania w konsorcjach solidarnej odpowiedzialności nie jest aż tak oczywista. Będzie jeszcze o niej mowa w dalszej części niniejszego opracowania.

⁸ A. Calus, *Prawo cywilne i handlowe państw obcych*, Warszawa 1985, s. 111.

⁹ W zakresie takiej klasyfikacji umowy konsorcjalnej występują rozbieżności w literaturze, o których będzie mowa w następnym podrozdziale.

¹⁰ S. Włodyka, *Strategiczne umowy przedsiębiorców*, Warszawa 2000, s. 258.

III. Najważniejsze cechy umowy konsorcjum

Konsorcjum zawsze stanowi twór umowny, choć konstrukcje formalno-prawne tych związków występujących w obrocie mogą znacznie się różnić. W zależności od formuły przyjętej przez jego uczestników (założycieli) konsorcjum może stanowić spółkę cywilną, handlową lub umowę nienazwaną (będzie jeszcze o tym mowa w dalszej części niniejszej pracy), co determinuje w odpowiednim zakresie (uregulowanym przez przepisy prawa dotyczące danej instytucji lub – w przypadku umowy nienazwanej – przez przepisy ogólne) treść statuującej je umowy. Charakterystyczne dla każdej umowy konsorcjum jest natomiast zawarcie w niej postanowień dotyczących wspólnego przedsięwzięcia, będącego przedmiotem porozumienia. Przedsięwzięcie to powinno być w miarę możliwości szczegółowo określone (też co do czasu jego trwania i sposobu uczestnictwa we wspólnym przedsięwzięciu przez poszczególnych konsorcjantów), gdyż wyznacza ono prawa i obowiązki stron w zakresie ich wspólnego działania¹¹. Istotna grupa postanowień umowy konsorcjalnej dotyczy sposobu koordynowania wspólnych działań konsorcjantów, a w szczególności kwestii powołania tzw. lidera konsorcjum. Typowe kompetencje lidera obejmują: czynności przygotowawcze związane z powstaniem konsorcjum oraz przygotowaniem wspólnego przedsięwzięcia, obsługę czynności związanych z funkcjonowaniem konsorcjum jako całości, bieżącą koordynację działań poszczególnych konsorcjantów oraz reprezentację konsorcjum w stosunkach zewnętrznych¹². Nie w każdym konsorcjum jednak lider jest powoływany – sprawy wspólne mogą również prowadzić wszyscy lub niektórzy konsorcjanci, albo osoba trzecia.

Istotnym elementem każdej umowy konsorcjum jest określenie sposobu jego reprezentowania w stosunkach zewnętrznych. W szczególności reprezentacja wobec osób trzecich może być powierzona wyłącznie jednemu podmiotowi, podczas gdy inni konsorcjanci pozostają niejako „w ukryciu”. Mogą też oni być jawni, ale reprezentacja może być i tak powierzona liderowi konsorcjum lub powołanej w tym celu spółce kapitałowej. Wreszcie każdy z konsorcjantów może być umocowany do reprezentowania konsorcjum w granicach, w jakich jest upoważniony do prowadzenia jego spraw¹³.

Bardzo ważne są postanowienia umowy konsorcjum dotyczące odpowiedzialności konsorcjantów wobec osób trzecich oraz rozdzielenia pomiędzy nich ryzyka związanego z realizacją wspólnego przedsięwzięcia. Niewątpliwie charakterystyczne jest dążenie konsorcjantów do podziału tej odpowiedzialności

¹¹ Tamże, s. 265.

¹² Por. tamże, s. 266.

