Prof. dr hab. Adam Olejniczak
Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu
Uczelnia Łazarskiego w Warszawie

Recenzja

rozprawy doktorskiej mgra Łukasza KANTORA

"Charakter prawny umowy konsorcjum",

Kraków 2021, ss. 300,

przygotowanej pod kierunkiem prof. dr. hab. Andrzeja Szumańskiego

1. Tytuł rozprawy.

Przedmiotem rozprawy jest budząca rozmaite wątpliwości o charakterze teoretycznym i praktycznym problematyka kontraktów konsorcjalnych. Temat odpowiada kryteriom stosowanym przy doborze zadania badawczego celem przygotowania rozprawy doktorskiej. Chodzi o właściwą rangę naukową podjętego problemu oraz teoretyczne i praktyczne zastosowanie dokonanych ustaleń. Nie ulega też wątpliwości, że w polskiej literaturze prawniczej brak nowego monograficznego opracowania poświęconego wyłącznie umowie konsorcjum. Dzieło Leopolda Steckiego sprzed ponad ćwierć wieku to „klasyka gatunku" - zasługuje na nowy format z wykorzystaniem wieloletnich doświadczeń. Natomiast inne analizy naukowe poświęcone temu kontraktowi, jeżeli nie mają charakteru przyczynkarskiego, podejmowane są w postaci bardzo ograniczonej w studiach, artykułach, komentarzach i podręcznikach. Zamiar Doktoranta, aby wzbogacić literaturę przedmiotu o prawnicze opracowanie monograficzne, uważam więc za uzasadniony.

Tytuł dysertacji dobrze wskazuje kierunek analiz, pożądany zwłaszcza wówczas, gdy przedmiotem jest umowa kształtowana przez praktykę obrotu handlowego, pozbawiona wyodrębnionej regulacji normatywnej.

2. Układ rozprawy.

Rozprawa składa się z 5 rozdziałów, wstępu i zakończenia, a także spisu treści, wykazu skrótów (nieujętego w spisie treści) i bibliografii. Przedmiotem poszczególnych rozdziałów są: Rozdział I. Zagadnienia ogólne, Rozdział II. Model umowy konsorcjum w świetle praktyki kontraktowej, Rozdział III. Konsorcjum a inne formy współpracy gospodarczej, Rozdział IV. Granice wolności umów w kształtowaniu treści umowy konsorcjum, Rozdział V. Zagadnienia dodatkowe.

Stworzenie odpowiedniej struktury dla rozprawy naukowej nie jest zadaniem łatwym, a jednocześnie trudności zwiększa okoliczność, że chodzi o analizę nienazwanej umowy obligacyjnej, a więc przedmiotu badań o nieukształtowanym w doktrynie wzorcu opracowania. Do przyjętego przez Autora układu recenzowanej pracy można zgłosić pewne uwagi. W szczególności co do kolejności analiz poszczególnych zagadnień. Wydaje się, że byłoby wskazane najpierw rozważyć problematykę swobody umów i ustalić, w jakim zakresie (zwłaszcza ograniczonym ustawowo) pozwala ona ukształtować różne postaci kontraktów konsorcjalnych, aby następnie przedstawić model wzorcowy umowy konsorcjum w celu określenia charakteru kontraktu. Przy czym nawet przyjmując rozwiązanie zastosowane w pracy, z pożytkiem dla dzieła Doktoranta byłoby, gdyby ocenę właściwości (cech) umowy konsorcjum, zamiast w rozdziale poświęconym modelowi umowy konsorcjum (2.1.) i w rozdziale o swobodzie kontraktowania (4.1.) zawrzeć dopiero w odrębnym rozdziale, kończącym pracę, podsumowującym ocenę charakteru umowy. Natomiast pewne uwagi co do kompletności analiz zgłoszę w dalszej części recenzji, oceniając tezy formułowane w rozprawie.

Proporcje między warstwą sprawozdawczą, analityczną i wnioskami - satysfakcjonują, przy czym na podkreślenie zasługuje wartość uzyskana dzięki formułowaniu w dysertacji podsumowań cząstkowych.

