

Dr Grzegorz Żmij
Katedra Prawa Cywilnego
i Międzynarodowego Prywatnego
Wydział Prawa i Administracji
Uniwersytet Śląski w Katowicach
ul. Bankowa 1 lb, 40-007 Katowice

AUTOREFERAT

sporządzony dla celów postępowania habilitacyjnego, zawierający informacje na temat uzyskanych stopni naukowych i przebiegu dotychczasowego zatrudnienia w jednostkach naukowych i charakterystykę osiągnięcia naukowego w rozumieniu art. 16 ust. 2 pkt 1 ustawy z dnia 14 marca 2003 r. o stopniach i tytule naukowym (Dz.U. Nr 65, poz. 595 ze zm.)

I. Wstęp

Zgodnie z art. 18 a ust. 1 ustawy z dnia 14 marca 2003 r. o stopniach i tytule naukowym (Dz.U. Nr 65, poz. 595 ze zm.), przepisami Rozporządzenia Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego z dnia 1 września 2011 r. w sprawie kryteriów oceny osiągnięć osoby ubiegającej się o nadanie stopnia doktora habilitowanego (Dz.U. Nr 96, poz. 1165) oraz Komunikatem Nr 6/2011 Krajowej Komisji do Spraw Stopnia i Tytułu, składam niniejszy autoreferat sporządzony dla celów postępowania habilitacyjnego, zawierający informacje na temat uzyskanych przeze mnie stopni naukowych i przebiegu dotychczasowego zatrudnienia w jednostkach naukowych, charakterystykę osiągnięcia naukowego w rozumieniu art. 16 ust. 2 pkt 1 wskazanej wyżej ustawy, a także zwięzłe omówienie moich pozostałych osiągnięć i dorobku naukowego.

II. Stopnie naukowe i zawodowe

Pracę magisterską pt. „*Hipoteka na własnościowym spółdzielczym prawie do lokalu mieszkalnego*” napisałem pod kierunkiem prof. dr hab. Leszka Ogiegły. W dniu 4 czerwca

1996 r. uzyskałem dyplom ukończenia studiów magisterskich (z wynikiem bardzo dobrym) na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Śląskiego w Katowicach.

Następnie ukończyłem podyplomowe studia magisterskie w Uniwersytecie w Trewirze (Niemcy) uzyskując (z oceną *summa cum laude*) tamtejszy stopień akademicki magistra praw (LL.M.) dnia 29 września 1997 r. Pracę magisterską pt. *Währungsrechtliche Probleme des vertraglichen Schadensersatzes unter besonderer Berücksichtigung der UNIDROIT Grundregeln der Internationalen Handelsverträge* (Prawno-walutowe problemy umownego odszkodowania ze szczególnym uwzględnieniem Zasad UNIDROIT międzynarodowych kontraktów handlowych) napisałem pod kierunkiem prof. Bernda von Hoffmanna. Praca ta została w całości opublikowana, w: „*Zeitschrift für Rechtsvergleichung*” 1998, nr 1.

Po studiach magisterskich, w październiku 1997 r. rozpocząłem stacjonarne studia doktoranckie na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Śląskiego w Katowicach, które ukończyłem w 2001 r. Stopień doktora nauk prawnych został mi nadany uchwałą Rady Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Śląskiego w Katowicach dnia 26 czerwca 2001 r. po obronie pracy doktorskiej pt. „*Waluta świadczenia pieniężnego w międzynarodowym obrocie handlowym*”. Rozprawa ta otrzymała wyróżnienie XXXVII Ogólnopolskim Konkursie „Państwa i Prawa” na najlepsze prace habilitacyjne i doktorskie (2002 r.).

W czerwcu 2002 r. ukończyłem aplikację radcowską uzyskując tytuł zawodowy radcy prawnego.

III. Przebieg dotychczasowego zatrudnienia w jednostkach naukowych

Po uzyskaniu stopnia doktora nauk prawnych, w październiku 2001 r. zostałem zatrudniony na stanowisku adiunkta w Katedrze Prawa Cywilnego i Prawa Prywatnego Międzynarodowego Uniwersytetu Śląskiego w Katowicach, gdzie pracuję nieprzerwanie do dziś.

