

KRZYSZTOF KOCHANOWSKI\*

## PRAKTYCZNE UWARUNKOWANIA UMOWY TRANSPORTU MULTIMODALNEGO W POLSCE

### Abstrakt

Celem niniejszej publikacji jest zwięźle przedstawienie uwarunkowań faktycznych, jakie kształtują obecnie praktykę zawierania i wykonywania umowy transportu multimodalnego w Polsce. Przedmiotem zainteresowania autora jest w szczególności pytanie, jak uczestnicy obrotu kształtują swoje stosunki prawne związane z transportem multimodalnym, jaka jest ich świadomość w tym zakresie i jakie z tego wynikają konsekwencje. Doktrynalny aspekt umowy transportu multimodalnego jest uwzględniony w takim zakresie, w jakim jest to niezbędne z punktu widzenia analizy najczęściej spotykanych stanów faktycznych. Z uwagi na charakter publikacji sposób przedstawienia przez autora wybranych z materii badawczej zagadnień jest maksymalnie syntetyczny.

**Słowa kluczowe:** transport multimodalny, MTO, *Lex Mercatoria*, umowa przewozu.

### WPROWADZENIE

Należy na wstępie podkreślić, że w niniejszym artykule umowa przewozu multimodalnego została potraktowana jako umowa zasadniczo odrębna od klasycznej umowy przewozu drogą morską, a tym bardziej od umowy przewozu drogą lądową lub powietrzną. Umowa transportu multimodalnego inkorporuje w swojej treści elementy poszczególnych umów przewozowych oraz umów o innym, akcesoryjnym względem samego przewozu charakterze. Jest to więc oddzielna, swoista umowa nienazwana, odrębna od umowy przewozu drogą morską, choćby dlatego, że obejmuje usługi częściowe wykonywane w całości

---

\* Dr Krzysztof Piotr Kochanowski, radca prawny, Przewodniczący Polskiego Stowarzyszenia Prawa Morskiego. Prowadzi kancelarię prawną w Gdyni zajmującą się prawem morskim.

na łądzie, a także te, które same w sobie nie są usługami przewozowymi (załadunek, rozładunek, skład, konsygnacja etc.). Dla potrzeb tej publikacji przyjęto ogólną definicję umowy transportu multimodalnego znajdującą się w *Leksykonie prawa morskiego, 100 podstawowych pojęć*, pod redakcją D. Pyć i I. Zużewicz-Wiewiórowskiej, według którego umowa taka obejmuje przewóz ładunków na podstawie jednej umowy przy wykorzystaniu więcej niż jednego środka różnych gałęzi transportu<sup>1</sup>.

## 1. KONSTRUKCJA I CHARAKTER UMOWY TRANSPORTU MULTIMODALNEGO

W obrocie angażującym polskie porty możemy spotkać obecnie trzy rozwiązania. Po pierwsze, organizator przewozu jest *de facto* agentem wysyłającego lub odbiorcy, czyli zwykle spedytorem. Zawiera on serię niezależnych od siebie umów z przewoźnikami branżowymi i innymi usługodawcami, a sam odpowiada względem strony ładunkowej za wykonawców poszczególnych odcinków jedynie jako spedytor, to jest na podstawie domniemanej winy w wyborze (art. 799 k.c.). Nie dochodzi tu jednak do zawarcia jednolitej umowy transportu multimodalnego *sensu stricto*. Po drugie, jeden z przewoźników – *Multimodal Transport Operator* (MTO) – bierze na siebie rolę organizatora całości przewozu, sam dokonuje przewozu na części trasy (zwykle na odcinku oceanicznym) i samodzielnie wystawia list przewozowy, powierzając przewozy na pozostałych częściach trasy oraz pozostałe niezbędne czynności faktyczne i prawne innym wyspecjalizowanym podmiotom. Po trzecie, uniwersalna spółka (lub inny podmiot) logistyczna – *Logistic Operator* (LO) – przejmuje rolę organizatora całości przewozu, nie wykonując wszakże samemu żadnej części przewozu, samodzielnie wystawiając list przewozowy, lecz zarazem powierzając przewozy na wszystkich odcinkach oraz pozostałe niezbędne czynności faktyczne i prawne innym wyspecjalizowanym podmiotom.

Dotychczasowe analizy umowy przewozu multimodalnego na gruncie prawa polskiego ogniskowały się jedynie na pewnych wybranych, specyficznych aspektach tej umowy, pomijając wszakże jej całościowy charakter. Piśmiennictwo krajowe wyróżnia trzy charakterystyczne dla tej umowy, podstawowe problemy:

- określenie momentu i miejsca powstania ewentualnej szkody;
- różne reżimy prawne ograniczenia lub wyłączenia odpowiedzialności przewoźnika na różnych etapach przewozu;
- wpływ zasad odpowiedzialności deliktowej na zdarzenia objęte umową.

---

<sup>1</sup> I. Zużewicz-Wiewiórowska, *Przewóz multimodalny*, [w:] red. D. Pyć, I. Zużewicz-Wiewiórowska, *Leksykon prawa morskiego, 100 podstawowych pojęć*, C.H. Beck, Warszawa 2013, s. 471 i nast.

Na uwagę zasługują jednak także inne, równie znaczące kwestie dotyczące samego procesu zawierania umowy oraz identyfikacji podmiotów uczestniczących w tym procesie. Są to m.in. następujące zagadnienia-pytania: kto w danym stosunku umownym jest przewoźnikiem multimodalnym, kto jest frachtującym, kto odbiorcą, a kto jedynie pośrednikiem; na czym rzecz i na jakiej podstawie prawnej działa pośrednik; kim jest MTO/LO i gdzie ma siedzibę; do czego zobowiązał się MTO/LO i wobec kogo; kim są podwykonawcy MTO/LO i w jakim charakterze działają; jakiemu prawu poddana została umowa transportu multimodalnego i jaki sąd jest właściwy do rozstrzygnięcia sporów wynikłych w związku z jej wykonywaniem?

Dla strony ładunkowej wszystkie te zagadnienia mają nie tylko wpływ na jej prawa i obowiązki, ale także na praktyczną możliwość realizacji jej uprawnień, a także na potencjalne zagrożenie wynikające z faktu zawierania umowy z często nieznanym bliżej podmiotem, na niejasnych lub skomplikowanych warunkach, w oparciu o obcy system prawny i poddanej jurysdykcji obcych sądów.