3. Warsztat naukowy.

Cel pracy, jaki postawił sobie Doktorant, został wskazany następująco: „Celem głównym niniejszej rozprawy jest rozwiązanie istniejącego problemu, polegającego na określeniu charakteru prawnego umowy konsorcjum" (s. 13). Autor należycie zidentyfikował brak w doktrynie i orzecznictwie "jednolitego stanowiska w przedmiocie jurydycznej natury konsorcjum" (s. 13, zob. także s. 50), podjął więc trafną decyzję, aby zmierzyć się z tym

problemem. Przyjął także poprawną w przypadku umowy nienazwanej metodę badań, a więc sformułował wzorzec (model) umowy konsorcjum, który poddał badaniu, aby następnie sformułować wnioski z przeprowadzonych analiz. Nie oznacza to jednak, aby dokonanie oceny warsztatu metodologicznego nie nasuwało problemów, w tym głównie w związku ze stosowaną w rozprawie siatką pojęciową i terminologiczną.

Treści zawarte w warstwie sprawozdawczej i analitycznej rozprawy jednoznacznie wskazują, że praktyka handlowa nie wypracowała jednolitego wzorca umowy dla konsorcjantów, co także potęguje trudności z kwalifikacją prawną w doktrynie i orzecznictwie (s. 30-33). Konstatacja Autora jest jednak nieco odmienna i twierdzi, że doszło „do wykształcenia nowego empirycznego typu umowy" (s. 265). Uważam, że potrzeby obrotu gospodarczego sprawiły, że zawierane są bardzo różne umowy konsorcjalne, często odpowiadające jednostkowym, specyficznym potrzebom konkretnych partnerów. Jednak słusznie wskazano w dysertacji, że badania i obserwacja praktyki empirycznie potwierdzają powtarzalność zjawiska i kształtowanie się pewnych, ale zróżnicowanych wzorców umów konsorcjum, które już można i należy poddać analizom prawnym.

Autor jest w rozprawie bardzo stanowczy w swoich tezach, uznając albo odmawiając umowie konsorcjum określonej kwalifikacji. Należy jednak wyraźnie podkreślić, że do badań nie wybrał jednego ze stosowanych wzorców. Przedmiotem jego ustaleń w zakresie charakteru umowy nie jest konkretny typ wzorca umowy, którym posługuje się praktyka (w każdym razie brak w pracy odesłania do źródeł, skąd ten wzorzec pochodzi), lecz potencjalny, określony przez Doktoranta model. To zabieg często stosowany przy analizach poświęconych umowom nienazwanym, w pełni uprawniony, ale też niosący pewne ograniczenia. Zakłada bowiem świadomość, że mocno odmienne wyniki mogą przynieść ustalenia kwalifikacyjne w przypadku konkretnej umowy, a więc rzeczywiście zawartego kontraktu konsorcjalnego. Natomiast jak słusznie wskazał także Autor dysertacji, wynik jego badań może być bardzo przydatny z punktu widzenia potrzeb przyszłej legislacji i praktyki stosowania prawa.

Zastosowana przez Doktoranta metoda badań wymaga dużej precyzji w przyjętej nomenklaturze, w przeciwnym wypadku powstają wątpliwości co do znaczenia formułowanych tez. Wyłącznie tytułem przykładu: jak już wspomniano, Autor dostrzega ogromne zróżnicowanie postaci umów konsorcjalnych zawieranych w praktyce obrotu handlowego. Co więcej, nawet w ramach sformułowanego wzorca dopuszcza różnice interpretacyjne zależnie od przedmiotu umowy (np. dla regulacji rozliczenia strat i zysków, por. s. 98 i n., zwłaszcza s. 100). Tym

bardziej powinien mieć świadomość, że niektóre z umów konsorcjalnych mogą równocześnie odpowiadać przesłankom uznania ich za normatywnie uregulowane instrumenty prawne (jak zwłaszcza spółka cywilna czy europejskie zgrupowanie interesów ekonomicznych). One tylko nie odpowiadają umowie modelowej, scharakteryzowanej (definicja projektująca!) i ocenianej przez Autora. I wyłącznie z tego względu, słusznie, nie powinny być dalej przedmiotem jego badań. Co wcale nie znaczy, że konsorcjum powstałemu w wyniku zawarcia takich umów należy z zasady odmawiać prawa do tej nazwy. W każdym razie tak długo, póki umowa konsorcjalna nie zostanie prawnie stypizowana.

