

Maria Poźniak-Niedzielska

Klauzula *earn out*, czyli uzupełnienie ceny przedsiębiorstwa w późniejszym czasie

I. Na wstępie niniejszych rozważań należy uczynić pewną uwagę ogólną. Wyraz „przedsiębiorstwo” w tytule artykułu i stosowany w dalszych wywodach jest używany w swoim znaczeniu funkcjonalnym, tzn. dla określenia zawodowej działalności gospodarczej, prowadzonej w celach zarobkowych.

Wedle naszego prawa handlowego, kapitałowe spółki handlowe prowadzą taką działalność, co znajduje wyraz w obowiązujących przepisach kodeksu handlowego. Tak więc umowa spółki z ograniczoną odpowiedzialnością (zwana dalej spółką z o.o.) winna określać przedmiot działalności spółki, przez co z reguły rozumie się skonkretyzowanie rodzaju prowadzonej działalności gospodarczej¹. Co się tyczy spółki akcyjnej, to wprawdzie może być ona utworzona w każdym prawnie dozwolonym celu, ale nader często znajduje zastosowanie jako prawna forma organizacyjna prowadzenia przedsiębiorstwa pojmowanego jako określona działalność gospodarcza. Z tych względów skrót myślowy, polegający na używaniu wyrazu „przedsiębiorstwa” w tym samym funkcjonalnym znaczeniu, wydaje się uzasadniony również w odniesieniu do tej spółki.

Cena przedsiębiorstwa w chwili jego zbycia może dokładnie nie odzwierciedlać jego rzeczywistej wartości, którą uzyska ono w razie zreali-

¹ Zob. A. Szajkowski, [w:] S. Sołtysiński, A. Szajkowski, J. Szwaja, *Kodeks handlowy. Komentarz*, Warszawa 1994, s. 819-821; por. też A. Kidyba, *Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością*, Warszawa 1999, s. 87 i nast.

zowania się spodziewanych zysków, będących następstwem dokonanych wcześniej inwestycji, pozyskania nowych rynków lub zapowiedzianej obniżki niektórych kosztów, a zatem zrealizowania się tych wszystkich czynników, które w chwili zbycia są niejako „w zarodku”. Jeżeli takie pozytywne okoliczności są z punktu widzenia zarówno zbywcy, jak i nabywcy oczywiste i wystarczająco pewne, strony oczywiście mogą uwzględnić je przy ustalaniu ceny. Jeżeli jednak dla nabywcy ich oczywistość nie przedstawia się równie przekonująco jak dla zbywcy, strony mogą również ustalić cenę podzieloną jakby na dwie części: pierwsza jej część jest uiszczana w momencie dokonywania czynności zbycia, druga zaś, uiszczona po upływie z góry określonego terminu, z reguły ma wysokość zmienną, gdyż stanowi funkcję uzyskanych rezultatów ekonomicznych.

Oto w pewnym modelowym uproszczeniu treść klauzuli *earn out*, która zaczyna odgrywać coraz większą rolę w tego rodzaju transakcjach uwzględniających zmiany wartości przedsiębiorstwa, a co za tym idzie – jego cenę, w okresie przeciętnie od jednego do pięciu lat od daty zbycia, nazywanym okresem przejściowym lub okresem *earn out*². Wyrażenie „*earn out*” oznacza, że zbywca, który utracił kontrolę nad działalnością spółki (a zatem jest *out*) korzysta jednak (*earn*) z rezultatów zmian, jakie są następstwem okoliczności, które powstały jeszcze przed zbyciem przedsiębiorstwa.

W praktyce występuje jeszcze inny wariant tej klauzuli, która może znaleźć zastosowanie w sytuacji odwrotnej, tzn. wtedy, gdy nabywca uważa, że dochody przedsiębiorstwa mogą się w przyszłości zmniejszyć, a zatem uzależnia pewną część ceny od przyszłych rezultatów, żeby zmniejszyć ryzyko dewaluacji przedsiębiorstwa. Zdarza się również, że nabywca przedsiębiorstwa pragnie, by zbywca w dalszym ciągu pozostał współpracownikiem przedsiębiorstwa, zwłaszcza wtedy, gdy osiągnięcia ekonomiczne zależą w dużej mierze od jego wiedzy i szczególnych kompetencji, których nie posiadał jeszcze nabywca, a czasami także od osobowości zbywcy. Jest to zarazem dobry środek, by w pewnym sensie przyciągnąć zbywcę, który w tym przejściowym okresie uczestniczy w prowadzeniu przedsiębiorstwa m.in. ze względu na udział w przyszłych zyskach, który zapewnia mu klauzula *earn out*.

² Zob. François-Denis Poitrinal, *Cessions d'entreprise: les conventions de earn out*, Juridique Entreprise et affaires 1999, nr 1.

W ten właśnie sposób uzasadnia się cel i treść tej klauzuli w doktrynie francuskiej, jakkolwiek we Francji zaczęto ją stosować dopiero pod koniec lat osiemdziesiątych, a – jak sama nazwa jej wskazuje – wywodzi się ona z prawa anglosaskiego³.

Zanim rozważymy różne możliwości ukształtowania jej na gruncie polskiego prawa, należy przedstawić, relacjonując doświadczenia krajów, w których zyskuje ona coraz częstsze zastosowanie, różne postacie, w jakich klauzula ta może się przejawiać. W praktyce zasadnicze znaczenie posiada podział na sytuacje, w których klauzula *earn out* występuje jako część umowy zbycia wszystkich akcji (udziałów) spółki albo też zbycia takiej ich części, która oznacza utratę kontroli spółki akcyjnej (lub spółki z o.o.). O ile w pierwszym wypadku kupujący nabywa całość akcji, a tylko cena ulega podziałowi na część z góry ustaloną i część zmienną, której zapłata jest na pewien czas odroczonej, wymagalną w określonym terminie, w okolicznościach określonych w umowie, o tyle w drugim wypadku pierwsza część akcji zapewniająca większość praw nabywcy jest zbyta po definitywnie ustalonej cenie, a pozostała część tymczasowo należy do zbywcy do czasu sprzedaży akcji za cenę uzależnioną od dochodów, jakie w określonym czasie osiągnie spółka. Pierwsza część akcji stanowi zatem przedmiot zbycia (sprzedaży praw), podczas gdy druga część może być przedmiotem umowy przedwstępnej lub innych umów zawierających wspomnianą klauzulę.

W praktyce krajów, gdzie klauzula *earn out* jest dobrze znana, stosuje się ją najczęściej – jak zresztą wynika już z powyższych wywodów – w umowach dot. spółek kapitałowych i mających na celu przeniesienie akcji (udziałów) w celu uzyskania kontroli nad działalnością spółki, czyli zmianę ekonomicznego właściciela spółki, co nie jest czynnością tożsamą ze zbyciem przedsiębiorstwa w znaczeniu przedmiotowym przez spółkę (por. np. w zw. z tym art. 221 pkt 3 k.h. lub art. 388 pkt 3). W polskiej terminologii prawniczej bowiem czynność zbycia przedsiębiorstwa ma za przedmiot przedsiębiorstwo w znaczeniu przedmiotowym, tzn. wedle sformułowania użytego w art. 55¹ k.c.: „zorganizowany kompleks majątkowy”, w skład którego wchodzi różne składniki majątkowe zarówno o charakterze materialnym, jak i niematerialnym.

³ V. N a u, *L'earn out, un pari sur l'avenir*, Option Finance 1993, nr 253.

W tym sensie używa się określeń „zbycie przedsiębiorstwa” (por. np. art. 72¹ k.c.) lub „sprzedaż przedsiębiorstwa” (por. np. art. 39 ustawy o prywatyzacji i komercjalizacji przedsiębiorstw państwowych).

Jednak, moim zdaniem, klauzula *earn out* może znaleźć zastosowanie przy dokonywaniu różnego rodzaju transakcji, a mianowicie wspomnianych wcześniej czynności zmierzających do zmiany „właściciela” spółki, jak też w przypadku czynności zbycia przedsiębiorstwa w znaczeniu przedmiotowym. Oczywiście modyfikacje tej klauzuli w zależności od rodzaju transakcji wydają się nieuniknione. Zanim jednak przystąpimy do omówienia tych szczegółowych już kwestii, należy rozważyć dopuszczalność klauzuli *earn out* w świetle norm polskiego prawa cywilnego. Wprawdzie przywrócona polskiemu prawu cywilnemu zasada swobody umów (por. art. 353¹ k.c.) pozostawia stronom swobodę w ukształtowaniu ich stosunku prawnego, pod warunkiem jednak, że jego treść lub cel nie sprzeciwiają się właściwości (naturze) stosunku, ustawie ani zasadom współżycia społecznego.

Pod tym kątem widzenia należy więc oceniać klauzulę *earn out*.

II. Rozważania nad dopuszczalnością tej klauzuli muszą się skupić wokół jej podstawowych elementów, do których zalicza się:

- 1) kalkulację ceny,
- 2) kwestię udziału zbywcy w zarządzaniu w tzw. okresie przejściowym,
- 3) zagadnienia, jakie mogą się wyłonić w związku z kumulacją skutków zamieszczenia w umowie klauzuli *earn out* z zasadą odpowiedzialności zbywcy za długi.

Ad 1) Jak wiadomo, cena należy do przedmiotowo istotnych składników umowy sprzedaży. W umowie tej cena powinna być oznaczona lub też co najmniej oznaczalna. Wynika to wprost z art. 536 § 1 k.c., wedle którego cenę można określić przez wskazanie podstaw do jej ustalenia. Jak słusznie podkreśla S. Buczkowski, „wskazanie podstaw” do ustalenia ceny musi być o tyle realne i konkretne, żeby można je było uznać za pośrednie ustalenie ceny⁴. Porównując postanowienia kodeksu cywilnego z odpowiednimi postanowieniami kodeksu zobowiązań (art. 296-298 k.z.), dochodzi do wniosku, że art. 536 k.c. w pewnym sensie „konsumuje” dyspozycje

⁴ S. Buczkowski, [w:] *Komentarz. Kodeks cywilny* (praca zbiorowa), t. II, Warszawa 1972, s. 1262.

artykułów 296-298 k.z., a w szczególności, że nie wyłącza także takiego wskazania podstaw do określenia ceny w przyszłości, o jakim była mowa w art. 297 k.z. Artykuł ten mianowicie stanowił, że strony mogą powierzyć określenie ceny słusznemu uznaniu jednej ze stron lub osobie trzeciej, przy czym w razie sporu co do słuszności tak określonej ceny określał ją sąd. Zastanawiając się nad tym, czy ogólne sformułowanie art. 536 k.c. nie wyłącza takiego wskazania podstaw do określenia ceny w przyszłości, o jakim była mowa w art. 297 k.z., S. Buczkowski dochodzi do wniosku, że „sformułowanie art. 536 k.c. jest na tyle ogólne, że pozwala na podciągnięcie pod jego dyspozycje również tego rodzaju klauzulę”⁵. Strony mogą pozostawić osobie trzeciej całkowitą swobodę w zakresie ustalania pozostałej części ceny bądź też przyjąć pewne kryteria ustalenia ceny, które ww. osoba powinna zastosować w takiej sytuacji. Decyzja osoby trzeciej może być uznana za ostateczną, chyba że popełniła poważny błąd lub przekroczyła udzielone jej pełnomocnictwo. Strony mogą też zastrzec możliwość odwołania się od takiej decyzji do sądu. W zależności więc od sformułowania tej klauzuli, osoba trzecia jest bądź pełnomocnikiem stron, bądź pełni rolę arbitra.

Co się zaś tyczy sposobu kalkulacji ceny, uważa się, że wobec tego, iż zastosowanie klauzuli *earn out* oznacza, że jedna część ceny ma charakter stały i definitywny, druga zaś zmienny, tzn. zależny od osiągniętych, w miarę możliwości ściśle określonych rezultatów, należy – na co zwraca się uwagę – ustalić relację między tymi dwoma składnikami ceny w postaci określonej formuły matematycznej oraz ustalić sposób obliczenia elementów ceny. W tej sytuacji równie ważne jest określenie tych pozytywnych rezultatów, od których osiągnięcia zależy zrealizowanie klauzuli *earn out*. Mogą one być określone w różnoraki sposób: uzyskanie lepszych wyników w określonych działach, uzyskanie konkretnego – według uprzednio ustalonych parametrów – poziomu podjętych działań, np. osiągnięcie pewnych celów nie tyle o charakterze ilościowym, lecz jakościowym (np. zawarcie

⁵ S. Buczkowski, jw. Por. też J. Skąpski, *System prawa cywilnego. Prawo zobowiązań – część szczegółowa*, cz. 2, s. 51; Cz. Żuławska, *Komentarz do kodeksu cywilnego* (praca zbiorowa), księga III, t. II, Warszawa 1997, s. 11-12 oraz M. Nesterowicz, [w:] *Kodeks cywilny z komentarzem*, pod red. J. Winiarza, t. I, Warszawa 1989, s. 544-545.

określonego kontraktu, uzyskanie licencji, opatentowanie wyników badań naukowych itp.).

Ad 2) Precyzyjne określenie rezultatów, od których zależą dodatkowe korzyści zbywcy, ma także szczególne znaczenie dla właściwej regulacji zasad współdziałania zbywcy w dalszym zarządzaniu przedsiębiorstwem.

W doktrynie zajmującej się tą problematyką podkreśla się słusznie, że interesy zbywcy i nabywcy nie zawsze są identyczne. W interesie zbywcy leży osiągnięcie pożądaných rezultatów w jak najszybszym okresie, tj. okresie oznaczonym w klauzuli *earn out*, natomiast nabywca z reguły pragnie zapewnić pomyślność przedsiębiorstwa także w przyszłości, tworząc np. zaplecze naukowo-badawcze, rozpoczynając nowe inwestycje *etc.*, a więc uzyskać rezultaty o charakterze trwałym, lecz w terminie późniejszym.

W celu zneutralizowania tych wzajemnie sprzecznych wektorów współdziałania proponuje się niekiedy zamieszczenie w umowie innych postanowień wzbogacających klauzulę *earn out* dodatkowymi regulacjami, ustalającymi np. listę decyzji, których skutki nie powinny być brane pod uwagę przy obliczaniu ceny, albo nie uwzględniać negatywnych efektów tych decyzji, które leżą jedynie w interesie nabywcy. Redagowanie tego rodzaju zastrzeżeń nastęrcza w praktyce pewne trudności, o czym także wspomina się, analizując praktyczne aspekty stosowania klauzuli *earn out*.

Postanowienie o pozostaniu zbywcy w zarządzie spółki w tzw. okresie przejściowym, które zazwyczaj towarzyszy klauzuli *earn out*, ma na celu zapewnienie – w interesie obu stron – dobrego funkcjonowania przedsiębiorstwa (działalności gospodarczej) prowadzonego przez spółkę.

Można nawet tę kwestię ująć inaczej: to właśnie zamieszczenie klauzuli *earn out* ma na celu zachęcenie zbywcy do dalszego współuczestniczenia w zarządzaniu. Z tej właśnie racji w umowie zazwyczaj przewiduje się w takim wypadku konsekwencje ustania pełnienia tej funkcji przez zbywcę, przy czym skutki takiego zdarzenia mogą być różne, w zależności od tego, czy ustanie pełnienia funkcji jest zawinione, czy też nie.

Szczególną uwagę poświęca się sytuacji, w której to właśnie nabywcy zależy na tym, by zbywca przez jakiś okres brał udział w zarządzaniu przedsiębiorstwem (spółką). Wówczas w umowie powinno się zamieścić klauzulę przewidującą określone sankcje na wypadek zaprzestania przez zbywcę uczestniczenia we współzarządzaniu bez uzasadnionego powodu.

W praktyce spotyka się z reguły dwa rodzaje sankcji w zależności od tego, czy nastąpiło już zbycie wszystkich posiadanych przez zbywcę akcji (udziałów), czy też pewna ich część pozostaje nadal w jego rękę⁶.

W pierwszym wypadku zbywcy grozi zazwyczaj utrata uzupełniającej ceny lub odpowiednia jej modyfikacja, z reguły polegająca na zmniejszeniu ceny. Czasami także takiemu postanowieniu towarzyszy ustanowienie kary umownej na rzecz zbywcy. W drugim wypadku zazwyczaj w umowie zamieszcza się postanowienie umożliwiające nabywcy przyśpieszenie terminu nabycia pozostałej części akcji (udziału), np. poprzez „przesunięcie” daty zawarcia umowy przyrzeczonej. Tego rodzaju klauzule, które z reguły zawierają również postanowienie dopuszczające obniżenie ceny, w takiej sytuacji noszą nazwę klauzuli *kick out*.

Współdziałal w zarządzaniu nie musi oznaczać członkostwa w zarządzie. Szczególna sytuacja zbywcy, którego korzyści z tytułu klauzuli *earn out* zależą od współuczestniczenia przez określony w umowie czas w zarządzaniu spółką, pozostaje bowiem w pewnej sprzeczności z postanowieniami kodeksu handlowego, które przewidują możliwość odwołania członka zarządu w każdej chwili (por. w zw. z tym art. 197 i art. 368 k.h.). W spółce z ograniczoną odpowiedzialnością utrata członkostwa w zarządzie oznacza utratę prawa uczestniczenia w pracach i posiedzeniach zarządu, niezależnie od trwania stosunku pracy. Uwagi powyższe wymagają jednak pewnego uzupełnienia; umowa spółki z ograniczoną odpowiedzialnością może zawierać inne postanowienia w kwestii odwołania członków zarządu, a w szczególności ograniczyć prawo odwołania członka zarządu do „ważnych powodów” (por. w zw. z tym § 2 art. 197 k.h.). Takiej możliwości nie przewiduje się w przepisach kodeksu handlowego, gdy chodzi o odwołanie członka zarządu spółki akcyjnej (por. art. 368 k.h.).

Wydaje się więc, że w obu sytuacjach możliwe jest w każdym razie pełnienie innego stanowiska kierowniczego, np. funkcji dyrektora finansowego, w związku z czym można twierdzić, że współdziałal w zarządzaniu przewidziany klauzulą *earn out* może polegać nie tylko na pełnieniu funkcji członka zarządu, lecz również na pełnieniu innej określonej funkcji.

⁶ Francois-Denis Poitrinal, jw.

Ad 3) Wierzycielem sumy należnej na podstawie klauzuli umownej *earn out* jest zbywca przedsiębiorstwa. Może się zdarzyć, że nabywca, pragnąc zmniejszyć tę wierzytelność, nie podejmuje pewnych kroków lub starań, które są warunkiem zrealizowania się potencjalnych, korzystnych dla przedsiębiorstwa zmian i zarazem źródłem dodatkowego dochodu dla zbywcy lub podejmuje decyzje z tego punktu widzenia niekorzystne, bez uszczerbku jednak dla własnych interesów (np. powierzając prowadzenie pewnego rodzaju działalności innej „swojej” spółce). Jest to możliwe wtedy, gdy nabywca przejmuje od razu zarząd przedsiębiorstwem w tzw. okresie *earn out*, a zatem wyłączając zbywcę od udziału w prowadzeniu działalności gospodarczej spółki. Jednakże – jak to wynika z doświadczeń praktyki relacjonowanych przez doktrynę obcą – sytuacje takie zdarzają się raczej wyjątkowo.

Działania takie w pewnych okolicznościach mogą być zakwalifikowane jako działanie na szkodę wierzyciela (pod warunkiem oczywiście, że zostaną spełnione wszystkie przesłanki, od których zaistnienia polski ustawodawca uzależnia ochronę wierzyciela).

Klauzula *earn out* może jednak stanowić także źródło niedozwolonego uprzywilejowania jednego z dotychczasowych współników. Dzieje się to najczęściej wtedy, gdy cena (nazywać ją będziemy dalej „uzupełnieniem ceny”) tych akcji (udziałów), które pozostają jeszcze w ręku zbywcy, jest tzw. ceną z „sufitu” (*prix à plancher*), tzn. skalkulowaną w ten sposób, by zbywcę uchronić od jakiegokolwiek straty. W świetle obcego orzecznictwa (np. we Francji) każdą umowę, której celem jest uchronienie współnika przed jakimkolwiek ryzykiem straty (tzw. *clauseleonine*), uważa się za nieważną⁷. Jednakże zasada ta jest różnie interpretowana w praktyce przez sądy. W szczególności dopuszcza się taką sytuację, gdy w umowie zastrzeżona jest, że cena akcji (udziałów) pozostających jeszcze w ręku zbywcy będzie co najmniej równa (lub tylko nieco niższa) cenie, jaką uściśli zbywca przy ich nabyciu, tzn. jeszcze przed zawarciem umowy z klauzulą *earn out*. Ta ostatnia może być również zredagowana w ten sposób, że przyrzeczeniu zakupu akcji w określonym terminie towarzyszy wzajemne zobowiązanie się do ich sprzedaży po określonej cenie, co stanowi dla beneficjenta tej

⁷ I. Guyon, *Komentarz do wyroku CA Paris I. 14 XI 1990 r.*, *Revue Societes* 1991, s. 140. Por. też Francis Lefebvre, *Memento pratique. Societes commerciales*, Paris 1995, s. 75-76.

klauzuli zapewnienie, że nie poniesie on straty. W takim wypadku mamy do czynienia z sukcesywnie po sobie następującymi cesjami, które stanowią pewną całość podlegającą jednolitemu reżimowi prawnemu.

Zamieszczenie w umowie klauzuli *earn out* wyłania szereg szczególnych problemów, nierzadko trudnych do rozstrzygnięcia. Należy do nich kwestia współlistnienia i korelacji tej zasady z zasadą solidarnej odpowiedzialności nabywcy udziału (albo udziałów lub ich części) ze zbywcą za świadczenia zalegające ze zbytego udziału lub zbytej części (art. 186 § 2 k.h.). Ten sam problem wyłania się, gdy chodzi o akcje imienne, do których jest przywiązany obowiązek powtarzających się świadczeń niepieniężnych. Przeniesienie takich akcji jest dopuszczalne tylko za zezwoleniem spółki, przy czym statut może przewidywać odszkodowanie umowne za niedopełnienie powtarzających się świadczeń niepieniężnych (art. 361 § 3 k.h.).

Spółka może odmówić udzielenia takiego zezwolenia tylko za ważnych powodów (por. § 2 art. 361 k.h.). W spółce z ograniczoną odpowiedzialnością zakaz zbywania bez zezwolenia spółki udziału, do którego jest przywiązany taki obowiązek, ma charakter przepisu dyspozytywnego. Jeżeli jednak zbycie uzależnione jest od zezwolenia spółki, w razie odmowy udzielenia zezwolenia wspólnik musi wykazać, że istnieją ważne powody przemawiające za zbyciem. Te różnice w pewnej mierze wyjaśniają solidarną odpowiedzialność zbywcy z nabywcą udziału.

Solidarna odpowiedzialność zbywcy w połączeniu z ewentualnym zmniejszeniem oczekiwanego zysku w razie niezrealizowania się warunków, od których ziszczenia się zależało zastosowanie klauzuli *earn out*, może spowodować pogorszenie się sytuacji zbywcy. Takiej ewentualności można przeciwdziałać, zamieszczając w umowie postanowienia łagodzące skutki kumulacji tych dwu strat⁸. Ryzyko straty może zresztą ciążyć także na nabywcy.

W doktrynie prawa spółek zwraca się jednak uwagę, że zamieszczenie tej klauzuli może stanowić skuteczny środek złagodzenia odpowiedzialności nabywcy, umożliwiając potrącenie należności zbywcy z tytułu klauzuli *earn out* i długu, jeżeli spełnione są przesłanki, od których uzależnia się potrącenie, a więc w szczególności, jeśli obie te wierzytelności są wymagalne.

⁸ Francois-Denis Poitrinal, jw.

Klauzula *earn out*, jak się wydaje, nie jest dotychczas stosowana w praktyce naszego obrotu gospodarczego, a w każdym razie nie znalazło to odbicia w piśmiennictwie prawniczym. Jej funkcjonowanie, uzależniane od wielu uwarunkowań odpowiedniego kontraktu, zapewne doczeka się w przyszłości obszernego studium, opartego na doświadczeniu praktyki.

Kończąc uwagi mające na celu przede wszystkim prezentację tego użytecznego instrumentu prawnego, należy odnotować, że klauzula ta, przynajmniej w moim przekonaniu, odzwierciedla w pewnym stopniu ideę uczestnictwa w zyskach, które płyną z wcześniejszych wydarzeń.

Ta idea pewnej ciągłości znalazła swój normatywny wyraz w prawie autorskim, które w art. 19 ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych z 1994 r. ustanawia tzw. *droit de suite*, czyli prawo autora do partycypacji w zyskach, płynącej z kolejnej, zawodowo dokonywanej odsprzedaży oryginału jego dzieła.

Nie jest moim celem snucie dalej idących analogii między tymi dwiema sytuacjami, które pod wieloma względami różnią się od siebie, lecz zwrócenie uwagi na to, że prawne sposoby zapewnienia kontynuacji udziału w dochodach, wynikających z poprzedzających ich powstanie faktów, są w prawie cywilnym już znane i przyjmują różne postacie.