¹³ Por. tamże, s. 267.

i ryzyk – stanowi ono jeden z podstawowych powodów, dla których konsorcja są zawiązywane. Nie zawsze jednak taki podział jest możliwy w stosunkach zewnętrznych konsorcjum, a to z uwagi w szczególności na brak jawności danego konsorcjum lub obowiązujące przepisy prawa. Wówczas uczestnicy z reguły dążą do zawarcia w umowie konsorcjum postanowień dotyczących podziału odpowiedzialności i ryzyk w stosunkach wewnętrznych, pomiędzy nimi, tak aby ewentualne rozbieżności w odniesieniu do stosunków zewnętrznych mogły zostać usunięte w trybie regresowym.

Pozostałe elementy umowy konsorcjum nie są charakterystyczne i mogą się znacznie różnić w zależności od woli ich założycieli. Częste są w nich klauzule dotyczące wzajemnej informacji, lojalności, zakazu konkurencji itp. Zdarza się jednak również, że umowy konsorcjalne są bardzo lakoniczne i nie wykraczają poza podstawowy zakres niezbędnej regulacji. Szczegółowość treści tych umów zależy w szczególności od charakteru wspólnego przedsięwzięcia, długości okresu jego realizacji oraz zakresu niezbędnej współpracy stron.

§ 2. Specyfika konsorcjum na tle innych form współdziałania podmiotów gospodarczych

Oprócz konsorcjum, w obrocie gospodarczym występuje wiele innych form współdziałania (wspólnego działania) przedsiębiorców, które pod niektórymi względami są do konsorcjum zbliżone. Różnią się one jednak między sobą motywem powstania, stopniem ograniczenia samodzielności uczestników, rodzajem wzajemnych relacji, modelem zarządzania całością przedsięwzięcia, strukturą organizacyjną i wieloma innymi elementami. Niezbędne zatem wydaje się ogólne przedstawienie tych form, celem zobrazowania specyfiki konsorcjum na ich tle.

I. Kartel

Jako pierwszy z modeli współpracy przedsiębiorców można przedstawić kartel. Przez pojęcie to rozumie się porozumienie między dwoma lub zwykle większą liczbą samodzielnych przedsiębiorców o podobnym przedmiocie działania, w którym koordynują oni niektóre parametry swej działalności gospodarczej w celu wyłączenia lub ograniczenia konkurencji między sobą. Treścią porozumienia kartelowego jest koordynowanie działalności gospodarczej jego uczestników, tj. uzgadnianie takich jej aspektów, jak udział w rynku zaopatrzenia i zbytu, wielkość sprzedaży, ceny itp. Cechą charakterystyczną kartelu jest koor-

dynacja odcinkowa, tj. przedmiotem uzgodnień są tylko niektóre przejawy działalności gospodarczej, a nie jej całość. Możliwe są jednak także uzgodnienia dotyczące kilku parametrów działalności gospodarczej, np. cen oraz ilości. Celem porozumienia kartelowego jest wyłączenie lub ograniczenie konkurencji między jego uczestnikami, nie dotyczy ono zatem wprost osób trzecich. Ma jednak istotny wpływ na sytuację odbiorców, którzy tracą możliwość dokonania alternatywnego wyboru pomiędzy uczestnikami porozumienia¹⁴. Według innej definicji kartel oznacza taki związek między samodzielnymi przedsiębiorstwami, który ogranicza konkurencję¹⁵.

II. Syndykat

Przez umowę o utworzenie syndykatu dwóch lub więcej przedsiębiorców zobowiązuje się wzajemnie do wspólnego zaopatrzenia lub zbytu produktów ich przedsiębiorstw oraz do koordynowania związanych z tym parametrów ich działalności, na zasadzie wspólnych korzyści i wspólnego ryzyka. Umowa syndykatoва nie powoduje utraty samodzielności prawnej jej kontrahentów, organizuje jedynie ich wspólne działanie. W przeciwieństwie do typowej umowy kartelowej ma za swój przedmiot pewne całe segmenty (funkcje) przedsiębiorstwa, a mianowicie zaopatrzenie w surowce, materiały i towary bądź zbyty wyprodukowanych wyrobów lub zakupionych w celu dalszej odsprzedaży towarów, a nie poszczególne elementy działalności przedsiębiorstwa (ceny itp.). W zakresie objętym syndykatem działalność jego uczestnika przechodzi na syndykat, z wyłączeniem samego tego uczestnika¹⁶. Według innej definicji syndykat jest szczególnym rodzajem kartelu i polega na tym, że wchodzące w jego skład przedsiębiorstwa tworzą w drodze porozumienia wspólne biuro zakupu lub sprzedaży¹⁷.

