

WALDEMAR NIEMOTKO

PROCES WEJŚCIA W ŻYCIE AMERYKAŃSKIEGO JEDNOLITEGO KODEKSU HANDLOWEGO

I. SPECYFIKA AMERYKAŃSKIEGO SYSTEMU PRAWNEGO

Paryski profesor André Tunc, wybitny znawca i popularyzator prawa Stanów Zjednoczonych Ameryki wyraził pogląd, że jest ono chyba najbardziej pasjonującym, a zarazem najbardziej skomplikowanym ze wszystkich istniejących systemów prawnych¹.

Na czym polega specyfika tego systemu, który wyprowadzając swój rodowód z prawa angielskiego, utrzymał też częściowo pewne elementy prawa francuskiego, hiszpańskiego i meksykańskiego, a zarazem oparł się na monteskiuszowskiej koncepcji trójpodziału władz? Punktem wyjściowym dla jakichkolwiek rozważań na ten temat musi być docenienie prawnych implikacji wynikających z federacyjnego ustroju Stanów Zjednoczonych, w skład których wchodzi 50 stanów, stołeczny okręg — District of Columbia (z miastem Waszyngton) oraz takie terytoria jak Porto Rico. Każdy z tych obszarów posiada odrębne organy władzy wykonawczej, własne sądownictwo i zbiór swoich praw².

Konstytucja Stanów Zjednoczonych, uchwalona w 1787 r. (następnie częściowo znowelizowana 24 poprawkami), określa kompetencje federalnych organów władzy, których zasięg ma charakter ogólnostanowy³. Nauka prawa konstytucyjnego — posiadająca w tym kraju wręcz podstawowe znaczenie dla wszystkich innych gałęzi prawa pozytywnego — wyjaśniła, że te dziedziny praw i stosunków, których Konstytucja Stanów Zjednoczonych nie poddała kompetencji organów władzy federalnej, wchodzi w zakres uprawnień organów władz stanowych⁴. O ile jednak taka dziedzina jak prawo patentowe i o znakach towarowych podlega wyłącznie kompetencji władz federalnych, zaś o sprawach organizacji przed-

¹ Tunc, *Le droit des Etats-Unis*, Paris 1964, s. 5.

² J. M. Kernochan, H. Smit, *Introduction to the American Legal System*, Amsterdam 1967, s. 1.

³ Por. Burleson, *The Constitution of the United States of America*, Washington 1965.

⁴ R. J. Tresolini, *American Constitutional Law*, wyd. 2, New York 1965, s. 26.

siębiorstw mają prawo decydować jedynie władze stanowe, to np. w dziedzinie podatków, opieki społecznej, papierów wartościowych czy handlu wewnętrznego — kompetencje obu szczebli władz zazębiają się w wyraźny sposób⁵. Gdy przy tym uwzględnimy okoliczność, że prawo obowiązujące na terenie Stanów Zjednoczonych jest w swej znacznej części tworzone w drodze precedensów sądowych, to łatwo nam będzie zrozumieć sytuację, że co ostrożniejszy dyrektor firmy handlowej nie złoży tam podpisu na podyktowanym przez siebie piśmie dopóki nie uzyska ono aprobaty komórki prawnej⁶.

Warto w tym miejscu poświęcić kilka słów głównym źródłom prawa amerykańskiego. Otóż odpowiednikiem konstytucji federalnej są konstytucje poszczególnych stanów. Podobnie w prawie stanowym, wyodrębniane są akty prawne Kongresu Stanów Zjednoczonych oraz akty prawne uchwalone przez organy ustawodawcze poszczególnych stanów. Prawo stanowe jest wszakże niechętnie widziane przez sądy, zwłaszcza wtedy, gdy zmienia ono dotychczasową praktykę sądową⁷, tę praktykę, która jest głównym źródłem prawa, a mianowicie *common law*⁸.