Jak już wspomniano, umowa transportu multimodalnego nie została dotąd w Polsce poddana żadnym kompleksowym regulacjom prawnym, a i za granicą ukształtowała się jako owoc praktyki żeglugowej, a nie legislacji. Co więcej, przepisy prawa polskiego nie znajdują na co dzień zastosowania do umów transportu multimodalnego zawieranych i wykonywanych w Polsce. Trzeba bowiem podkreślić z całą mocą, iż umowa transportu multimodalnego funkcjonuje dziś w Polsce zasadniczo jako umowa poddana prawu obcemu, opracowana przez prawników zagranicznych w taki sposób, aby maksymalnie odpowiadała interesom zagranicznych przewoźników i operatorów multimodalnych i w tym między innymi celu poddana jurysdykcji sądów wybranych przez przewoźnika multimodalnego. Jakkolwiek niektóre etapy podróży są w pewnej mierze regulowane przez prawo polskie, to jednak jest to wyjątek, a nie reguła. Ponadto owo „prawo zagraniczne” nie oznacza bynajmniej jednego, wybranego przez wszystkich uczestników rynku systemu prawnego, ale różni się ono w zależności od tego, jaki podmiot pełni w danym przypadku rolę przewoźnika lub operatora multimodalnego. To on bowiem narzuca prawo i jurysdykcje, jakie będą miały zastosowanie do danego przewozu.

Konkretna, jednostkowa umowa transportu multimodalnego, choć brzmi to dla prawnika-akademika jak herezja, opiera się bowiem zwykle na kilku różnych porządkach prawnych jednocześnie, a jej kluczowe pojęcia, terminy i warunki są rozumiane rozmaicie w zależności od tego, gdzie i w jakim celu je akurat interpretuje. Ten swoisty synkretyzm prawniczy jest efektem nieskrępowanej ewolucji owej gałęzi działalności gospodarczej, którą jest transport międzynarodowy. Rozwijając swoje przedsiębiorstwa i oferując nowe usługi międzynarodowi przedsiębiorcy transportowi i spedytorzy nie zastanawiali się, czy wykonywanie przez nich czynności będą mieściły się w ramach tej lub innej umowy nazwa-

nej systemu prawnego państwa X lub Y. Zamiast tego zaproponowali swoim kontrahentom złożoną i wyrafinowaną usługę, zbudowaną pod względem prawnym z różnych, często nie do końca pasujących do siebie elementów. Mimo to, taka *ad hoc* zbudowana konstrukcja okazuje się nad wyraz trwała i zarazem uniwersalna. Ujmując rzecz inaczej, przedsiębiorcy tworzący nowoczesne systemy transportowo-logistyczne nie pytali miejscowych prawników o to, czy zastosowane rozwiązania będą kompatybilne z lokalnymi systemami prawnymi<sup>2</sup>. Nie pytali, bo w wielu przypadkach – na przykład w wypadku Polski – ich to nie interesowało. Skoro bowiem Polska nie wykazywała i nie wykazuje dalej bliższego zainteresowania w normowaniu tego rodzaju działalności gospodarczej prowadzonej na jej terytorium, to nie było i nie ma potrzeby, by zagraniczni przedsiębiorcy uwzględniali w swej działalności unormowania prawa polskiego.

W efekcie takiego procesu, we współczesnym transporcie międzynarodowym różne systemy prawne przeplatają się dziś ze sobą nawzajem, nakładając się na siebie, konkurując i wykluczając wzajemnie, co – paradoksalnie – nie ma większego negatywnego wpływu na efektywność tej działalności.

Czym jest więc dzisiejszy transport multimodalny, jakie podmioty są weń zaangażowane i gdzie znajdują się źródła prawa regulującego ten rodzaj działalności gospodarczej? Próba scharakteryzowania samej uniwersalnej niejako, wzorcowej umowy transportu multimodalnego nie jest zadaniem łatwym, zważywszy m.in. na:

- złożony charakter tej usługi;
- ilość podmiotów bezpośrednio lub pośrednio zaangażowanych w wykonanie umowy;
- czynnik geograficzny – wykonywanie jednej i tej samej usługi na terenie różnych państw o różnych systemach prawnych oraz dodatkowo na morzu pełnym;
- brak jednolitej kodyfikacji nie tylko w skali świata, ale także w Unii Europejskiej, a nawet w obrębie poszczególnych państw.

Jednocześnie w obrocie światowym umowa ta funkcjonuje obecnie w postaci dość ujednoczonej, co zawdzięczać należy w głównej mierze postępującej unifikacji standardowych dokumentów przewozowych, która prowadzi do standaryzacji warunków i zasad najczęściej stosowanych w żegludze umów, w tym i umowy transportu multimodalnego. Toteż umowa transportu multimodalnego, jako dobrze wyodrębniony, choć nieskodyfikowany typ umowy przewozowej, powstała i funkcjonuje w rezultacie oddolnej niejako uniformizacji wzorców

---

<sup>2</sup> Por. *Prawo Morskie*, red. J. Łopuski, t. I, Bydgoszcz 1996, s. 98, gdzie autor wspomina, skądinąd krytycznie, o ograniczonej roli, jaką nauka prawa wywiera na rozwój tej dziedziny prawa (tj. prawa morskiego), zauważając, cyt.: (...) *przez wieki prawo handlowe morskie było prawem praktyków, a nie uczonych poszukujących prawa „najlepszego” opierając się na dorobku myśli społecznej.*

umownych (konosamenty multimodalne, *sea waybills* etc.), przy czym wzorce te inkorporują do swojej treści rozwiązania i zasady określone przez międzynarodowe konwencje przewozowe (RH, RHV, CMR), zasady z dawna stosowane w ogólnych warunkach tradycyjnych morskich listów przewozowych oraz rozwiązanie specyficzne, właściwe tylko dla tego rodzaju umowy (np. koncepcja podmiotu określanego jako *Merchant* w aspekcie przewozu multimodalnego). Umowa ta jest więc w całości tworem praktyki handlowej, a nie efektem prac konkretnego ustawodawcy lub organizacji międzynarodowej.

Co zaś najistotniejsze, transport międzynarodowy funkcjonuje obecnie w oparciu o „mieszanie” krajowych porządków prawnych (w Polsce prawa krajowego i regulacji europejskich), konwencji międzynarodowych, zwyczajów handlowych, ogólnych warunków, wzorcowych formularzy, zasad wewnętrznych poszczególnych korporacji i wreszcie „przyzwyczajień stron”. Zarazem wzajemna komunikacja handlowa prowadzona jest w uproszczonym języku angielskim, przy użyciu często niedookreślonych zwrotów i wyrażeń, których znaczenie nie jest bynajmniej jednoznaczne dla uczestników obrotu, choć z owej ambiwalentności nie zdają oni sobie niejednokrotnie sprawy. Co więcej obecnie, w efekcie zmian w naszym ustawodawstwie spowodowanych między innymi wejściem Polski do Unii Europejskiej, stosunki gospodarcze z zakresu transportu międzynarodowego są w znacznej mierze poddawane prawu obcemu i jurysdykcji obcych sądów – z czego również polscy uczestnicy tego obrotu często nie zdają sobie sprawy. W tak funkcjonującym międzynarodowym obrocie handlowym prawo polskie jest tylko jedną z wielu części większej całości.

