

ANDRZEJ CAŁUS (Warszawa)

Losy francuskiego Kodeksu handlowego z roku 1807

Przedstawiając bardzo skomplikowane losy francuskiego Kodeksu handlowego, zacznę raczej od końca, a nie od początku, ponieważ ukazanie wszystkich szczegółów powstawania kodeksu i roli jaką w tym procesie odegrał Napoleon zmusiłoby mnie do znacznego przekroczenia ram wystąpienia. Napoleon był obecny tylko na 4 sesjach Komisji, która ostatecznie przygotowała jego projekt, głównie dla zorientowania się nad stanem zaawansowania prac i w celu ich przyspieszenia. Zależało mu przede wszystkim na szybkim uregulowaniu kwestii upadłości, ponieważ miał pewne problemy związane z zaopatrzeniem armii. Trudności finansowe w warunkach nadużyć gospodarczych, do których dołączyło się jeszcze bankructwo jednego z banków w Paryżu, zadecydowały o zainteresowaniach Napoleona losami prac nad kodeksem handlowym.

W trakcie prac nad kodeksem handlowym nastąpił impas. Okazało się bowiem, że po okresie, w którym w bardzo krótkim czasie, powołana w tym celu Komisja przygotowała sam kodeks, nie było większego nim zainteresowania, co spowodowało jego odłożenie na czas bliżej nieokreślony (Komisję powołano 3.04.1801 r., a już 4.12.1801 r. była gotowa pierwsza wersja projektu, po zebraniu opinii – głównie sądów – poprawiony projekt ogłoszono w 1803 r.). Przez kolejne trzy lata nikt się nim nie zajmował i dopiero gdy Napoleon stanął przed koniecznością uporania się z wymienionymi wyżej trudnościami, do których dołączyły bankructwa różnych przedsiębiorstw, zwłaszcza jednego z banków, jego zainteresowania kodeksem handlowym wzrosło, co zadecydowało ostatecznie o uchwaleniu kodeksu handlowego, nienazywanego jednak na wzór kodeksu cywilnego kodeksem Napoleona (reaktywowane prace nad kodeksem przypadają na okres od 4.11.1806 do 27.08. 1807 r.).

Interesujące jest to, co dzieje się obecnie z kodeksem handlowym z 1807 r. Wobec dużych wątpliwości można nawet zapytać, czy kodeks ten nadal obowiązuje, czy też przestał obowiązywać. Skąd to pytanie i ta wątpliwość? We

Francji są różne sposoby rozumienia zarówno kodyfikacji, jak i samego kodeksu. Dla potrzeb regulacji, zwłaszcza z zakresu obrotu gospodarczego, skonstruowano w 1999 r. pojęcie kodyfikacji *à droit constant*, tzn. kodyfikacji, która w założeniu ma niczego, jeżeli chodzi o treść norm prawnych, nie zmieniać. Tworzy się kodeksy, które służą do tego, żeby obowiązującą materię ustawową pogrupować i uporządkować (*il regroupe et organise*). Przedmiotem kodyfikacji są przepisy pozostające w mocy w chwili ogłoszenia ordonansu, z zastrzeżeniem tylko takich zmian, które okażą się niezbędne dla zachowania hierarchii norm i spójności redakcyjnej (*cohérence rédactionnelle*) tekstów, jak również dla połączenia w jedną całość (*reassemblés*) i zharmonizowania (*harmoniser*) obowiązującego stanu prawa (*l'état de droit*). Taką kodyfikację przeprowadza sama władza wykonawcza pod postacią aktu nazywanego tradycyjnie „ordonansem”, a władza ustawodawcza, Zgromadzenie Narodowe, ma tylko potem załączony do danego ordonansu tekst kodeksu ratyfikować. Podstawą prawną dla „codification à droit constant” jest ustawa nr 99-1071 z 16.12.1999 r. upoważniająca rząd do opracowania części ustawowej (*partie législative*) wymienionych w tej ustawie kodeksów – wśród nich znalazły się dwa o ważnym znaczeniu dla obrotu gospodarczego: kodeks handlowy oraz kodeks monetarny i finansowy.