Przywilej tworzenia prawa w formie wydawanych orzeczeń przysługuje zarówno sędziom sądów federalnych, jak i sędziom sądów stanowych. Jest przy tym znamienne, że sądy nierzadko opierają się przy wydawaniu rozstrzygnięć na orzeczeniach sądów innych stanów, a nawet sądów państw obcych, w których znany jest system *common law* (wchodzi tu głównie w grę sądy kanadyjskie i australijskie, choć nie ma przeszkód do powołania się i na precedensy brytyjskie). System *common law* ugruntował się tak dalece w świadomości sędziów, że jeśli nawet dany problem został uregulowany ustawą, to i tak będą oni skłonni oprzeć się raczej na orzecznictwie wyrosłym na jej tle⁹. Mamy więc tu zarazem do czynienia ze swoistą kombinacją wykładni sądowej i funkcjonalnej.

Wobec istniejącej możliwości różnic interpretacyjnych ustaw federalnych przez sądy poszczególnych stanów, stosowane jest wyjście w postaci przedłożenia sprawy sądowi federalnemu lub — jeszcze lepiej — Sądowi Najwyższemu (Supreme Court), którego rozstrzygnięcie spełnia tu funkcje wykładni legalnej. Nie należy do wyjątków przekonanie, że główny sędzia (Chief Justice) Sądu Najwyższego zażywa niemal tego samego prestiżu co prezydent¹⁰.

⁵ H. C. Schaub, *Some Aspects of United States Law and Business Practice in the Sphere of Foreign Trade*, Belograd 1966, s. 2.

⁶ A. Tunc, op. cit., s. 6.

⁷ J. Frank, *Courts on Trial. Myth and Reality in American Justice*, Princeton, 1949, s. 292. Por. W. P. Mozolin, *Korporacji, monopolii i prawo w SSZA*, Moskwa 1966, s. 137 - 138.

⁸ W użyciu jest także określenie „judge-made law”, co oznacza: prawa tworzone przez sędziego.

⁹ J. Kowalski, *Funkcjonalizm w prawie amerykańskim*, Warszawa 1960, s. 14.

¹⁰ Pt. J. Tresolini, op. cit., s. 49.

Nic zatem dziwnego, że powierzając sędziom tak poważną rolę do spełnienia, dba się o wysoki poziom ich przygotowania prawniczego. Są to przeważnie ludzie o długoletnim stażu pracy adwokackiej, a w desygnowaniu kandydatów do objęcia urzędu sędziowskiego odgrywa poważną rolę Amerykańskie Zrzeszenie Adwokatów (American Bar Association) poprzez wydawanie opinii o kwalifikacjach zawodowych każdego z nich.

II. WARUNKI ROZPOCZĘCIA UNIFIKACJI PRAWA HANDLOWEGO

Handel zagraniczny Stanów Zjednoczonych — według stanu z 1962 r. — wzrósł na odcinku eksportu siedmiokrotnie w porównaniu z przeciętnym eksportem rocznym w latach 1936 - 1940. Jeśli chodzi o eksport patentów i licencji, to proporcje te są zarysowane jeszcze silniej¹¹, co wzmacnia potrzebę poszukiwania dróg do wprowadzenia nowych ułatwień w zakresie obrotów handlowych z zagranicą oraz zwiększenia stopnia ich pewności, również w odniesieniu do unormowań prawnych. Celowi temu na pewno nie służy stan, w którym legislacja federalna i stanowa oraz orzecznictwo sądów federalnych i stanowych wykazują rozbieżności przy ustosunkowywaniu się do takich samych zdarzeń prawnych. Tym można tłumaczyć wzrastającą popularność znanej już u schyłku XIX w. myśli o opracowaniu jednolitych dla całego terytorium Stanów Zjednoczonych ustaw w zakresie prawa handlowego.

Konstytucja Stanów Zjednoczonych wskazywała tu najprostszą drogę, wynikającą z jej przepisu art. 1 ust. 8 zdanie 3, przyznającego Kongresowi Stanów Zjednoczonych prawo „regulowania handlu z obcymi narodami, między poszczególnymi stanami oraz z plemionami indiańskimi”¹². Sąd Najwyższy Stanów Zjednoczonych w swych licznych orzeczeniach odnoszących się do różnych stanów faktycznych zastosował do tego postanowienia konstytucji interpretację rozszerzającą, wychodząc z założenia, że w warunkach nowoczesnego transportu każdy produkt rolny czy przemysłowy stanowi przedmiot obrotu¹³ między stanami. Te tendencje judykatury upoważniły znanego prawnika amerykańskiego Johna Hazarda do wypowiedzenia poglądu, że w przypadku uchwalenia przez Kongres Stanów Zjednoczonych kodeksu handlowego, przy ograniczeniu jego zasięgu do handlu międzystanowego, wszelkie mogące tu się nasunąć wątpliwości rozstrzygnąłby Sąd Najwyższy Stanów Zjednoczonych prawdo-

¹¹ H. C. Schaub, op. cit., s. 4.

