

WITALIS LUDWICZAK

PRAWO WŁAŚCIWE DLA STOSUNKU PRAWNEGO WYNIKAJĄCEGO Z UMOWY O PRZEDSTAWICIELSTWO HANDLOWE

Na temat zagadnień kolizyjnych związanych z przedstawicielstwem handlowym nie pisano jeszcze w naszej literaturze *k* Sprawa tymczasem jest aktualna w okresie intensywnego rozwoju handlu zagranicznego na całym świecie². Przedsiębiorstwa zarówno socjalistyczne, jak i kapitalistyczne, zwłaszcza duże, prowadzące eksport i import towarów oraz usług, dążą do tego, by działać sprawnie poza granicami swego państwa. Pragną służyć klientowi możliwością kontaktów, tam gdzie on mieszka, tam gdzie ma siedzibę, tam gdzie działa. Przedsiębiorstwu prowadzącemu handel z zagranicą potrzebny jest także wgląd w rynek wymiany funkcjonujący na obcym terenie. Zadania te powierza się przedstawicielom handlowym.

Dla nauki prawa prywatnego międzynarodowego instytucja przedstawiciela handlowego jest przedmiotem żywego zainteresowania. Wiele jest problemów prawnych związanych z tą instytucją. Przede wszystkim charakter prawny umowy o przedstawicielstwo handlowe, umowy zawartej przez przedsiębiorstwo zajmujące się importem lub eksportem z przedstawicielem handlowym działającym za granicą. Interesują też prawo prywatne międzynarodowe stosunki prawne wywołane przez działanie przedstawiciela handlowego jako pełnomocnika przedsiębiorstwa, skutki prawne tych czynności w stosunkach między przedstawicielem a przedsiębiorstwem, między przedsiębiorstwem a osobą trzecią i między osobą trzecią a przedstawicielem.

Przedmiotem rozważań niniejszego artykułu jest w zasadzie umowa

¹ Nasza literatura prawa prywatnego międzynarodowego notuje tylko jedną pracę zbliżoną do tematu niniejszej rozprawy, a mianowicie J. Fabiana, *Pełnomocnictwo w polskim prawie międzynarodowym prywatnym*, Studia Cywilistyczne, t. II, Kraków 1963.

² Kwestią statutu prawnego przedstawicieli handlowych międzynarodowych zajmują się w państwach kapitalistycznych organizacje zawodowe. Tak np. Union Nationale des Avocats (zawodowa organizacja adwokatów zachodnioeuropejskich) poświęciła zagadnieniu przedstawicielstwa handlowego dwa kongresy (w 1965 r. w Arnheim i w 1969 r. w Wiedniu) patrz *La représentation commerciale. Rapports généraux et nationaux préparés en vue des congrès d'Arnheim et Vienne*, Wien 1971.

o przedstawicielstwo handlowe. Poszukujemy więc prawa, które rządzi umową zawartą przez przedsiębiorstwo z przedstawicielem. Nie bierzemy przeto pod uwagę, ze względu na odmienny charakter zagadnienia, handlowych przedstawicielstw ustawowych, jak i prokurenta czy kapitana morskiego statku handlowego³. Ograniczając ramy artykułu do podstawowej umowy o przedstawicielstwo handlowe nie można zrezygnować ze szkicowego przedstawienia skutków prawnych, wynikających z pełnomocnictwa udzielonego w umowie o przedstawicielstwo lub w związku z nią powstałego.

Przed przystąpieniem do poszukiwania prawa właściwego dla umowy o przedstawicielstwo handlowe trzeba określić pod względem pojęciowym osobę przedstawiciela handlowego. Nieodzowne jest ustalenie, czy wobec różnorodności, jaką przybiera postać przedstawiciela handlowego w poszczególnych porządkach prawnych⁴, trzeba poddać odrębnemu badaniu umowy z przedstawicielami handlowymi w poszczególnych systemach prawnych lub w pewnych grupach systemów prawnych, czy też sprawa

³ Flor. V. Starace, *La rappresentanza nel diritto internazionale privato*, Napoli 1962, s. 152; F. Rigaux, *Le statut de la représentation*, Biblioteca Visseriana Dissertationum Ius Internationale Ulustrantium, t. XXXVII, Leiden 1963, s. 13 i n.