Dodatkowym czynnikiem komplikującym zasady transportu multimodalnego jest posługiwanie się przez wielu jego uczestników obrotu własnymi (*B/L General Terms & Conditions*) lub branżowymi (np. OPWS) ogólnymi warunkami umów, formularzami etc. Przy czym kontrahenci odwołują się do nich automatycznie i często bezrefleksyjnie, nie zastanawiając się, jak mają się dane warunki do konkretnej umowy, a także do warunków równocześnie stosowanych i narzucanych przez inne strony tej samej transakcji. Z drugiej zaś strony ich klienci prawie nigdy nie zapoznają się z narzucanymi im warunkami, a przynajmniej nie czynią tego tak długo, jak przewożony ładunek nie zniknie lub ulegnie zniszczeniu. Dość powszechne doświadczenie wskazuje, iż zdecydowana większość eksporterów i importerów towarów w handlu międzynarodowym nigdy nie zapoznała się z treścią odwrotnej strony dokumentu przewozowego, lecz zawsze zakłada, iż ktoś inny (np. spedytor lub ubezpieczyciel) będzie w związku z tym troszczył się o ich interes.

Praktyka powszechnego użycia standardowych formularzy morskich listów przewozowych lub umów o świadczenie usług spedycyjnych lub logistycznych jest wyjątkowo częsta w handlu morskim. Powoduje ona, iż w rezultacie większość regulacji prawnych w tej sferze stanowią szeroko przejęte interpretacje powszech-

nie stosowanych klauzul umownych lub orzeczeń dotyczących ich interpretacji, jakie mogą być inkorporowane do umów przewozowych w drodze umowy stron<sup>3</sup>. Umowa przewozu multimodalnego nie jest więc w ogóle kształtowana przez jej strony lub przez danego ustawodawcę, ale wyłącznie przez samego operatora multimodalnego oraz pośrednio przez sądy państw, gdzie akurat przyjdzie toczyć proces związany z wykonaniem i interpretacją takiej umowy<sup>4</sup>.

## 2. ŚWIADOMOŚĆ STRON UMOWY JAKO CZYNNIK WPLYWAJĄCY NA TREŚĆ I SPOSÓB JEJ WYKONANIA

Zagadnienia psychologiczne nieczęsto stanowią przedmiot zainteresowania prawa gospodarczego. Kwestia świadomości uczestników obrotu jest istotna w związku z umowami konsumenckimi. W obrocie gospodarczym przyjmuje się zwykle pewne zunifikowane wzorce i standardy wiedzy, kompetencji i świadomości uczestników obrotu. Zakłada się, że do wszystkich uczestników takiego obrotu należy stosować te same kryteria i mierniki, niezależnie od tego, czy mamy do czynienia z międzynarodową korporacją, czy drobnym przedsiębiorcą. Jest to założenie zarazem idealistyczne, jak i pragmatyczne. Idealistyczne – bo przyjmuje za rzeczywistość pewną fikcję, a właściwie wzorec przedsiębiorczości uniwersalnej i absolutnie kompetentnej. Jest to poniekąd specjalna transpozycja na grunt prawa gospodarczego ogólnej zasady *ignorantia iuris nocet*. W tej wersji brzmi ona: „jeśli prowadzisz działalność gospodarczą musisz wiedzieć wszystko, co tylko może mieć wpływ na prowadzony przez ciebie interes; jeśli nie wiesz – twoja strata”. Oczywiście jest, że zasada taka premiuje wielkie korporacje, bo tylko one mogą sobie pozwolić na odpowiednio liczny sztab ekspertów. Założenie to jest zarazem pragmatyczne, bo na co dzień nie sposób wszak różnicować praw i obowiązków stron umowy w zależności od tego, czy podmiot X osiąga

<sup>3</sup> M. Dockray, *Cases and materials on the carriage of goods by sea*, Routledge-Cavendish, Oxon 2007, s. 2.

<sup>4</sup> Uwagi prof. A Tettenborna w: *Codification – best left to states or to someone else?* Materiały z konferencji naukowej na Uniwersytecie Mikołaja Kopernika w Toruniu w ramach *X Europejskiego Kolokwium Badań Prawa Morskiego – “Kodyfikacje prawa morskiego”*, 20–21 września 2018., cyt.: *By far the most significant codificatory developments take the form of standard contracts terms produced by the shipping industry or trade bodies. It is these that dictate the form of transactions; allow new forms of shipping business to flourish; and allow changes to be made easily and seamlessly when they appear to be necessary. Increasingly the book on maritime lawyers’ shelves, even in civil law countries, are likely to take the form of commentaries not on national or international legislation but on privately-ordered forms of contract. This is what the industry wants, and what will allow it the full potential to develop in efficiency and productivity in the next few decades.*



obrotu liczone w tysiącach, milionach, czy miliardach euro. Niewiele jest zapewne dziedzin gospodarki, gdzie problem ten występuje z większą wyrazistością, niż w transporcie międzynarodowym.

Doświadczenie wskazuje, iż na rynku polskim w sferze świadomości i kompetencji uczestników obrotu transportowego możemy wyróżnić następujące problemy i zagadnienia:

- wadliwa autoidentyfikacja – kim właściwie jestem w łańcuchu świadczonych usług?;
- wadliwa identyfikacja (faktyczna i prawna) partnerów biznesowych, usługodawców, podwykonawców etc.;
- wadliwa świadomość w odniesieniu do swoich praw i obowiązków – co mi wolno, czego mi nie wolno i dlaczego?;
- błędne mniemanie w odniesieniu do przepisów regulujących działalność uprawianą przez danego przedsiębiorcę oraz podstaw prawnych takiej aktywności;
- niezrozumienie treści, przeznaczenia i waloru prawnego dokumentów stosowanych w transporcie;
- stan świadomości i kompetencje kierownictwa firmy *versus* stan świadomości i kompetencje szeregowego pracownika;
- zrozumienie lub niezrozumienie danej sytuacji przez zagraniczną firmę-matkę i jej wpływ na działania polskich podmiotów zależnych;
- brak wiedzy i świadomości jako podstawowa reguła działania (zasada: „nie zawracam sobie tym głowy”);
- podejście, zasób wiedzy i/lub poziom ignorancji organów administracji państwowej i wymiaru sprawiedliwości.

Każde z tych zagadnień może mieć przemożny wpływ na to, jak dany podmiot ukształtuje swoje stosunki prawne z kontrahentami, jak zinterpretuje umowę i dokumenty wytworzone na jej podstawie, na jakie ryzyka się wystawi i jak będzie mógł zabezpieczyć swoje interesy.