Szczególne wątpliwości powstają z uwagi na brak jednoznaczności w operowaniu przez Doktoranta pojęciem konsorcjum. W analizach poświęconych tak zróżnicowanemu treściowo i niejednoznacznie kwalifikowanemu instrumentowi prawnemu, czego Autor jest w pełni świadomy i o czym w pracy wielokrotnie wspomina, należy być szczególnie uczulonym na błędy przesunięć kategorialnych. I jeżeli Doktorant wskazuje, że badane przez niego konsorcjum uznaje za umowę obligacyjną, to powinien być w tym konsekwentny. Jeżeli następnie używa tego określenia, aby wskazać stosunek obligacyjny (s. 87 i wiele innych), który jest skutkiem zawarcia umowy, a nie kontraktem, to zabieg ten jest niezbyt poprawny, jeżeli czytelnik nie został o nim uprzedzony. O ile takie ułatwienie narracji jest dosyć rozpowszechnione w piśmiennictwie, to jednak dopuszczalne wówczas, gdy nie wywołuje wątpliwości co formułowanych wniosków. Tymczasem w przypadku rozważanego przedmiotu analizy prowadzi ono do bardzo poważnych skutków kwalifikacyjnych. Okazuje się bowiem, że Autor, który konsekwentnie uznaje konsorcjum za umowę obligacyjną, płynnie przechodzi do badania struktur podmiotowych (s. 88 i wiele innych). Formułuje następnie wnioski w zakresie „sposobu jej reprezentowania" (s. 80), prowadzenia spraw i reprezentacji tej ... umowy (s. 101-113), podejmowania uchwał przez zgromadzenie konsorcjantów (s. 110), nazwy i siedziby konsorcjum (s. 75, 120).

Niestety takie formułowanie tez w rozprawie jest następstwem zbyt częstego utożsamiania instytucji konsorcjum, umowy konsorcjum i struktury podmiotowej, jaka powstaje w wyniku zawarcia i wykonywania kontraktu (wyłącznie tytułem przykładu, por. np. s. 47). Autor używa równocześnie na oznaczenie tych różnych desygnatów nazwy konsorcjum (wyłącznie tytułem przykładu, por. np. s. 134). Nawet w zdaniu, gdy definiuje umowę konsorcjum posługuje się dwiema nazwami, „konsorcjum" i „umowa konsorcjum": „Na gruncie dokonanej w niniejszej rozprawie analizy prawa krajowego oraz unijnego, a także przytoczonych poglądów doktryny i judykatury, zdaniem autora zasadnym jest przyjęcie następującej definicji

projektującej konsorcjum: „Przez umowę konsorcjum co najmniej dwóch jego uczestników..." (s. 66). Przy ustalaniu treści i charakteru prawnego tego kontraktu oraz skutków jego zawarcia takie formułowanie wypowiedzi poważnie umniejsza ich wartość i utrudnia przekonanie czytelnika do przedstawionej argumentacji.

Metodologicznie bardziej uzasadnione byłoby założenie, że przedmiotem charakterystyki jest zobowiązanie, powstałe w wyniku zawarcia umowy konsorcjum, a nie sama umowa. Niekiedy z treści rozprawy wynika, że tak właśnie przyjęto, natomiast niezbyt konsekwentnie dostosowano do tego założenia siatkę pojęciową i terminologiczną.

