

Kooperacja w rolnictwie na tle ogólnego pojęcia kooperacji

1. Wstęp

Rolnictwo jest tą dziedziną gospodarki narodowej, która przy zaangażowaniu pracy znacznej, w porównaniu z państwami Europy Zachodniej, części społeczeństwa, przynosi – biorąc pod uwagę inne gałęzie gospodarki narodowej – stosunkowo niewielkie dochody. Nie poddając analizie powodów takiego stanu rzeczy, warto zastanowić się nad możliwymi sposobami zmiany *status quo* w polskim rolnictwie. Jednym z możliwych wyjść, owocujących wzrostem dochodów producentów rolnych, jest pomoc władz publicznych przejawiająca się w subwencjach, dopłatach bezpośrednich lub ulgach podatkowych. Mimo że skuteczna, metoda ta może być oceniana krytycznie, a to ze względu na łamanie zasad rządzących gospodarką rynkową i sprzeczność z postanowieniami Światowej Organizacji Handlu. Postulowane byłoby użycie innych środków, które oparte są na zasadach wolnego rynku i nie angażują przy tym środków państwa, ewentualnie angażują je w taki sposób, że państwo postrzegane jest jako równoprawny uczestnik wolnego rynku, jego działalność przejawia się tylko w sferze *dominium*. Założenia te spełnia instytucja kooperacji przy produkcji rolnej. Instytucja ta, ciesząc się popularnością poza granicami naszego kraju, mogłaby znaleźć szerokie zastosowanie także w odniesieniu do polskiego rolnictwa, choć w chwili obecnej nie poświęca się jej zbyt wiele uwagi. Celem artykułu jest próba wypracowania definicji kooperacji w rolnictwie poprzez sięgnięcie do dorobku głównie nauki ekonomii, ale także i nauki prawa¹. Stanowi to punkt wyjścia do dalszych badań nad kooperacją w rolnictwie, zastanowienia się nad rozwiązaniami prawnymi w tym zakresie oraz nad możliwością przeszczepienia na rodzimy grunt pewnych rozwiązań odnośnie kooperacji w rolnictwie już istniejących i sprawdzających się w praktyce w państwach Europy Zachodniej.

Podjęmując się zadania opisanego samego zjawiska kooperacji od strony prawnej, już na samym początku pracy badacz natknie się na poważne trudności. Współ-

¹ Gałęziami prawa, które w szczególnie sposób odnoszą się do kwestii kooperacji, są prawo gospodarcze i prawo spółdzielcze. Na tych przede wszystkim gałęziach należy się skupić próbując budować definicję kooperacji.

czesne opracowania ściśle prawnicze na temat kooperacji są stosunkowo nieliczne², podobnie przedstawia się stan orzecznictwa. Brak jest aktów normatywnych regulujących kompleksowo tę kwestię³.

Rodzi się pytanie – skąd taki stan rzeczy? Wśród jego przyczyn można między innymi wyróżnić stosunkową „świeżość” tematu. Widoczne jest to w szczególności przy próbie opisywania form kooperacji, których katalog nie jest zamknięty i stale się powiększa. Istotne w odniesieniu do naszego kraju może być także spostrzeżenie, że do niedawna kooperację wiązano w pewnym stopniu z cechami panującego ówczesnie systemu politycznego, a co za tym idzie – uważano, że kwestia kooperacji należy do przeszłości⁴. Ponadto, spotykane jest podejście przywiązujące, wydawałoby się, małe znaczenie do omawianej tematyki, przynajmniej w określonych dziedzinach życia, gdzie mogłaby znaleźć zastosowanie. Poglądy takie z biegiem czasu ulegać będą zapewne weryfikacji na rzecz przydatności kooperacji, czego przykładem jest popularność instytucji w wielu państwach członkowskich Wspólnot Europejskich.

2. Podstawowe znaczenie pojęcia kooperacji

Pojęcie kooperacji nie jest wytworem jurysprudencji. Źródła pojęcia należy doszukiwać się nie w nauce prawa, ale w naukach prakseologicznych i ekonomicznych. Zanim jednak podejmie się próbę znalezienia wyczerpującej odpowiedzi na pytanie, jak jest rozumiana kooperacja w ramach wymienionych nauk, warto poświęcić nieco miejsca na zapoznanie się ze słownikowym znaczeniem tego pojęcia. Zabieg taki może być przydatny przynajmniej z dwóch powodów. Po pierwsze, język powszechnie używany powinien być językiem podstawowym dla przedstawicieli nauki. To nim powinni oni przede wszystkim posługiwać się w swoich badaniach, na nim powinni bazować. Ucieczka w tworzenie metajęzyka, zrozumiałego tylko wąskiemu gronu specjalistów z danej dziedziny winna być stosowana w ostateczności, wówczas gdy ramy języka powszechnie stosowanego okazują się zbyt wąskie dla budowania nowych pojęć i konstrukcji znaczeniowych⁵. Na gruncie pra-

2 Odnośnie kooperacji w rolnictwie patrz: J. Nadler, Rolnicza własność zespólna, (w:) Problemy prawa rolnego i ochrony środowiska: Profesorowi Wiktorowi Pawlakowi w dziewięćdziesiątą rocznicę urodzin 14 grudnia 2004 r., red. Roman Budzinowski, Poznań 2004, s. 149 i n., gdzie autor, nie przytaczając samej definicji kooperacji przedstawia propozycję stworzenia nowej umowy nazwanej – umowy o utworzenie i prowadzenie kooperacyjnego gospodarstwa rolnego.

3 Stosunkowo liczne polskie regulacje prawne odnoszące się do kwestii kooperacji (w tym i w rolnictwie) pojawiły się na przełomie lat 70-tych i 80-tych. Tworzone były jednak w zupełnie innych niż obecnie realiach gospodarczych i służyły głównie popieraniu sektora państwowego w takich dziedzinach, jak przemysł czy rolnictwo. Z tego względu regulacje te mają obecnie walor jedynie historyczny i zostaną w niniejszym artykule pominięte. Odnośnie definicji kooperacji produkcyjnej w rolnictwie zawartej w aktach normatywnych z tego okresu zob. A. Lichorowicz: Umowa międzysektorowej kooperacji produkcyjnej w rolnictwie, Wrocław – Warszawa – Kraków – Gdańsk 1979, s. 6–20.

4 Por. Allan Levite, Capitalism and Cooperation, The Freeman 1997/10. Por. także art. 15 pkt 2 Konstytucji PRL z dnia 22 lipca 1952 r. (Tekst jednolity: Dz.U. 1976 r., Nr 7 poz. 36).

5 Autor jest świadomy tego, że język potoczny już dawno stał się niewystarczający w większości dziedzin nauki do opisywania nowych, skomplikowanych zjawisk. Mimo to, opisane podejście „pierwotne” musi być brane pod uwa-

wa to stanowisko znajduje silny argument w postaci dyrektywy odwoływania się, w razie niejasności lub wieloznaczności norm prawnych, do wykładni językowej, opierającej się przecież na potocznym rozumieniu pojęć⁶.

Drugi powód takiego podejścia wiąże się ze spostrzeżeniem, że samo pojęcie kooperacji nie doczekało się wypracowania ogólnej definicji, która zadowoliliby przynajmniej większą grupę badaczy. Definicja taka nie istnieje nie tylko na gruncie rodziny nauk humanistycznych, ale także w granicach poszczególnych nauk. Wielość definicji, niekiedy w znacznym stopniu różniących się od siebie, powoduje, że odwołanie się do niejako podstawowego, pierwotnego znaczenia pojęcia jest uprawnione – nie dopuści się przez to do pomieszania pewnych pojęć, a zarazem do budowania definicji, które przez swój stopień skomplikowania w praktyce okażą się nieprzydatne⁷.

Przytaczając jednak definicję słownikową nie sposób się na niej zatrzymać. Jej wadą jest to, że odwołuje się do pojęć synonimicznych, nie mówiąc zbyt wiele o cechach zjawiska, nie wgłębiając się w temat. Należy więc definicję słownikową potraktować jako dopiero punkt wyjścia w drodze ku wyjaśnieniu, czym jest kooperacja.

Przejdźmy zatem do przedstawienia kooperacji w słownikowym jej znaczeniu. Otóż kooperacja to „*forma pracy polegająca na uczestniczeniu wielu osób lub przedsiębiorstw w tym samym procesie produkcji lub w różnych, ale związanych ze sobą procesach produkcyjnych, współpraca, współdziałanie*”⁸. Jest to „*wspólne wytwarzanie lub wykonywanie czegoś przez grupę osób, przedsiębiorstw itp., współpraca przedsiębiorstw powiązanych ze sobą technologicznie, prowadzona w celu wykonania określonego zadania lub produktu finalnego*”⁹. Kooperacja dotyczy nie tylko osób czy przedsiębiorstw: „*Pozytywne współżycie dwóch różnych gatunków, wspólnie czerpiących korzyści ze swej obecności, bez ich całkowitego od siebie uzależnienia*”¹⁰.

Na podstawie tychże definicji można pokusić się już w tym miejscu o doszukiwanie się ich elementów charakterystycznych, co też wskaże w ogólnym zarysie ce-

gę w przypadku zainteresowania nową, względnie świeżą tematyką, która nie doczekała się jeszcze zbyt wielu opracowań w nowej sytuacji gospodarczej po 1989 roku, zaś takie podstawowe kwestie, jak zdefiniowanie pojęć, wciąż pozostają nieuregulowane.

6 Sam ustawodawca wydaje się brać pod uwagę omawiany postulat. Stanowiące załącznik do rozporządzenia Prezesa Rady Ministrów z dnia 20 czerwca 2002 r. (Dz.U. 2002 r., Nr 100 poz. 908) Zasady techniki prawodawczej w § 8 ust. 1 stanowią: „W ustawie należy posługiwać się poprawnymi wyrażeniami językowymi (określeniami) w ich podstawowym i powszechnie przyjętym znaczeniu”.

7 Język nauki według niektórych autorów jest jedynie „podjęzykiem” języka potocznego (por. T. Gizbert-Studnicki, Język prawny a język prawniczy, Zeszyty Naukowe UJ Pr. Prawn. 1972, z. 55, str. 223) albo jego fragmentem (por. J. Woleński, Język prawny w świetle współczesnych metod analizy semantycznej, Zeszyty Naukowe UJ Pr. Prawn. 1967, z. 31, s. 144). Wobec tego przytoczenie definicji z języka potocznego będzie wręcz koniecznością.