### 3. ZUNIFIKOWANA UMOWA PRZEWOZU MULTIMODALNEGO JAKO PRZYKŁAD DZISIEJSZEGO *LEX MERCATORIA*

Mimo tak złożonej, nieuporządkowanej i dalece synkretycznej natury standardowa umowa transportu multimodalnego jest we współczesnych stosunkach żeglugowych przykładem zadziwiającej, oddolnej unifikacji treści i formy. Należy bowiem zauważyć, iż zdecydowana większość międzynarodowych przewozów multimodalnych dokonywana jest obecnie w oparciu o niesłychanie ujednoczone wzorce umowne. Mam tu na myśli standardowe warunki przewozu na podstawie konosamentu lub listu przewozowego (*General Terms & Conditions*)

stosowane przez wszystkich właściwie MTO i LO, niezależnie od tego, czy są oni jednocześnie przewoźnikami faktycznymi, czy też nie. Jednolitość tę osiągnięto samorzutnie, oddolnie, w efekcie dopasowywania, dostosowywania i uniformizacji warunków takiej umowy. Nie tylko konstrukcja, prawa i obowiązki stron, zasady odpowiedzialności, ale i terminologia oraz nomenklatura wszystkich tych warunków jest do złudzenia podobna. W tym procesie nie miało udziału żadne poszczególne państwo, ani żadna międzynarodowa organizacja gospodarcza. Zapewne, wszystkie one inkorporują Reguły Haskie i Hasko-Visbijskie, oraz – w odniesieniu do rynku amerykańskiego – reguły amerykańskiej COGSA. Na tym wszakże wpływ odgórnych niejako regulacji międzynarodowych się kończy. Co więcej, umowy o nieomal identycznej treści poddawane są różnym systemom prawnym (prawo angielskie, niemieckie, francuskie, chińskie, japońskie) i różnym jurysdykcjom. Ale treść samej umowy pozostaje mimo to taka sama.

Można więc pokusić się o śmiałą tezę, iż umowa transportu multimodalnego stanowi współczesne „upostaciowienie” *Lex Mercatoria*, oczywiście tylko w odniesieniu do umowy multimodalnego przewozu liniowego.

Na gruncie warunków krajowych stosowane dziś w obrocie prawo międzynarodowego transportu multimodalnego wykazuje daleko idącą autonomiczność względem systemu prawa krajowego. Mam na myśli pewną niezależność tak w odniesieniu do prawa materialnego (Kodeks morski, konwencje międzynarodowe), jak i prawa procesowego, to jest reguł postępowania sądowego w przypadku konfliktu. Proces pewnego „usamodzielniania” się prawa morskiego trwa w świecie od dawna, w Polsce zaś przynajmniej od roku 1961, kiedy uchwalono pierwszy Kodeks morski, czyniąc to na 3 lata przed uchwaleniem Kodeksu cywilnego. Ten względny kosmopolityzm prawa morskiego wynika z jego międzynarodowego charakteru, a zarazem z praktycznej potrzeby uniformizacji reguł gry w handlu morskim. Nie można byłoby wszak prowadzić interesów, będących przecież rodzajem gry, gdyby każdy z graczy posługiwał się innym zestawem reguł i postępował wyłącznie według własnych zasad, ignorując jednocześnie reguły stosowane przez współpartnera.

Jak powiedziano, Kodeks morski usamodzielniał – w pewnym mocno ograniczonym zakresie jedynie – polskie prawo morskie od niektórych reguł prawa cywilnego (np. umowne przedłużanie terminu przedawnienia). Drugim etapem owej emancypacji, datowanym już na początek XXI w., było oderwanie się stosowanego w Polsce prawa morskiego od reguł nie tylko Kodeksu cywilnego, ale i Kodeksu morskiego, a także emancypacja względem polskiego systemu sądowego. Proces ten przebiegł w sposób niezauważalny nieomal, bo też i mało kto się tym interesował.

Nakreślone wyżej specyficzne cechy handlowych stosunków żeglugowych spowodowały międzynarodowy uniformizm i zarazem stosunkowo dużą statyczność (trwałość) prawa morskiego oraz jego niepodatność na zmienne w cza-



sie doktryny i mody prawne. Miał rację znany francuski prawnik morski, gdy twierdził, że różnice ras, historii, klimatu, ustroju politycznego i gospodarczego, powodujące w zasadzie odmienność praw i zwyczajów na lądzie, mają zarazem minimalny wpływ na prawo morskie. Prawo to właśnie ze względu na swój międzynarodowy specjalistyczny charakter, było zawsze wyjątkowo odporne na wpływ doktryn prawnych<sup>5</sup>.

W istocie bowiem, to nie stosunki wewnętrzne państw nadmorskich, ale ich stosunki zagraniczne wpływają na kształtowanie się ich prawa morskiego. Wykorzystując swoją siłę ekonomiczną, starają się one często narzucić to prawo innym uczestnikom obrotu żeglugowego. Najlepszym przykładem są tu Wielka Brytania w XIX w. i USA w XX w. Ekspansja żeglugowa poszczególnych państw wiąże się z reguły z ekspansją ich prawa morskiego, odbywa się to różnymi drogami, przede wszystkim jednak poprzez klauzule standardowych dokumentów używanych w międzynarodowym obrocie żeglugowym, przez międzynarodowe konwencje oraz poprzez mniej lub bardziej subtelne narzucanie uczestnikom obrotu jurysdykcji swoich sądów lub arbitraży<sup>6</sup>.

Efektom takich oddziaływań jest też polskie prawo morskie, będące z jednej strony sumą zasad i konstrukcji polskiego prawa cywilnego, pozostającego od dawna pod wpływem prawa francuskiego i niemieckiego, z drugiej zaś konwencji międzynarodowych, międzynarodowych zwyczajów handlowych i norm prawa unijnego. Mechanizm ten nie zawsze budził entuzjazm luminarzy polskiego prawa morskiego, by przypomnieć choćby filipiki prof. Jana Łopuskiego kierowane swego czasu przeciwko bezrefleksyjnemu przyjmowaniu zagranicznych lub poniekąd „kosmopolitycznych” rozwiązań i mechanizmów do systemu polskiego prawa morskiego<sup>7</sup>. Nie zmienia to jednak faktu, iż dzisiejszy kształt polskiego prawa morskiego jest nieuniknionym efektem udziału Polski w globalnym rynku żeglugowym. Rynek ten – milcząco, ale stanowczo – nie uznaje odrębności systemów prawnych państw-uczestników, karcąc odstępców i nad wyraz oszczędnie nagradzając posłusznych.