Mając powyższe na uwadze, należy wyjaśnić, jak potoczyły się losy Kodeksu handlowego i całej bardzo bogatej regulacji spraw gospodarczych. Przygotowany został taki właśnie ordonans, nazwany Nowym Kodeksem Handlowym (*Nouveau Code de Commerce*), uchwalono go w dniu 18 września 2000 r. (ordonans nr 2000-912 zawiera jako załącznik tekst nowego kodeksu handlowego). Nowy Kodeks handlowy spotkał się z krytycznymi opiniami w środowisku prawników, wyrażano nawet pogląd, że ordonans zawierający jego tekst jest nie do zaakceptowania, a także nadzieje, że być może Zgromadzenie Narodowe go nie zatwierdzi. Okazało się jednak, że w 2003 r. został on ratyfikowany i tym samym stał się on obowiązującym prawem, w którym, z wyjątkiem niektórych przepisów IV księgi o sądownictwie handlowym, znalazły się na zasadzie kodyfikacji *à droit constant*, nieliczne pozostałości kodeksu handlowego z 1807 r.

Zawartość Nowego Kodeksu Handlowego można scharakteryzować w następujący sposób. Jest to obszerne dzieło, w zasadzie zbiór regulacji z bardzo wielu dziedzin, których część wyłoniła się wcześniej z kodeksu handlowego. Był bowiem taki okres, sprowadzający się do „dekodyfikacji” francuskiego prawa handlowego, w którym wiele materii wychodziło z tego kodeksu, by teraz po wielu latach do nowego kodeksu powrócić. Jednocześnie – obok takiej „dekodyfikacji” rozwijało się bogate prawo w zakresie obrotu handlowego i gospodarczego, dotychczas umieszczane w licznych ustawach „okołokodeksowych” (np. ustawa w sprawie sprzedaży i zastawy des fonds de commerce z 1909 r.). Oznacza to, że cała koncepcja Nowego Kodeksu Handlowego, jako przejawu kodyfikacji *à droit constant*, składającego się z 9 ksiąg, polega

właśnie na tym, że zbiera się regulacje z tych dziedzin, które do tej pory wyszły z kodeksu handlowego, albo które rozwinęły się obok niego, żeby je wszystkie połączyć w jedną legislacyjną całość.

Metoda kodyfikacji *à droit constant* sprawiła, że I księga nowego kodeksu handlowego tak samo jak dotychczasowego kodeksu handlowego zawiera regulację o handlu w ogólności. Do księgi tej włączono również typologię czynności handlowych z dawnej księgi IV poświęconej sądownictwu handlowemu. Na księgę II „o spółkach handlowych i ugrupowaniach” złożyło się bogate ustawodawstwo z zakresu spółek handlowych i innych ugrupowań, którego słabo rozwinięte początki, tkwiły wprawdzie w wersji kodeksu z 1807 r., ale które wyszło już dawno z niego i rozwinęło się w samodzielną dziedzinę regulacji handlowej. O specyfice przedmiotowej nowego kodeksu handlowego świadczy tematyka pozostałych jego ksiąg. Są to takie księgi, jak: „o niektórych formach sprzedaży i klauzulach wyłączności” (III), „o swobodzie cen i konkurencji” (IV), „o papierach wartościowych i dokumentach gwarancyjnych (V), „o trudnościach przedsiębiorstw” (VI), „o organizacji handlu” (VII), „o niektórych reglamentowanych zawodach” (VIII) oraz „o przepisach dotyczących terytoriów zamorskich” (IX).

Zakres przedmiotowy Nowego Kodeksu Handlowego sprawia, że – jak ocenili to niektórzy prawnicy francuscy – w zasadzie nie jest jasne, czy jest to kodeks dla prowadzących działalność handlową, czy kodeks dla samych czynności handlowych, czy dla uprawiania handlu w ogóle jako przejawu działalności gospodarczej. Wątpliwości te potwierdza zasadniczy brak pozytywnej oceny ze strony środowiska prawniczego. W doktrynie przeważa opinia, że wprowadzenie w życie nowego kodeksu handlowego niewiele zmieniło, że jest on konsekwencją samych zabiegów administracyjnych w zakresie regulacji stosunków z szeroko rozumianego prawa handlowego jako części prawa gospodarczego. W założeniu takiego spojrzenia na przeprowadzoną w powyższy sposób kodyfikację prawa handlowego zdaje się tkwić przekonanie, że materie, z których składa się prawo handlowe, nie nadają się do kodyfikacji w takim rozumieniu, jakie znalazło wyraz we francuskim kodeksie cywilnym z 1804 r. Taki pogląd zdają się potwierdzać wszystkie ważniejsze próby reformy kodeksu handlowego, przeprowadzane po II wojnie światowej.