¹² „To regulate Commerce with foreign nations, and among the several states, and with the Indian tribes”.

¹³ Pojęcie *commerce* ma tu szeroki zakres, podobny do zakresu znanego prawu rzymskiemu pojęcia *commercium*; dlatego użycie słowa *handel* jako polskiego odpowiednika byłoby zawężeniem tego pojęcia.

podobnie na rzecz opinii o zgodności z konstytucją tendencji interpretujących zasięg kodeksu handlowego w sposób rozszerzający¹⁴.

Z drugiej jednak strony silne były głosy wyrażające obawę, aby w ten sposób nie pozbawiano stanów pewnego stopnia suwerenności, zagwarantowanego im konstytucyjnie. Biorąc to pod uwagę, zwolennicy unifikacji prawa handlowego obrali drogę zapewniającą pełne poszanowanie tradycyjnych uprawnień stanów do sprawowania kontroli nad całokształtem stosunków gospodarczo-społecznych na ich terenie, a mianowicie poprzez przedkładanie projektów ustaw ich organom legislacyjnym do uchwalenia.

III. KONCEPCYJNA ROLA ORGANIZACJI PRAWNICZYCH

Grunt dla unifikacji prawa handlowego w skali ogólnopaństwowej przygotowały dwie organizacje: Krajowa Konferencja Komisarzy Jednolitych Ustaw Stanowych oraz Amerykański Instytut Prawa.

Krajowa Konferencja Komisarzy Jednolitych Ustaw Stanowych (National Conference of Commissioners on Uniform State Laws) jest ciałem powołanym przez stany do życia w 1912 r. w⁷ celu prowadzenia prac unifikacyjnych, przy czym należy wyraźnie podkreślić, że nie ma ono bynajmniej charakteru organu federalnej władzy ustawodawczej lub wykonawczej. Związek z poszczególnymi stanami wynika z faktu, że członkowie Krajowej Konferencji Komisarzy Jednolitych Ustaw Stanowych są ustanawiani przez gubernatora macierzystego stanu, niekiedy na wniosek stanowej legislatywy. Władze stanu Nowy Jork nałożyły nawet na swych trzech przedstawicieli obowiązek składania raportów stanowemu organowi legislacyjnemu i opracowywania zaleceń. Uprawnienie do stawiania takich wymogów wynika z faktu dostarczania przez większość stanów — obok Amerykańskiego Zrzeszenia Adwokatów (American Bar Association) — środków finansowych na prowadzenie działalności przez Krajową Konferencję Komisarzy Jednolitych Ustaw Stanowych. Prowadzone prace prezentowane są na dorocznych zebraniach. Jeśli chodzi o kwalifikacje członków Krajowej Konferencji Komisarzy Jednolitych Ustaw Stanowych, to wszyscy posiadają wykształcenie prawnicze i reprezentują zawód profesora, sędziego, bądź też praktykującego adwokata.

Amerykański Instytut Prawa (American Law Institute) posiada całkiem odmienny charakter. Istniejąc począwszy od 1923 r., nie ma on żadnego oficjalnego statusu prawnego i skupia około 1 500 osób z wyższym wykształceniem, złączonych wspólnym dążeniem do usprawnienia prawa tworzonego przez sędziów poprzez wydawanie wyroków. Fundusze na prowadzenie swej działalności czerpie z prywatnych fundacji oświatowych (zwłaszcza Carnegie) oraz z subwencji udzielanych przez przed-

¹⁴ J. N. Hazard, *The Uniform Commercial Code in the United States of America*, International Association of Legal Science, New York Colloque 1964, s. 1.