⁴ Spośród ustawodawstw państw socjalistycznych szczególne przepisy dotyczące przedstawicieli handlowych istnieją tylko w czechosłowackim kodeksie handlu międzynarodowego (art. 49 i n.). Są to normy regulujące stosunek uprawnień przedstawicielskich. Odrębnych przepisów w sprawie umowy o przedstawicielstwo kodeks nie zawiera. Porządki prawne innych państw socjalistycznych kwalifikują umowy o przedstawicielstwo handlowe pod przepisy o umowach obligacyjnych (zlecenie, agencja itp.), a upoważnienie do działania w imieniu i na rzecz zastępowanego oceniamy według ogólnych przepisów dotyczących pełnomocnictwa.

Systemy prawne państw kapitalistycznych wykazują nie mniejszą różnorodność. Spotyka się tam liczne uregulowania szczególne, wśród których można wskazać na belgijską ustawę z 3 VIII 1963 r. o przedstawicielach handlowych, duńskie ustawy z 1857 r. i z 1917 r. o czynnościach gospodarczych i przedstawicielach podróżyjących, ustawę francuską z 18 VII 1937 r., zmienioną w 1952 r. (włączoną do kodeksu pracy — księga I, tytuł II, art. 29 i n.) o podróżyjących i przedstawicielach w handlu i przemyśle, jak również rozporządzenie z 23 XII 1958 r. o agentach handlowych. Odrębne przepisy dotyczące przedstawicieli handlowych są zawarte w niemieckim kodeksie handlowym (§§ 54, 55, 84 - 92) oraz w kodeksie cywilnym włoskim (art. 1742-1953 i 2203). Można jeszcze cytować przepisy holenderskie (art. 75a i 75b kodeksu handlowego oraz ustawy specjalne poświęcone przedstawicielstwu handlowemu z 5 XI 1936 r. i z 17 XII 1953 r.), a nadto szwajcarską ustawę federalną o umowach agencji z 4 VI 1949 r.

Oryginalną postacią ma przedstawiciel handlowy w państwach anglosaskich, które zaliczają umowę o przedstawicielstwo handlowe oraz prawo do działania w imieniu i na rzecz innej osoby do swoistej dla *common law* instytucji *agency*. Mimo poważnych różnic, jakie w tym względzie istnieją między prawem państw kontynentalnych a *common law* można uznać, że w zakresie przedstawicielstwa handlowego *agency* nie bardzo odbiega od uregulowań przyjętych w porządkach prawnych kontynentu (por. A. Lévy-Ullmann, *La contribution essentielle du droit anglais à la théorie générale de la représentation dans les actes juridiques*, Mémoires de l'Académie Internationale de Droit Comparé 1928, t. I, s. 345).

nadaje się do uproszczenia przez znalezienie określenia, w którym zmieszczą się różne kategorie przedstawicieli handlowych, przyjęte przez rozmaite systemy prawne.

Staranna analiza europejskich systemów prawnych⁵ pozwala na uogólnienie, według którego przedstawicielem handlowym jest osoba, która stale za wynagrodzeniem (w zasadzie prowizją) jest obowiązana, działając poza lokalami przedsiębiorstwa zajmować się zdobywaniem klienteli w celu prowadzenia pertraktacji oraz zawierania umów w imieniu i na rachunek przedsiębiorstwa⁶. Ujęta za pomocą podanego określenia w uogólniony pod względem prawnym kształt postać przedstawiciela handlowego jest bardzo zróżnicowana pod względem ekonomicznym. W pojęciu przedstawicieli handlowych mieszczą się skromni reprezentanci zachwalający towar, często zwani podróźującymi, jak również zasobni, prowadzący wielkie biura przedstawiciele wielkich przedsiębiorstw przemysłowych czy handlowych.

Przedstawiciel handlowy występuje w obrocie prawnym w trojkiej postaci: jako pracownik przedsiębiorstwa, jako „mandatariusz”⁷ i jako koncesjonariusz.

Podana klasyfikacja przedstawicieli handlowych nie obejmuje organów przedsiębiorstw, będących osobami prawnymi. Różnica między obu instytucjami polega głównie na tym, że organ nie angażuje się osobiście w stosunek prawny w ramach którego działa. Różni się od przedstawiciela głównie przez to, że wola organu, którą przejawia w imieniu osoby prawnej, nie jest jego wolą, lecz wolą osoby prawnej⁸. W przedstawicielstwie występują dwa różne podmioty prawa, organ zaś nie jest osobą,

⁵ Badanie porównawcze ograniczyłem do systemów kontynentalnych. Mimo że w poprzednim przypisie wskazałem na duże podobieństwo między *agency* ustawodawstwa państw anglosaskich a przedstawicielstwem porządków prawnych kontynentalnych (tak socjalistycznych jak kapitalistycznych) to jednak przedstawienie podobieństw i różnic przekroczyłoby ramy artykułu.