III. Koncern

Koncern stanowi związek (zgrupowanie) prawnie samodzielnych przedsiębiorstw pod jednym kierownictwem, decydującym o kierunku działalności gospodarczej¹⁸. Kierownictwo to może sprawować albo przedsiębiorstwo, które uzyskało kontrolę nad pozostałymi podmiotami zgrupowanymi w koncernie (koncerny podporządkowujące lub pionowe), albo też wspólny dla całego kon-

¹⁴ Tamże, s. 384 i n.

¹⁵ A. Catus, Prawo cywilne i handlowe, s. 110.

¹⁶ Tamże s. 269 i n.

¹⁷ K. Kruczałak, Prawo handlowe. Zarys wykładu, Warszawa 2008, s. 110.

¹⁸ Tamże, s. 109.

cernu organ, powołany w drodze porozumienia między równorzędnymi przedsiębiorstwami wchodzącymi w jego skład (koncerny równorzędne lub poziome)¹⁹. Celem utworzenia koncernu jest pełna koordynacja ich działalności pod kierownictwem stałego organu.

IV. Holding

Holding to forma koncentracji gospodarczej polegająca na centralizacji oraz alokacji kapitału i zysków przez sprawowanie kontroli nad prawnie samodzielnymi podmiotami, którymi są z reguły spółki kapitałowe. Prowadzi to do powstania tzw. grupy spółek, w której co najmniej jedna jest spółką dominującą, czyli spółką holdingową (spółka matka), a inne są spółkami zależnymi (spółki córki, spółki filialne). Spółka dominująca posiada w spółkach zależnych albo kontrolny pakiet akcji (udziałów), albo możliwość powoływania więcej niż połowy członków ich organów zarządzających, albo też w inny jeszcze sposób może wpływać na działalność i funkcjonowanie tych spółek²⁰. Jedną z podstawowych cech odróżniających holding od koncernu jest ta, że w przypadku koncernów regułą stanowi tworzenie jednolitego kierownictwa, natomiast utworzenie holdingu nie musi do niego prowadzić. Ponadto, w strukturze koncernu ograniczenie w dziedzinie samodzielności gospodarczej poszczególnych uczestników sięga z zasady dość głęboko, co nie jest wymagane w przypadku każdego holdingu. W przypadku holdingu natomiast substancjalną niejako jego cechą jest nabycie przez podmiot kontrolujący oznaczonego udziału kapitałowego w jednostce kontrolowanej, co nie musi następować w przypadku koncernu (powiązania koncernowe mogą mieć inny charakter)²¹. Niewątpliwie jednak niektóre holdingi zorganizowane są jednocześnie w formie koncernów (koncerny faktyczne)²².

V. Trust

Jednoznaczne zdefiniowanie pojęcia *trust* napotyka pewne trudności. Według poglądów niektórych autorów stanowi ono angielski odpowiednik niemieckiego terminu „koncern”, są one zatem synonimami. Inni używają tej nazwy dla określenia takiego związku, w którym jedna spółka akcyjna panuje nad innymi spółkami akcyjnymi na skutek posiadania większości ich akcji – stąd czasami uważa się, że *trust* jest formą najwyżej rozwiniętego koncernu, spro-

¹⁹ S. Włodyka, *Strategiczne umowy*, s. 400 i n.

²⁰ K. Kruczalak, *Prawo handlowe*, s. 112.