8 Słownik języka polskiego, Warszawa 2005.

9 Irena Kamińska-Szmaj, Słownik wyrazów obcych, Wrocław 2005.

10 *Ibidem*

chy, jakimi prawdopodobnie kooperacja będzie się odznaczać w ramach nauk humanistycznych. Jest to współdziałanie, współpraca (źródłosłowem kooperacji jest łacińskie „*cooperatio*” – współpraca, od „*cooperare*” – współpracować) – wspólna praca, a więc pewna aktywność, aktywność obu lub więcej podmiotów kooperujących. Jeżeli brak jest tej aktywności, jeżeli niektórzy kooperanci poprzestają na biernej postawie, to nie można mówić o kooperacji. Po drugie, istnieje element „wspólności” przejawiający się w tym, że określone podmioty wykonują pewną czynność wspólnie lub nawet osobno, ale przy tym „osobnym” działaniu mają wspólne interesy czy cele. Brak tu miejsca na działania przeciwstawne. Ta „wspólność” to więc łącząca wszystkie podmioty kooperujące. Czymś przeciwstawnym do kooperowania będzie więc konkurowanie ze sobą. Idąc dalej można przyjąć, że podmioty współpracujące nie występują wobec siebie w stosunkach nadrzędności i podporządkowania; wspólnie – znaczy tyle, że zachowana jest pewna równorzędność oznaczająca, że nie tylko się „bierze”, ale także „daje” coś od siebie, obok praw wszystkie strony mają także obowiązki w stosunku do pozostałych. Pośrednio wiąże się z tym cecha taka jak brak całkowitego uzależnienia kooperantów od siebie, niezależność podmiotowa. Równość podmiotów wykluczona byłaby, rzecz jasna, wtedy gdyby nastąpiło uzależnienie się.

Znaczenie słownikowe pojęcia kooperacji zdaje się nie wzbudzać większych wątpliwości co do jego zakresu. Jasno określone elementy, logiczne ich powiązanie w całość – to wszystko przemawiałoby za tym, by w podsumowaniu poprzestać na przyjęciu definicji właśnie wypracowanej. Jednakże zatrzymanie się w tym miejscu miałyby znaczne konsekwencje negatywne – uniemożliwiłoby sięgnięcie do dorobku nauk, nie tylko prawnych, w tej dziedzinie. Jeżeli bowiem pewne rozwiązania stanowiące przykładowo o przydatności współpracy i możliwych jej form, kwestii odpowiedzialności współpracujących etc. były tworzone w oparciu o definicje odmienne, to należy je przynajmniej skonfrontować z podanymi definicjami słownikowymi. Co też nastąpi w dalszej części artykułu.

3. Kooperacja a nauki humanistyczne

Omawianie zjawiska kooperacji w naukach humanistycznych należy rozpocząć od podania jego znaczenia w nauce prakseologii¹¹. Przez sam fakt, że prakseologia, zwana też teorią sprawnego działania, zainteresowała się tą tematyką, można dojść do wniosku, że kooperacja właśnie sprawne działanie ma zapewniać. A przynajmniej niektóre jej odmiany, gdyż na gruncie prakseologii wyróżniane są dwa typy kooperacji: kooperacja negatywna i pozytywna. Dla tej pierwszej równoznacznym pojęciem byłaby konkurencja. Kooperacja negatywna przejawiałaby się w unicemożliwianiu drugiej stronie realizacji celu, do którego dąży. Przeciwnieństwem jest

11 Na gruncie polskiej nauki tematyką tą zajmował się T. Kotarbiński, *Traktat o dobrej robocie*, Wrocław – Warszawa – Kraków 2000, s. 61 i n.

kooperacja pozytywna, w której strony wzajemnie pomagają sobie w osiągnięciu wspólnych lub podobnych celów. Podstawowym tematem rozważań w artykule będzie kooperacja zwana przez prakseologów pozytywną. Przedstawiciele nauki prakseologii rozumieją (pozytywną) kooperację szeroko – jako synonim współdziałania, a więc bazują na definicji słownikowej.

Przed przystąpieniem do próby znalezienia definicji kooperacji w innych naukach humanistycznych – ekonomii i prawie – należy poczynić kilka wstępnych uwag. Przede wszystkim, jak to już powyżej zaznaczono, samo opisywanie zjawiska kooperacji od początku zainteresowania się nim było bardziej domeną ekonomistów aniżeli prawników. Rzutuje to na definicje przytaczane przez jurysprudencję przy okazji zajęcia się tematem – bazują one w większym lub mniejszym stopniu na definicjach ekonomistów i są do nich nieraz bardzo zbliżone. Taki stan rzeczy A. Szumański trafnie ujął, stwierdzając, że nie należy traktować kooperacji raz jako zjawiska ekonomicznego, a raz jako prawnego. Elementy właściwe dla obu nauk w kooperacji przeplatają się. Z jednej strony, próbując opisać istotę kooperacji ekonomiści sięgają po taką instytucję prawną, jaką jest umowa. Z drugiej strony, prawnicy nie będą uciekać od stosowania w tym zakresie pojęć z zakresu ekonomii (zysk czy redukcja kosztów działalności jako cel kooperacji)¹². Trafnie autor uważa, że nie można traktować kooperacji jako zjawiska prawniczego, będącego czymś odmiennym od zjawiska ekonomicznego. Kooperacja będąca przedmiotem badań prawników jest tą samą kooperacją, którą opisują przedstawiciele nauk ekonomicznych. Zmienia się tylko punkt widzenia i zależnie od nauki, jaką się reprezentuje, inne cechy kooperacji będą budzić zainteresowanie. Trudno nie dostrzec dysproporcji pomiędzy „zapożyczeniami” z obu nauk stosowanymi przy opisywaniu kooperacji. Istota kooperacji wyrażana jest mimo wszystko językiem ekonomii, który to język bywa zaadaptowany do potrzeb nauki prawa. To, że w definicji kooperacji spotykamy pojęcia bliskie prawnikowi, nie będzie samo przez się decydować o jej istocie. Kooperacja jest zjawiskiem przede wszystkim ekonomicznym, mimo że do jej zdefiniowania używa się pojęcia tak ważnego w nauce prawa, jakim jest umowa. Poza tym, jak zauważa autor, inaczej by wyglądało podejście prawników do tego zagadnienia, jeśli bazowaliby na definicji przytoczonej przez ustawodawcę, a definicja taka zasadniczo nie istnieje¹³.

12 A. Szumański, *Pojęcie i charakter prawny umowy kooperacji przemysłowej w międzynarodowym obrocie gospodarczym*, Zeszyty Naukowe UJ Pr. Prawn. 1991, s. 37–38.

13 Słowa Autora w tym zakresie, pomimo że wypowiedziane przeszło 15 lat temu, nadal zachowują aktualność. Co prawda, porozumienia kooperacyjne są przedmiotem zainteresowania prawa antymonopolowego (por. art. 81 TWE), ale wydaje się, że biorąc pod uwagę jasno określone cele regulacji prawnych w tej gałęzi prawa (ochrona konkurencji) oraz sam fakt, że są to regulacje prawa publicznego, należy z dużą ostrożnością podejść do przyjmowania definicji kooperacji (głównie wypracowanych przez orzecznictwo ETS) z tej dziedziny. W przypadku kooperacji autonomia gałęzi prawa, omawiane dziedziny są pod wieloma względami zupełnie przeciwstawne, powinna być zachowana. Namiastkę regulacji prawnej może jedynie stanowić Przewodnik sporządzania międzynarodowych kontraktów kooperacji przemysłowej wydany przez Europejską Komisję Gospodarczą ONZ, polskie tłumaczenie – J. Poczuć, *Przewodnik sporządzania międzynarodowych kontraktów kooperacji przemysłowej*, Warszawa 1982.

Druga uwaga ma charakter metodologiczny. Otóż, jeżeli chciałoby się znaleźć już w nauce prawa rozważania, koncepcje odnoszące się do kooperacji, to w ogromnej mierze w tym zakresie monopol wydaje się mieć prawo gospodarcze ze swoim pojęciem kooperacji przemysłowej czy gospodarczej. W porównaniu z tą gałęzią prawa zainteresowanie omawianą tematyką w innych gałęziach ma charakter, jeżeli już nie incydentalny, to w każdym razie ograniczony. Powód takiego stanu rzeczy wiąże się, skrótnie rzecz ujmując, z dynamicznie następującymi zmianami w życiu gospodarczym, w ramach obrotu profesjonalnego, a co za tym idzie – z żywo postępującym (i szybszym niż w innych gałęziach prawa) rozwojem instytucji prawnych odnoszących się do takiego obrotu. W związku z tym należy w tym miejscu przyjąć pewne założenie, które następnie doczeka się argumentów na jego potwierdzenie. Chodzi o przyjęcie, że tak zwana kooperacja gospodarcza czy przemysłowa jest pojęciem bliskim znaczeniowo ogólnemu pojęciu kooperacji. Posiada ona cechy kooperacji w podstawowym znaczeniu, a obok nich także cechy charakterystyczne, powodujące, że jest obiektem zainteresowania właśnie prawa gospodarczego. Wskazanie poniżej obu „grup” tych cech będzie miało dwojakie znaczenie. Ułatwi ono zrozumienie, czym jest kooperacja według prawa, a ponadto przygotuje grunt pod szukanie odpowiedzi na pytanie, czy dorobek praktyki w ramach prawa gospodarczego jest przydatny już w kooperacji dotyczącej ściśle rolnictwa.

Wielu autorów zajmujących się prawem gospodarczym opisuje kooperację gospodarczą czy przemysłową w ten sposób, że omawia oddzielnie poszczególne człony tego pojęcia. Takie podejście jest przydatne przy budowaniu definicji kooperacji na potrzeby tejże pracy, gdyż – jak się okazuje – przy definiowaniu członu „kooperacja” nie następuje nadanie mu treści charakterystycznej tylko i wyłącznie dla obrotu profesjonalnego¹⁴. Dzięki temu możliwe będzie bazowanie na definicjach z zakresu prawa gospodarczego. Po raz kolejny trzeba jednak podkreślić, że nazywanie tych definicji prawniczymi to pewien skrót myślowy, gdyż mają one charakter ekonomiczny i są stworzone w większej mierze przez ekonomistów.