⁶ Por. M. Papier-Jamouille, *Le statut des représentants de commerce*, Liège 1965, s. 26.

⁷ Terminu „mandatariusz” nie pojmuję dosłownie. Oznaczałoby to zacieśnienie się do umowy zlecenia. Tymczasem chodzi o przedstawiciela, który jest związany ze swoim przedsiębiorcą-mocodawcą umową, która go nie uzależnia hierarchicznie, podobnie jak prawny stosunek pracy. Używam słowa „mandatariusz” na oznaczenie osoby, która podejmuje się świadczenia usług innych, niż te które się kwalifikuje jako prawny stosunek pracy.

⁸ Por. F. Rigaux, op. cit., s. 10; A. Wolter, *Prawo cywilne, zarys części ogólnej*, Warszawa 1967, s. 196/197, gdzie powiedziano, że „od organu osoby prawnej należy odróżnić przedstawiciela”.

Mimo zasadniczej różnicy, jaka istnieje między strukturą prawną przedstawicielstwa a konstrukcją organu osoby prawnej, mimo że temu zróżnicowaniu nie można niczego zarzucić, trudno oprzeć się sugestii, że jednak, mimo wszystko, jest w działaniu organu coś, co je zbliża do przedstawicielstwa (por. E. Zitelmann, *Internationales Privatrecht*, Leipzig 1897, t. II — 1912, s. 207).

nie jest w przeciwieństwie do przedstawiciela podmiotem praw i obowiązków.

Wymieniony na pierwszym miejscu w klasyfikacji przedstawiciel to pracownik przedsiębiorstwa, a więc osoba fizyczna (wszak tylko taka może być pracownikiem), podporządkowana przedsiębiorstwu i działająca pod jego nadzorem i kontrolą, zatrudniona całkowicie lub częściowo w zakresie kontaktów z klientelą. Przedstawiciele-pracownicy podlegają wszelkim przepisom prawa pracy oraz korzystają z przysługującej pracownikom ochrony socjalnej. Sprawia to, że w orzecznictwie różnych państw można spotkać się z tendencjami do zaliczania umów o przedstawicielstwo handlowe w razie wątpliwości do umów o pracę⁹. Niektóre ustawodawstwa poszły tak daleko, że ustanowiły dla określenia charakteru umowy o przedstawicielstwo handlowe domniemanie na rzecz prawnego stosunku pracy¹⁰.

Z chwilą, gdy umowa między przedsiębiorstwem a przedstawicielem zostanie określona jako umowa o pracę sprawa wyboru łącznika jest prosta. Trzeba sięgać do prawa, które jest wskazane jako właściwe dla prawnego stosunku pracy. Według postanowień ustawy z 12 XI 1965 r. o prawie prywatnym międzynarodowym, prawem właściwym dla stosunków pracy jest prawo wybrane przez strony (art. 32). Jeżeli strony nie dokonały wyboru prawa stosunek pracy podlega prawu państwa, w którym praca jest, była lub miała być wykonywana (art. 33 § 2)¹¹.

Inaczej przedstawia się droga do znalezienia prawa właściwego dla

⁹ Tak na przykład w ustawodawstwie belgijskim przedstawiciel-pracownik nazywa się *représentant employé, représentant subordonné, représentant attaché* i podlega ogólnym przepisom prawa pracy. Podobnie traktują przedstawiciela-pracownika systemy prawne duński, francuski, holenderski, niemiecki i włoski w ustawach, wymienionych w przypisie 4 na s. 11/12. Odmienne uregulowanie w zakresie ochrony socjalnej jest w prawie szwajcarskim, gdzie przedstawiciel handlowy jako pracownik „wyższej rangi”, nie jest objęty ubezpieczeniem ani od wypadków ani od choroby, natomiast korzysta w pełni z ubezpieczenia na starość i na wypadek inwalidztwa (por. cytowaną w przypisie 2 *La représentation commerciale*).

¹⁰ Tak stanowi ustawa belgijska z 30 VII 1963 r. kiedy w art. 2 ust. 2 mówi: „Nonobstant toute stipulation expresse du contrat ou en son silence, le contrat conclu entre commettant et intermédiaire quelque soit le titre qui lui est, attribué est réputé jusqu'à preuve contraire un contrat d'employé”.