²¹ Szerzej na ten temat L. Stecki, *Holding*, Toruń 1995, s. 197–198; *tenże*, *Koncern*, Toruń 2001, s. 454–455.

²² S. Włodyka, *Strategiczne umowy*, s. 401 i n.

wadzającą się do tego, że w wyniku połączenia przedsiębiorstw i podporządkowania ich jednemu ośrodkowi kierownicznemu następuje całkowite opanowanie przez te przedsiębiorstwa, na danym rynku, określonych dziedzin zbytu bądź produkcji. Według innej koncepcji przez *trust* rozumie się związek, w którym przedsiębiorstwa tracą nie tylko niezależność gospodarczą, ale i prawną, a zakres przedmiotowy tego związku obejmuje wszystkie aspekty aktywności połączonych przedsiębiorstw, a nie tylko określone wycinki tej działalności²³.

VI. Konglomerat

Konglomerat stanowi dość luźny związek kapitałowy różnorodnych przedsiębiorstw lub ich grup, zorganizowany z reguły w formie koncernu. Pozwala on na znaczną specjalizację poszczególnych podmiotów funkcjonujących w jego ramach, a także na minimalizowanie skutków zmian koniunktury w poszczególnych dziedzinach gospodarczych objętych konglomeratem i większą szansę przetrwania kryzysu w tych dziedzinach²⁴.

VII. Pool

Przez *pool* należy rozumieć umowną wspólnotę zysków przedsiębiorców. W umowie w sprawie utworzenia *pool* dwóch lub więcej przedsiębiorców, biorąc na siebie ryzyko prowadzenia określonej działalności, zobowiązuje się do wspólnego gromadzenia zysków i następnie do dzielenia ich pomiędzy uczestników według przyjętego w umowie klucza²⁵. Niektórzy uważają *pool* za szczególną odmianę kartelu²⁶. Inni jednak uznają taki pogląd za niesłuszny, twierdząc, że *pool* różni się od kartelu tym, iż polega wyłącznie na wspólnym działaniu, a nie na koordynowaniu własnej działalności jego uczestników, jak ma to miejsce przy kartelach. W świetle prawa polskiego umowa o utworzeniu *pool* jest umową spółki prawa cywilnego²⁷.

VIII. Joint venture

Również *joint venture* jest różnorodnie definiowane w literaturze. Z jednej strony pojęcie to rozumiane bywa jako umowne połączenie, w którym co naj-

²³ A. Catus, Prawo cywilne i handlowe, s. 112–113.

²⁴ K. Kruczałak, Prawo handlowe, s. 112.

²⁵ S. Włodyka, Strategiczne umowy, s. 273.

²⁶ K. Kruczałak, Prawo handlowe, s. 112.

²⁷ S. Włodyka, Strategiczne umowy, s. 273–274.

mniej dwa podmioty, angażując swe kapitały, tworzą (lub wspólnie przejmują) partnerskie, samodzielne przedsiębiorstwo. Według tej teorii chodzi tu o trwałą współpracę gospodarczą kilku partnerów, w ramach stabilnej struktury organizacyjnej, jaką stanowi wspólne przedsiębiorstwo, posiadające własny majątek²⁸. Inni przedstawiciele doktryny definiują *joint venture* jako szczególny rodzaj kooperacji gospodarczej, ograniczony do pozytywnego współdziałania przedsiębiorców dla realizacji pewnego wspólnego celu; pozytywnego, w sensie konkretnych działań współpracujących ze sobą podmiotów, ukierunkowanych na osiągnięcie wspólnego celu, z wyłączeniem zatem wzajemnych świadczeń, podziału sfer działania i uzgadniania działań²⁹. Dopuszczają oni również, ale jedynie jako jedną z możliwych odmian, *joint ventures* o charakterze strukturalnym, w których uczestnicy powołują do życia odrębną jednostkę organizacyjną, tj. wspólne przedsiębiorstwo, które poniekąd wyręcza ich w realizacji wspólnych celów³⁰.