To ostatnie stwierdzenie powoduje, że oddzielne opisywanie definicji ekonomicznych i prawniczych (których wyróżnikiem na dobrą sprawę jest jedynie „przynależność” autora do danej nauki) w tym miejscu zdaje się być nie tylko niepotrzebne, ale i niemożliwe. Dopiero przy skupieniu się na formach prawnych kooperacji będzie można posłużyć się pojęciami i konstrukcjami prawnymi, które oddawać będą cechy kooperacji opisane dotychczas językiem ekonomii.

14 Sama kwestia, czy kooperacja w rolnictwie może być uważana za obrót profesjonalny wiąże się z zagadnieniem dotyczącym statusu producenta rolnego i jego gospodarstwa w porównaniu z przedsiębiorcą i jego przedsiębiorstwem.

4. Kooperacja w systemie pojęć

Ze stwierdzenia, że nauka ekonomii nie wypracowała spójnego pojęcia kooperacji wypływa ważka konsekwencja w postaci braku uszeregowania (przynajmniej takiego, które by znalazło akceptację wśród większości przedstawicieli nauki) pojęć kooperacji i innych, jej bliskich. Daje to asumpt do podjęcia próby zbadania istoty kooperacji poprzez zestawienie jej z instytucjami pod różnymi względami do niej zbliżonymi. Pojęciami takimi są: specjalizacja, integracja, koncentracja i wreszcie – koordynacja. Wszystkim tym pojęciom, a ściślej mówiąc – ich definicjom można zarzucić te same wady, co pojęciu kooperacji. Stan literatury w tym względzie, wielość pojęć, różne odmienne, a niekiedy i przeciwstawne propozycje odnoszące się do wzajemnego stosunku tychże pojęć – to wszystko świadczy o tym, że najwidoczniej nie pokuszono się jeszcze o syntetyczne zbadanie materii odnoszącej się w ogólności do współpracy podmiotów. W tym miejscu należy skorzystać z dorobku nauk ekonomicznych i podjąć próbę klasyfikacji wyżej wymienionych pojęć. Dzięki temu być może okaże się, że kooperacja w „konfrontacji” z pojęciami jej bliskimi będzie łatwiejsza do zrozumienia.

Punktem wyjścia niech będzie przedstawienie koncepcji przyjmowanej przez większość ekonomistów, a dotyczącej przeobrażeń związanych z postępem w gospodarce¹⁵. Efektem wdrażania nowych technologii w tej dziedzinie aktywności ludzkiej jest ciągle odbywający się podział pracy¹⁶. Nowe technologie oznaczają bowiem bardziej skomplikowany sposób produkcji. Okazuje się, że podmioty dotychczasowo obejmujące swym działaniem wszystkie etapy produkcji, aby w należyty sposób ją prowadzić w nowych warunkach, spowodowanych postępem i wszystkimi jego konsekwencjami, muszą się skupić na niektórych tylko, wybranych etapach. Zespolenie wszystkich etapów w jednym ręku przekracza bowiem możliwości jednego podmiotu. Logiczną konsekwencją jest specjalizacja – podział kompetencji i zadań pomiędzy poszczególne podmioty. Uczestnik procesu produkcji pełni w tym procesie określoną funkcję – stale wykonuje pewną, wymagającą odrębnego wdrożenia czynność¹⁷. W miejsce jednego dotychczas podmiotu produkującego określone dobro, wstępuje więc ich większa ilość. Na tym etapie pojawia się kooperacja – wyspecjalizowane podmioty siłą rzeczy muszą współpracować ze sobą, by produkt końcowy możliwy był do osiągnięcia. Lecz na tym nie koniec. By ta kooperacja była skuteczna, musi być koordynowana na poszczególnych etapach produkcji – wszystkie podmioty kooperujące muszą znać swoje miejsce w procesie produkcji jako całości i odpowiadające mu obowiązki. Ostatecznie powstaje układ, który umożliwia efektywną produkcję przy użyciu nowoczesnych technologii. Jednocześnie taki układ sprzyja rozwojowi sił wytwórczych, a co za tym idzie – podziałowi

15 Por. A. Smith, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, Warszawa 2003, s. 237.

16 Odnosnie zjawiska podziału pracy w rolnictwie por. J. Nadler, *op. cit.*, s. 155 i n.

17 T. Kotarbiński, *op. cit.*, s. 66.

pracy i kolejnym opisanym już etapom. Ten skrótkowo przedstawiony proces pozwala zdać sobie sprawę ze znaczenia procesów kooperacyjnych w gospodarce. Jednocześnie pozwala sobie uzmysłwić, gdzie i kiedy kooperacja będzie miała zastosowanie.

Z powyższego wynika, że kooperacja jest następstwem specjalizacji. Ekonomiści definiują specjalizację jako proces polegający na skupianiu się na określonym etapie produkcji w miejsce wcześniejszego obejmowania jej całości, na angażowaniu sił wytwórczych na określonym odcinku działalności, w sytuacji gdy wcześniej owa działalność mogła być podejmowana w całości przez określony podmiot. Względny opłacalności, ograniczonych środków własnych i wymogów nowych technologii decydują o tym, że podmioty wolą skupić się na wybranym odcinku produkcji aniżeli podejmować się produkcji całościowej, znacznie bardziej ryzykownej.

Wzajemny stosunek obu pojęć różnie jest ujmowany w literaturze ekonomii. Z jednej strony część autorów opisuje go jako sprzężenie zwrotne – nie ma kooperacji bez specjalizacji i odwrotnie¹⁸. Czy aby na pewno? Do przyjęcia jest istnienie układu, w którym podmioty kooperują ze sobą, pomimo tego że określenie ich jako uczestników procesu specjalizacji trudne byłoby do zaakceptowania. Mowa tu o takich sytuacjach, w których cały proces produkcyjny skupiony jest w ramach działalności jednej jednostki, która w pewnym momencie występuje z propozycją współpracy do bliźniaczej (czyli prowadzącej taką samą lub zbliżoną działalność) jednostki. Może to prowadzić do specjalizacji (nawet byłoby to logiczną konsekwencją takiego porozumienia), ale nie musi, jak ma to miejsce w przypadku jednego z rodzajów form kooperacji – tzw. porozumień o wspólne działanie¹⁹. Trudno też doszukiwać się elementów specjalizacji (jako następstwa kooperacji) w odniesieniu do układu kooperacyjnego, w którym uczestniczą jednostki, które dotychczasowe „typowe” istniejące między nimi więzi umowne o nietrwałym, krótkookresowym charakterze zastępują trwalszymi powiązaniami kooperacyjnymi. Specjalizacja nie musi być w tym przypadku następstwem wejścia w układ kooperacji, gdyż kooperanci już w momencie zdecydowania się na współpracę posiadali pewien określony stopień specjalizacji, który w nowych warunkach może nie ulec żadnym zmianom. Owszem, kooperacja może być następstwem specjalizacji (i odwrotnie), ale nie oznacza to, że będzie następstwem nieuniknionym.

Prezentowane są też poglądy sprowadzające się do tego, że kooperacja jest jedynie odmianą specjalizacji, a nie jej ekonomicznym uzupełnieniem. Specjalizacja miałaby odnosić się do wyrobów finalnych, zaś kooperacja do szczegółowego podziału zadań prowadzącego do powstania tych wyrobów²⁰. Według innego jeszcze

18 H. Kutzner, *Rachunek ekonomiczny koncentracji i specjalizacji kooperacji produkcji*, Warszawa 1977, s. 7–9, J. Poczubot, *Umowy kooperacji przemysłowej z firmami kapitalistycznymi*, Warszawa 1986, s. 20.

19 Por. S. Włodyka (red.), *Prawo umów w obrocie gospodarczym*, Warszawa 2001, s. 553 i n.

20 A. Wasilkowski, *Socjalistyczna integracja gospodarcza – zarys problematyki prawnej*, Warszawa 1974, s. 173.

stanowiska pojęcie specjalizacji wiąże się z obrotem towarowym, zaś kooperacja związana jest z organizacją i optymalizacją produkcji²¹. Oba te poglądy zasadzają się na stwierdzeniu, że specjalizacja nie jest pojęciem konkurencyjnym wobec kooperacji, tylko dotyczy tego samego zjawiska obserwowanego na różnych etapach lub z różnych punktów widzenia.

Wreszcie należałoby zaprezentować pogląd, według którego specjalizacja jest czymś zupełnie różnym od kooperacji. Mianowicie jej przedmiotem jest wytwarzanie oznaczonych wyrobów, asortymentowo ograniczonych, a ilościowo skoncentrowanych. W przeciwieństwie do niej, kooperacja to zjawisko polegające na łączeniu w całość podzielonego procesu produkcji, a więc staje się pojęciem przeciwnym specjalizacji, która przecież proces produkcji dzieli²².

Na podobne problemy, jakie nastręcza porównanie kooperacji ze specjalizacją, badacz w nieunikniony sposób natknie się próbując ją zestawić z integracją. Punktem wyjścia niech będzie znaczenie słownikowe pojęcia integracji. Jest to mianowicie „proces tworzenia się całości z jakichś części, zespalanie się elementów w całość; scalanie się, scalenie czegoś”, „proces gospodarczy sprowadzający się do scalania przedsiębiorstw oraz części i działów gospodarki”²³. Immanentną cechą procesów integracyjnych wydaje się być łączenie mniejszych części w całość. Nie chodzi tu tylko o łączenie się jednostek organizacyjnych w trwałe związki, ale ponadto wszelkie procesy, których efektem jest trwałe współdziałanie tych jednostek²⁴. W oczach prakseologów integracja to „scalanie czynności składowych w całości jak najprzystatniejsze do celów, synteza działań oraz utrzymywanie tak utworzonych całości”²⁵. Przekładając tę definicję na język ekonomistów można stwierdzić, że procesami integracyjnymi będą „różne formy trwałego, strukturalnego zgrupowania jednostek gospodarczych w związkach gospodarczych”²⁶.