IV. Wskazanie osiągnięcia naukowego (art. 16 ust. 2 pkt. 1 ustawy o stopniach naukowych i tytule naukowym)

Osiągnięciem w rozumieniu art. 16 ust. 2 pkt. 1 ustawy o stopniach naukowych i tytule naukowym stanowiącym znaczny wkład w rozwój prawa prywatnego międzynarodowego jest napisana przeze mnie monografia pt. „*Firma w prawie prywatnym międzynarodowym*”, która ukazała się w bieżącym roku nakładem wydawnictwa C.H. Beck Sp. z o.o. w Warszawie. Pracę nad nią rozpocząłem we wrześniu 2003 r. w ramach pobytu stypendialnego w Instytucie Własności Intelektualnej Maxa Plancka w Monachium, gdzie przeprowadziłem wstępne badania i zgromadziłem część materiałów do dalszych studiów. W kolejnych latach systematycznie kontynuowałem prace nad rozprawą, które zakończyło wysłanie jej do druku wiosną 2013 r.

Przedmiotem rozważań zawartych w pracy jest firma i jej ochrona w prawie prywatnym międzynarodowym. W obliczu postępujących w ostatnich latach procesów globalizacji, integracji, ujednoczenia prawa prywatnego a także rozwoju techniki, komputeryzacji oraz Internetu, który nie zna granic państwowych, ani pojęcia terytorium w tradycyjnym tego słowa znaczeniu, fenomenem, a zarazem paradoksem wydaje się być trwała terytorialność niektórych zjawisk natury gospodarczej. Spoglądając na funkcjonowanie regulacji dotyczących firmy nie sposób oprzeć się wrażeniu, że przypadek taki właśnie ma miejsce.

Firma jako zagadnienie prawa cywilnego jest przedmiotem licznych wypowiedzi przedstawicieli polskiej doktryny. Jak dotąd brak jest jednak w naszej krajowej literaturze opracowania, które w sposób całościowy poruszałoby problematykę firmy w prawie prywatnym międzynarodowym. W doktrynie europejskiej zdarzają się opracowania dotyczące zagadnień związanych z funkcjonowaniem zagranicznych firm w kraju (niedawno monografię poświęconą tak ujętej problematyce przedstawił w doktrynie niemieckiej M. Lamsa), niemniej podejście takie jest nieco inne od tego, które zakłada skupienie się głównie na wątku kolizyjnoprawnym w szerszym niż krajowy, kontekście prawno porównawczym. Ostatnio do powodów skłaniających do przedstawienia zagadnień związanych z firmą w prawie kolizyjnym w osobnej monografii dołączył dodatkowy argument - pojawiło się ustawowe pojęcie firmy w polskiej ustawie kolizyjnej. Ustawa z 4.2.2011 r. - Prawo prywatne międzynarodowe (Dz.U. Nr 80, poz. 432, dalej p.p.m. 2011) wprowadza szereg nowych regulacji. Wśród nich po raz pierwszy pojawia się pojęcie firmy, jako elementu wchodzącego do zakresu statutu personalnego osoby prawnej. Posłużenie się przez ustawodawcę pojęciem firmy stanowi podstawowy argument dla odpowiedzi na pytanie, dlaczego przedmiotem pracy jest firma, a nie, na przykład nazwa handlowa.

Zadaniem rozprawy jest całościowe przedstawienie problematyki firmy w prawie prywatnym międzynarodowym. Osiągnięcie tego celu jest niezmiernie trudne bez dokonania choćby krótkiej analizy prawno porównawczej unormowań dotyczących firmy we współczesnych systemach prawnych wybranych państw europejskich. Pomimo, iż dotąd regulacje firmowe pozostają w kompetencji państw członkowskich Unii Europejskiej, istotną rolę z punktu widzenia problematyki firmowej w prawie prywatnym międzynarodowym odgrywają podstawowe unijne swobody, w tym przede wszystkim swoboda przedsiębiorczości, a także różne cząstkowe, szczególne unormowania dotyczące firmy w prawie unijnym. Tradycyjnie istotne znaczenie dla omawianej dziedziny posiadają ponadto istniejące regulacje konwencyjne dotyczące nazwy handlowej. Jedynie kompleksowe przedstawienie wyżej wymienionych aspektów dotyczących firmy w obrocie międzynarodowym, połączone z analizą poglądów doktryny na zagadnienia związane z ustalaniem prawa właściwego dla firmy i jej ochrony, zwłaszcza w kontekście podstawowych swobód prawa europejskiego i będącego ich konsekwencją orzecznictwa, pozwala na pełne zrozumienie kolizyjnoprawnej problematyki firmy.