IX. Charakterystyka konsorcjum na tle powyższych form współpracy gospodarczej

Jak wynika z powyższych, nader ogólnych definicji najbardziej popularnych form współdziałania przedsiębiorców, konsorcja stanowią od nich grupę odrębną i dają się dość jednoznacznie wydzielić. Za wyjątkiem *joint venture*, od pozostałych form odróżnić je można przede wszystkim ze względu na cel ich tworzenia, którym jest wykonanie określonego, zazwyczaj kosztownego lub ryzykownego przedsięwzięcia gospodarczego, które przekracza możliwości pojedynczego podmiotu. Istotą jego istnienia jest z jednej strony zmniejszenie ryzyka niepowodzenia, przypadającego na każdego z uczestników konsorcjum oraz wykonanie dużego zadania z drugiej. Konsorcjum zostało wyodrębnione przez praktykę i doktrynę nie ze względu na specyfikę powiązań między uczestnikami, ale z powodu motywów kierujących jego założycielami. Powyższe wyodrębnienie nie dotyczy jedynie *joint venture* w drugim z podanych znaczeń, bowiem według tej teorii umowa konsorcjalna jest szczególnym rodzajem umowy *joint venture*³¹.

²⁸ L. Stecki, *Konsorcjum*, Toruń 1997, s. 139.

²⁹ S. Włodyka, *Strategiczne umowy*, s. 246 i n.

³⁰ Tamże, s. 248.

³¹ Tamże, s. 258 i n.

§ 3. Rodzaje konsorcjów ze względu na ich gospodarcze przeznaczenie

Jak już wskazano powyżej, konsorcja są tworzone w celu realizacji bardzo różnorodnych celów gospodarczych. Spektrum działań realizowanych w strukturach konsorcjum jest bardzo bogate i obejmuje w szczególności inwestycje, produkcję, usługi, przemysł wydobywczy, działalność finansową i naukową.

I. Konsorcja przedsiębiorstw

Najczęściej uczestnikami konsorcjum są różnego rodzaju przedsiębiorstwa (przedsiębiorcy), wobec czego grupujące je konsorcja nazywa się zbiorczo konsorcjami przedsiębiorstw. Ze względu na rodzaj przedsięwzięć, które realizują, można je dzielić na przemysłowe, handlowe i usługowe. Są to kategorie nader pojemne i jedynie tytułem przykładu w ich ramach można wyodrębnić np. konsorcja produkcyjne (wytwórcze), wydobywcze i przetwórcze, a wśród usługowych np. transportowe czy turystyczne.

Jednym z najczęściej spotykanych rodzajów konsorcjów przedsiębiorstw jest konsorcjum inwestycyjne, a szczególnie budowlane. Jest ono zawiązywane dla realizacji określonych zadań inwestycyjnych, jak np. budowa autostrady czy wielkiego obiektu przemysłowego, z reguły przekraczających możliwości pojedynczego przedsiębiorcy lub wymagających współdziałania wielu przedsiębiorców o różnym zakresie działania³². Konsorcja takie występują również często dla realizacji przedsięwzięć o mniejszej skali, ale o specjalistycznym przeznaczeniu, w których oprócz wiedzy i potencjału technicznego o charakterze wspólnym dla każdego rodzaju inwestycji, niezbędne jest również dysponowanie potencjałem wyspecjalizowanym w danej dziedzinie³³.

II. Konsorcja bankowe

Jako odrębną i bardzo ważną grupę konsorcjów, wyodrębnianą z uwagi na specyficzny rodzaj podmiotów, które w nich uczestniczą, traktuje się konsorcja bankowe. Są one zawierane z udziałem banków, w zakresie ich czynności.

³² Tamże, s. 262.