Polskie prawo morskie, prawo w działaniu podkreślmy, jest dziś bowiem rezultatem połączenia i ścierania się zarazem następujących elementów i czynników, z których najważniejsze to:

- prawo niemieckie, jako prawo byłego zaboru pruskiego i podstawowa składowa systemu polskiego prawa cywilnego (stąd na przykład koncepcja armatora, obca prawu anglosaskiemu, a także pojęcie załadowcy);
- prawo francuskie, będące również zwornikiem polskiego prawa cywilnego (np. koncepcja umowy przewozu morskiego – *contrat d'affrètement*);

<sup>5</sup> J. Łopuski, *Odpowiedzialność za szkodę w żegludze morskiej*, Gdańsk 1969, s. 35.

<sup>6</sup> J. Łopuski, *op. cit.*, s. 38.

<sup>7</sup> J. Łopuski, *op. cit.*, s. 27.

- konwencje międzynarodowe, mające z istoty rzeczy pierwszeństwo tak nad prawem krajowym, jak i nad prawem unijnym, wprowadzające często rozwiązania stworzone *ad hoc*, nie oparte na żadnym konkretnym systemie prawnym;
- prawo unijne mające pierwszeństwo nad prawem krajowym, ale ustępujące przepisom konwencyjnym;
- międzynarodowe zwyczaje handlowe;
- ogólne warunki handlowe narzucane przez zagranicznych przedsiębiorców operujących w Polsce (wszelkie *General Terms & Conditions*) oraz przez przedsiębiorców polskich (np. OPWS);
- prawo obce wprowadzane do umowy poprzez owe *General Terms & Conditions* przez tychże zagranicznych przedsiębiorców;
- brak doświadczenia polskich sądów, tak w zakresie stosowania prawa morskiego, jak i w szczególności odnośnie realiów obrotu morskiego.

Nie jest to oczywiście sytuacja zupełnie nowa, gdyż podobne oceny przedstawił blisko pół wieku temu prof. Jan Łopuski<sup>8</sup>. Jednak w ciągu lat, jakie minęły od chwili publikacji jego refleksji sytuacja stała się jeszcze bardziej płynna i złożona.

Odejście od prawa polskiego na rzecz porządków prawnych innych państw, w praktyce zaś głównie prawa angielskiego, w sposób naturalny wybieranego przez większość graczy rynkowych powoduje konieczność przybliżenia przynajmniej niektórych jego rozwiązań, a w szczególności sposobu w jaki jest ono skonstruowane i jak funkcjonuje w obrocie. Trzeba zatem wskazać zasadniczą różnicę pomiędzy kontynentalnym, a więc i polskim rozumieniem oraz funkcjonowaniem prawa morskiego, a podejściem anglosaskim. W Polsce zasadą jest tworzenie zrazu abstrakcyjnej konstrukcji cywilnoprawnej, a dopiero następnie dostosowywanie do nich konkretnych dokumentów przewozowych. Zatem

---

<sup>8</sup> J. Łopuski, *op. cit.*, s. 66 i 67: „Stosunki odszkodowawcze związane z żegluga morską regulowane są przez zespół norm, składający się z przepisów kodeksu cywilnego i morskiego oraz z różnych przepisów związkowych, których wzajemny stosunek musi określać w szczególności wykładnia stosowana przez doktrynę i judykaturę. Przy tego rodzaju uregulowaniu szansa powstania luk i niejasności w prawie jest znacznie większa niż w przypadku, gdy określona dziedzina stosunków jest uregulowana systemem norm opracowanym w oparciu o jednolitą koncepcję. W konkretnym wypadku dodatkowym źródłem niepewności są szczególnie rozwiązania znajdujące się w kodeksie morskim, a w jeszcze większym zakresie – w konwencjach międzynarodowych. Stanowią one przejście zasad i koncepcji właściwych obcym systemom prawnym. Wystarczy wspomnieć różnorodne przepisy wyłączające lub ograniczające odpowiedzialność. Niemale trudności w zakresie wykładni stwarzają klauzule umowne określające zakres odpowiedzialności odszkodowawczej podmiotów obrotu morskiego zawarte w standardowych warunkach i formularzach stosowanych w obrocie morskim. (...) Tymczasem kodeks morski nie zawiera żadnych generalnych dyrektyw w przedmiocie wykładni jego przepisów i tłumaczenia oświadczeń woli składanych w zakresie stosunków uregulowanych prawem morskim.”

w naszym kręgu kulturowym – mam na myśli kulturę prawniczą – rodzaj i typ danej umowy determinują następnie treść, formę i znaczenie dokumentu stworzonego w efekcie (w celu) zawarcia określonej umowy. W systemie angielskim jest natomiast odwrotnie – to rodzaj zastosowanego dokumentu decyduje o tym, jaką umowę zawarto. Forma i nazwa dokumentu (współ)decydują o kwantyfikacji umowy zawartej przez strony. Dlatego też podręczniki angielskie nie omawiają „umowy czarteru na czas” czy „umowy przewozu ładunku”, jak to jest w zwyczaju w prawie polskim, a zamiast tego omawiają czarterpartię i konosament.

#### 4. KONSEKWENCJE AKTUALNYCH TRENDÓW ROZWOJOWYCH W MORSKIM TRANSPORCIE LINIOWYM

Warto prześledzić podstawowe zjawiska i procesy, które obecnie kształtują realia obrotu i będą miały zapewne decydujący wpływ na to, jak transport ten będzie wyglądał w niedalekiej przyszłości. Czynniki te można podzielić na: techniczne, organizacyjne i prawne.

Czynniki techniczne to przede wszystkim:

- postępująca konteneryzacja obrotu, w tym szczególnie użycie kontenerów do przewozów ładunków, które dotychczas transportowano w innych sposób (towary masowe, płynne i sypkie). Wprowadzenie kontenera uważane jest dziś, może nieco na wyrost, za tzw. „Trzecią rewolucję w transporcie” – po pojawieniu się koła („I Rewolucja”) i następnie maszyny parowej do napędu środków transportu („II Rewolucja”);
- zwiększanie wielkości oceanicznych kontenerowców, co w efekcie powoduje ograniczenie liczby tzw. hubów, czyli portów będących miejscem przeładunku kontenerów z dużych statków na małe dowozowe. Wydaje się wszakże, iż wzrost ten został zahamowany w 2017 r., przy czym spowodowane zostało to nawet nie czynnikami technicznymi (granice wielkości statków, głębokość torów wodnych, długość nabrzeży) lecz organizacyjnymi (komplikacja załadunku i wyładunku tak wielkiej ilości kontenerów);
- cyfryzacja obrotu dokumentowego, skutkująca wyparciem dokumentów papierowych przez dokumentację czysto digitalną, przesyłaną wyłącznie drogą elektroniczną. Sprzyja temu tak wygoda uczestników obrotu, jak i presja ekologiczna skłaniająca ich do oszczędzania papieru.