Zbadaniem relacji pomiędzy pojęciami integracji i kooperacji zainteresowali się nieliczni autorzy. Prezentowane w tym względzie stanowiska diametralnie różnią się od siebie. Jedno z nich²⁷ zakłada, że kooperacja (produkcyjna) jest formą integracji produkcji. Inne – odmiennie – że to integracja jest formą daleko zaawansowanej kooperacji²⁸. Część autorów uważa, że relacja między kooperacją i integracją jest taka, jak między środkiem a celem – kooperacja jest jednym ze stadiów, któ-

21 E. Tabaczyński, (w:) L. Ciamaga, E. Tabaczyński: Kooperacja na tle współpracy Wschód – Zachód, Przegląd Handlu Zagranicznego 1973, z. 3, z. 3, s. 38.

22 J. Laudańska, Pojęcie i formy międzynarodowej kooperacji przemysłowej, Ekonomista 1975, nr 4, s. 800–801.

23 Słownik języka polskiego, Warszawa 2005.

24 B. Zdziennicki, Problemy organizacyjno–prawne umów o organizację produkcji i zbyt artykułów rolnych (w świetle reformy gospodarczej), Studia Prawnicze 1987, z. 4, s. 66.

25 T. Kotarbiński, *op. cit.*, s. 68.

26 H. Mreła, Integracja organizacyjna przemysłu, Warszawa 1978, s. 22.

27 Z. Jurczyk, Modele funkcjonowania układu kooperacji, Przegląd Prawa i Administracji 1987, z. 10, s. 240; H. Mreła, *op. cit.*, s. 11, 20, 94–95; B. Zdziennicki, Formy prawne integracji pionowej w rolnictwie polskim, Państwo i Prawo 1977, z. 11, s. 81.

28 L. Kostórkiewicz, Prawne formy kooperacji państwowych gospodarstw rolnych z indywidualnie gospodarującymi rolnikami, Wrocław 1983, s. 14.

re mają prowadzić do integracji²⁹. Takie różniące się znacznie od siebie stanowiska nie świadczą bynajmniej o istniejących sporach w doktrynie i bardzo różniących się od siebie zapatrywaniach na omawianą materię. Są raczej wynikiem tego, o czym już wspomniano – niewypracowania powszechnie przyjętych definicji. Poglądy poszczególnych autorów są raczej prezentowane na potrzeby konkretnych badań i nie dąży się w tym aspekcie do nadania definicjom cechy uniwersalności.

Według H. Mreły, integracja polega na zespoleniu działań realizowanych przez współdziałające jednostki, aby osiągnąć wspólny cel. Integracja to nie tylko forma łączenia się jednostek w trwałe związki, ale także wszelkie procesy trwałego ich współdziałania³⁰. Przy takim założeniu kooperacja, obok koncentracji i koordynacji, to jedna z form integracji, która różni się od innych stosunkowo najmniejszym stopniem nasilenia procesów integracyjnych. Integracja miałaby być pojęciem zbiorczym, obejmującym wszelkie przejawy współpracy.

Z kolei L. Kostórkiewicz³¹ prezentuje pogląd, wedle którego pojęcie integracji (pionowej – gdyż ten rodzaj integracji był obiektem zainteresowania autora³²) wchodzi w zakres kooperacji (pionowej). Efektem integracji jest połączenie co najmniej dwóch kolejnych faz wytwarzania danego produktu albo w ramach utworzonej jednostki, albo w wyniku powiązania faz więzami kontraktowymi. To, co pozwalałoby na wyróżnienie integracji z szerszego pojęcia kooperacji to cecha szczególna w postaci tworzenia „centralnego ośrodka jedności ekonomicznej i organizacyjnej”. Ośrodek koordynujący jest tu wyznacznikiem integracji, a nie – jak w przypadku wyżej prezentowanego poglądu – wyznacznikiem tylko jednego z jej rodzajów. Wkrótce okaże się, że cecha ta jest postrzegana jako charakterystyczna dla koncentracji. Co wnosi nowego ten pogląd to stwierdzenie, że centralne sterowanie nie jest cechą przypisywaną (przynajmniej bez żadnych zastrzeżeń) kooperacji.

Jeżeli niektórzy autorzy prezentują pogląd, że obok kooperacji formą integracji jest także koncentracja, to logicznym następstwem byłoby stwierdzenie, że oba pojęcia: kooperacja i koncentracja znaczeniowo się nie pokrywają. Koncentracja jest rozumiana jako zjawisko polegające na skupianiu i scalaniu czynników produkcji, w celu poprawy efektywności w zakresie wykorzystania dostępnych środków pracy i technologii. Do tej definicji należałoby dodać cechę wyróżniającą w stosunku do kooperacji, jaką jest inny sposób podejmowania decyzji w układzie skoncentrowanym. Mianowicie, w odróżnieniu od kooperacji, gdzie następuje koordynacja działań i decyzji między uczestnikami, przy koncentracji mamy do czynienia z two-

29 H. Mreła, *op. cit.*, s. 22.

30 H. Mreła, *op. cit.*, s. 25. Por. także: E. Samborska-Boć, Układy powiązań w kooperacji przemysłowej, Wrocław 1982, str. 8, która wymienia dwa typy integracji: kooperacyjny i koncentracyjny, z których ten pierwszy jest formą słabszą integracji.

31 *Op. cit.*, s. 15.

32 Podział na integrację (kooperację) pionową i poziomą wiąże się z kwestią, czy we współpracy uczestniczą podmioty, których działanie obejmuje te same lub też różne etapy produkcji.

rzeniem „centralnego ośrodka sterowania”. Co za tym idzie – w przypadku koncentracji uczestnicy mają mniejszą swobodę działania³³. Część autorów prezentuje stanowisko, wedle którego przy szerokim ujęciu koncentracji jako każdej postaci trwałej współpracy, to kooperacja będzie jej najsłabszą formą³⁴.

Koordynacja z kolei jest rozumiana jako proces polegający na zapewnieniu współdziałania gospodarczego określonych jednostek gospodarczych³⁵, na uzgadnianiu działań części jakiejś większej całości³⁶. Jest on nierozzerwalnie związany z kooperacją i nie może być rozpatrywany jako alternatywa dla niej. Jak już wskazano, następstwem specjalizacji jest kooperacja, a co za tym idzie – także i koordynacja jako kolejny etap rozwoju. Koordynację można ująć jako cechę prawidłowo funkcjonującej kooperacji. Koordynacja przyczynia się do realizacji celu, jakim jest uzgodnienie działań wewnątrz układu kooperacji.

Na zakończenie i by utrzymać przejrzystość dalszych wywodów, autor proponuje przyjąć następujący system pojęć. Znaczeniowo najszersze jest pojęcie integracji. Będzie ono traktowane jako pojęcie zbiorcze, oznaczające ogół procesów prowadzących do scalenia, połączenia sił wielu podmiotów w realizacji tożsamy lub zbliżonych celów. Integrowanie może sięgać dalej lub bliżej i ze względu na ten aspekt można dokonać podziału form integracji. W skrajnym przypadku owo połączenie sił jest tak daleko idące, że będzie można mówić o utworzeniu nowego bytu organizacyjnego, którego efektem będzie utrata samodzielnej pozycji uczestników integracji czy to pod względem prawnym, czy ekonomicznym. Ten typ integracji można określić mianem koncentracji.

Kooperacja z kolei będzie drugą formą integracji, która rozpatrywana *a contrario* w stosunku do koncentracji zapewnić będzie współdziałanie, ale nie kosztem likwidacji istniejącej odrębności podmiotów. Będzie ona cechować się, oczywiście, także innymi przymiotami, ale o nich dalej.

Co do pojęcia specjalizacji, to relację z kooperacją należałoby widzieć jak relację przyczyna (a raczej jedna z możliwych przyczyn) – skutek. Specjalizacja powoduje, że procesy produkcyjne muszą być podejmowane w ramach współpracy pomiędzy różnymi podmiotami. Następuje więc integracja, a jedną z jej możliwych form będzie kooperacja.

Z kolei koordynacja jawi się jedynie jako nieodłączna cecha kooperacji, której brak jest w koncentracji. Koordynacja zakłada współpracę podmiotów na płasz-

33 Przytoczona definicja koncentracji odnosi się do tzw. koncentracji strukturalnej, która jest uważana za właściwą formę koncentracji. Obok niej, niektórzy autorzy wyróżniają koncentrację funkcjonalną, w której, w odróżnieniu od strukturalnej, uczestniczące w niej podmioty zachowują niezależność prawną i organizacyjną. Koncentracja w takim znaczeniu byłaby synonimem kooperacji. Por. S. Włodyka, *Prawo gospodarcze. Zarys systemu*. Część ogólna, t. 1, Warszawa 1981, s. 215.

34 Por. A. Szumański, *op. cit.*, s. 23 i przytoczoną tam literaturę.

35 S. Włodyka, *Umowa o kooperację gospodarczą w międzynarodowym obrocie gospodarczym*. Księga pamiątkowa ku czci Profesora Stefana Grzybowskiego, Zeszyty Naukowe UJ 1985, t. 771, s. 92–93.

36 I. Weiss, *Koordynacja gospodarcza, studium prawne*, Kraków 1977, s. 24–25.

czyżnie podejmowania decyzji o kierunku rozwoju i działania. Przy koncentracji taka współpraca jest zbyt cenna i nawet niemożliwa, gdyż ewentualni współpracownicy utracili przecież możliwość samodzielnego działania i swobodnego podejmowania decyzji na rzecz utworzonego nowego bytu.

Podane definicje pojęć przynajmniej w ograniczonym stopniu przybliżają do odpowiedzi na pytanie, czym kooperacja jest, a czym nie? Autor przedstawił przyjętą przez siebie klasyfikację pojęć, nie rosząc sobie pretensji przedstawienia klasyfikacji uniwersalnej. Należy raczej patrzeć na nią przez pryzmat celu artykułu. Klasyfikacja ta ukazuje całe bogactwo tematyki współpracy między różnymi podmiotami. Unaocznia, że kooperacja jest jedną z możliwych dróg, która w pewnych warunkach sprawdzi się, a w innych już nie.