Można też dostrzec zbyt pochopne przypisywanie pożądanego znaczenia niektórym cudzym wypowiedziom. Nie jest na przykład tak, że użycie kilku nazw: „konsorcjum", „joint venture" oraz „inna grupa" w dyrektywie Parlamentu Europejskiego „jednoznacznie wskazuje, iż stanowią one autonomiczne, odrębne od siebie instytucje" (s. 55). Wobec braku jednoznacznych konotacji terminologicznych i pojęciowych (często identyfikuje się umowę konsorcjum z umową joint venture, *vide:* S. Włodyka), raczej chodziło o odniesienie (objęcie zakresem zastosowania i normowania) tej regulacji do każdej grupy wykonawców, bez przesądzania o istniejących między nimi różnicach.

Za niepoprawne trzeba także uznać stwierdzenia o (nie)dopuszczalności „odpowiedniego zastosowania" niektórych przepisów Kodeksu cywilnego dotyczących umowy spółki (np. art. 868 § 1, s. 99). O odpowiednim stosowaniu przesądza ustawodawca przepisem prawnym. W tym przypadku można rozważyć wyłącznie (nie)możliwość posłużenia się wnioskowaniem z analogii.

Refleksje Autora w pierwszym rozdziale odnoszące się do regulacji prawnej UE oraz obcych systemów prawnych wskazują na bardzo ograniczony zakres odrębnego normowania kontraktów konsorcjalnych. Niemniej gdyby Doktorant podjął wysiłek szerszych badań prawnoporównawczych, wówczas może interesujące byłoby dowiedzieć się także czy i jak inne krajowe systemy prawne radzą sobie bez takiej szczególnej regulacji.

Należy docenić materiał źródłowy, zarówno normatywny, doktrynalny i judykaturę oraz stopień ich wykorzystania, co nie znaczy, aby nie można wzbogacić źródeł o inne jeszcze opracowania (np. w przedmiocie analizy określenia w umowie odpowiedzialności konsorcjantów, por. monografię P. Konika, Umowne kształtowanie odpowiedzialności dłużnika za naruszenie zobowiązania w polskim prawie cywilnym, Warszawa 2019). Doktorant mógł

skorzystać też okazji do dokonania liczniejszych odesłań do fundamentalnych dzieł z zakresu prawa prywatnego, zwłaszcza analizując w rozprawie podstawowe konstrukcje cywilistyczne. Niech tylko za przykład służy pytanie, czy rozważając kwestie dotyczące swobody umów nie należało pomyśleć o odwołaniu się także (lub nawet zamiast powoływanych) do cenionych monografii (P. Machnikowski, R. Trzaskowski). Bogactwo odesłań w przypisach w pracy naukowej świadczy o erudycji badacza, stanowi dowód jego wysiłku intelektualnego w fazie przygotowania opracowania, co jest przecież jednym z podstawowych celów, jakim praca doktorska ma służyć.

Sformułowane wyżej uwagi niewątpliwie wpływają na ogólną ocenę zaprezentowanego w rozprawie poziomu warsztatu naukowego, który jednak uznaję za zadowalający.

4. Ocena tez rozprawy.

Doktorant nie formułuje jednej tezy, na której obronie oparta byłaby cała dysertacja. Natomiast przedstawia szereg przemyśleń i twierdzeń na temat poszczególnych, cząstkowych zagadnień. Twórczy charakter mają te ustalenia Autora, które w sposób udany porządkują dotychczasowe sądy, a zwłaszcza gdy wzbogaca on argumentację na rzecz określonej interpretacji tekstu normatywnego. Pewne tezy wydają się mieć istotniejsze znaczenie dla tematu badawczego, a sposób ich przedstawienia wskazuje, że Autor przywiązuje do nich większą wagę. Dotyczą one cech (właściwości) umowy konsorcjum oraz treści więzi obligacyjnych powstałych wskutek jej zawarcia. Obok niepodważalnie trafnych, rozprawa zawiera też stanowiska interpretacyjne, które budzą wątpliwości albo skłaniają do uwag polemicznych.