Ustawa z 1947 r. powołała specjalną Komisję dla reformy prawa handlowego i prawa spółek (Commission de Réforme du Code de Commerce et du Droit des Sociétés), już zatem w samej nazwie tkwiło przekonanie, że reforma prawa spółek stanowi samodzielne zadanie legislacyjne. Prace tej Komisji potwierdziły wątpliwość, co do możliwości zreformowania kodeksu handlowego z 1807 r. zgodnie z jego pierwotną konstrukcją. Charakterystyczne jest przy tym, że przewodniczący Komisji J. Escarra zajmował stanowisko o braku szans, żeby taki kodeks jakim był on w punkcie wyjściowym, udało się poprawnie od nowa zaprojektować. Co więcej, miał nawet wątpliwości, czy w ogóle prawo handlowe powinno być wydzielone z prawa prywatnego jako

odrębna dziedzina obok prawa cywilnego. W tym kontekście zasługuje na podkreślenie, że przyjęta wersja kodyfikacji prawa handlowego pod postacią Nowego Kodeksu Handlowego wskazuje na to, że właściwie więcej jest w nim elementów administracyjnego prawa gospodarczego niż prywatnego, że kodeks ten jest bardziej kodeksem prawa gospodarczego niż prawa handlowego jako części składowej prawa prywatnego.

Warto przyrzeć się temu, jak właściwie przebiegały wcześniejsze ważniejsze próby reformy prawa handlowego. Reforma zapoczątkowana powołaniem w 1947 r. wspomnianej już specjalnej Komisji zajęła się głównie reformowaniem tych dziedzin regulacji prawa handlowego, które wyszły z kodeksu handlowego. Chodzi zwłaszcza o prawo spółek handlowych i szeroko ujęte prawo upadłościowe i ugodowe, na tle różnych ważniejszych sposobów rozwiązywania trudności, na jakie natrafiają przedsiębiorstwa bez konieczności ich likwidacji. Sama Komisja, która zakończyła swoją działalność w 1956 r. utrwalała proces „dekodyfikacji”. W jej dorobku znalazły się bowiem projekty tak ważnych ustaw z dziedziny prawa handlowego, jak ustawa z 1966 r. (loi no 66-537) „sur les sociétés commerciales” czy ustawa z 1967 r. (loi no 67-563) sur le reglement judiciaire, la liquidation des bien, la faillite personnelle et les banqueroutes”. Dorobek ten wzbogaciły również m.in. projekty przepisów o rejestrze handlowym. Powszechnie uważa się, że Komisja w sprawie reformy prawa handlowego i prawa spółek wiele wniosła do rozwoju poszczególnych dziedzin francuskiego prawa handlowego.

Kolejny etap reformy prawa handlowego przypada na okres tzw. kodyfikacji administracyjnej (*codification administrative*), kiedy władza wykonawcza przygotowywała, z umocowania ustawodawcy, w ramach utworzonej w jej strukturze Commission Supérieure de Codification, projekty kodeksów mających na celu „upraszczanie i czynienie prawa bardziej przejrzystym” (dekret no 89-647 z 12.09.1989). Przyjęcie i wejście w życie takich „codes par clarification” zależało ostatecznie od decyzji władzy ustawodawczej – Zgromadzenia Narodowego. W okresie kodyfikacji administracyjnych przygotowano również reformę kodeksu handlowego. W wyniku prac wspomnianej komisji sporządzono projekt aktu o „monstrualnej” objętości, jeżeli chodzi o liczbę artykułów. Został on wprawdzie przyjęty przez Senat (1993), ale Zgromadzenie Narodowe go odrzuciło (1994) m.in. ze względu na jego nieczytelność i nadmierne rozbudowanie. Tego typu opinie powtórzyły się w związku z konstrukcją Nowego Kodeksu Handlowego ujętego jako kodyfikacja *à droit constant*. Podnosi się, że jest on za duży, za obszerny, że właściwie nie wiadomo, jak będzie się można posługiwać w praktyce zawartymi w nim przepisami. Niektórzy prawnicy, zwłaszcza specjaliści od prawa handlowego, wyrażali nawet nadzieję, że i tym razem sytuacja się powtórzy i że Zgromadzenie Narodowe nie zatwierdzi ordonansu zawierającego w załączniku Nowy Kodeks Handlowy. Jak już zostało wcześniej powiedziane, tak się nie stało i sprawa kodyfikacji francuskiego prawa handlowego została, jak można założyć, na dłuższy okres przesądzona.