5. Definicje pozytywne kooperacji

Poznaliśmy już miejsce kooperacji w systemie pojęć. Nie sposób jednak na tym poprzestać. Nie powtarzając argumentów o trudnościach pojęciowych w tej materii, należy mieć na uwadze to, że jak dotychczas znaleźliśmy głównie definicję „negatywną” kooperacji – czym ona nie jest. Można w tej chwili przejść do prezentowanych ujęć pozytywnych. Takie „uniwersalne” definicje zasadniczo sprowadzają się do jednego, a mianowicie do wymienienia cech charakterystycznych zjawiska kooperacji. W tym zakresie punktem wyjścia niech będzie definicja zaproponowana przez A. Szumańskiego³⁷, dotycząca wprawdzie międzynarodowej kooperacji przemysłowej, ale także i w tej pracy przydatnej. Jak zauważył sam autor, kooperacja jest zjawiskiem obiektywnym i sama okoliczność, że ma miejsce pomiędzy podmiotami należącymi do jednego czy też do różnych krajów, przy samej definicji nie ma większego znaczenia³⁸. Można pójść dalej i zaryzykować stwierdzenie, że to samo można odnieść do określenia „przemysłowa”, które określa jedynie zakres przedmiotowy pewnego rodzaju kooperacji, ale samo przez się nie decyduje o cechach kooperacji. Autor pod pojęciem (międzynarodowej) kooperacji (przemysłowej) rozumie współdziałanie dwóch lub więcej przedsiębiorstw (pochodzących z różnych państw, w szeroko rozumianym procesie produkcji), polegające na synchronizacji ich własnej działalności gospodarczej oraz na wzajemnej wymianie świadczeń.

Autor buduje definicję międzynarodowej kooperacji przemysłowej poprzez scharakteryzowanie samej kooperacji, a następnie omówienie pozostałych członów pojęcia (międzynarodowy i przemysłowy charakter kooperacji). W tym miejscu najbardziej interesuje nas pojęcie kooperacji w oderwaniu od jej międzynarodowego, jak i przemysłowego charakteru. Przy omawianiu kooperacji należy omówić pokrótce dwa elementy składowe zaliczające się do cech kooperacji. Pierwszym elementem

37 *Op. cit.*, s. 48

38 Por. także S. Włodyka, *Strategiczne umowy przedsiębiorców*, Warszawa 2000, s. 193.

jest synchronizacja działań. Pod tym pojęciem kryje się powiązanie niezależnych od siebie jednostek wspólnym celem, powstanie pewnej wspólnoty pracy i interesów, funkcjonalnej współzależności procesów produkcyjnych podejmowanych przez kooperantów. Synchronizacja działań to nic innego jak koordynacja uczestników zjawiska kooperacji.

Element drugi to wzajemne świadczenia, czyli świadczenie usług przez wszystkich kooperantów, przy czym usługi te nakierowane są jedynie na realizację potrzeb określonego podmiotu – kooperanta³⁹, można by powiedzieć – nie są „anonimowe”, z samego założenia mają określonego odbiorcę⁴⁰. Ekonomiści tę cechę kooperacji ujmują pod pojęciem adresowości świadczeń. Należy wyjaśnić wzajemny stosunek obu wymienionych elementów. Autor przyjmuje, że oba elementy są równorzędne, czyli żaden z nich nie pełni jedynie funkcji akcesoryjnej w stosunku do drugiego. Wynika to z samego nastawienia kooperantów, którzy w praktyce traktują element synchronizacji jako równie istotny, co wymianę świadczeń. Skoro kooperacja jest czymś pojęciowo odmiennym od „jednorazowych” stosunków umownych, to trwałość, którą zakłada synchronizacja, jest elementem koniecznym.

Podana definicja kooperacji ma tę zaletę, że w sposób bardzo syntetyczny opisuje istotę pojęcia, próbując znaleźć znak równości pomiędzy innymi definicjami. Żeby dokładniej to zrozumieć, trzeba te inne uniwersalne definicje przytoczyć. I tak, według J. Poczobuta, kooperacja to *„forma kompleksowej współpracy dwóch lub więcej wzajemnie niezależnych pod względem prawnym i ekonomicznym podmiotów gospodarczych (...) oparta na umowie cywilnoprawnej, która polega na organizacji procesu produkcji (ewentualnie również jego przygotowaniu oraz zbyciu) dóbr finalnych w oparciu o komplementarność działań tych podmiotów przejawiającą się w sferze obrotu w postaci dostaw i usług o charakterze adresowym. Pożądane, lecz niekonieczne jest, aby tak pojmowana kooperacja wykazywała się trwałością i długookresowością oraz kompensatą wartości świadczeń kooperacyjnych poszczególnych stron”*⁴¹.

F. Kulpa opisuje kooperację jako *„tworzenie względnie trwałych związków w płaszczyźnie produkcyjno-handlowej, naukowo-badawczej i technicznej między przedsiębiorstwami (...) w oparciu o podział pracy i zasady wzajemnych korzyści”*⁴².

Według E. Tabaczyńskiego, kooperacja przemysłowa to *„takie działanie dwu lub więcej podmiotów gospodarczych, które polega na trwałym zsynchronizowa-*

39 Tzn. wszystkie świadczenia mają nie potencjalnego, ale już określonego z góry adresata.

40 W przeciwieństwie do usług świadczonych w ramach „zwykłych”, niekooperacyjnych stosunków umownych, gdzie adresatem świadczeń jest klient „potencjalny”, bliżej nieokreślony w tym rozumieniu, że nie posiada wspólnych ze świadczeniobiorcą celów.

41 J. Poczobut, *op. cit.*, s. 27.

42 F. Kulpa, Kooperacja przemysłowa między Polską a rozwiniętymi krajami Europy Zachodniej, *Ekonomista* 1972, nr 5, s. 927–928.

niu ich procesów produkcyjnych i/lub zbytu towarów oraz usług i uzyskaniu układu komplementarnego, optymalnego z punktu widzenia wyników ekonomicznych podejmujących ją podmiotów"⁴³.

Powstanie wspólnoty pracy i interesów w oparciu o umownie uzgodniony podział czynności procesu wytwórczego oraz długotrwale systematycznie wzajemne dostawy i świadczenia to kooperacja w rozumieniu J. Anusza⁴⁴.

Definicja S. Włodyki: „*Szczególny rodzaj współpracy między przedsiębiorstwami w zakresie ich działalności gospodarczej wyrażającej się w tym, że jest ona czynna, trwała, komplementarna, kompleksowa oraz prowadzi do powstania specyficznej wspólnoty interesów*”⁴⁵.

Przez wszystkie przytoczone definicje przetaczają się takie pojęcia, jak: trwałość, kompleksowość, komplementarność, adresowość, wspólnota interesów, odrębność gospodarcza etc. Większość z nich można ująć w ramach synchronizacji świadczeń. Przykładowo, jeżeli chodzi o trwałość, to fakt, że kooperacja nie jest przedsięwzięciem jednorazowym wynika już sam z siebie z synchronizacji, bo w przeciwnym razie synchronizacja pozbawiona byłaby rozsądnego uzasadnienia. Jeżeli już podejmowany jest trud synchronizacji działań stron, to zakłada się, że stosunek istniejący między nimi będzie względnie trwały, przeciwny stosunkowi „jednorazowemu”⁴⁶. Podobnie i komplementarność jest związana z synchronizacją świadczeń, a mianowicie jest jej przesłanką – bez komplementarności nie ma potrzeby ani możliwości synchronizacji. Tylko podmioty, które w określonych warunkach uzupełniają wzajemnie swoje działania, potrzebują synchronizacji tych działań. Synchronizacja w warunkach, gdzie komplementarność świadczeń nie występuje, pozbawiona byłaby swojej najważniejszej przesłanki, wynikającej ze specjalizacji. Odrębność ekonomiczna jest przesłanką *sine qua non* synchronizacji, przynajmniej w przyjętym znaczeniu. Już była o tym mowa przy okazji koncentracji – uzależnienie wyklucza synchronizację, gdyż w takim układzie zastępuje ją system poleceń. Wspólnota interesów z kolei musi istnieć, jeżeli już następuje synchronizacja – trudno wyobrazić sobie synchronizację świadczeń podmiotów, które mają odrębne cele. Potencjalni kooperanci decydują się na współpracę, widząc w niej łatwiejszą drogę do osiągnięcia zamierzonych celów, łatwiejszą aniżeli samotne zmaganie się z konkurencją. Jeżeli kooperację rozumie się jako coś przeciwnego konkurencji, to istnienie wspólnoty interesów wydaje się być stanem naturalnym.

43 J. Tabaczyński, *op. cit.*, s. 16.

44 J. Anusz, *Kooperacja przemysłowa Wschód – Zachód*, Przegląd Handlu Zagranicznego 1971, str. 137.

45 S. Włodyka, *Spór o pojęcie kooperacji gospodarczej i umowy kooperacyjnej*, Państwo i Prawo 1986, z. 3, s. 35.

46 Por. także definicję kooperacji przytaczaną w wymienionym w przyp. 13 Przewodniku sporządzania międzynarodowych kontraktów kooperacji przemysłowej wydanym pod auspicjami Europejskiej Komisji Gospodarczej ONZ: „Przez kontrakty kooperacji rozumie się operacje wykraczające poza bezpośrednią sprzedaż lub kupno dóbr i usług i które przewidują powstanie między stronami należącymi do różnych krajów trwałej wspólnoty interesów, zapewniającej uzyskanie wzajemnych korzyści”.

Kompleksowość współpracy oznacza, że kooperanci nie poprzestają na jednorodnych świadczeniach, nie ograniczają się do jednego tylko „poziomu” czy też „zakresu” współpracy. Kooperacja będzie odznaczać się różnorodnością działań i zaniechań kooperantów⁴⁷. W przypadku kooperacji w ramach jednego procesu produkcyjnego, z określonym produktem finalnym, rzeczywiście kompleksowość występuje, współdziałanie musi być kompleksowe, by osiągnąć ten produkt. W innym przypadku, gdy kooperują podmioty, których działalność jest zbliżona lub wręcz zbieżna, cecha taka jak kompleksowość nie będzie wyznacznikiem kooperacji. Wszak nie można w takim przypadku wyodrębnić jakiegoś zamkniętego katalogu świadczeń wzajemnych czy też na rzecz osób trzecich, który oznaczałby, że współdziałanie nabiera cech kompleksowego. Gdy celem kooperacji jest podwyższenie poziomu produkcji czy też podniesienie jakości wyrobów, nie ma na dobrą sprawę produktu finalnego, *ergo* – nie ma drogi do wytworzenia tego produktu, na której niezbędna stawałaby się współpraca kompleksowa.