W pierwszej kolejności należy odnieść się do podjętej przez Doktoranta próby zbudowania definicji umowy konsorcjum (s. 66), wykorzystanej następnie przy formułowaniu *de lege ferenda* regulacji normatywnej tej umowy (s. 269). Nie ulega dla mnie żadnej wątpliwości, że nieprzypadkowa jest zbieżność jej określenia z ujęciem w art. 860 § 1 Kodeksu cywilnego umowy spółki. O ile jednak umowa spółki nie jest podmiotowo kwalifikowana, dla umowy konsorcjum ten wymóg został wprowadzony. Nie jest natomiast zbyt jednoznacznie określona dla umowy konsorcjum przesłanka celu gospodarczego umowy, zawężająca zastosowanie umowy spółki. Może jednak nie zachodzi tu różnica, ponieważ wskazuje się, że chodzi o zobowiązanie konsorcjanta w zakresie działalności jego przedsiębiorstwa, a Doktorant

wielokrotnie akcentuje gospodarczy cel tej umowy i współdziałanie przy realizacji przedsięwzięcia gospodarczego (por. np. s. 66, 70, a zwłaszcza s. 91 i n.). Może się zatem okazać, że dla umowy konsorcjum nie określono elementów przedmiotowo-istotnych, które odróżniałyby ją od umowy spółki. Nie sądzę bowiem, że elementem różnicującym miałby być akcentowany w drugim zdaniu definicji brak wpływu zawarcia umowy („przystąpienia do umowy konsorcjum") na prowadzenie dotychczasowej działalności gospodarczej przez konsorcjanta. Przecież w tym właśnie celu zawiera umowę konsorcjum, aby w zakresie swojej działalności gospodarczej coś więcej osiągnąć, niż ma dotychczas; zamierza uzyskać dodatkowy instrument działania. Sukcesy i porażki konsorcjum będą oddziaływać na rezultat gospodarowania przedsiębiorcy.

W przedmiocie ustaleń co do właściwości umowy konsorcjum, w kształcie modelowym określonym w rozprawie, niewątpliwie trafne są tezy dotyczące jej obligacyjnego, nienazwanego i konsensualnego charakteru. Natomiast można mieć pewne zastrzeżenia do analizy problemu odpłatności tej umowy. Szkoda, że Autor nie pogłębił rozważań nad tym zagadnieniem i nie sięgnął do opracowań z zakresu teorii prawa cywilnego poświęconych systematyce czynności prawnych. Wydaje się bowiem, że podział na umowy odpłatne i nieodpłatne ma sens wyłącznie wobec zbioru umów przysparzających, których bezpośrednim ekonomicznym skutkiem jest transfer dóbr lub usług. Tak nie jest zwłaszcza, ani w przypadku kontraktów o charakterze organizacyjnym, aranżującym współpracę między podmiotami, ani gdy chodzi o porozumienia o charakterze przygotowawczym. Sądzę więc, że nie powinno się kwalifikować umowy konsorcjum jako czynności dokonującej takich transferów korzyści majątkowych i w konsekwencji uważam za bezprzedmiotowe uwagi zawarte w pracy o odpłatnym, ale niewzajemnym charakterze tej umowy (s. 78); *nota bene* uwagi bardzo lakoniczne – w 300 stronnicowej dysertacji poświęconej charakterowi umowy zmieściły się one na połowie jednej strony. Tymczasem kilka stron zajmują rozważania o formie umowy konsorcjum, sankcji niedochowania formy czynności prawnej oraz dopuszczalności zawarcia umowy konsorcjum w sposób konkludentny (s. 82 i n.), mimo pierwotnej konstatacji, że system prawny nie przewiduje żadnej formy szczególnej dla tej umowy.

Mam poważne wątpliwości co do prawdziwości tez dotyczących niemożliwości osiągnięcia celu zamierzonego umową konsorcjum (s. 95). Niestety także w tym przypadku brak pogłębionych analiz poświęconych relacji w jakiej pozostaje cel umowy do świadczenia kontrahentów. Nie można wykluczyć, że w przypadku umowy konsorcjum praktycznie one

pokrywają się. Doktorant jednak nie wyjaśnia dlaczego uznaje, że należy zastosować sankcję nieważności umowy przy pierwotnej niemożliwości świadczenia, określonej w art. 387 k.c., natomiast nie wskazuje na zastosowanie art. 475 k.c., gdy ma miejsce niemożliwość następcza.