³³ Więcej na temat konsorcjów występujących w procesie budowlanym zob. *E. Zielińska*, Konsorcjum w procesie budowlanym w systemie polskiego i niemieckiego prawa prywatnego, w: *J. Kruczałak-Jankowska* (red.), *Wpływ europeizacji prawa na instytucje prawa handlowego*, Warszawa 2013, s. 755 i n.

Podkreślić należy związane z tym trzy charakterystyczne zjawiska³⁴. Po pierwsze, że konsorcja bankowe mają czasem charakter na tyle długotrwały, iż zdają się podważać zasadę, że konsorcjum powstaje dla realizacji konkretnego przedsięwzięcia gospodarczego. Po drugie, że banki uczestniczą często w konsorcjach, w których biorą udział także przedsiębiorstwa o innym przedmiocie działania (np. konsorcjum grupujące banki i instytucje ubezpieczeń kredytów). Po trzecie, że konsorcja bankowe mogą być powoływane dla różnych celów gospodarczych.

Największe znaczenie mają tu konsorcja kredytowe, zakładane w celu wspólnego udzielenia kredytu. Niekiedy w praktyce wyróżnia się zwykle konsorcja kredytowe, które zawiązują się dla jednorazowego na ogół udzielenia kredytu określonego podmiotowi oraz konsorcja finansowe (finansujące), gdy chodzi o finansowanie danego podmiotu (czy kilku podmiotów) na przestrzeni pewnego, niekiedy nawet znacznego okresu³⁵.

Swoistą odmianą ogólnego konsorcjum kredytowego jest konsorcjum morytoryjne. W jego przypadku mamy do czynienia z porozumieniem osiągniętym przez instytucje kredytowe, które udzieliły znacznych pożyczek (kredytów) przedsiębiorcy, który następnie popadł w tarapaty organizacyjne, prawne czy gospodarcze. Jego funkcja przejawia się bądź to w okresowym zagwarantowaniu określonego kredytobiorcy wypłaty przyznanych mu już kredytów, bądź też we wspólnym wyrażeniu przez wszystkich uczestników konsorcjum zgody na późniejszą lub ratalną spłatę kredytu już wypłaconego danemu podmiotowi³⁶. Ma ono na celu przede wszystkim uniknięcie głębiej sięgających strat, jakie mogłoby spowodować w majątkach konsorcjantów pogorszenie się położenia prawno-majątkowego kredytobiorcy.

Wśród konsorcjów bankowych można również wyodrębnić konsorcja sanacyjne, tworzone przez banki – nierzadko z udziałem innych wierzycieli – w sytuacji, w której przedsiębiorstwo kredytobiorcy wymaga głęboko sięgającej reorganizacji w dziedzinie osobowej, strukturalnej czy finansowej, gdyż jego stan uniemożliwia mu wywiązanie się z obowiązków dłużniczych. Zawiązanie konsorcjum sanacyjnego łączy się często w udzieleniem przez jego uczestników różnego rodzaju ustępstw finansowych na rzecz dłużnika, tak aby określone czynności sanacyjne były możliwe do przeprowadzenia³⁷.

Na prezentację zasługuje również konsorcjum wspierające, do którego zawiązania dochodzi na ogół wtedy, gdy na skutek trudności płatniczych, w ja-

³⁴ S. Włodyka, *Strategiczne umowy*, s. 263.

³⁵ L. Stecki, *Konsorcjum*, s. 255.

³⁶ Tamże, s. 272.

³⁷ Tamże, s. 274.

kie popada określona instytucja kredytowa, zagrożone zostają interes majątkowe osób, które ulokowały w niej wkłady³⁸.