¹¹ Nie biorę pod uwagę w tych rozważaniach sytuacji opisanych w art. 33 § 1 ustawy z 12 XI 1965 r., gdzie zostały uregulowane następujące przypadki: 1) kiedy strony mają miejsce zamieszkania lub siedzibę w tym samym państwie, 2) kiedy praca jest, była lub miała być wykonywana w przedsiębiorstwie zatrudniającego.

Obie sytuacje nie są typowe dla stosunku przedstawicielstwa w handlu międzynarodowym. Element obcy w interesującej nas instytucji prawnej to przede wszystkim działanie przedstawiciela na innym obszarze prawnym, niż ten, na którym przebywa reprezentowany. Nie wywołuje też zainteresowania w niniejszym studium druga ewentualność, w której mowa o pracy w przedsiębiorstwie pracodawcy, skoro istota przedstawicielstwa handlowego polega na działaniu poza lokalami przedsiębiorstwa.

umowy z przedstawicielem -"mandatariuszem". Chodzi o taką umowę między stronami, która nie jest umową o pracę, a ma za przedmiot działanie w imieniu i na rzecz przedsiębiorstwa przez pertraktowanie z klientelą i zawieranie z nią umów. Umowa taka nazywa się w poszczególnych porządkach prawnych rozmaicie: umową agencji, pośrednictwa, zlecenia itd. Bywa nawet regulowana jako specjalny typ umowy prawa handlowego¹².

Patrząc na wymienione rozróżnienia pod kątem widzenia prawa prywatnego międzynarodowego musimy zatrzymać się nad zagadnieniem kwalifikacji prawnej umowy o przedstawicielstwo handlowe. Mamy tu do czynienia z kwalifikacją wstępną, która wymaga oceny kwalifikowanego pojęcia jeszcze przed wskazaniem właściwego prawa przez łącznik. Znaczenie rozwiązania kwalifikacyjnego ma podstawowe znaczenie dla przyszłego rozstrzygnięcia co do właściwości prawa. Od tego, do jakiego typu umownego zostanie zaliczona umowa z przedstawicielem-„mandatariuszem" zależeć będzie, czy w sprawie zostanie zastosowane prawo cywilne czy handlowe, a w związku z tym, czy sprawa będzie podlegać orzecznictwu sądów w sprawach cywilnych czy handlowych.

Trudno w niniejszym szkicu podejmować próbę osiągnięcia rozwiązania w rozmaitych wariantach poszczególnych systemów prawa kolizyjnego. Musimy ograniczyć się do spojrzenia na zagadnienie, podobnie jak poprzednio i zgodnie z podjętym zadaniem, z punktu widzenia polskiego prawa prywatnego międzynarodowego.

Pewne jest, że umowa przedsiębiorstwa z przedstawicielem handlowym stanowi stosunek prawny zobowiązaniowy. Według ustawy z 12 XI 1965 r. o prawie prywatnym międzynarodowym dla zobowiązań powstałych z oświadczeń woli wchodzi w grę *primo loco* system prawny wybrany przez strony (art. 25 § 1). Jeżeli strony z możliwości wyboru prawa nie skorzystały, a mają miejsce zamieszkania lub siedzibę w tym samym państwie stosuje się prawo tego państwa (art. 26). Dla niniejszych rozważań największe zainteresowanie wzbudza sytuacja, gdy strony, które nie dokonały wyboru prawa, nie zamieszkują lub nie mają siedziby na obszarze tego samego państwa. Ustawa kieruje w takim przypadku do prawa „charakterystycznego świadczenia”, które zostało określone w dość obszernej enumeracji kazuistycznej (art. 27 § 1).

Poszukując rozwiązania kwalifikacyjnego dla umowy o przedstawicielstwo handlowe zatrzymujemy się na tej części przepisu, która traktuje o umowach o dzieło, zlecenia, agencji, komisju, przewozu, spedycji, przechowania i składu (art. 27 § 1 pkt. 2). W przypadku wymienionych umów ustawodawca każe stosować prawo państwa, w którym w chwili zawarcia umowy ma siedzibę lub miejsce zamieszkania przyjmujący za-

¹² Na przykład §§ 54 i 55 kodeksu handlowego niemieckiego, art. 1742 kodeksu cywilnego włoskiego, czy szwajcarska ustawa federalna z 4 VI 1949 r. o umowie agencji.

mówienie, przyjmujący zlecenie, agent, komisant, przewoźnik, spedytor, przechowawca lub przedsiębiorstwo składowe.