Trudności z oceną trafności tez dotyczą kwestii związanych z wykonaniem umowy konsorcjum, a poświęconych reprezentacji konsorcjantów. Autor, używając określenia „reprezentacja konsorcjum" przyjmuje, że podstawę reprezentacji „całego konsorcjum" w stosunkach zewnętrznych stanowi umowa konsorcjum lub podjęta później uchwała konsorcjantów, a jeżeli one nie określają reguł reprezentacji, wówczas w stosunkach zewnętrznych „do reprezentacji konsorcjum uprawniony jest każdy z konsorcjantów, w takich granicach, w jakich uprawniony jest do prowadzenia jego spraw", a podstawa umocowania ma zawsze charakter umowny – znajdują zastosowanie „odpowiednie przepisy kodeksu cywilnego, normujące umowę zlecenie oraz regulujące pełnomocnictwo" (s. 107). Z tych stwierdzeń wynika, że powstają stosunki dwustronne (umowa zlecenia) połączone z udzieleniem pełnomocnictwa. Przy braku podmiotowości konsorcjum, o ile można jeszcze z określenia „całe konsorcjum" wywieść, że w rozprawie przyjęto, iż umowa lub uchwała zawierają zlecenie i umocowanie dla każdego konsorcjanta z osobna od pozostałych partnerów, to jednak byłoby to niemożliwe w zakresie umocowania powstałego w sposób dorozumiany, gdy o reprezentacji w umowie konsorcjum nie postanowiono, a uchwały brak.

Rozprawa nie poświęca szczególnej uwagi majątkowi konsorcjum, ponieważ konsorcja, w których dochodzi do utworzenia odrębnego majątku mają miejsce wyjątkowo (s. 118). Jednak o ile badany wzorzec umowy konsorcjum może rzeczywiście abstrahować od takiego rozwiązania, to pewne ustalenia odnoszące się do tego marginalnego w praktyce przypadku mogłyby być owocem bardzo interesującej analizy.

Rozprawa zawiera dosyć obszerne wywody dowodzące odrębności umowy konsorcjum od innych umów zawieranych w obrocie handlowym w przedmiocie współpracy gospodarczej (rozdział III). Doktorant dosyć przekonująco dowodzi, że inne badane umowy nie odpowiadają określonemu przez niego wzorcowi umowy konsorcjum. Niektóre z argumentów są mocne, inne niekoniecznie przekonujące, jednak należy cały czas mieć na uwadze, że za każdym razem, gdy dochodzi do porównania dwóch konstrukcji normatywnie niewyodrębnionych w postaci umowy nazwanej (stanowią większość badanych w rozdziale III), to przedmioty tego zabiegu (przyjęty model umowy konsorcjum i porównywane z nim

konstrukcje prawne) posiadają własności stopniowalne o bardzo dużej rozmaitości stopnia ich natężenia. W takim przypadku ich wyodrębnienie za pomocą zwykłych pojęć klasyfikujących nie jest zbyt użyteczne, a raczej należałoby odwołać się do konstrukcji pojęcia typologicznego, która pozwala pominąć okoliczność, że dany przedmiot posiada określoną cechę w małym stopniu, albo jej w ogóle nie ma, o ile inna właściwość kompensuje ten brak, stanowiąc podstawę do uznania dostatecznego podobieństwa do wzorca.

Mając powyższe na uwadze można wyniki badań przedstawione w III rozdziale uznać za satysfakcjonujące, chociaż nie zawsze przekonujące, i wskazać jedynie na niektóre cechy dystynkcyjne niezaakcentowane w tym miejscu. Wyłącznie tytułem przykładu, Kodeks cywilny nie konstruuje umowy spółki jako kontraktu podmiotowo kwalifikowanego, a tej przesłanki wymaga rozprawa w modelowym ujęciu umowy konsorcjum. Z kolei wydaje się, że konglomerat nie powstaje drogą kontraktową, w przeciwieństwie do przedmiotu rozprawy.