Kolejną specyficzną grupę konsorcjów bankowych stanowią konsorcja, których działalność dotyczy różnych aspektów związanych z papierami wartościowymi. Można wśród nich wyodrębnić np. konsorcja emitujące akcje lub inne papiery wartościowe, zajmujące się pośrednictwem w emitowaniu akcji tworzonej lub istniejącej już spółki, lub odpowiednio innych papierów wartościowych, celem zapewnienia danej emisji należytej skuteczności³⁹. Znane są również konsorcja przejmujące i plasujące papiery wartościowe, których celem jest przejmowanie cudzych papierów wartościowych (konsorcja przejmujące) oraz rozprowadzanie, plasowanie i sprzedawanie papierów wartościowych wydanych przez inny podmiot (konsorcja plasujące)⁴⁰. Do konsorcjów bankowych zalicza się również konsorcja konwersyjne, powoływane w celu wykonywania czynności związanych z konwersją subskrybowanych pożyczek, poprzez emisję nowych papierów wartościowych oraz rozprowadzenie ich wśród dotychczasowych posiadaczy i nowych nabywców⁴¹.

III. Konsorcja o szczególnie zindywidualizowanych celach gospodarczych

W obrocie gospodarczym występuje również szereg innych konsorcjów o szczególnie zindywidualizowanych celach gospodarczych. Ich przykładem są np. konsorcja gwarancyjne, tworzone dla zagwarantowania pełnej skuteczności określonej emisji papierów wartościowych, poprzez podjęcie zobowiązania do nabycia tej części wyemitowanych papierów wartościowych, które nie zostaną zbyte w sposób przewidziany przez emitenta, po określonym, sztywnym kursie (zwykle niższym od kursu sprzedaży notowanego w dacie zawierania umowy)⁴². Charakterystyczną grupę stanowią też konsorcja leasingowe, występujące w podwójnym charakterze, tj. najpierw stające się nabywcami określonych przedmiotów, z reguły bardzo kosztownych, a następnie dawcami leasingu⁴³. Wyodrębnić również można konsorcja forfaitingowe, nabywające wierzytelności o wielkościach, które przekraczają – z powodów kapitałowych oraz związanych z nimi ryzyk – możliwości jednej instytucji forfaitingowej⁴⁴.

³⁸ Tamże, s. 275.

³⁹ Tamże, s. 282 i n. oraz s. 297 i n.

⁴⁰ Tamże, s. 286–289, s. 309 i n.

⁴¹ Tamże, s. 304 i n.

⁴² Tamże, s. 336.

⁴³ Tamże, s. 338.

⁴⁴ Tamże, s. 339.

Przywołać również należy szeroką gamę konsorcjów, których działalność ma na celu uzyskanie określonego wpływu na dane przedsiębiorstwo. Są to np. konsorcja ograniczające obrót akcjami i reglamentujące zasady głosowania, których istota w sferze spółek akcyjnych polega na wprowadzeniu jednolitego wykonywania prawa do głosowania oraz na pewnej reglamentacji zasad zbywania akcji przez ich posiadaczy⁴⁵. Do tej samej grupy zaliczyć można konsorcja reglamentujące obrót papierami wartościowymi, których zadaniem jest wpływanie na obrót papierami wartościowymi określonego emitenta, celem zapewnienia konsorcjantom odpowiedniej skuteczności w dążeniu do uzyskania wpływów gospodarczych na przedsiębiorstwo emitenta lub do utworzenia nowej jednostki gospodarczej⁴⁶.

IV. Konsorcja naukowo-przemysłowe

Zupełnie odrębną, ale niezwykle ciekawą grupę konsorcjów występujących w obrocie gospodarczym, stanowią konsorcja naukowo-przemysłowe, w których skład wchodzi jednostki naukowe oraz przedsiębiorcy, i których wspólne przedsięwzięcie obejmuje określone badania naukowe lub prace rozwojowe, celem ich następnego wykorzystania w gospodarce. W konsorcjach tych dochodzi zatem do wyłomu od zasady, że w skład tej formy kooperacji wchodzi wyłącznie przedsiębiorcy. Drugą odmiennością jest dualizm celu zawarcia takiej umowy – oprócz celu gospodarczego, najistotniejszego dla zawierających ją przedsiębiorców, jest nim zawsze pewien cel z zakresu nauki, niewątpliwie najdonioślejszy dla uczestniczących w danym konsorcjum jednostek naukowych. Istotna rola tego typu konsorcjów przejawia się z jednej strony w zapewnieniu możliwości finansowania prac nad opracowywaniem nowoczesnych rozwiązań naukowych, które następnie będą mogły znaleźć zastosowanie w obrocie gospodarczym, z drugiej zaś – w bezpośrednim dostępie zainteresowanych przedsiębiorców do najnowszych osiągnięć naukowych i możliwości ich gospodarczego wykorzystania. Ponadto, konsorcja te są efektywnym sposobem weryfikacji właściwej alokacji środków na badania i rozwój. Partnerzy przemysłowi, inwestując własne środki i ponosząc ryzyko biznesowe, są w stanie dobrze, szybko, tanio i stosunkowo obiektywnie określić przyszłe korzyści z wdrożenia wyników określonych badań naukowych. Robią to bardziej efektywnie niż naukowa struktura organizacyjna (zespoły ekspertów), która po-

⁴⁵ Tamże, s. 294.

⁴⁶ Tamże, s. 334.

dejmując arbitralne decyzje o przydatności pewnych rozwiązań bez więzi z gospodarką, przemysłem i rynkiem⁴⁷.

Przedstawione powyżej skrótowo typy konsorcjów, z uwagi na ich gospodarcze przeznaczenie, nie są oczywiście wszystkimi możliwymi sposobami wykorzystania tej formy kooperacji. Wyliczenie wszystkich nie byłoby jednak ani możliwe, ani celowe. Wydaje się bowiem, że już tylko przytoczone rodzaje w wystarczającym stopniu ilustrują szerokość spektrum ich zastosowania i przydatność omawianej formy do realizowania niezmiernie różnorodnych zadań gospodarczych.

§ 4. Rodzaje konsorcjów ze względu na ich formę organizacyjno-prawną

Jak już wskazano wcześniej w niniejszej pracy, umowa konsorcjum jest wytworem praktyki i na gruncie prawa polskiego nie została objęta kompleksową regulacją normatywną. Została wyodrębniona z uwagi na cele i funkcje formy współpracy, którą określa, nie zaś z uwagi na jej wewnętrzną strukturę prawną. Wobec tego powiązania pomiędzy uczestnikami konsorcjum mogą być skonstruowane bardzo różnie, powodując konieczność zaliczenia poszczególnych z nich do różnych kategorii umów nazwanych lub nienazwanych.

I. Konsorcja w znaczeniu szerokim

W związku z powyższym można po pierwsze wyodrębnić konsorcja w znaczeniu szerokim i zaliczyć do tej grupy te wszystkie związki przedsiębiorców, które wykazują cechy konsorcjum wskazane w definicji tego pojęcia (z uwagi na cele i funkcje). Obejmować ona może zatem zarówno twory specyficzne, oparte na konstrukcjach prawnych stanowiących umowy nienazwane, jaki i te, które pod względem prawnym stanowią typowe spółki prawa cywilnego, a nawet spółki prawa handlowego (w tym również kapitałowe)⁴⁸. W tym ostatnim przypadku powołana spółka kapitałowa, posiadająca osobowość prawną, samodzielnie realizuje wspólne przedsięwzięcie, niejako w zastępstwie konsorcjan-

⁴⁷ J. Marszałec, *Konsorcja naukowo-przemysłowe jako metoda poprawy efektywności współpracy nauki z przemysłem: perspektywa nauki, projekt doradczy wykonanego dla Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego w listopadzie 2006 r.*, <http://www.institut.info/IVkonf/referaty/Marszalec.pdf> (dostęp: 15.5.2015 r.).

⁴⁸ L. Stecki, *Konsorcjum*, s. 146; K. Kruczałak, *Prawo handlowe*, s. 111.