Konstrukcja całego przepisu (art. 27 § 1)¹³ jest oparta na założeniu, że w zobowiązaniach z oświadczeń woli w razie braku wyboru prawa i braku miejsca zamieszkania lub siedziby stron w tym samym państwie, stosuje się prawo „charakterystycznego świadczenia”¹⁴. To założenie myślowe wskazuje, że wykładni przepisu nie można zamykać w ramach nazw, które poszczególnym typom umownym, wyliczonym w art. 27 § 1 nadaje prawo polskie, a także inne podobne do naszego porządku prawnego ustawodawstwo. Ustawodawca wymieniając poszczególne typy umowne miał na myśli wprowadzenie zasady „charakterystycznego świadczenia”. I tak dla umowy o dzieło charakterystycznym świadczeniem jest świadczenie przyjmującego zamówienie, podobnie jak w zleceniu świadczenie przyjmującego zlecenie, w agencji świadczenie agenta, w komisie komisanta, zakładu ubezpieczającego w umowie ubezpieczenia (art. 27 § 1 pkt. 3) i wreszcie prawo nabywcy praw autorskich w umowie o przeniesienie tych praw (art. 27 § 1 pkt. 4).

Wykładnia wywiedziona z zasady stosowania prawa „charakterystycznego świadczenia” pozwala na uogólnienie postanowień dotyczących umów o dzieło, zlecenie, agencji, komisju itd. Są to umowy, które nauka zalicza do rodzaju umów zwanych umowami o świadczenie usług¹⁵. Niektórzy zaliczają także do tej kategorii umowę o pracę¹⁶. Wyraźne postanowienie rozdziału X ustawy z 12 XI 1965 r. o prawie prywatnym międzynarodowym, dotyczącej właściwości prawa dla stosunków pracy, ułatwia kwalifikację, którą ograniczamy w tym stanie rzeczy do umów o świadczenie usług z wyłączeniem umowy o pracę.

Umowa o przedstawicielstwo handlowe jest umową o świadczenie usług i jako taka podlega, w razie braku wyboru prawa przez strony i ich miejsca zamieszkania lub siedziby w tym samym państwie, prawu obowiązującemu w miejscu zamieszkania lub w siedzibie przedstawiciela w chwili zawarcia umowy. Przedstawione rozwiązanie dotyczy tylko praw i obowiązków strony tj. przedsiębiorstwa i przedstawiciela wynikających z umowy o reprezentowanie. Nie obejmuje natomiast skutków czynności prawnych dokonywanych przez przedstawiciela w imieniu i na rzecz przedsiębiorstwa. Rządzi nimi inne prawo, niż to, któremu podlega umowa o przedstawicielstwo. Jest to prawo właściwe dla pełnomocnictwa,

¹³ Nie tylko punktu drugiego.

¹⁴ Por. E. Wierzbowski, *Międzynarodowy obrót prawny w sprawach cywilnych*, 1971, s. 275; W. Ludwiczak, *Prawo międzynarodowe prywatne*, Warszawa 1971, s. 178 i 184.

¹⁵ Por. E. Rabel, *The Conflict of Laws*, t. III, Chicago 1950, s. 183.

¹⁶ Por. Aleksandrów, *Sowieckie трудовое право*, Moskwa, 1959, s. 171 - 172; G. Schaub, *Arbeitsrechtshandbuch*, München 1972, s. 20.

a więc jednostronnego oświadczenia woli przedsiębiorstwa do działania w imieniu i na jego rzecz¹⁷.

Według przeważającej opinii doktryny prawem tym jest prawo obowiązujące na obszarze, na którym pełnomocnik dokonał czynności¹⁸. Podane rozwiązanie wymaga wyjaśnienia co do słuszności zastosowania w stosunku do przedstawiciela handlowego. Uzasadnienie stosowania prawa obszaru, na którym pełnomocnik działa, opiera się powszechnie na potrzebie ochrony położenia prawnego osoby trzeciej, z którą pełnomocnik dokonał czynności. Osoba trzecia działając w zaufaniu do systemu prawnego obowiązującego na obszarze, na którym pełnomocnik działa powinna być chroniona co do skutków czynności dokonanej w dobrej wierze z przedstawicielem.

W omawianym przypadku przedstawiciela handlowego nie chodzi o ochronę osoby trzeciej, albowiem obracamy się w ramach stosunku prawnego między przedstawicielem a przedsiębiorstwem. Racja rozwiązania zgodnego z poglądem doktryny przez zwrócenie się do prawa obowiązującego w miejscu, gdzie przedstawiciel działał, wynika z potrzeb ochrony interesów przedstawiciela, który dokonując czynności handlowej musi stosować się do prawa i zwyczajów miejscowych (głównie w zakresie warunków sprzedaży).

Ostatnim rodzajem przedstawiciela handlowego powołanym na podstawie oświadczenia woli jest koncesjonariusz. Jest to przedsiębiorca (właściciel lub użytkownik przedsiębiorstwa), zobowiązany w stosunku do dającego zlecenie (koncedenta) do jednorazowego nabycia lub okresowego nabywania jego towarów i odprzedawania ich w ramach swego własnego przedsiębiorstwa na oznaczonym terytorium w określonym czasie, pod nadzorem i według wskazań koncedenta, który ze swej strony jest obowiązany do przyznania koncesjonariuszowi prawa wyłączności sprzedaży¹⁹. Koncesjonariuszem zatem jest ten, kto:

- 1) jest samodzielnym przedsiębiorcą,
- 2) działa na określonym terenie,
- 3) staje się właścicielem otrzymanego od koncedenta towaru, który odprzedaje we własnym imieniu i na własny rachunek,
- 4) posiada prawo wyłączności sprzedaży na określonym terenie,

¹⁷ Por. J. Fabian, *Pełnomocnictwo*, Warszawa, 1963, s. 39; tenże, *Pełnomocnictwo w polskim prawie...*, op. cit.

¹⁸ Por. G. Kegel, *Internationales Privatrecht*, wyd. III, München 1971, s. 244,

¹⁹ Por. definicję F. Champaud: „Convention par laquelle un commerçant, appelé concessionnaire, met son entreprise de distribution au service d'un commerçant ou industrielle, appelé concédant pour assurer, exclusivement sur un territoire déterminé pendant une période limitée et sur surveillance du concédant la distribution des produits dont le monopole de revente lui est concédé" (*La concession commerciale*, Revue trimestrielle de droit commerciale 1964, s. 47).

5) działa według wskazówek koncedenta i pod jego kontrolą.

Koncesjonariusz jest typem przedsiębiorcy powszechnie występującym w krajach kapitalistycznych, zajmującym się sprzedażą samochodów, rozmaitych urządzeń mechanicznych itp. Z naszego punktu widzenia patrząc powinniśmy zauważyć, że koncesjonariusze funkcjonują w państwach kapitalistycznych także jako mandanci przedsiębiorstw państw socjalistycznych.

Stosunki prawne, jakie powstają w wyniku zawarcia umowy o koncesję są wielorakie. Duże znaczenie ma określenie warunków, według których ma się odbywać dalsza sprzedaż towarów powierzonych koncesjonariuszowi. W tej mierze koncesjonariusz bywa często zmuszany do przestrzegania nie przewidzianych przez umowę o koncesję zwyczajów, które panują na terenie, gdzie dokonuje czynności dalszej sprzedaży. Bywa i tak, że zwyczaje ulegają zmianom w trakcie trwania umowy. Niemale znaczenie ma też problem przestrzegania przez koncesjonariusza zasad etyki konkurencyjnej. Rozwiązanie tych i wielu innych kwestii zależy w poważnej mierze od charakteru prawnego, jaki przypiszemy umowie o koncesję, co zresztą jest potrzebne, podobnie jak w przypadku przedstawiciela-„mandatariusza”, do poszukiwania właściwego prawa dla umów o koncesję, zawierających element obcy.

Trzymając się linii przyjętej przy wykładni art. 27 § 1 pkt. 2 ustawy z 12 XI 1965 r. o prawie prywatnym międzynarodowym możemy zaliczyć umowę o koncesję do umów o świadczenie usług. Bywa ona rozmaicie określana w poszczególnych systemach prawnych — od określenia jej jako *contractus innominatus* aż do specjalnego typu umownego wyraźnie przewidzianego przez ustawę²⁰. Z punktu widzenia prawa polskiego jestem skłonny zakwalifikować umowę o koncesję jako umowę nienazwaną, albowiem nie jest w stanie ani w całości ani w części zmieścić się w żadnym z typów umów o świadczenie usług, znanych naszemu prawu. W szczególności wypada zwrócić uwagę na okoliczność, że koncesjonariusz występuje we własnym imieniu i na własny rachunek.