W ostatnim rozdziale zawarte są pewne uwagi dotyczące odpowiedzialności konsorcjantów i co charakterystyczne, w tym fragmencie pracy używane jest jeszcze wyrażenie „zobowiązanie konsorcjum" (niestety), ale nie pojawia się (trafnie) „odpowiedzialność konsorcjum". Analizy te koncentrują się na kwestiach związanych z granicami swobody konsorcjantów w ukształtowaniu w umowie reguł odpowiedzialności za podjęte zobowiązania. Natomiast brak ustosunkowania się do kwestii czy istnieje podstawa prawna dla odpowiedzialności odszkodowawczej konsorcjalnego partnera, który nie wykonując swojego zobowiązania naraził innego konsorcjanta na odpowiedzialność z tytułu niewykonania własnego, zewnętrznego zobowiązania. Chodzi o niewykonanie odrębnych umów z zewnętrznymi partnerami, jednak do ich zawarcia doszło właśnie w związku z istnieniem konsorcjalnej więzi kontraktowej. Autor oczywiście trafnie wskazuje, że brak odpowiedzialności solidarnej, jeżeli nie przewiduje jej umowa konsorcjum (s. 232-234), ale to nie wyczerpuje problemu ewentualnych skutków uczestnictwa konsorcjanta w zespole umów, którego elementem byłaby umowa (umowy), której on nie zawierał.

Na podkreślenie zasługuje wysiłek Doktoranta włożony w analizy integrujące badania w obszarze prawa prywatnego i publicznego – w przedmiocie granic swobody umów wyznaczonych szczególnymi unormowaniami, zwłaszcza prawa zamówień publicznych oraz prawa antymonopolowego (podzielam wnioski sformułowane na s. 204-207, 217-225), a także niektórym aspektom procesowym. Nawet jeżeli miejscami analiza naukowa jakby zamieniała się w poradę dla kontrahentów, a dysertacja - w praktyczny przewodnik.

W rozprawie zostało wyrażone stanowisko o potrzebie normatywnego uregulowania umowy konsorcjum w postaci kodeksowego kontraktu nazwanego (s. 267 i n.). Należy docenić przedstawiony przez Autora, a wieńczący jego dzieło, projekt regulacji prawnej dla określonego wcześniej w rozprawie modelu umowy konsorcjum (s. 269 i n.). Mój krytycyzm wobec proponowanego rozwiązania nie dotyczy poszczególnych propozycji normatywnych, chociaż mam wobec wielu z nich wątpliwości, w tym, czy sformułowana definicja pozwoli odróżnić tę umowę od kontraktu spółki z Kodeksu cywilnego. Natomiast główna przyczyna moich wątpliwości w kwestii, czy należy dążyć do poszerzenia w systemie prawnym zakresu obligacyjnych umów nazwanych, leży gdzie indziej. Jestem zwolennikiem tworzenia wzorców odpowiadającym określonym, ukształtowanym w praktyce handlowej kontraktom, do których kontrahenci mogliby sięgać kreując swoje umowy. Natomiast byłbym bardzo ostrożny w zawężaniu swobody kontraktowej, a niewątpliwie takie są konsekwencje konstruowania ustawowego typu umowy.

5. Ocena strony formalnej.

Praca odpowiada pod względem formalnym przyjętym standardom dla rozpraw doktorskich, co jednak nie znaczy, aby zasługiwała na najwyższe oceny w każdym elemencie warsztatu pisarskiego i redakcyjnego.

Autor posługuje się dobrym i jasnym językiem, który stanowi niewątpliwą zaletę opracowania; jest fachowy, ale nie stwarzający bariery w lekturze tekstu, poświęconego złożonym kwestiom. Można zgłosić postulat uważniejszej kontroli nad tekstem, aby uniknąć powtarzania formułowanych wcześniej twierdzeń, czy usunąć potknięcia, niezręczności („dopuszczalność funkcjonowania konsorcjum na płaszczyźnie szkolnictwa i nauki...", s. 43) lub błędy językowe, które jednak zdarzają się; wyłącznie tytułem przykładu: „nie ponoszenie" (s. 81), to rzeczownik, powinien być pisany razem („nieponoszenie"); przymiotnik w orzeczeniu imiennym powinien występować w mianowniku – zamiast więc „zasadnym [jest]", „koniecznym [byłoby]", „trafnym [będzie]" itp., powinno być „zasadne", „konieczne", „trafne" lub możliwe będzie (jest); odnotować też trzeba brak kropki po skrócie „dr" (drugi przypadek!) na stronie tytułowej oraz „Kodeks Cywilny" (s. 52) i „Prawo Bankowe" (wykaz skrótów i s. 36 i n.) – drugie człony obu nazw ustaw niepoprawnie napisane zostały dużą literą; także częściowe spolszczenie słowa „quasi" (zamiast powszechnie używanego „quasi-organy" - „quazi organy",