siębiorstwa handlowe, adwokatów i prywatne osoby. Efektywnym wynikiem prowadzonych prac badawczych, diskutowanych na dorocznych zebraniach, są wielotomowe kompilacyjne zbiory zasad prawa amerykańskiego, tzw. *Restatements*¹⁵. Zbiory te mają charakter prywatnych opracowań, a swą dużą popularność zawdzięczają autorytetowi autorów. Z przyczyn wyżej podanych sądy nie mają obowiązku stosowania się do zasad tam wypowiedzianych, jednakże wiadomo, że kompilacje stanowią swoistą wypadkową istniejących poglądów na daną kwestię prawną i powoływanie się na nie przed sądami jest zjawiskiem powszechnym. *Restatements* dotyczą określonych grup tematycznych, jak np. kontraktów, kolizji praw zachodzących między podmiotami prawnymi z różnych stanów itp.

IV. WSTĘPNA FAZA UNIFIKACJI PRAWA HANDLOWEGO

Unifikację prawa handlowego rozpoczęto od zredagowania tekstów szeregu ustaw, które następnie zaprezentowano poszczególnym stanom z zaleceniem ich uchwalenia. Są to następujące teksty jednolitych ustaw (*uniform acts*) o dokumentach obrotowych z 1896 r. o sprzedaży z 1906 r.¹⁶, o dowodach składowych z 1906 r., o dokumentach przewozowych z 1909 r., o przenoszeniu akcji z 1909 r., o sprzedaży z zastrzeżeniem prawa własności z 1918 r., o dowodach własności powierniczej z 1933 r. itd.

Uchwalenie jednolitych ustaw w wielu stanach spełniło wielce pożyteczną rolę, wdrażając prawo stanowione do amerykańskiego życia handlowego i pozwalając na wyciągnięcie wniosków z ich praktycznego stosowania. Wnioski te miały być później wykorzystane przy opracowywaniu Jednolitego Kodeksu Handlowego.

V. REALIZACJA GŁÓWNEGO ZADANIA

Bezpośrednia inicjatywa opracowania Jednolitego Kodeksu Handlowego (Uniform Commercial Code) wyszła od Krajowej Konferencji Komisarzy Jednolitych Ustaw Stanowych. Jej członkowie zaproponowali w 1940 r. aby Jednolity Kodeks Handlowy objął w zmodernizowanej postaci obowiązujące dotychczas jednolite akty prawne dotyczące dokumentów obrotowych, sprzedaży, dokumentów przewozowych, dokumentów składowych oraz innych aktów prawnych dotyczących prawa handlowego. W 1941 r. został zaproszony do współpracy Amerykański Instytut Prawa, którego członkowie wzięli w 1942 r. udział w omawianiu pierwszej części prawa sprzedaży. Dopiero jednak uzyskanie poważnych subwencji na ten

¹⁵ H. W. Jones, *Contracts*, Amsterdam 1967, s. 219 - 221.

¹⁶ Polska Izba Handlu Zagranicznego wydała tekst: Ustawa brytyjska o sprzedaży towarów i jednolita ustawa USA o sprzedaży, seria: Zagadnienia prawne, Warszawa 1965.

cel — głównie od fundacji Falka i fundacji Baumonta — pozwoliło podjąć w 1945 r. intensywne prace nad przygotowaniem kodeksu jako całości.

Na głównego referenta powołany został zmarły niedawno prof. Karl N. Llewellyn, zaś funkcję koreferenta przyjęła prof. Soia Mentschikoff (późniejsza żona prof. K. S. Llewellyna). Oboje związani byli z wydziałem prawa Uniwersytetu Columbia w Nowym Jorku i dopiero w trakcie trwania prac nad Jednolitym Kodeksem Handlowym zmuszeni byli przenieść się na Uniwersytet w Chicago, ponieważ przepisy Uniwersytetu Columbia zabraniają, aby w skład ciała profesorskiego tej uczelni wchodzili małżonkowie. Prof. K. N. Llewellyn odbywał w młodości studia podyplomowe w Niemczech i tym można tłumaczyć jego dobrą znajomość kontynentalnych systemów prawnych, charakteryzujących się — jak wiadomo — przede wszystkim ujmowaniem pozytywnego prawa w formę skodyfikowaną. Nadzór nad przygotowaniem kodeksu sprawował pięcioosobowy zespół redakcyjny z sędzią Herbertem F. Goodrichem na czele¹⁷.