Mimo zakwalifikowania umowy o koncesję według naszego prawa jako umowy nienazwanej o świadczenie usług, a także mimo rozmaitych kwalifikacji przyjętych dla tej umowy w poszczególnych porządkach prawnych nietrudno jest znaleźć prawo właściwe rządzące tą umową na podstawie naszego prawa prywatnego międzynarodowego, albowiem, jak poprzednio wywiedziono, prawem właściwym dla umów o świadczenie usług, gdy strony nie dokonały wyboru prawa ani nie mają miejsca zamieszkania czy siedziby w jednym państwie, jest prawo miejsca zamieszkania lub siedziby w chwili zawarcia umowy osoby zobowiązanej do świadczenia usług (art. 27 § 1 pkt. 2).

²⁰ Tak na przykład Belgia ustanowiła ochronę koncesjonariuszy odrębną ustawą z 27 VII 1961 r. Wiele państw zachodnioeuropejskich (Francja, Republika Federalna Niemiec, Szwajcaria) wydało przepisy antytrustowe dla koncesjonariuszy.

Na zakończenie, zgodnie z zapowiedzią, przyjrzyjmy się, w ramach bardzo ogólnych, sprawom prawa właściwego dla stosunków prawnych powstałych między przedsiębiorstwem a osobą trzecią, wynikłych z czynności dokonanych przez przedstawicieli w imieniu i na rzecz przedsiębiorstwa oraz sprawom prawa właściwego dla stosunków prawnych pomiędzy osobą trzecią a przedstawicielem.

Rozważane kwestie stosunków pomiędzy przedsiębiorstwem a osobą trzecią oraz między osobą trzecią a przedstawicielem nie dotyczą stosunków pomiędzy koncedentem a osobą trzecią ani stosunków między koncesjonariuszem a osobą trzecią, gdyż w stosunkach co dopiero wymienionych nie ma działania w imieniu oraz na rzecz osoby zastępowanej (koncedenta).

Co do prawa, które jest właściwe dla stosunku między przedsiębiorstwem a osobą trzecią, brak jest w naszym ustawodawstwie, podobnie zresztą jak w innych systemach prawnych, odpowiedniego przepisu kolidyjnego. Musimy przeto oprzeć się na doktrynie oraz na skromnym orzecznictwie²¹.

Doktryna twierdzi zgodnie, że ważność czynności dokonanej przez przedstawiciela handlowego w imieniu i na rzecz przedsiębiorstwa nie podlega ani prawu właściwemu dla umowy między nimi obu, ani prawu właściwemu dla czynności, której przedstawiciel dokonał z osobą trzecią. Miarodajnym prawem jest prawo obszaru, na którym przedstawiciel dokonał czynności z osobą trzecią²². Wśród argumentów na rzecz właściwości prawa miejsca działania przeważają opinie, że osoba trzecia musi mieć możliwość sprawdzenia upoważnienia, które posiada przedstawiciel. Daje ją tylko prawo, które jest znane osobie trzeciej²³. Podanemu uzasadnieniu trudno odmówić racji. Osoba trzecia polega z reguły na prawdopodobieństwie, że przedstawiciel zagranicznego przedsiębiorstwa ma takie same upoważnienia, w jakie są wyposażeni podobni przedstawiciele reprezentujący miejscowe przedsiębiorstwa. Na przykład, gdy z umowy między przedsiębiorstwem a przedstawicielem wynika, że jest ona przez pewien czas nieodwołalna, a klauzula taka jest z punktu widzenia prawa rządzącego umową o przedstawicielstwo nieważna, ale za to ma pełny walor obowiązywania z punktu widzenia państwa, gdzie przedstawiciel

²¹ Z ważniejszych pozycji w literaturze można, oprócz już cytowanych prac F. Rigaux, M. Papier-Jamouille, A. Lévy-Ullmann, P. Champaud, V. Starace, wymienić rozprawy: W. Müller-Freienfels, *Legal Relations in the Law of Agency; Power of Agency and Commercial Certainty*, American Journal of Comparative Law 1964, s. 193 - 215 i 341 - 359; J. Eibettes-Tillhet, *Les conflits de lois en matière de représentation commerciale*, Journal du droit international (Clunet) 1964, s. 34.

²² Por. M. Wolff, *International Private Law*, London 1950, s. 442.

²³ Taka jest opinia H. Batiffola w pracy pt. *Les conflits de lois en matière de contrats*, s. 274 (cytuje za V. Loussouarn et J. Bredin, *Droit du commerce international*, Paris 1969, s. 712).

czynności dokonał — wówczas zobowiązanie, które zostało zaciągnięte w stosunku do osoby trzeciej w okresie, gdy umowa była nieodwołalna, jest prawnie skuteczne²⁴.