Zmiany organizacyjne obejmują:

- ujęcie transportu morskiego jako jednej z części składowych transportu multimodalnego, co w efekcie powoduje zmianę optyki przy analizie tego rodzaju działalności gospodarczej – z dotychczas swobodnego i jednorodnego zjawiska jakim były przewozy morskie, na kompleksowo rozumiany przewóz multimodalny – a jeszcze szerzej na operacje logistyczne;

- zlewanie się w jedno transportu i spedycji, a także umów pokrewnych (agencyjne, składu, przeładunku, konfekcjonowania, etc.), tworzących w rezultacie „logistykę”;
- w efekcie powyższych zmian – przejście dużej części rynku krajowego (polskiego) przez zagranicznych operatorów logistycznych, łączących w swojej działalności świadczenie usług transportowych, przy użyciu wszystkich środków transportu, usług spedycyjnych oraz usług pokrewnych, ujmowanych łącznie jako usługi logistyczne. Usługi te świadczone są pod szyldem jednej korporacji, jakkolwiek przez szereg różnych podmiotów mających siedziby w różnych miejscach świata, połączonych więzami korporacyjnymi i kooperacyjnymi, przy czym klient takiej korporacji nie jest często w stanie zorientować się, który konkretnie z owych podmiotów świadczy daną usługę i na jakich warunkach;
- oparcie wymiany informacji i dokumentów o Internet, pocztę elektroniczną, a nawet media społecznościowe;
- powszechne stosowanie ujednoliconych, narzucanych jednostronnie wzorców i warunków umownych – tak w samych listach przewozowych, jak i warunkach świadczenia innych usług powiązanych, do których gracze rynkowi odwołują się w inny sposób. Przy czym warunki te są praktycznie ujednolicane na obszarze całego światowego rynku transportowego. Jak już wspomniano, warunki konosamentów i listów przewozowych stosowanych przez największych światowych przewoźników liniowych są w istocie identyczne w treści, nawet jeśli w swych klauzulach jurysdykcyjnych odwołują się do różnych systemów prawnych. Podobnie, choć rzecz jasna w mniejszej skali, jest ze stosowaniem na rynku polskim OPWS (Ogólne Polskie Warunki Spedycyjne).

Czynniki prawne natomiast, to:

- zasadniczy problem w ustaleniu „*who is who*” w transporcie morskim, szczególnie liniowym. Kto jest kim w danej umowie, do czego się zobowiązał, na jakich zasadach, w czym imieniu działa, na podstawie jakich warunków, według jakiego prawa? Tej niepewności sprzyja szybkość obrotu, automatyczna powtarzalność danych czynności i pośpiech, który zniechęca do pytania kontrahentów o istotne niejednokrotnie szczegóły;
- szczególnym przypadkiem problemu wskazanego wyżej jest zasadnicze pytanie: *Principal or Agent?* To kwestia podstawowa dotycząca roli danego podmiotu – czy działa on we własnym imieniu i na własny rachunek, czy też w cudzym imieniu i na cudzy rachunek? A może działa jako spedytorka, a więc we własnym imieniu, lecz na cudzy rachunek? Niełatwo bowiem dziś określić czy dana osoba działa we własnym imieniu i na własny rachunek, czy też występuje jedynie jako agent kogoś innego. Zagadnienie to występuje czasami w związku z całą umową przewozu multimodalnego, lecz częściej dotyczy

dokumentów obejmujących jedynie pewien etap podróży. Niejednokrotnie nawet ten, kto sam wystawił taki dokument nie wie tego i nie zastanawia się nad tym pytaniem. W efekcie strona ładunkowa nie wie do kogo kierować roszczenie z tytułu uszkodzenia lub utraty ładunku. Powoduje to choćby utratę terminów przedawnienia. Sprawia też, że w przypadku utraty lub uszkodzenia ładunku poszkodowany pozywa wszystkie bez wyjątku podmioty zaangażowane w dany przewóz – na wszelki wypadek. W teorii każdy uczestnik łańcucha przewozowego powinien rozważyć starannie, nim jeszcze zawrze umowę, czy będzie działał na swój rachunek, czy też na rachunek osoby trzeciej, a także w jakim charakterze będzie występował jego kontrahent. W praktyce jednak poszczególne podmioty nie zadają sobie tego rodzaju pytań<sup>9</sup>;

- dynamiczny i niekontrolowany przez żadne państwo ani organizację międzynarodową rozwój rynku transportowo-spedycyjnego sprawia, iż jego uczestnicy muszą stosować jednocześnie różne systemy prawne, rozmaite wzorce umowne, dostosowywać się do różnych procedur administracyjnych, przestrzegać (lub nie) różnych zwyczajów handlowych, wystawiać i akceptować różne, często wykluczające się nawzajem lub nakładające się na siebie dokumenty (dwa konosamenty na ten sam ładunek – jeden wystawiony przez MTO, drugi przez tzw. *feedera*). Cały ten system daleki jest od spójności, choć jednak przecież z powodzeniem funkcjonuje na co dzień. Jego niekoherencja ujawnia się jednak za każdym razem, gdy występuje błąd w systemie: kiedy pojawia się szkoda w ładunku, towar zostaje nieodebrany w porcie przeznaczenia lub ogłoszona zostaje awaria wspólna (wtedy system zaczyna się);
- w efekcie działania powyższych czynników obserwujemy swoisty synkretyzm prawniczy wymuszany przez praktykę rynkową i globalizację. Precyzyjne onegdaj, podstawowe pojęcia prawnicze, takie jak „konosament”, „armator”, „przewoźnik”, „spedytor”, „załadowca”, „frachtujący” tracą swój jednoznaczny sens, rozmywają się, mieszają i nakładają na siebie, używane niezgodnie ze swoim pierwotnym znaczeniem i w rezultacie przestają służyć za skuteczne narzędzie opisu rzeczywistości;
- w szerszym planie ten sam proces przejawia się pomieszaniem różnych porządków prawnych, z których kilka równocześnie stosuje się do jednego przewozu multimodalnego. Wzajemne relacje podmiotów uczestniczących w takiej operacji poddane są siłą rzeczy różnym systemom prawnym. Inne prawo reguluje umowę przewozu multimodalnego jako całość (zwykle prawo wybrane jednostronnie przez przewoźnika oceanicznego), a inne reguluje kwestie odpowiedzialności przewoźnika na poszczególnych odcinkach

<sup>9</sup> D. Faber, *Multimodal transport. Avoiding legal problems*, LLP London Hong Kong, 1997, s. 2.