spis treści i s. 124) wydaje mi się trudne do zaakceptowania (poloniści proponują zwolennikom spolszczenia zapis „kwazi" i bez dywizu, a więc byłyby „kwaziorgany", co wygląda jeszcze gorzej). Szkoda niezauważonej „literówki" w kilkakrotnie wymienionym nazwisku prof. Longchamps de Berier. Jako poznaniak zwracam też uwagę, że ulubiony przez Autora dysertacji zwrot „na gruncie" jest germanizmem, a unikanie go w języku prawniczym ma dodatkowe uzasadnienie - grunt ma prawnie określony desygnat.

W zakresie warsztatu redakcyjnego:

- praktyki wydawców elektronicznych wydań dzieł zbiorowych tylko w części usprawiedliwiają uchybienia w warstwie dokumentacyjnej pracy, jednak odnotować trzeba błędnie sformułowane odesłania - do redaktora publikacji zbiorowej, zamiast autora opracowania (por. np. przypisy nr 122, 168, 172, 173), i w konsekwencji brak niektórych autorów z ich dziełami w bibliografii (np. brakuje A. Opalskiego, jako autora w Systemie Prawa Prywatnego, czy S. Włodyki, jako autora w Systemie Prawa Handlowego);
- jeżeli Doktorant kierował się określonymi regułami, porządkując końcowe zestawienia aktów normatywnych oraz judykatury, to odbiegały one na tyle od zazwyczaj przyjmowanych, że recenzentowi nie udało się ich ustalić.

6. Konkluzja.

Sumując przedstawione oceny trzeba stwierdzić, że mimo wskazanych uchybień i niedoskonałości, rozprawa świadczy o umiejętności samodzielnego formułowania poglądów przez jej Autora, zdolności do przedstawienia własnego, oryginalnego ujęcia analizowanych kwestii. Wywody zawierają argumentację popartą dyscypliną intelektualną przy formułowaniu sądów, pozwalając stwierdzić dojrzałość Doktoranta do samodzielnej pracy badawczej. Praca została napisana dobrym językiem, który dowodzi odpowiedniego przygotowania Autora również w zakresie warsztatu pisarskiego.

Rozprawa spełnia warunki pracy naukowej, wyjaśniając głębiej, niż dotąd to czyniono w literaturze, problemy związane z kwalifikacją prawną umowy konsorcjum oraz skłaniając czytelnika do przemyślenia na nowo dotychczasowych sądów.

Recenzowana rozprawa odpowiada wymaganiom stawianym rozprawom doktorskim przez art. 13 ust. 1 ustawy z 14.03.2003 r. o stopniach naukowych i tytule naukowym oraz o stopniach i tytule w zakresie sztuki (tekst jedn. Dz. U. z 2017 r. poz.

1789), stosowanym w związku z art. 175-176 ustawy z 3.07.2018 r. – przepisy wprowadzające ustawę Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (Dz. U. z 2018 r. poz. 1669, z późniejszymi zmianami):

- stanowi oryginalne rozwiązanie problemu naukowego,

- wykazuje ogólną wiedzę teoretyczną Doktoranta w zakresie nauk prawnych, ze szczególnym uwzględnieniem nauki prawa cywilnego,

- świadczy o umiejętności samodzielnego prowadzenia pracy naukowej,

i tym samym stanowi podstawę dla dalszych etapów przewodu doktorskiego mgra Łukasza Kantora.

Poznań, dnia 6 września 2021 r.