Zasada podporządkowania stosunku między przedsiębiorstwem a osobą trzecią prawu obowiązującemu na obszarze jego działania wymaga wyjaśnienia. Chodzi nie tylko o obszar, na którym przedstawiciel był upoważniony do działania, lecz jednocześnie o obszar, na którym rzeczywiście działał²⁵. Wskazane rozróżnienie ma znaczenie, gdy chodzi o przedstawiciela ustanowionego do działania na obszarze dwóch lub więcej państw.

Droga prowadząca do prawa właściwego dla określenia stosunku prawnego pomiędzy przedstawicielem a osobą trzecią jest prosta. Chodzi o przypadki, kiedy przedstawiciel działa bez upoważnienia ze strony przedsiębiorstwa, chociaż na nie się powołuje i o sytuacje, kiedy przedstawiciel przekracza granice udzielonego mu pełnomocnictwa. Są to przeważnie stany faktyczne, które podpadają pod pojęcie czynu niedozwolonego. Zastosowanie ma prawo właściwe dla miejsca popełnienia czynu²⁶.

LA LOI QUI REGIT LES RAPPORTS JURIDIQUES RESULTANTE DU CONTRAT DE LA REPRESENTATION DE COMMERCE

Résumé

La situation juridique du représentant de commerce à l'étranger est le problème de grande importance pour la pratique du commerce extérieur. Elle est donc l'objet d'étude du droit international privé. Cet article a pour but de montrer et d'indiquer la loi qui régit le contrat de la représentation de commerce. C'est un contrat conclu entre l'entreprise d'importation ou d'exportation et le représentant de commerce.

La notion „représentant de commerce" doit être définie à la base des recherches sur le droit comparé. Le représentant de commerce est une personne qui agit constamment et qui en est rémunéré en dehors du local de l'entreprise. Cette personne a le devoir de gagner des clients au nom et pour le compte de l'entreprise.

La solution des conflits des lois en matière du contrat de la représentation de commerce dépend de la situation juridique du représentant à l'égard de l'entreprise. Cette situation peut être trilatérale: cependant le représentant peut être a) employé, b) mandataire, c) concessionnaire.

Dans le premier cas, le contrat en matière de la représentation de commerce est le contrat de travail. Conformément à l'article 32 de la loi polonaise du 12 octobre 1965, les conflits des lois dans cette matière sont régis par la loi choisie par des parties. Si les parties n'ont pas choisi la loi en ce moment-là, le contrat est soumis à la loi de l'état où le travail doit être fait ou réalisé.

²⁴ Por. M. Wolff, op. cit.

²⁵ Por G. Kegel, op. cit., s. 244, gdzie mówi o prawie „des Wirkungslandes", a drugi przypadek nazywa „das Recht des Gebrauchsorts".

²⁶ Por. W. L. Reese, *Agency in the Conflict of Laws, XXth Century Comparative and Conflicts Law, Legal Essays in Honour of H. E. Yntema*, Leiden 1961, s. 417.

Dans le deuxième cas, l'acceptation d'un mandat n'est pas le contrat de travail. Ce n'est que le contrat appartenant au groupe de contrats de prestation des services. Il est régi par la loi choisie par les parties ou bien il est soumis à la loi de l'état où les parties ont leurs sièges sociaux ou bien leurs domiciles. Faute du choix de la loi et du domicile commun ou de la résidence des parties, la loi applicable est celle de la „prestation caractéristique". Il s'agit ici de la loi de l'état, où le représentant de commerce a son domicile ou son siège au moment de conclure le contrat.

Un représentant de commerce qui est un concessionnaire est obligé à mettre son entreprise de distribution au service d'un commerçant ou d'un négociant pour assurer exclusivement sur un territoire déterminé pendant une période limitée et sur la surveillance du concédant, la distribution des produits dont de monopole de vente lui est concédé. Le contrat de la concession commerciale c'est le „contractus innominatus" de la prestation des services. Il est régi en premier lieu par la loi choisie par les parties. Si les parties n'ont pas fait de choix de la loi, le contrat est régi par la loi de l'état, où les parties ont leurs domiciles communs ou leurs résidences. Faute du choix de la loi ou des domiciles communs ou des résidences, la loi applicable est celle de l'état où le concessionnaire possède son siège ou bien sa résidence au moment de la conclusion du contrat.