ładowych. Przewoźnicy etapowi (tzw. *feeders*) odwołują się w swoich dokumentach przewozowych do innego systemu prawa, niż prawo przywołane w konosamencie oceanicznym. Relacja spedytora z jego klientem oparta jest na innym prawie, niż stosunek łączący tegoż spedytora z przewoźnikiem, dla którego spedytor ów pełni jednocześnie rolę agenta frachtującego albo samego frachtującego. Tak w porcie załadunku i porcie wyładunku obowiązuje inne prawo, niż prawo wskazane w konosamencie. Prawo bandery statku jest inne niż prawo jego rejestru stałego (prawo, które determinuje kwestie własności statku). Zarazem prawo bandery statku nie ma nic wspólnego z prawem rządzącym umową lub umowami przewozu wykonywanymi za pomocą tegoż statku. Innemu prawu podlega umowa czarteru zawarta pomiędzy właścicielem statku a jego armatorem, a jeszcze inne reguluje relacje pomiędzy armatorem a przewoźnikiem korzystającym z danej jednostki lub części takiego statku (*slothire*). Uprawnienia i obowiązki kapitana statku wynikają tyleż z prawa bandery statku, co z umowy o pracę, którą ów kapitan zawiera z zarządzającym statkiem (*ship manager*), tj. z podmiotem, który nie jest ani właścicielem, ani armatorem statku, ani przewoźnikiem. Umowy ubezpieczenia ładunku, statku i odpowiedzialności cywilnej przewoźnika są poddawane jeszcze innym systemom prawnym, determinowanym zwykle miejscem siedziby danego ubezpieczyciela. Przykłady można by mnożyć w nieskończoność:

- zupełnie oderwanie kwestii własności statku od wykonania umowy przewozu, w tym szczególnie od odpowiedzialności za ładunek związanej z zawarciem i wykonywaniem takiej umowy;
- trudność w odróżnieniu przewoźnika rzeczywistego, fizycznie wykonującego przewóz (*actual carrier*) od przewoźnika umownego (*contractual carrier*), w sytuacji, gdy żaden z nich nie jest ani właścicielem statku, ani jego armatorem;
- „rozmnóżenie” się przewoźników morskich, o którym wspomniano wyżej skutkuje w efekcie powstaniem całego wachlarza dokumentów przewozowych, których walor, znaczenie prawne, a nawet treść i osoba wystawcy budzą często zasadnicze wątpliwości. Mam tu na myśli przede wszystkim wszelkiego rodzaju „konosamenty spedytorskie”, które znakomicie przyczyniają się do zwiększenia niepewności w obrocie morskim oraz do rozmycia i zaciemnienia właściwego znaczenia klasycznych morskich dokumentów przewozowych, tj. konosamentów. Konosamenty spedytorskie są przykładem dokumentów, których bardzo duże zróżnicowanie, zarówno w sensie graficznym, jak i treści oraz statusu wystawców, przyczyniło się do komplikacji obrotu towarowego, wywołując często dezorientację, nieporozumienia czy wątpliwości, co do roli i statusu tego dokumentu. Mamy niejednokrotnie do czynienia ze stosowaniem konosamentów spedytorskich (np. w imporcie



- z Dalekiego Wschodu), których wartość może budzić szereg zastrzeżeń. Przy czym krytyczna ocena odnosi się zarówno do konstrukcji niektórych dokumentów, jak i ujętych w nich warunków świadczenia usług przewozowych;
- niemożność ustalenia, na jakim etapie podróży nastąpiła szkoda w ładunku, co jest konsekwencją konteneryzacji przewozów;
  - niepewność w kwestii systemu prawnego, jakiemu podlega dany etap przewozu, a co za tym idzie, warunki i granice odpowiedzialności przewoźnika, a także terminy przedawnienia roszczeń.

Ostatnim w kolejności omawiania, lecz bynajmniej nie najmniej istotnym zjawiskiem jest dominacja w żegludze światowej zasady swobody umów, a właściwie jej nadużywanie przez najsilniejszych graczy rynkowych. W warunkach polskich zasada ta, zwana zasadą autonomii woli stron wynika z art. 353 § 1 Kodeksu cywilnego: *Strony zawierające umowę mogą ułożyć stosunek prawny według swego uznania, byleby jego treść lub cel nie sprzeciwiały się właściwości (naturze) stosunku, ustawie ani zasadom współżycia społecznego.* Zasada ta, w wersji bardziej „radykałnej” znajdowała odzwierciedlenie w art. 2 Kodeksu morskiego z 1961 r.: *Z zastrzeżeniem wyjątków w ustawie przewidzianych strony mogą w umowie ułożyć swój stosunek według swego uznania.* Nowy Kodeks morski z 2001 r. nie zawiera już co prawda tego przepisu, z uwagi na fakt, iż Kodeks morski nie powinien powtarzać ogólnych regulacji znajdujących się w Kodeksie cywilnym, jednak zasada ta ma oczywiście w całej rozciągłości zastosowanie w polskim prawie morskim. Warto wspomnieć, że przepis art. 2 Kodeksu morskiego z 1961 r. był uważany przez twórców tej ustawy za najważniejszy w całym Kodeksie, gdyż już na początku lat 60. ubiegłego wieku wprowadzał do polskiego prawa morskiego założenie, iż strony mogą i powinny same kształtować swoje stosunki prawne. Na paradoks jednak zakrawa, iż w III Rzeczypospolitej, ponad pół wieku po uchwaleniu pierwszego Kodeksu morskiego konsekwentne stosowanie tej zasady doprowadziło do sytuacji, w której Kodeks ów, a właściwie jego następcą z roku 2001, został skutecznie wyparty z obrotu, szczególnie w zakresie umów o przewóz ładunku drogą morską.

Założeniem autonomii woli stron jest bowiem – albo przynajmniej powinna być – rzeczywista swoboda umawiających się stron, wynikająca z ich ekonomicznej równości. Rzeczywista, a nie hipotetyczna. Innymi słowy – zasada ta działa wtedy, gdy strony są równe lub przynajmniej zbliżone nie tylko pod względem pozycji prawnej, ale także na płaszczyźnie ekonomicznej, organizacyjnej i kompetencyjnej. W obecnie panujących warunkach – przynajmniej na rynku polskim, ale też na rynkach innych krajów pozbawionych własnej liniowej floty handlowej – zasada ta stała się raczej teoretyczno-prawną iluzją, niżli skutecznym regulatorem równouprawnionego obrotu handlowego. Nie jest to zresztą zjawisko nowe, gdyż z podobnym procesem zmagano się na przeło-

mie XIX i XX w.<sup>10</sup>. Postępująca od drugiej połowy XIX w. kartelizacja żeglugi umożliwiła podówczas armatorom – głównie brytyjskim – umowne zwalnianie się od niemal wszelkiej odpowiedzialności wiążącej się ze świadczeniem przez nich usług przewozowych. Sprzyjała temu już wówczas ogólna tendencja do standaryzowania warunków umownych i stosowania formularzy umów, zawierających klauzule wyłączające lub ograniczające odpowiedzialność strony, która przygotowała taki kontrakt<sup>11</sup>. Już wówczas przyczynami akceptowania takich klauzul przez klientów przewoźników był brak orientacji co do znaczenia takich zapisów, jak i niemożności uzyskania ich zmiany, ze względu na mniej lub więcej monopolistyczną sytuację partnera<sup>12</sup>.