6. Spółdzielczość a kooperacja

Ażeby kwestia definicji kooperacji w niniejszym artykule była ujęta w sposób możliwie wyczerpujący, pozostaje do rozważenia jeszcze jeden jej aspekt. Mianowicie dotyczy on wzajemnego stosunku pojęć kooperacji i spółdzielczości. Wszystkie dotychczas przytoczone definicje nie odwoływały się w żaden sposób do regulacji prawa spółdzielczego, a mówiąc ogólniej – do spółdzielczości. A przecież, jeżeli by poprzestać na słownikowym znaczeniu pojęć, to w konsekwencji należałoby przyjąć, że kooperacja jest synonimem spółdzielczości. Na gruncie języka polskiego źródłosłowem pojęcia „spółdzielczość” jest właśnie rzeczownik „kooperowanie”. Archaiczną formą wyrazu „spółdzielnia” jest z kolei „kooperatywa”⁴⁸. Poświęcenie uwagi wyłącznie definicjom językowym nie jest jednakże, jak już wspomniano, rozwiązaniem satysfakcjonującym badacza. Poniżej rozważona zostanie kwestia, czy do zaniechania wszelkich dyskusji na temat samego pojęcia kooperacji wystarczające byłoby skorzystanie z dorobku nauk humanistycznych z zakresu spółdzielczości. Wskazywane do tej pory definicje, nienawiązujące w żaden sposób do zagadnienia spółdzielczości, sugerowałyby odpowiedź negatywną na tak sformułowane pytanie. Należałoby jednak pokusić się o szersze uzasadnienie takiego stanowiska.

Prawidłowe podejście przy badaniu zjawiska spółdzielczości wymaga przytoczenia jego cech i następnie skonfrontowania ich z dotychczas wywiedzionymi cechami kooperacji. Zdefiniowanie zaś zjawiska spółdzielczości jest w porównaniu z wyjaśnianiem pojęcia kooperacji o tyle łatwiejszym zadaniem, że istota spółdziel-

47 S. Włodyka (red.), *Prawo umów w obrocie gospodarczym*, Warszawa 2001, s. 526.

48 Takie zbliżenie pojęciowe utrzymuje się po dziś dzień w innych językach. Przykładowo, w języku angielskim jednostka organizacyjna posiadająca cechy polskiej spółdzielni jest zwana „cooperative”. Podobnie, na gruncie prawa francuskiego „la coopérative” to spółdzielnia.

czości została określona już w połowie XIX wieku i zasadniczy jej zręb pozostaje bez zmian, ciesząc się przy tym akceptacją nie tylko wśród teoretyków, ale i praktyków. Prawodawca wydaje się prezentować podobne stanowisko.

Punktem wyjścia niech będzie przytoczenie zasad spółdzielczości, które pomimo sędziwego wieku co do istoty, nie uległy większym zmianom. Zasady te zostały wypracowane przez twórców organizacji, która dla następnych pokoleń stała się spółdzielnią wzorcową. Mowa tu o założonym w 1844 roku Roczdejskim Stowarzyszeniu Sprawiedliwych Pionierów. Zasady spółdzielczości, zwane także zasadami roczdejskimi, mają obecnie następującą treść:

- 1) dobrowolne członkostwo,
- 2) demokratyczny system zarządzania,
- 3) ograniczone oprocentowanie wkładów członkowskich,
- 4) podział ewentualnych nadwyżek na rozwój spółdzielni, środki wspólnego użytku oraz między członków na podstawie ich decyzji i proporcjonalnie do ich transakcji ze spółdzielnią,
- 5) gromadzenie środków na szkolenia i oświatę,
- 6) współpraca spółdzielni w skali lokalnej, krajowej i międzynarodowej,
- 7) dbałość o miejscową społeczność i otoczenie⁴⁹.

Zasady te zostały zaakceptowane przez polskiego ustawodawcę (a przynajmniej nie zostały przez niego zanegowane – przez pozostawienie znacznej części materii do regulacji w statutach spółdzielni). Pomimo, że owe zasady są głównie nośnikiem idei związanych z ruchem spółdzielczym, to niektóre z nich mogą być pomocne przy rozpatrywaniu spółdzielni jako formy kooperacji. Opierając się na nich można zarazem podać definicję spółdzielni – podmiotu, poprzez który możliwa jest realizacja tychże zasad. Spółdzielnia będzie jednostką organizacyjną o niestałej ilości członków, członkostwo w której nabywa się na zasadzie dobrowolności. Nie są więc tworzone sztuczne bariery dla napływu nowych członków. Głównym celem istnienia spółdzielni jest przysparzanie jej członkom korzyści, które nie sprowadzają się jedynie do korzyści ekonomicznych, ale obejmują także korzyści w zakresie edukacji czy kultury. Spółdzielnię tworzy nie kapitał, ale członkowie i to w ich rękach zawsze spoczywa kontrola działań spółdzielni, sprawowana na demokratycznych zasadach, gwarantujących równość członków.

Pierwszym zagadnieniem, jakie należałoby poruszyć przy omawianiu stosunku pojęć kooperacji i spółdzielczości, jest kwestia czynnego udziału podmiotów w kooperacji. Jest to kwestia zasadnicza także z punktu widzenia innych prawnych form organizacyjnych możliwych do zastosowania w ramach kooperacji. Nasuwa się mianowicie pytanie, czy samo utworzenie odrębnej od podmiotów kooperujących jed-

49 Zasady spółdzielczości w brzmieniu ustalonym przez Międzynarodowy Związek Spółdzielczości. Źródło: www.ica.coop.

nostki organizacyjnej oznacza już czynny ich udział w procesie kooperacji, czynny w tym znaczeniu, że nieobejmujący jedynie etapu podejmowania decyzji, ale także w skład którego wchodzi czynności faktyczne? Czynny udział to udział już nie tylko kapitałowy, ale także angażowanie własnych sił wytwórczych, pracy, organizacji, ziemi. Patrząc z tej perspektywy na jednostkę organizacyjną, jaką jest spółdzielnia, odpowiedź na pytanie, czy jej członkowie biorą czynny udział w jej funkcjonowaniu, nie może być jednoznaczna. Bazą majątkową, na której opiera się działalność spółdzielni, jest kapitał pochodzący z wkładów na udziały członków. Jest rzeczą oczywistą, że spółdzielnie wymagające od swoich członków jedynie udziału kapitałowego istnieją, a wręcz stanowią przeważającą grupę wśród form spółdzielni (*vide* spółdzielcze kasy oszczędnościowo–kredytowe, spółdzielnie mieszkaniowe)⁵⁰. Obok nich istnieje także grupa, której istotą jest właśnie praca członków, przy czym ich zaangażowanie finansowe z założenia pozostaje kwestią drugoplanową (spółdzielnie pracy, socjalne, inwalidów). Pomiędzy tymi dwiema grupami funkcjonują spółdzielnie, gdzie oba te czynniki – kapitał i praca, wydają się być, w sposób mniej lub bardziej widoczny, wyśrodkowane. Na gruncie prawa polskiego przykładem niech będą spółdzielnie produkcji rolnej, gdzie wkład w postaci gospodarstwa występuje obok (fakultatywnych) wkładów pieniężnych, a praca członka musi być także traktowana jako czynnik produkcji przekazywany przez członków w celu realizacji wspólnego przedsięwzięcia⁵¹.

Przykładowo: w przeciwieństwie do spółek kapitałowych, zysk wypracowany przez spółdzielnię może być w decydującym stopniu uzależniony od aktywności jej członków. W spółdzielniach pracy członkowie, obok wynagrodzenia, otrzymują część udziału w zyskach proporcjonalnie do „wkładu pracy”. Zyski te są zależne między innymi od ich zaangażowania w pracę dla spółdzielni. Spółdzielnie produkcji rolnej, w postaci charakterystycznej dla państw zachodnich, osiągają nadwyżkę bilansową (czyli zasadniczo – zysk) poprzez proces, na początku którego znajdują się transakcje nawiązywane z własnymi członkami (zasada zależności wysokości udziału w ostatecznym zysku spółdzielni od wartości transakcji z nią zawieranych). Przynajmniej więc teoretycznie (nie biorąc pod uwagę takich czynników jak popyt czy administracyjne ograniczenia w produkcji) spółdzielnia, sprzedająca przykładowo przetworcom większą ilość płodów rolnych dostarczonych przez jej członków, wypracowuje większy zysk. *Ergo* – im wydajniejsza praca członka, im większa jego aktywność w stosunkach ze spółdzielnią, tym większe dla niego korzyści; pracując, wytwarzając produkty, czynnie uczestniczy w działalności spółdzielni. Słowem podsumowania, w spółdzielniach o charakterze produkcyjnym, gdzie obowiązuje zasada rozliczania się według pierwotnych reguł roczdelskich – zależnie od ob-

50 Wystarczy wspomnieć, że spółdzielcze kasy oszczędnościowo–kredytowe mogą pochwalić się liczbą członków wynoszącą niemal 1,5 miliona, zaś samych placówek SKOK jest ponad 1,5 tys. Źródło: www.skok.pl.

51 Por. art. 155 § 1 ustawy z dnia 16 września 1982 r. Prawo spółdzielcze (Tekst jednolity: Dz.U. 2003 r., Nr 188 poz. 1848).

rotu ze spółdzielnią, czynny udział kooperanta, jakim jest członek spółdzielni, będzie z pewnością faktem. Kapitał okazuje się nie być jedynym łącznikiem pomiędzy członkami, a zarazem ich celem – w spółdzielni chodzi o połączenie sił tak osobistych, jak i gospodarczych członków⁵².

Skoro przynajmniej część spółdzielni spełnia wymóg czynnego udziału członków w jej działaniach, to należałoby postawić kolejne pytanie, tym razem o to, czy pomiędzy członkami takich spółdzielni istnieje synchronizacja działań. Jak już wcześniej zauważono, samo pojęcie synchronizacji działań jest bogate treściowo. Jedną z przesłanek jej istnienia jest zachowanie niezależności podmiotów, których działania podlegają synchronizacji. Czy w spółdzielni brak jest centralnego ośrodka koordynacyjnego, który „narzucałby” swoją wolę członkom? Czy zarząd spółdzielni nie pełni właśnie takiej roli? Czy relacja spółdzielnia – członek staje się istotą działalności tej jednostki organizacyjnej, a co za tym idzie – czy nie mamy tu do czynienia z pewnym rodzajem koncentracji i utratą przynajmniej w jakimś stopniu samodzielności w działaniu członków spółdzielni? Spółdzielnia jako twór z założenia na wskroś demokratyczny powinna być organizacją, w której członkostwo nie oznacza utraty samodzielności. Wystarczy przytoczyć jedną z zasad roczdelskich mówiących o wolnym członkostwie, czyli o swobodzie wyboru pomiędzy pozostaniem w organizacji a odejściem z niej. Wystarczy także powołać się na aspekt historyczny – wspomnieć, że spółdzielnia powstała jako przeciwwaga dla współpracy z podmiotem silniejszym ekonomicznie, która w dłuższym okresie czasu powoduje zależność i brak wpływu na kierunek zaangażowania własnych czynników produkcji⁵³. Można stąd wysnuć wniosek, że zasadniczo z samej istoty ruchu spółdzielczego powinna wynikać przesłanka niezależności członków, zarówno od siebie nawzajem, jak i od samej spółdzielni.

Możliwe byłoby wysunięcie tezy, że jeżeli niezależność wynika jedynie z możliwości wstąpienia lub wystąpienia z organizacji, to spółdzielnia na dobrą sprawę nie różniłaby się od kodeksowych typów spółek kapitałowych, w przypadku których ustawodawca też przecież umożliwia udziałowcom czy akcjonariuszom na różnych zasadach i w różnych okolicznościach wystąpienie ze spółki. Dochodzimy w tym momencie do istoty istnienia samej spółdzielni. Tym, co będzie ją odróżniać od spółek kapitałowych jest cel – prowadzenie działalności gospodarczej, która z założenia ma nie przysparzać wcale zysku samej spółdzielni, a wyłącznie jej członkom. Z tej cechy można wysnuć ogólniejszą myśl – spółki kapitałowe żyją własnym życiem dzięki posiadanemu kapitałowi, dostarczonemu przez udziałowców lub akcjonariuszy. Z kolei spółdzielnia żyje dzięki jednostkom ją tworzącym. Spółdzielnia bez (przynajmniej kilku) członków jest martwa, spółka kapitałowa zaś istnieje na-

52 Por. E. Taylor, *O istocie współdzielczości*, Lwów 1916, s. 25.

53 „Spółdzielczość dąży do uwolnienia człowieka z pęt zależności gospodarczej, do podniesienia jego wartości i godności osobistej i do wszechstronnego rozwinięcia jego sił twórczych” – J. Chmielewski, *Podręcznik Spółdzielczości*, Warszawa 1937, s. 42.

wet przy znikomym stanie liczebnym udziałowców (wynoszącym nawet 1). Wynikałoby z tego, że to spółdzielnia jest uzależniona od swoich członków – ważny jest w niej nie tyle kapitał, co członkostwo. Skoro tak jest, to taka „silna” pozycja członków, w połączeniu z demokratyczną zasadą rządów w spółdzielni, gwarantowałyby im niezależność. Niezależność w tym znaczeniu, że niemożliwe jest prawne uzależnienie członka od tworzonego podmiotu, zachowana jest kontrola i brak jest możliwości „wyzwolenia się” podmiotu z władzy wszystkich członków. Zaangażowanie ponadto innych, poza kapitałem, sił wytwórczych (praca, ziemia) wzmacnia jeszcze bardziej znaczenie podmiotów uczestniczących, a wzmocnienie to jest widoczne w szczególności w możliwości samodzielnego decydowania o losach wkładu pracy czy ziemi. Losy kapitału mogą się toczyć w oderwaniu od człowieka. Nie jest tak w przypadku osobistej pracy czy własności, które są niejako „naznaczone” tym, że od kogoś pochodzą lub do kogoś przynależą.

Przy założeniu, że do przyjęcia jest rozumienie niezależności podmiotów w przytoczony powyżej sposób, kolejną kwestią jest występowanie koordynacji działań kooperantów. Te działania będą koordynowane właśnie przez stworzony podmiot – spółdzielnię. Można nawet zaryzykować stwierdzenie, że potrzeba takiej koordynacji pcha właśnie grupę osób do powołania do życia spółdzielni; „na poziomie” spółdzielni taka koordynacja, powodująca lepsze wykorzystanie dostępnych środków, jest ułatwiona. Jednocześnie nie występują obawy, że ośrodek koordynujący przeistoczy się w podmiot koncentrujący, skoro, jak wyżej zauważono, spółdzielnia jest uzależniona od członków.

Czy świadczenia członków w ramach spółdzielni mają z góry określonego, zindywidualizowanego odbiorcę? Czy cechą taką, jak otwartość na nowych członków, można pogodzić z brakiem anonimowości świadczeń obu stron? I czy w ogóle można mówić o „adresowości” w przypadku, gdy z trudem można zaakceptować założenie, że członek spółdzielni świadczy na rzecz innego członka? Jeszcze raz trzeba odwołać się do rozumienia opisywanej w tym miejscu cechy kooperacji. Jeżeli pod tym pojęciem rozumiemy coś przeciwnego do „anonimowości” świadczeń, to można stwierdzić, że owe świadczenia przestają być anonimowe poprzez odpowiednie sformułowania zawarte w statutach spółdzielni. Nie jest bowiem tak, że otwartość na nowych członków oznacza zupełną dowolność w cechach, jakimi mieliby się wyróżniać członkowie spółdzielni. Stawia się im wymogi, które powinni spełnić. Wymogi te nie mogą mieć charakteru dyskryminującego, a mają służyć realizacji celów spółdzielni. Czy nie można stwierdzić, że potencjalny członek, próbując spełnić te wstępne wymogi, przygotowuje się już do świadczenia na rzecz nie dowolnego, ale ściśle określonego, statutem, odbiorcy? Odnosi się to, rzecz jasna, tylko do określonego rodzaju spółdzielni, ale faktem jest, że takie spółdzielnie i takie postanowienia statutowe istnieją. Adresatem jednakowoż będzie zawsze spółdzielnia. Można doszukiwać się „pośredniego” zindywidualizowania świadczeń w sytuacji, gdy są realizowane „poprzez” spółdzielnię i dzięki temu umożliwiona jest reali-

zacja innych świadczeń przez odrębne podmioty. Jednakże w świetle przytoczonych już definicji kooperacji taka koncepcja wydaje się być nie do utrzymania.

Trwały charakter stosunków łączących członków w ramach spółdzielni (stosunków pośrednio pomiędzy samymi kooperantami – z wykorzystaniem spółdzielni jako podmiotu koordynującego) nie wymaga szerszego opisu. Spółdzielnia z samego założenia jest tworzona jako jednostka, która ma skupiać podmioty myślące o trwałej współpracy. Zresztą, ponadto z istoty członkostwa, bycia członkiem wynika, że nie ma tu miejsca na „jednorazowe” tylko zaangażowanie się w działalność spółdzielni.

Słowem podsumowania tego wątku, stawianie znaku równości pomiędzy kooperacją w rozumieniu podanym powyżej i spółdzielczością, bez postawienia przy tym jakichkolwiek zastrzeżeń, byłoby posunięciem niewłaściwym. Należy mieć na uwadze, że znaczna część działających obecnie spółdzielni nie spełnia podstawowych założeń, którymi miałyby się odznaczać kooperacja (czynny charakter), a inne spełnia tylko przy przyjęciu pewnych koncepcji, które mogą wydawać się kontrowersyjne (wzajemność świadczeń, ich zindywidualizowanie). Autor stoi na stanowisku, że jednak i w ramach spółdzielczości występują elementy kooperacji, oczywiście nie we wszystkich jej odmianach i oczywiście przy jednoczesnym poczynieniu pewnych zastrzeżeń odnośnie stosunków panujących wewnątrz spółdzielni. Nie można nie brać pod uwagę tego, że ruch spółdzielczy od samego początku był nastawiony na łączenie sił (słabych ekonomicznie) podmiotów w celu zaspokajania ich potrzeb życiowych, czyli że podstawy tego ruchu są w pewnym stopniu zbieżne z tymi związanymi z kooperacją. W ramach spółdzielni następuje współpraca jej członków, a także i podział ryzyka; członków łączy wspólnota działań na rzecz spółdzielni. Spółdzielczość nie oznacza kooperacji, ale tkwią w niej elementy kooperacji, będące jednocześnie elementami istotnymi dla spółdzielczości. Przez wzgląd na ten fakt kooperacja w ramach spółdzielczości wymagać będzie przeprowadzenia głębszych badań w przyszłości, które, z racji objętości artykułu, nie mogą być w tym miejscu podjęte. Autor pisze „w ramach”, bo taki jest wzajemny stosunek pojęć – kooperacja jawi się jako jeden ze sposobów realizowania zasad spółdzielczości. Jeden z wielu, przy czym nie jest on ani gorszym, ani lepszym. Pewność pod tym względem można mieć odnośnie stwierdzenia, że kooperacja „typu spółdzielczego” jest do zaakceptowania.

7. Próba wypracowania definicji kooperacji w rolnictwie

Przy podsumowaniu dotychczasowych rozważań, obowiązkiem autora będzie ostateczne udzielenie odpowiedzi na postawione na początku rozdziału pytanie, jak należałoby rozumieć kooperację w takiej dziedzinie gospodarki, jaką jest rolnictwo. Należy jeszcze raz podkreślić, że wypracowana przez autora definicja będzie definicją nie pretendującą do miana uniwersalnej. Ma służyć z góry określonemu ce-

lowi – podjęciu dalszych badań nad możliwością zastosowania różnych rozwiązań prawnych związanych ściśle z kooperacją, wypracowanych głównie przez praktykę, a które znalazłyby zastosowanie w odniesieniu współpracy w dziedzinie rolnictwa. Ten cel determinuje rozumienie kooperacji w niniejszym artykule.