Przeprowadzoną skrótową charakterystykę Nowego Kodeksu Handlowego i ważniejszych reform prawa handlowego, które go poprzedziły, warto uzupełnić kilkoma uwagami na temat przyczyn wspomnianej już „dekodyfikacji” prawa handlowego. Określenie „dekodyfikacja” weszło do terminologii prawników i doktryny właśnie w związku z losami kodeksu handlowego. Przyczyna tego zjawiska tkwi w samym Kodeksie handlowym, takim jaki powstał w 1807 r. Na jego oznaczenie podawane są dwie daty: 15.09.1807 r., gdy kodeks uchwalono, i 1.01.1808 r., gdy wszedł on w życie. Wracając do samego kodeksu, powstał on (w okresie szczegółowo przedstawionym już przez innych referentów) jako akt legislacyjny mający rozwiązać kilka aktualnych potrzeb z tamtej epoki, z tym że jednocześnie oparł się na tym wszystkim, co składało się na dotychczasowy dorobek pisanego prawa handlowego. W wyniku takiego podejścia wniósł niewiele przyszłościowych nowości w porównaniu do tego, co powstało najpierw za czasów Colberta, a następnie rozwinęło się na bazie jego ordonansów w ramach prac kolejnych komisji. Głównym punktem wyjścia do prac nad kodeksem z 1807 r. były właściwie dwa ordonanse: o handlu lądowym z 1673 r. (*Ordonnance du commerce, Versailles, mars 1673*) i o handlu morskim z 1681 r. (*Ordonnance de la marine, Fontainebleau, août 1681*).

Regulacja zawarta w ordonansie o handlu morskim była oceniana jako odpowiadająca potrzebom praktyki. Znalazła się ona w II księdze kodeksu handlowego (*du commerce maritime*), w stosunku do której nie kierowano poważniejszych zarzutów. Krytycy kodeksu handlowego z 1807 r. oceniają z reguły księgę poświęconą prawu morskiemu wysoko, należy jednak pamiętać, że zawarta w niej regulacja wyszła z kodeksu, aby już później nie pojawiać się w kolejnych projektach jego reform. Oznacza to, że handlowe prawo morskie znalazło się poza zakresem zainteresowań reformatorów prawa handlowego jako odrębnej dziedziny prawa prywatnego i stąd przestało wpływać na losy kodeksu handlowego z 1807 r. Konsekwencją tego jest brak problematyki morskiej w Nowym Kodeksie Handlowym.

W tym kontekście pozwałam sobie na małą dygresję. Kodeks handlowy z 1807 r. był również – poczynając od 1809 r. – obowiązującym prawem na ziemiach polskich. Obowiązywał w Księstwie Warszawskim, w Rzeczypospolitej Krakowskiej, jak również w Kongresówce. Za charakterystyczne należy uznać, że odbywało się to bez jakichś zasadniczych zmian w stosunku do wersji z 1807 r., ominął go cały proces „dekodyfikacji”. Tylko księga II dotycząca handlu morskiego nie znajdowała praktycznego zastosowania, a ponadto w tym zakresie, poczynając od 1.01.1900 r., a więc wraz z wejściem w życie niemieckiego kodeksu handlowego z 1897 r., rozpoczął się okres dominacji najpierw na ziemiach polskich, a potem w Polsce, zawartego w tym kodeksie prawa morskiego.

O istocie, charakterze, a tym samym również o losach Kodeksu handlowego z 1807 r. zadecydowało to, co i jak znalazło się w księdze I o handlu w ogólności (*du commerce en général*). Stanowiła ona w dużej mierze prawie

dosłowne powtórzenie ordonansu o handlu lądowym. Zarzucano mu w związku z tą księgą, że już w samym punkcie wyjścia nie był dostosowany do nowych warunków, był pozbawiony perspektywy rozwoju. Stąd, poczynając od pierwszych opinii pojawiających się w doktrynie francuskiej, uznawano, że właściwie tkwi on nadal w starym reżymie, jeżeli chodzi o regulację gospodarczo-handlową. Charakterystyczne jest, że już wówczas rozważano, czy powinien to być kodeks prawa handlowego jako dziedziny prawa prywatnego, czy też kodeks samego handlu, a więc kodeks, który reguluje sytuacje dotyczące handlu w ogólności, w tym również w zakresie aspektów publicznoprawnych.

Okres między ordonansami Colberta a uchwaleniem kodeksu handlowego w 1807 r., mimo że działały w między czasie różne komisje (np. z 1778 r.) dla reformowania prawa handlowego, w pracach których wystąpiła tendencja zwiększenia elementów publicznoprawnych, nie miał większego wpływu na jego treść. Treść ta, a zwłaszcza najważniejsza księga I, ukształtowała się pod dominującym wpływem ordonansu o handlu lądowym, który od nazwiska jego twórcy nazywany był i jest kodeksem Savarego. Można zatem reprezentować pogląd charakterystyczny dla doktryny francuskiej, że to, co znalazło się w kodeksie handlowym z 1807 r. było już przygotowane za czasów Colberta. Według J. Escarra, „kodeks ten był już stary z chwilą swoich narodzin”.

Struktura kodeksu handlowego nie sprzyjała rozwojowi w jego ramach przepisów prawa handlowego, a poszczególne księgi nie były związane żadnymi przepisami ogólnymi, które tworzyłyby z materii zawartej w kodeksie zwartą, trudną do rozdzielenia całość. Dwie pierwsze księgi o handlu w ogólności oraz o handlu morskim miały różną genezę, stąd stosunkowo szybko księga II straciła swoje znaczenie na rzecz odrębnych ustaw z dziedziny handlu morskiego. Natomiast III księga o upadłości i bankructwie, która jak wspomniano zadecydowała w dużej mierze o uchwaleniu samego kodeksu handlowego z 1807 r., została z czasem zastąpiona przez kilka odrębnych ustaw, z których wszystkie ostatnio obowiązujące weszły do Nowego Kodeksu Handlowego. Losy księgi IV uzależnione były od stopnia zintegrowania jurysdykcji handlowej z jurysdykcją cywilną. Nowy Kodeks Handlowy przejął z tej księgi jedynie te przepisy, które zawierały typologię czynności handlowych.

O możliwościach rozwojowych kodeksu handlowego miała zatem przede wszystkim decydować Księga I o handlu w ogólności, a w niej zwłaszcza takie tytuły, jak: „o spółkach” (*des sociétés*), „o giełdach handlowych, agentach wymiany i pośrednikach” (*des bourses de commerce, agents de change et courtiers*) oraz „o wekslach trasowanych i własnych” (*de la lettre de change et du billet à ordre*).

Wprawdzie powszechnie przyjmuje się się, że kodeks handlowy z 1807 r. zawiera pierwszą nowożytną regulację spółki akcyjnej (*société anonyme*), niemniej uważa się również, że to co znalazło się na jej temat w kodeksie było już niewystarczające dla rozwoju gospodarczego w chwili jego uchwalenia. Stąd słabo rozwinięta, bo składająca się z 28 artykułów regulacja wszystkich

spółkę handlowych stosunkowo szybko wyszła, zwłaszcza, jeżeli chodzi o spółkę akcyjną (1867) z kodeksu handlowego, aby obecnie w części ustawowej – ustawa o spółkach handlowych z 1966 r. (z trudnymi do zliczenia zmianami) – wrócić do kodeksu w wersji Nowego Kodeksu Handlowego.

Przepisy o giełdach, agentach wymiany i pośrednikach najdłużej utrzymały swoje ogólne znaczenie zarówno dla transakcji na giełdach towarowych, jak i giełdach papierów wartościowych. Zasadniczym zmianom uległy dopiero na podstawie ustawy z 1988 r., implementującej do prawa francuskiego dyrektywy Wspólnoty Europejskiej dotyczące papierów wartościowych, która wyłączyła z kodeksu handlowego przepisy dotyczące maklerów giełd papierów wartościowych. Nowy Kodeks Handlowych przejął jedynie to, co pozostało w kodeksie handlowym, natomiast bogata regulacja prawa papierów wartościowych i ich giełd, jaka rozwinęła się poza nim, stała się ważną częścią składową wspomnianego już Kodeksu Monetarnego i Finansowego. Tytuł dotyczący weksli trasowanych i własnych zastąpiły przepisy Konwencji genewskich w sprawie weksli (1930) i czeków (1931). Regulacja weksli i czeków, połączona dotychczas w jedną całość w kodeksie handlowym, uległa w ramach kodyfikacji *à droit constant* podziałowi między Nowy Kodeks Handlowy (weksle) oraz Kodeks Monetarny i Finansowy (czeki).

Kodeks handlowy z 1807 r. liczył w pierwotnej wersji 648 artykułów. W chwili uchwalania Nowego Kodeksu Handlowego liczba tych artykułów zmniejszyła się do około 130, z tym, że tylko nie więcej niż 20 zachowało swoje pierwotne ujęcie. Stąd coraz bardziej powszechne stawało się stanowisko, zwłaszcza w sytuacji kiedy np. ustawa wraz z dekretem o spółkach handlowych liczyła około 800 artykułów, że we Francji nie ma skodyfikowanego prawa handlowego. Mówiono w związku z tym o symbolicznym utrzymaniu przy życiu kodeksu handlowego, a sam kodeks nazywano „pustą skorupką”, która bądź zawiera normy fragmentaryczne, bądź przestarzałe.