Krajowe regulacje firmy w państwach członkowskich Unii Europejskiej różnią się od siebie. Firma w ujęciu kontynentalnej cywilistyki jest przede wszystkim instytucją prawa prywatnego, w przeciwieństwie do systemu brytyjskiego, który traktuje firmę jako instytucję

prawa administracyjnego. Istniejące w analizowanych systemach prawnych prywatnoprawne regulacje dotyczące firm są jednak często powiązane z regulacjami o charakterze publicznoprawnym.

Z przeprowadzonych badań wynika, że większość analizowanych systemów prawnych wyróżnia osobną kategorię oznaczeń podmiotów prawa prywatnego (przedsiębiorców, kupców, spółek, osób prawnych), które służą ich identyfikacji w obrocie.

W porównywanych systemach prawnych państw europejskich dominuje pogląd o mieszanym majątkowo-osobistym charakterze prawa do firmy. Trudno jest zanegować istnienie obu komponentów omawianego prawa.

W różnych systemach prawnych kwestia związku firmy z przedsiębiorstwem i zbywalność firmy bywają rozmaicie ujmowane. W ogólności można przyjąć, że tam, gdzie znaczenie firmy ograniczone jest do oznaczenia podmiotu, nie jest ona zbywalna, co wynika z funkcji indywidualizującej firmy względem podmiotu oznaczanego, u źródła której, jak się wydaje, spoczywa osobisty charakter takiego oznaczenia. Tam natomiast, gdzie firma jest ponadto oznaczeniem przedsiębiorstwa, jej zbywalność jest konsekwencją zbywalności samego przedsiębiorstwa. Pełni jednak ona wówczas równocześnie rolę nazwy przedsiębiorstwa.

Ukształtowany historycznie w sposób terytorialny zakres wyłączności firmy, na skutek zmian ustawodawczych, a częściej w wyniku ewolucji orzecznictwa zaczyna powoli ustępować bardziej funkcjonalnym kryteriom wyznaczenia granic tej ochrony, jakie formułuje prawo konkurencji.

W większości analizowanych w pracy systemów prawnych istotną rolę dla ochrony firmy odgrywają przepisy prawa konkurencji. W niektórych państwach podstawowe znaczenie mają szczególne przepisy stanowiące podstawę ochrony firmy, a także przepisy dotyczące ochrony prawa do imienia i nazwiska (nazwy). Oprócz tego pośrednią ochronę gwarantują firmie przepisy dotyczące znaków towarowych, zabraniające rejestracji znaku tożsamego z istniejącą firmą.

W prawie europejskim brak jest dotąd ogólnych regulacji dotyczących firmy o charakterze merytorycznoprawnym i kolizyjnoprawnym. Nie oznacza to jednak, że obecnie prawo europejskie zupełnie traci z pola widzenia firmę. Pierwsza płaszczyzna, na której prawo to oddziałuje na firmę, to płaszczyzna podstawowych swobód unijnych. Chodzi zwłaszcza o przewidzianą w art. 49 TFUE i art. 54 TFUE zasadę swobody przedsiębiorczości (swobody osiedlania się spółek), która jest jedną z podstawowych zasad prawa unijnego.

Wynikające z praw krajowych wymogi dotyczące firmy mogą stanowić ograniczenia tejże swobody, czego potwierdzenie stanowi wyrok ETS z 11.5.1999 r. w sprawie *Pfeiffer*. Orzeczenie to dotyczy co prawda oznaczenia przedsiębiorstwa, niemniej ma znaczenie również dla rozważań dotyczących firmy w prawie prywatnym międzynarodowym. Istotna w tym orzeczeniu jest zwłaszcza teza Trybunału, że przepis zakazujący używania nazwy, firmy lub podobnego oznaczenia przedsiębiorstwa spółce należącej do grupy spółek

używających takiego oznaczenia w pozostałych państwach członkowskich, zmuszając do dostosowania oznaczeń przedsiębiorstwa do wymogów prawa krajowego państwa członkowskiego, stanowi ograniczenie możliwości realizacji przez tę grupę jednolitej koncepcji reklamy na poziomie wspólnotowym, a tym samym może stanowić ograniczenie swobody przedsiębiorczości, które jest jednakże usprawiedliwione względami interesu publicznego związanego z ochroną własności przemysłowej i handlowej wyrażonego w art. 30 zd. 1 TWE (obecnie art. 36 zd. 1 TFUE).