Dotychczas przytoczone poglądy nauki w temacie pojęcia kooperacji posłużyły wyodrębnieniu cech charakterystycznych zjawiska. Cechy w ten sposób zaprezentowane można odnieść i do kooperacji w dziedzinie rolnictwa. Jednakże ze względu na specyfikę rolnictwa, nie należałoby poprzestać na wskazanym już katalogu cech, ale warto omówić tę tematykę szerzej.

Można wyjść z założenia, że kooperacja to proces, którego efektem jest powstanie szczególnego rodzaju więzi pomiędzy kooperantami. Wiąż ta ma charakter zarówno ekonomiczny, jak i prawny. Z ekonomicznego punktu widzenia kooperacja to proces, w którym tworzy się wspólnota 1) pracy, 2) celu.

Wspólnota pracy oznacza, że tym, co wiąże kooperantów, jest podejmowanie przedsięwzięć, w które wszystkie strony angażują własne środki, nie tylko kapitałowe, ale także materialne czy organizacyjne (siła robocza). Praca oznacza aktywność, co przesądza o wyłączeniu z pojęcia kooperacji wyłącznie kapitałowego uczestnictwa w przedsięwzięciu⁵⁴. Powodem takiego wyłączenia jest stwierdzenie, że ujęcie w ramach kooperacji także i kooperanta wyłącznie kapitałowego, zaangażowanie wyłącznie kapitału uniemożliwiłoby nadanie pojęciu kooperacji jakiegoś szczególnego charakteru – kooperacja stałaby się zbiorczym pojęciem, które opisując wszelkie formy współdziałania (bo do tego sprowadzałoby się ujęcie w tym pojęciu uczestnictwa jedynie kapitałem) zarazem niczemu by nie służyło. Trzeba wziąć także pod uwagę fakt, że już w dziedzinie gospodarki, której ma dotyczyć artykuł – w rolnictwie – kooperantami z pewnością będą, przynajmniej po jednej stronie, ale także – co ważniejsze – nieraz i po obu, producenci rolni, którzy do zaoferowania mają głównie siły wytwórcze w postaci ziemi, organizacji i pracy. Kapitał wydaje się nie być (bo z przyczyn ekonomicznych być nie może) pierwszoplanowym z angażowanych środków. Przy konstruowaniu definicji kooperacji nie powinno się zapominać o specyficznych cechach kooperantów.

Przede wszystkim kooperacja będzie współpracą o czynnym charakterze, gdzie obok procesów decyzyjnych mają miejsce także i procesy faktycznie związane z wykorzystywaniem należących do kooperantów czynników produkcji. Kooperowanie nie będzie oznaczało biernego uczestnictwa, musi oznaczać czynne działanie.

W tym miejscu wypada opisać kolejną cechę kooperacji w rolnictwie, jaką jest jej produkcyjny charakter. Z racji tego, że kooperantami w omawianym zakresie, przynajmniej po jednej stronie, mają być producenci rolni, to oczywiste jest, że kooperacja będzie dotyczyć tego, co jest ich głównym zajęciem. Kooperacja w rolni-

54 Por. J. Nadler, *op. cit.*, s. 160 i 161.

ctwie będzie miała produkcyjny charakter⁵⁵. Kwestią drugorzędną wydaje się być z kolei, które etapy rolniczego procesu wytwórczego będą objęte kooperacją. Ważne jest tu jednak zastrzeżenie, że istotą kooperacji w rolnictwie jest produkcja, może zaś występować albo samodzielnie, albo w powiązaniu z innymi przedsięwzięciami, które towarzyszą produkcji (marketing, transport etc.)⁵⁶

Wspólnota celu oznacza, że przedsięwzięcie, jakiego podejmują się kooperanci, ma w efekcie przynieść im określone wymierne korzyści, przy czym korzyści te, przynajmniej w jakimś zakresie, są dla nich wspólne. Innymi słowy, cele stawiane sobie przez kooperantów w pewnym stopniu można sprowadzić „do wspólnego mianownika”. Będzie istniała taka sfera ich interesów, gdzie sukces jednej strony będzie zarówno oznaczał pozytywne konsekwencje dla innych. W nauce prakseologii taki układ kooperacji nazwany jest układem organicznym⁵⁷ i od nieorganicznego będzie się odróżniał właśnie istnieniem celu, wspólnego celu, do którego dążą kooperanci.

W ich zbiorczym ujęciu realizowane przez kooperantów cele nie mogą być przeciwstawne. Wspólnota celu nie oznacza jednakże, że cele te mają być jednakowe. Podmioty decydują się na współpracę, gdy może ona przynieść zysk im – poszczególnym kooperantom. Wymagana jest jedynie zbieżność celów w jakimś zakresie. Przykładowo: producent rolny i przetwórcza – obaj liczą na dobre efekty produkcji rolnej i kooperując w zakresie produkcji mają na względzie ten sam cel, gdyż wiedzą, że od powodzenia na rynku ich produktu ostatecznego uzależniony jest ich zysk. Oczywiście, istnieją więc cele całkiem odmienne, chociażby w momencie określania wielkości dostaw i partycypacji w zyskach oraz rozkładu ryzyka. Jednakże nie przekreśla to istnienia także sfery, w której kooperujący „stoją po tej samej stronie”, gdy wzajemne ich działania nie są im obojętne, a lepsze prosperowanie jednego z nich oznacza jednocześnie wynik dodatni dla innych.

Ch. Gide⁵⁸, odnosząc się co prawda do spółdzielni, ale trafnie także w stosunku do wszelkich form kooperacji, stwierdził, że „*gdy kooperacja staje się tylko interesem, jest ona zawsze złym interesem*”. Chodzi tu oczywiście o interes jednostkowy, nie wspólny kilku podmiotom, a często przeciwstawny. Stwierdzenie to dobrze oddaje istotę kooperacji – ma ona rację bytu tam, gdzie więcej niż jeden podmiot ma wspólny do zrealizowania cel i widzi w realizacji tego celu wspólny interes.

Obok wspólnoty pracy i celu, jako cecha kooperacji powinna być wymieniona samodzielność kooperantów⁵⁹. Należy ją rozumieć jako coś przeciwstawnego sytu-

55 Kooperacja przemysłowa może przybierać postać kooperacji produkcyjnej, jak i pozaprodukcyjnej (np. prace badawcze). Por. w tym względzie A. Szumański, *op. cit.*, s. 39–42, J. Poczubut, *op. cit.*, s. 21.

56 Jeżeli przyjmie się podział kooperacji na przedprodukcyjną, produkcyjną i poprodukcyjną, to kooperacja w rolnictwie będzie kooperacją produkcyjną, z tym że nic nie stoi na przeszkodzie, by także i inne etapy, poza produkcją, były objęte kooperacją, o ile etap produkcji jest już nią objęty.

57 T. Kotarbiński, *op. cit.*, s. 158.

58 Ch. Gide, *Zasady ekonomii społecznej*, Warszawa 1914, s. 322.

59 Była to zresztą także cecha charakterystyczna kooperacji produkcyjnej w rolnictwie popieranej przez władze państwowe w latach 70-tych i 80-tych XX wieku. Warte jest to podkreślenia z tego powodu, że stronami (między-

acji, w której brak jest wpływu podmiotów angażujących siły wytwórcze na rozwój współpracy. Nie jest wykluczona kooperacja w postaci tworzenia organizacyjnie wyodrębnionej jednostki, o ile kooperanci zachowują decydujący wpływ na jej działanie, a celem jednostki jest przede wszystkim koordynacja działań założycieli. Jako wyróżnik autor proponuje posłużyć się oceną, co dla nowo utworzonego podmiotu stanowi uzasadnienie działania. Jak długo na pierwszym miejscu znajdować się będzie wspólny interes założycieli, a nie wyłącznie zysk wypracowany przez ten podmiot, tak długo mielibyśmy do czynienia z kooperacją. W momencie „odseparowania”, „usamodzielnienia się” kwestii kapitału od kwestii członkostwa, znika jedna z cech kooperacji. Samodzielność kooperantów jest najlepiej zagwarantowana w warunkach zależności (w ekonomicznym rozumieniu tego pojęcia) od nich wszelkich form powoływanych przez nich do życia.

Oczywistą konsekwencją cechy takiej, jak samodzielność podmiotów, jest podstawa prawna współpracy – umowa cywilnoprawna. W ramach stosunków cywilnoprawnych, powstających poprzez zawarcie umowy, wszystkie strony kooperacji układają współpracę według własnych potrzeb i możliwości, nie będąc przy tym związanymi jakimikolwiek (poza ustawowymi granicami) wytycznymi co do treści owej współpracy.

Nie wydaje się być z kolei, wbrew prezentowanym opiniom, cechą konieczną wzajemność świadczeń kooperantów w ramach układu kooperacji. Motywem działania kooperantów w niektórych typach kooperacji nie jest z samego założenia oczekiwanie na świadczenie ze strony pozostałych podmiotów. Jeżeli zakładana jest jednostka organizacyjna odrębna od kooperantów, której istotą jest ułatwianie kooperowania, przez nią realizować ma się owa wspólnota celu, to i efektem jej działania będą świadczenia na rzecz podmiotów ją tworzących. Ale nie może być tu mowy o świadczeniach wzajemnych pomiędzy kooperantami. Wzajemne świadczenia cechują tylko określoną grupę form kooperacji.

Z kolei należy się zgodzić, że cechą obowiązkowo występującą jest trwałość kooperacji, w znaczeniu przeciwieństwa jednorazowości. Opisywanie jednorazowych transakcji mija się z celem pracy – ukazaniem rozwiązań, które w razie ich zastosowania będą miały widoczny pozytywny wpływ na położenie podmiotów kooperujących. Autor stoi na stanowisku, że długotrwały i pewny rozwój można osiągnąć jedynie na drodze współpracy cechującej się trwałością.

Tak więc pod pojęciem kooperacji autor rozumie taki układ, w którym podmioty kooperujące ze względu na zbieżne, przynajmniej częściowo, cele wchodzą w trwałe stosunki umowne, których przedmiotem jest przede wszystkim produkcja rolna oraz w ramach których zobowiązują się do czynnego współdziałania w ich realizacji, zachowując przy tym swoją odrębność i niezależność względem innych.

sektorowych) umów kooperacyjnych były także, obok rolników indywidualnych, jednostki gospodarki uspołecznionej, a pomimo to równość stron była zasadniczo zachowana. Por. A. Lichorowicz, *op. cit.*, s. 13.