Wyłania się problem a zarazem wątpliwość, w jakim znaczeniu można mówić o istnieniu we Francji kodeksu handlowego. Art. 1 ust. 4. I. Ordonansu z 18.09.2000 r. wymienia „le Code de commerce” na pierwszym miejscu wśród aktów uchylonych. Nowy Kodeks Handlowy został opracowany i wszedł w życie zgodnie z założeniami ustawy z 1999 r. a więc jako rezultat kodyfikacji *à droit constant*. Stanowi zatem jedynie uporządkowaną całość złożoną z licznych ustaw z reguły publikowanych w wydawnictwach prywatnych łącznie z resztkami kodeksu z 1807 r., pod nagłówkiem „Code commerce”. W Nowym Kodeksie Handlowym przepisy przeniesione z dotychczasowego kodeksu handlowego, zgrupowane głównie w księdze I, giną w „morzu” przepisów z innych ustaw, z których znaczna część dotyczy regulacji z zakresu publicznego prawa gospodarczego. Można zatem zasadnie uznać, że Nowy Kodeks Handlowy nie jest z punktu widzenia legislacyjnego sukcesorem kodeksu handlowego z 1807 r. i stanowi nowy kodeks, który z dotychczasowym kodeksem handlowym łączy przede wszystkim przymiotnik „handlowy”.

W tej części doktryny francuskiej, z którą miałem możliwość się zapoznać, nowy kodeks handlowy nie spotyka się na ogół z pozytywną oceną. Można tym tłumaczyć brak rozważań, które w sposób całościowy zajęłyby się oceną kwalifikacji prawnej Nowego Kodeksu Handlowego z punktu widzenia jego usytuowania w prywatnym i publicznym prawie handlowym.

Kodeks handlowy z 1807 r. od samego początku swego istnienia pozostawał w cieniu kodeksu cywilnego z 1804 r. Stąd wspomniane już jego niełączenie z nazwiskiem Napoleona. W doktrynie, głównie w badaniach historycznych, dokonuje się różnych porównań między kodeksem handlowym a kodeksem cywilnym. Przeciwwstawia się nieporadnemu i niejasnemu stylowi przepisów kodeksu handlowego piękny i jasny język przepisów kodeksu cywilnego. Podkreśla się brak w kodeksie z 1807 r. charakterystycznych dla kodeksu z 1804 r. sformułowań czy pojęć ogólnych. Porównuje się sam proces powstawania kodeksu cywilnego i handlowego i zarzuca nadmierny pośpiech w pracach nad kodeksem handlowym.

Doktryna francuska podkreśla, że kodeks cywilny nie miał pisanego wzoru, na którym mógłby się oprzeć. Stąd powstawał jak gdyby z nowego, a jego twórcy, korzystając ze zwyczajów i orzecznictwa, formułowali „uogólnienia” wyprowadzane z różnic między porządkami prawnymi dotychczas obowiązującymi na południu i północy Francji. Natomiast twórcy kodeksu handlowego znajdowali się w odmiennej sytuacji, dysponowali bowiem gotowymi źródłami pisanimi pod postacią ordonansów Colberta oraz wysoko ocenianymi w praktyce komentarzem Savarego do ordonansu o handlu lądowym. Stąd, jeżeli się weźmie pod uwagę, że podstawowe materie, jakie zamierzano ująć w formie kodeksu pokrywały się w większości tematycznie z istniejącymi już i stosowanymi w praktyce normami pisanimi, trudno było się spodziewać, zwłaszcza w warunkach wspomnianego już pośpiechu przy jego sporządzaniu, jakichś inwencji twórczych wskazujących na to, że przygotowuje się kodeks „przyszłości”, a nie kodeks stanowiący w dużej mierze podsumowanie reżimu prawnego, który w chwili ogłoszenia kodeksu handlowego należał do „przeszłości”. Spotkałem się z poglądem, że ze względu na materię kodeksową i znaczenie ordonansów, twórcy kodeksu niezależnie od tego, jak bardzo się starali, byli z góry skazani na takie ujęcie i taki język regulacji zawartych w kodeksie handlowym, jakie były typowe dla okresu, w którym powstawały ordonanse wzięte jako podstawa dla kodeksu handlowego z 1807 r.

I jeszcze ostatnia uwaga przed przejściem do zakończenia. Wprawdzie nie znalazłem tego wprost w doktrynie francuskiej, zapoznając się z opiniami różnych autorów, a znam tę doktrynę stosunkowo dobrze, bo prawo porównawcze jest moją specjalnością zawodową, to jednak słusznym wydawał mi się zawsze pogląd, z którym zapoznawałem studentów, że kodeks handlowy z 1807 r. był w chwili jego uchwalenia pod kilkoma względami postępowy. Nie jest zasadne stanowisko reprezentowane przez przeważającą część doktryny francuskiej, że zawarte w nim przepisy ograniczają się do powtórzenia

pod postacią kodeksu dawnego reżimu francuskiej regulacji obrotu handlowego z epoki sprzed rewolucji przemysłowej. Kodeks ten zrealizował bowiem moim zdaniem ideę wolności handlu, proklamowaną ustawą z 2-17.03.1791 r., nazywaną niekiedy dekretem d'Allarde oraz usankcjonował likwidację – na podstawie ustawy la Chapelier z 14-17.06.1791 r. – różnego typu stanowych ugrupowań kupieckich. Wyrazem tego stało się oparcie prawa handlowego na ogólnym pojęciu kupca, którym mógł się stać każdy zgodnie z zasadą, że „il sera libre à toute personne de faire tel négoce ou d'exercer telle profession, art ou métier qu'elle trouvera bon”. Zgodnie z art. 1 k.h. z 1807 r. (art. L. 121 nowego kodeksu handlowego) „kupcami są ci, którzy wykonują czynności handlowe i czynią z tego stały zawód”. Na kupcu ciąży wprawdzie obowiązek rejestracji, ale rejestracja, inaczej niż w prawie niemieckim, ma wyłącznie znaczenie spełnienia obowiązku administracyjnego i nie decyduje o nabyciu prawnej kwalifikacji kupca.

Kodeks handlowy z 1807 r., poza urzeczywistnieniem w obrocie gospodarczym zasady swobody działalności handlowej, stanowi punkt wyjścia dla oderwania regulacji objętej prawem handlowym od kryteriów podmiotowych i ukierunkowuje ją na ujęcie przedmiotowe. Znalazło to wyraz nie tylko w samej definicji kupca, ale przede wszystkim w typologii czynności handlowych, postawionej na pierwszym miejscu przed koncepcją kupca, a nie jak w prawie niemieckim wynikającą z istoty kupca. Typologia ta – zawarta w IV Księdze kodeksu z 1807 r. nie tylko nie uległa dekodyfikacji – ale tak, jak dotychczasowe pojęcie kupca, znalazła swoje miejsce w nowym kodeksie handlowym (Art. L. 110-1 i Art. L 110-2 – dawne artykuły 632 i 633).

Doktryna francuska, opierając się na tym, że podstawowa, I księga tego kodeksu zawierała z niewielkimi zmianami dotychczasowe przepisy ordonansu Colbert'a z 1673 r. w sprawie handlu lądowego, nie negując znaczenia nowego podejścia do czynności handlowych, zdaje się stać na stanowisku, że zarówno sposób ich powiązania z tradycyjnym sądownictwem handlowym, jak i całości regulacji objętych księgą o handlu w ogólności (Księga I) wskazują na to, iż zawiera on regulację dostosowaną do koncepcji kupca sprzed jego wejścia w życie. Stąd jeden z zarzutów wobec kodeksu z 1807 r., że został on bardziej przygotowany z przeznaczeniem dla potrzeb kupca sklepikarza, niż z wizją o prowadzących działalność gospodarczą w warunkach rewolucji przemysłowej.

Moje wystąpienie kończę podniesieniem dwóch kwestii. Pierwsza ma znaczenie ogólne i odnosi się do przyszłości wszystkich ewentualnych prób tworzenia odrębnych kodyfikacji prawa handlowego. Druga dotyczy oceny: czy, a jeżeli tak, to jakie walory można przypisać ostatniej francuskiej reformie prawa handlowego, która zakończyła się reaktywowaniem pod odmienną postacią niż kodeks handlowy z 1807 r. odrębnej od pozostały kodeksów kodyfikacji prawa handlowego.

Nie tak dawno jeden ze znanych francuskich specjalistów od prawa handlowego Y. Guyon w kolejnym wydaniu swojego podręcznika *Droit des affaires* (wyd. XI, Paryż 2001, s. 21), zauważył, że obecnie nie istnieje już potrzeba tworzenia kodyfikacji opartej na takich założeniach, na jakich oparto Nowy Kodeks Handlowy. Wszystko wskazuje bowiem na to, że cała konstrukcja kupiec-nie kupiec odchodzi w niepamięć, a to oznacza, iż teraz w przypadku tworzenia takich „dzieł” jak ten kodeks, należy spojrzeć na wszystko, co zamierza się w nim zamieścić z punktu widzenia relacji profesjonalista – konsument, czyli odbiorca usług lub towarów. Oznacza to, że konstrukcja, na jakiej oparto Nowy Kodeks Handlowy jest już przestarzała, a to może w jakiś sposób zadecydować negatywnie o jego przyszłości.

O sposobie w jaki doktryna i praktyka podeszła we Francji do Nowego Kodeksu Handlowego świadczą niektóre tytuły, pod jakimi ukazały się pierwsze niezbyt liczne informacje czy artykuły na jego temat. Np. D. Bureau i N. Malfessis zamieścili w *Recueil le Dalloz, Cahier droit des affaires*, 25 Janvier 2001 no 4/2013 artykuł pt. „Le nouveau code de commerce? Une mystification”. Główną wartością tego kodeksu jest próba zebrania w jedną w miarę uporządkowaną całość rozproszonych dotychczas aktów legislacyjnych, z których tylko część i to niekiedy bardzo skromnie była zakotwiczona w Kodeksie handlowym z 1807 r. Ta zaleta, na którą należy patrzeć z punktu widzenia walorów i minusów kodyfikacji *à droit constant*, zdaje się jednak nie być zbyt doceniana w doktrynie.

Z jednej strony zwraca się w niej bowiem uwagę na to, że mimo starań nie udało się ująć w jedną całość nawet tego, co pozostawało stosunkowo długo w ramach kodeksu z 1807 r., a mianowicie wyjściowych regulacji, na których oparte było prawo giełd papierów wartościowych. Niezależnie bowiem od uchwalenia Nowego Kodeksu Handlowego wszedł w życie – zawierający m.in. to prawo – wspomniany już Kodeks Monetarny i Finansowy (*Code Monétaire et Financier*, ujęty również jako kodyfikacja *à droit constant*).

Natomiast z drugiej – wśród stawianych Nowemu Kodeksowi Handlowemu zarzutów – podnosi się jego nadmierne rozmiary, nieczytelną numerację, utrudniającą orientację w materii kodeksowej i wymuszającą sięganie do tekstów ustaw, których przepisy zostały włączone do kodeksu. W tym kontekście zwraca się uwagę na trudności, na jakie natrafi korzystanie z dotychczasowego orzecznictwa, a niekiedy nawet wykazuje niedociągnięcia, jakie wystąpiły przy konsolidowaniu rozproszonych dotychczas ustaw. Mają one nawet polegać na przeoczeniach, jeżeli chodzi o aktualność wersji niektórych artykułów z tych ustaw, które ostatecznie złożyły się na tę kodyfikację *à droit constant*. Za szczególnie miarodajną należy uznać opinię, według której będzie musiało upłynąć sporo czasu, zanim opanuje się umiejętność korzystania we właściwy sposób z przepisów Nowego Kodeksu Handlowego.

LES SORTS DU CODE DE COMMERCE DE 1807

Résumé

Le Code de Commerce de 1807 restait toujours à l'ombre du Code Civil de 1804. Par rapport au Code Napoléon, sa qualité était bien inférieure. Au cours du temps, du Code de Commerce il n'est resté que la reliure, dans laquelle il n'y avait que les prescriptions fragmentaires et vieilles. Cela résultait du fait qu'au moment de sa création, il n'était que la codification du passé laquelle a été fondé sur le régime juridique du temps passé basé sur les fameuses ordonnances du commerce terrestre et du commerce de mer de Jean Baptiste Colbert. Le Suivant la conception de la codification au droit constant, à la fois, le Nouveau Code de Commerce contenait les restes du l'ancien Code de Commerce et également – à part du droit des sociétés et du bancroutement – les régulations nouvelles sur la liberté des prix et sur la libre concurrence, ainsi que sur l'organisation du commerce et sur certaines professions réglementées. Il est apparue donc une question, s'il n'est pas devenu un code du droit public du commerce dans la façon plus grande que le code du droit privé de commerce. Considéré comme un code en apparence, le Nouveau Code de Commerce n'est pas jugé très positivement. A cause de sa grande dimension et de la nouvelle numération des articles, on lui reproche une faible transparence ainsi que le coupage des liens entre les dispositions de la loi et la juridiction. Selon nombreux auteurs, on a besoin beaucoup de temps pour apprendre de bien profiter de ses valeurs assurées notamment grâce à la mise de la majorité des lois concernant des activités commerciales dans un seul code.