Projekty sformułowań poszczególnych artykułów kodeksu były poddawane dyskusji na posiedzeniach podkomisji obu współpracujących stowarzyszeń, bądź też na zebraniach grup doradczych składających się ze specjalistów różnych dziedzin. „Wyższą instancję” dyskusyjną stanowiły doroczne zebrania wyżej wymienionych stowarzyszeń. W wyniku prowadzonych prac powstał w 1949 r. projekt kodeksu jako całości, na temat którego ukazało się w prasie amerykańskiej ponad 500 artykułów dyskusyjnych. Zebrany materiał krytyczny wykorzystano przy opracowywaniu w 1951 r. końcowej redakcji Jednolitego Kodeksu Handlowego, który został przedłożony do aprobaty obu wyżej wymienionym stowarzyszeniom oraz Amerykańskiemu Zrzeszeniu Adwokatów i ukazał się w październiku 1952 r. w formie oficjalnego wydania jako *1952 Official Text and Comments Edition*.

VI. WZROST ZASIĘGU OBOWIĄZYWANIA KODEKSU

Osobisty prestiż, jakiego w stanie Pensylwania zażywał prezes Amerykańskiego Instytutu Prawa sprawił, iż tekst Jednolitego Kodeksu Handlowego został niezwłocznie przyjęty w tym stanie pod nazwą *Commercial Code of Pennsylvania*, jako prawo obowiązujące od 1 VII 1954 r. Stopniowo również i inne stany zaczęły rozważać możliwość wcielenia Jednolitego Kodeksu Handlowego do własnych systemów prawnych.

Znamienny był sposób ustosunkowania się do Jednolitego Kodeksu Handlowego przez stan Nowy Jork, mający najsilniej rozwinięte kontakty

¹⁷ R. Braucher, *The Legislative History of the Uniform Commercial Code*, Columbia Law Review, 1958 nr 6, s. 800.

z innymi państwami. Ponieważ Nowy Jork stanowi zarazem ośrodek życia handlowego Stanów Zjednoczonych, nic dziwnego, że jego sposób reakcji na przedsięwziętą inicjatywę kodyfikacyjną był bacznie obserwowany przez inne stany. A sposób, w jaki zareagował stan Nowy Jork, nacechowany był dużą dozą sceptycyzmu. Organ ustawodawczy i gubernator tego stanu zdecydowali się jednak już w 1953 roku przedłożyć tekst Jednolitego Kodeksu Handlowego do zbadania przez Komisję Nowelizacji Prawa (Law Revision Commission). Komisja ta podjęła na przestrzeni trzech lat rozległe studia i przeprowadziła liczne ankiety.

Równocześnie trwały prace komisji powołanej do życia łącznie przez Krajową Konferencję Jednolitych Ustaw Stanowych i Amerykański Instytut Prawa, prace polegające na studiowaniu zmian, jakie nasuwało stosowanie Jednolitego Kodeksu Handlowego w Pensylwanii oraz na zaznajamianiu się z propozycjami zmian nadsyłanymi przez nowojorską Komisję Nowelizacji Prawa. Rezultaty tych prac zostały ujęte w formie *Uzupełnienia nr 1, Zalecenia zespołu redakcyjnego Jednolitego Kodeksu Handlowego, 1956* oraz *Zmian, 1958*; posłużyły one do opracowania i wydania w 1958 r. nowego tekstu Jednolitego Kodeksu Handlowego¹⁸.

Tekst Jednolitego Kodeksu Handlowego z 1958 r. został niezwłocznie przyjęty przez stan Pensylwania. Podobnie postąpił stan Massachusetts, który jako drugi stan przyjął Jednolity Kodeks Handlowy w jego pierwotnej wersji, z mocą obowiązującą od 1 X 1958 r.

Poniżej podane są przewidziane ustawowo daty wejścia Jednolitego Kodeksu Handlowego w życie w poszczególnych stanach (w porządku alfabetycznym): Alabama — 1 I 1967 r., Alaska — 1 I 1963 r., Arkansas — 1 I 1962 r., California — 1 I 1965 r., Colorado — 1 I 1966 r., Connecticut — 1 X 1961 r., Delaware — 1 VII 1967 r., District of Columbia — 1 I 1965 r., Florida — 1 I 1967 r., Georgia — 1 I 1964 r., Hawaii — 1 I 1967 r., Illinois — 2 VII 1962 r., Indiana — 1 VII 1964 r., Iowa — 4 VII 1966 r., Kansas — 1 I 1966 r., Kentucky — 2 VII 1960 r., Maine — 31 XII 1964 r., Maryland — 1 II 1964 r., Massachusetts — 1 X 1958 r., Michigan — 1 I 1964 r., Minnesota — 1 VII 1966 r., Mississippi — 31 III 1968 r., Missouri — 1 VII 1965 r., Montana — 2 I 1965 r., Nebraska — 2 IX 1965 r., Nevada — 1 III 1967 r., New Hampshire — 1 VII 1961 r., New Jersey — 1 I 1963 r., New Mexico — 1 I 1962 r., New York — 27 IX 1964 r., North Carolina — 1 VII 1967 r., North Dakota — 1 VII 1965 r., Ohio — 1 VII 1962 r., Oklahoma — 1 I 1963 r., Oregon — 1 IX 1963 r., Pennsylvania — 1 VII 1954 r., Rhode Island — 2 I 1962 r., South Carolina — 1 I 1968 r., South Dakota — 1 VII 1967 r., Tennessee — 1 VII 1964 r., Texas — 1 VII 1966 r., Utah — 1 I 1966 r., Vermont — 1 I

¹⁸ A. Tunc, *Le projet de code de commerce des Etats-Unis*, *Revue internationale de droit comparé*, 1960 nr 3, s. 605 - 606.

1967 r., Virginia — 1 I 1966 r. Washington — 30 VI 1967 r., West Virginia — 1 VII 1964 r., Wisconsin — 1 VII 1965 r., Wyoming — 2 I 1962 r.¹⁹

Według najświeższych informacji uchwalenie Jednolitego Kodeksu Handlowego nastąpiło również w stanach Arizona i Idaho. Tak więc jedynym stanem pozostającym poza zasięgiem przedstawionej kodyfikacji jest Louisiana.

VII. CHARAKTERYSTYKA KODEKSU

Dla dokonania charakterystyki Jednolitego Kodeksu Handlowego posłużmy się tekstem ustawy w brzmieniu uchwalonym przez stan Nowy Jork²⁰. Całość podzielona jest na 10 artykułów, te zaś na części i sekcje. Każda sekcja zaopatrzona jest w swój tytuł. Cytowanie przepisu odbywa się przez podanie numeru sekcji w ramach danego artykułu; np. oznaczenie „§ 1-101” odnosi się do przepisu posiadającego następujące brzmienie: „Skrócony tytuł. Niniejsza ustawa będzie znana pod nazwą: Jednolity Kodeks Handlowy i jako taki można ją cytować”²¹. Sekcje w ramach poszczególnych części posiadają numerację, rozpoczynając się od pierwszej liczby kolejnej setki, a więc: 101, 201, 301 itd. Każda sekcja zaopatrzona jest w komentarz, podający historyczne uzasadnienie użytego sformułowania, powołujący się na precedensy sądowe z przeszłości i wyjaśniający cele, którym dany przepis ma służyć. Osobny komentarz ma ułatwić orientację w dotychczasowym unormowaniu danej kwestii w systemie prawnym stanu Nowy Jork i praktyce sądowej jego organów wymiaru sprawiedliwości. Specjalna tabela pozwala ustalić korelację postanowień Jednolitego Kodeksu Handlowego z przepisami poprzednio wydanych jednolitych ustaw. Wszystko razem składa się na kilkuset-stronicową książkę zapisaną drobnym drukiem.

Celem zapewnienia jednolitego sposobu rozumienia występujących w kodeksie pojęć, poświęcono baczna uwagę precyzyjnemu ich zdefiniowaniu. Amerykańskiemu użytkownikowi kodeksu, nie przywykłemu do kodeksowej jednolitości pojęciowej, stale przypomina się w przypisach o potrzebie zaznajomienia się z definicjami pojęć występujących w danym przepisie. I tak, przy przepisie mówiącym o ogólnych zobowiązaniach stron umowy handlowej, specjalna rubryka odsyła do przepisów definiujących pojęcia: kupujący, kontrakt, strona i sprzedawca.

Pojęciami, których rolę wyeksponowano w kodeksie w sposób szczególny, są dobra wiara (*good faith*) i roztropność handlowa (*commercial*

¹⁹ H. W. Jones, op. cit., s. 323.

²⁰ Uniform Commercial Code as Enacted by the 1962 Session of the Legislature, New York 1962.

²¹ Na oznaczenie Jednolitego Kodeksu Handlowego jest w powszechnym użyciu skrót: UCC (Uniform Commercial Code).

reasonableness). Doceniana jest rola uzansów i zwyczajów handlowych, jako czynników sprzyjających rozwojowi obrotu handlowego²².

Jakkolwiek kodeksowi obce są tendencje do formalizowania czynności handlowych²³, to jednak — dla zagwarantowania pewności obrotu — poświęca on baczna uwagę stronie formalnej dokumentów obrotu towarowego oraz dokumentów bankowych, transportowych itp. Pojęcia występujące w obrocie handlowym definiuje kodeks w sposób przyjęty na rynku amerykańskim, nie licząc się w tym przypadku z praktyką międzynarodową.

VIII. DROGI DALSZEJ EWOLUCJI

Niektórzy przedstawiciele europejskich kręgów prawniczych wyrażali obawy, że Jednolity Kodeks Handlowy będzie stanowił odwrót od występującej uprzednio w Stanach Zjednoczonych Ameryki tendencji do scalania prawa cywilnego i handlowego. W rzeczywistości kodeks ten wyrósł na gruncie zasady jednolitości prawa prywatnego, a jeśli występują w nim pewne specyficzne elementy „kupieckości”, to jest to podyktowane względami natury funkcjonalnej. Współczesny kupiec chce bowiem widzieć w przepisach prawnych jasne w treści narzędzie, którym mógłby posługiwać się w swym biurze, opartym na nowoczesnej technice organizacji pracy, standardowych wzorach umów i zmechanizowanej księgowości²⁴.

Wszelkich prób krytycznej oceny kodeksu można obecnie dokonywać jedynie w sposób bardzo oględny. Jest on bowiem tworem całkiem świeżym i w dodatku nietypowym na amerykańskim gruncie. Dlatego lepszemu zrozumieniu zasad jego funkcjonowania sprzyjałaby niewątpliwie znajomość podłoża ekonomicznego, dla służenia któremu kodeks został stworzony.

Prof. Soia Mentschikoff wyraziła opinię, że Jednolity Kodeks Handlowy powstał w wyniku najbardziej ambitnej kodyfikacji, jaką kiedykolwiek podjęto w anglosaskim świecie prawniczym²⁵. Jeżeli kodeks ten przetrwa próbę życia, będzie to niewątpliwie stanowiło zachętę do przeprowadzenia jednolitej kodyfikacji także w innych dziedzinach prawa, którą w toku obecnych prac w sposób świadomy pominięto²⁶.

Z punktu widzenia prawnika europejskiego największym udogodnie-

²² S. Mentschikoff, *Highlights of the Uniform Commercial Code*, The Modern Law Review, 1964, vol. 27, nr 2, s. 168.

²³ J. P. Mc Connell, *Law and Business, Patterns and Issues in Commercial Law*, Nowy Jork 1966, s. 265 i 367.

²⁴ J. N. Hazard, op. cit., s. 11.

²⁵ S. Mentschikoff, op. cit., s. 167.

²⁶ E. A. Farnsworth, *An Introduction to the Legal System of the United States*, New York 1963, s. 135.

niem praktycznym wprowadzonym przez Jednolity Kodeks Handlowy jest ograniczenie do minimum (oczywiście tylko w zakresie unormowania) roli pojęcia *conflict of laws*, nasuwającego już samym brzmieniem obraz mozolnych poszukiwań nad znalezieniem wyjścia z kolizji zachodzących między przepisami poszczególnych stanów. W tym sensie służy Jednolity Kodeks Handlowy usprawnieniu handlu zagranicznego także w stosunkach z polskimi przedsiębiorstwami handlu zagranicznego.