Względy związane z możliwością wprowadzenia w błąd innych uczestników obrotu mogą stanowić dostateczne usprawiedliwienie dla ograniczenia swobody przedsiębiorczości, zwłaszcza wobec braku harmonizacji regulacji merytorycznych w omawianym zakresie. W przypadkach takich, jak w stanie faktycznym z orzeczenia *Pfeiffer* dochodzi do kolizji interesu prawnego międzynarodowego koncernu chcącego pod jednym szyldem prowadzić w skali europejskiej działalność, z drugiej zaś strony - interesu prawnego chronionego przez prawo do firmy podmiotu krajowego. Prawo to jednak jest prawem nabytym, a co więcej należącym do kategorii „praw własności przemysłowej i handlowej” w rozumieniu art. 36 TFUE, podczas gdy regulacja dotycząca podstaw prawa firmowego nie została dotąd zharmonizowana na płaszczyźnie prawa wspólnotowego. Nie wydaje się przy tym, by interes chroniony przez swobodę przedsiębiorczości zasługiwał w tym kontekście na uprzywilejowane potraktowanie w stosunku do interesu chronionego przez nabyte prawo do firmy podmiotu krajowego. Co gorsza uprawniony z tego prawa, nie dość, że mógłby w dowolnej chwili być jego pozbawiony, to w dodatku na niego przerzucone zostałyby koszty związane z koniecznością zmiany firmy. Do tego zasadnicze znaczenie ma interes publiczny związany z zapobieżeniem wprowadzeniu w błąd publiczności, tak kontrahentów biznesowych - przedsiębiorców, jak i konsumentów. Podobnie ma się rzecz w przypadku krajowych przepisów regulujących obligatoryjne dodatki firmowe (lub zakazy ich używania), których stosowanie również uzasadnione jest interesem publicznym związanym z zapobieganiem wprowadzeniu w błąd szeroko pojętej publiczności, pod warunkiem, że stosowane są w sposób niedyskryminujący.

Pośredni wpływ na obecne pojmowanie oraz kształt regulacji dotyczącej firmy w prawie prywatnym międzynarodowym wywiera dyskusja, która toczy się na kanwie orzecznictwa ETS (obecnie TSUE) dotyczącego omawianej swobody. Orzeczenia w sprawach *Daily Mail*, *Centros*, *Uberseering*, *Inspire Art*, *SEVIC* i *Cartesio* wprowadziły przełom w dotychczasowym spojrzeniu na zagadnienie statutu personalnego osób prawnych, a w szczególności spółek. Wpływ tych orzeczeń na kształtowanie się poglądów doktryny europejskiej na problem firmy w prawie prywatnym międzynarodowym, poruszony zostaje osobno przy okazji omawiania poszczególnych zagadnień kolizyjnoprawnych związanych z firmą.

Istniejący stan prawny dotyczący firmy w Unii Europejskiej prowadzi do zasadniczego paradoksu. Z jednej strony, zwraca uwagę fakt, że obecnie brak jest wspólnych zharmonizowanych ogólnych unormowań dotyczących firmy w prawie europejskim. Z drugiej zaś - wymóg dostosowania firmy spółki przenoszącej swoją działalność do innego państwa członkowskiego do wymagań tam obowiązującego prawa krajowego prowadzi do

naruszania swobody przedsiębiorczości - na co szczególną uwagę zwraca M. Lamsa, które jednak - jak wspomniano w świetle ETS (obecnie TSUE) - może być usprawiedliwione względami interesu publicznego związanego z ochroną własności przemysłowej i handlowej.

Istniejące cząstkowe uregulowania dotyczące ponadnarodowych form spółek, wymagają w zakresie firmy sięgnięcia celem wypełnienia luk do prawa krajowego państw członkowskich. Zwraca uwagę sięgnięcie w tym zakresie przez prawodawcę unijnego do prawa obowiązującego w siedzibie statutowej spółek prawa europejskiego. