

Prawo umów handlowych. System Prawa Handlowego. Tom 5A

Przejdź do produktu na www.ksiegarnia.beck.pl

Przedmowa

„Prawo umów handlowych” – piąty tom Systemu Prawa Handlowego – doczekało się pięciu wydań, co dowodzi z jednej strony znacznego zapotrzebowania na tego rodzaju publikację, z drugiej zaś – aprobaty i uznania dla merytorycznego kształtu i zawartości tego dzieła. Jednak niesłyszalnie intensywny rozwój stosunków handlowych w ostatnich latach, rozpowszechnienie się wielu, powstałych empirycznie, konstrukcji umownych służących ich nawiązywaniu czy zastosowanie w działalności gospodarczej nowych technologii oznaczało konieczność dokonania gruntownego, ale nie całkowitego, przekształcenia dotychczasowej struktury i zakresu przedmiotowego tego tomu Systemu, którego koncepcja stworzona została przecież jeszcze w latach 90. XX w. W efekcie przekazywane obecnie do rąk czytelników „Prawo umów handlowych” stanowi zupełnie nowe jego opracowanie (nie jest to zatem szóste wydanie), którego widocznym znamieniem jest znaczne zwiększenie jego objętości powodujące konieczność wydania go w trzech woluminach (t. 5A, 5B i 5C).

Już pierwszy rzut oka na wewnętrzną strukturę tego tomu wskazuje, że utrzymana została stworzona przez Profesora *Stanisława Włodykę* koncepcja podziału analizowanych zagadnień na te, które składają się na część ogólną, i te, które mieszczą się w części szczegółowej. Mniejszym zmianom poddana została problematyka tej pierwszej: w odrębnych rozdziałach omawiane są kwestie ogólne dotyczące systemu umów handlowych, proces ich zawierania, wykonywania i przekształcania, zabezpieczenie wiarygodności umownych oraz odpowiedzialność **przedsiębiorcy za niewykonanie lub nienależyte wykonanie zobowiązania**, zostały one jednak w znaczący sposób poszerzone i preredagowane, co najwyraźniej widoczne jest w rozdziałach dotyczących zawierania i wykonywania umów oraz zabezpieczania wiarygodności. Natomiast zasadniczej modyfikacji uległa część szczególna, zawierająca analizę poszczególnych rodzajów umów handlowych, w której w miejsce dotychczasowych dziewięciu rozdziałów pojawiło się ich dwadzieścia, a w każdym z nich analizowanych jest kilka kontraktów. Wszystkie one (poza jednym rozdziałem o umowach o współpracę przedsiębiorców napisanym jeszcze przez Profesora *Stanisława Włodykę* i obecnie jedynie zaktualizowanym) zostały przygotowane od nowa w ogromnej większości przez osoby nienależące do kręgu autorów tekstów zawartych w poprzednich wydaniach.

Zasięg prezentowanych umów jest bardzo szeroki, obejmuje różne kryteria ich wyodrębnienia. W pierwszych rozdziałach tej części przedstawiane są kontrakty mogące znaleźć zastosowanie we wszystkich sferach działalności gospodarczej, bowiem odnoszą się do wspólnych dla nich aspektów kształtowania wzajemnych stosunków umownych. Typowymi ich przykładami są umowy organizacyjne, kooperacyjne (o współpracę przedsiębiorców), offsetowe, dotyczące przedsiębiorstw, umowy o korzystanie z rzeczy (leasing, najem, dzierżawa, timesharing) czy umowy o pośrednictwo gospodarcze (m.in. umowa agencyjna, franchising, komis, umowa dystrybucyjna).

Kolejną kategorię stanowią umowy, które należą wprawdzie do określonego rodzaju działalności gospodarczej, jednak ich istota polega na „obsługiwaniu” przedsiębiorców działających w różnych sferach tej działalności. Są to umowy w sferze własności przemysłowej (zwłaszcza umowy licencyjna i *know-how*) czy umowy w sferze marketingu i reklamy.

Jednak najbardziej rozbudowana została trzecia kategoria umów, obejmująca kontrakty charakterystyczne dla jedenastu sfer działalności handlowej, przy czym niektóre z nich są przedstawiane po raz pierwszy w polskiej literaturze prawa handlowego (np. umowy w działalności medycznej). Obok tych, które zawsze omawiane były w części szczegółowej prawa handlowego (umowy w obrocie towarowym, w działalności inwestycyjno-budowlanej, bankowej, ubezpieczeniowej, transportowo-logistycznej), odrębnie potraktowane zostały umowy w gospodarce rolnej, w sferze energetyki, w działalności turystycznej, umowy na rynku instrumentów finansowych, umowy faktoringu i forfajtingu czy umowy obsługujące „świat cyfrowy”.

W prezentacji i analizie kontraktów został uwzględniony nie tylko ich kontekst teoretyczno-prawny oraz miejsce w systemie umów, lecz także praktyczny wymiar ich stosowania, co znalazło swoje odzwierciedlenie w szerokim wykorzystaniu orzecznictwa europejskiego i polskiego: Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej, Trybunału Konstytucyjnego, Sądu Najwyższego, sądów powszechnych i arbitrażowych, a także różnorodnych materiałów praktyki gospodarczej, w tym w szczególności wzorców umownych, czyli warunków umów, wzorów umów czy regulaminów.

Przedstawiane dzieło jest opracowaniem przygotowanym przez 35 autorów reprezentujących 12, czyli zdecydowaną większość, polskich uniwersytetów, przy czym znajdują się wśród nich zarówno osoby o uznanym profesorskim autorytecie, jak i przedstawiciele średniego (ze stopniem doktora habilitowanego) i młodszego (ze stopniem doktora) pokolenia badaczy, posiadający jednak poważny dorobek naukowy i niekwestionowaną pozycję specjalistów we właściwych im gałęziach prawa handlowego. Jest to wyrazem przyjęcia założenia o potrzebie uwzględniania szerokiego – zarówno obejmującego różne ośrodki akademickie kraju, jak i wyrażającego trwającą permanentnie sztafetę pokoleń kadry naukowej – spektrum twórców zaproszonych do napisania poszczególnych rozdziałów tego tomu Systemu Prawa Handlowego. Należy też podkreślić, że znaczna część autorów w swej aktywności zawodowej w sposób bezpośredni styka się z praktycznymi aspektami prowadzenia działalności gospodarczej, będąc sędziami lub arbitrami albo prowadząc działalność o charakterze doradczo-ekspertkim.

W końcowym fragmencie przedmowy nie może nie znaleźć się stwierdzenie, że wszystkie zamieszczone w tym tomie teksty są wyrazem własnych poglądów autorów, a redaktorowi temu przypada jedynie rola osoby dbającej o to, by teksty te spełniały wymogi stawiane opracowaniom systemowym i w efekcie stanowiły, przy zachowaniu ich wewnętrznej oryginalności i różnorodności, koherentną całość.

Na zakończenie autorzy składają wyrazy podziękowania na ręce Wydawcy, bez którego wsparcia organizacyjnego i redakcyjnego dzieło to nie mogłoby się ukazać.

prof. dr hab. *Mirosław Stec*

[Przejdź do księgarni →](#)