Przyjęcie metody wprowadzania w życie Jednolitego Kodeksu Handlowego w formie ewolucyjnej, przy poszanowaniu zagwarantowanych przez Konstytucję Stanów Zjednoczonych uprawnień ustawodawczych poszczególnych stanów, spowodowało jedną istotną niedogodność. Poszczególne stany zaczęły mianowicie wykorzystywać te uprawnienia dla dokonywania zmian tekstowych, co zresztą podyktowane było chęcią wykorzystania własnych lokalnych doświadczeń. Nie było to jednak po myśli twórców kodeksu, którego podstawową zaletą miała być jego jednolitość w skali ogólnopaństwowej. Podjęte wysiłki na rzecz zawarcia między stanami układu o niewprowadzaniu zmian mogą dać pozytywne wyniki dopiero po upływie dłuższego okresu czasu²⁷.

Wydaje się, że najbardziej skutecznym środkiem dla położenia tamy narastającym rozbieżnościom byłoby podjęcie stanowczej, lecz na obecnym etapie całkiem realnej decyzji w kwestii ujednolicenia — w miarę możliwości licznych działów prawa handlowego — federalnym aktem prawnym.

Dużą satysfakcją dla zagranicznych kontrahentów kupców amerykańskich byłaby zmiana panującego w tym kraju, a nacechowanego rezerwą, nastawienia do wysiłków zmierzających do ujednolicenia prawa w skali międzynarodowej. Jakże trudno bowiem znaleźć wspólny język w sytuacji, gdy w Stanach Zjednoczonych obowiązuje wykładnia formuł handlowych, odmienna od ujednoliconych w skali międzynarodowej reguł interpretacyjnych znanych pod nazwą *Incoterms 1953*²⁸, gdy kraj ten uczestniczy tylko w niewielu spośród licznych a popularnych w świecie konwencji morskich i gdy w ogóle nie uczestniczy w tak bardzo użytecznych konwencjach, jak wekslowa i czekowa, ani w konwencji nowojorskiej (sic!) o uznawaniu i wykonywaniu zagranicznych orzeczeń arbitrażowych.

Byłaby tam zatem nieodzowna gruntowna rewizja poglądów na współczesną rolę prawa i na jego przyszłe funkcje w procesie zbliżania poszczególnych społeczności. Pierwsze pomyślnie rezultaty będą skłaniały do obserwowania z zainteresowaniem także i dalszych kroków zmierzających do tego celu.

²⁷ J. N. Hazard, op. cit., s. 7.

²⁸ J. Jakubowski, *Umowa sprzedaży w handlu międzynarodowym*, Warszawa 1966, s. 111.

LEGISLATIVE PROCESS OF COMING IN FORCE OF THE US UNIFORM
COMMERCIAL CODE

S u m m a r y

The incessant growth of the US foreign trade and development of its modern technical facilities, did not find any pendant in the traditional legal regulation of the matter. The reason was the federal system leading to diversity of legislatures according to the constitutional rights exercised by each of 50 states and Puerto Rico, and accordingly by Congress of the United States in relation to the District of Columbia and the federal territories.

„Splendid isolation" has left essential disadvantages as regards commerce itself (in the broad meaning of this word as adopted by Anglo-American legal system). Disregarding the *Incoterms 1936*, the *Revised American Foreign Trade Definitions* have been introduced in 1941. Only few international conventions are in force in the United States. The convention on checks, convention on bills of exchange, many maritime conventions, and even done in New York City convention on recognition and enforcement of foreign arbitral awards, have not yet been adopted in this country. Signature being ever put on any act of this kind does not secure the prosperous perspectives as regards its adoption by particular states.

In order to avoid disadvantages of the legal situation as described above, being improper for promoting of the interstate commerce relations too, a series of uniform acts has been duly adopted by legislatures of particular states. The Uniform Commercial Code, being an advanced stage of the unification efforts, is — in the opinion of Professor Soia Mentschikoff — the most ambitious Codification ever undertaken in the Anglo - American legal world. After testing of its draft in series of discussions, the *1952 Official Text and Comments Edition* has been produced as a private proposal for state legislatures. Since 1954 (Pennsylvania) the code has been adopted by every state except Louisiana. In the meantime the deep-seated adherence to the „judge-made law" system was to be surmounted.

The main negative aspect of the above system of coming the code in force of the will of state legislatures, were various local amendements introduced to the text. Therefore, a full unification by one federal act is now urgently needed.