Uchwalenie Konwencji brukselskiej o konosamentach z 1924 r. było przejawem walki interesów ładunkowych i ich ubezpieczycieli z nadmierną i niczym nie skrepowaną swobodą umów w przewozach morskich. Podobny cel przyświecał późniejszym o ponad pół wieku Regułom Hamburgskim. Nieograniczona wolność gospodarcza i likwidacja prawnych ograniczeń w handlu wróciły do łask w latach 80. ubiegłego wieku, skutecznie odwracając dotychczasowy trend do narzucania reguł i ograniczeń w handlu światowym. Konsekwentne stosowanie zasady swobody umów, idące w parze z rewolucją liberalną lat 80. i 90. ubiegłego wieku, a właściwie będące po części jej rezultatem spowodowało, że rola stanowionego prawa handlowego znacznie zmalała w obrocie, szczególnie międzynarodowym. Wyspecjalizowani, wielcy gracze rynkowi zaczęli stosować w bardzo szerokim zakresie ogólne warunki umów i inne metody skutecznego narzucania swym kontrahentom warunków zawieranych z nimi umów. Umowy takie przyjmują treść dalece odmienną od regulacji prawa stanowionego, co oznacza, iż istotne znaczenie mają już tylko przepisy bezwzględnie obowiązujące. I tę przeszkodę można jednak ominąć, poddając umowę takiemu akurat systemowi prawnemu, jaki będzie odpowiedni dla silniejszego z kontrahentów, łącząc to oczywiście z ustaleniem takiego forum rozstrzygania sporów, jakie również będzie dogodne dla strony narzucającej warunki umowy. Mechanizm ten obserwujemy od lat w Polsce, a sprzyja mu także niewydolność krajowego sądownictwa: przedsiębiorca świadom faktu, iż rozstrzygnięcie sporu obejmującego roszczenie ładunkowe w polskim sądzie zabierze co najmniej 5 lat, łatwiej zgodzi się na jurysdykcję sądu obcego, nawet jeśli prowadzenie sporu za granicą będzie dlań bardziej kosztowne. Odpowiedzią na ten proces jest konsekwentne rozszerzanie pojęcia i zakresu praw i umów konsumenckich, gdzie zasada swobody umów znajduje skuteczne ograniczenie. Proces ten nie dotarł jednak jeszcze do transportu morskiego.

<sup>10</sup> *Prawo Morskie...*, op. cit., s. 20.

<sup>11</sup> J. Łopuski, *Odpowiedzialność za szkodę w żegludze morskiej*, Gdańsk 1969, s. 146.

<sup>12</sup> W. von Hoppel, *The Contract of Exemption Clauses. A Comparative Study*. The International and Comparative Law Quarterly 1967.

## WNIOSKI

Transport międzynarodowy jest dziś przykładem rynku, który co prawda nie jest zmonopolizowany ani formalnie, ani faktycznie, lecz zarazem opiera się na bardzo wyraźnej przewadze jednej kategorii graczy nad innymi. Chodzi tu przede wszystkim o przewagę przewoźników morskich nad frachtującymi i odbiorcami. Podobną, choć mniej dotkliwą nierównowagę można zaobserwować pomiędzy dużymi firmami logistycznymi a ich krajowymi klientami. Wyrazem tego jest choćby powszechne stosowanie OPWS 2010, wyposażających spedytatorów w uprawnienia daleko przekraczające zasady Kodeksu cywilnego dotyczące umowy spedycji. Tu jednak rynek jest jeszcze na tyle zdywersyfikowany, iż przewaga firm spedycyjno-logistycznych nad nadawcami i odbiorcami ładunków nie jest aż tak dotkliwa.

Natomiast umowy przewozu w transporcie liniowym (umowy bukingowe) są obecnie zawsze umowami adhezyjnymi, co oznacza, iż nie ma możliwości negocjowania warunków umowy w zakresie uregulowanym w jej ogólnych warunkach („*Terms & Conditions*”). Negocjowana jest zwykle tylko cena (fracht). Zwykle są to odrębne warunki ogólne dla konosamentów, a odrębne, choć bardzo podobne, dla morskich listów przewozowych. Jednak ich treść jest zazwyczaj taka sama lub bardzo podobna. Zarazem rozwój techniczny sprawia, iż warunki te są dostępne do wglądu wszystkim uczestnikom rynku; każdy z przewoźników umieszcza je na swoich stronach internetowych. Nie oznacza to oczywiście, że frachtujący lub odbiorcy zapoznają się z tymi warunkami przed, w czasie lub nawet po wykonaniu umowy. Przeważająca część podmiotów korzystających z usług przewoźników morskich nie interesuje się treścią ogólnych warunków przewozu. Sytuacja zmienia się dopiero w chwili, gdy dochodzi do konfliktu interesów na linii ładunek – przewoźnik.

Efektem tej tendencji jest proces, w którym prawo polskie, w tym w szczególności przepisy Kodeksu morskiego, jest rugowane z morskiego obrotu handlowego. O ile można stwierdzić, że w latach 90. ubiegłego wieku traciliśmy sukcesywnie, jako państwo polskie, flotę i gestię przewozową, o tyle po roku 2000 tracimy w umowach handlowych polską jurysdykcję i polskie prawo. Sytuacja ta po części spowodowana jest brakiem silnej polskiej floty handlowej; dwaj znaczący polscy przewoźnicy morscy (PŻM i Chipolbrot) częściowo kontrolowany przez Skarb Państwa) przewożą ładunki głównie pomiędzy portami zagranicznymi. Nie bez znaczenia są też inne uwarunkowania. Na liście 100 największych przewoźników kontenerowych świata nie ma polskiego przedsiębiorcy żeglugowego.

---

PRACTICAL CONDITIONS FOR THE MULTIMODAL CONTRACT  
FOR THE CARRIAGE OF GOODS IN POLAND

**Keywords:** multimodal transport, MTO, *Lex Mercatoria*, contract for the carriage of goods.

**Abstract**

The article is an attempt to present circumstances that nowadays determine negotiating, conclusion and performance of a multimodal transport contract in Poland. Author focuses in particular on parties' approach, their business and legal conscience in this respect, as well as their decisions' practical consequences. Doctrinal aspects of a multimodal transport contract are taken into account only as long as it is essential in examining the most common practices of the parties to the contract. Due to particular character of this publication, the method of author's views presentation is as brief as possible.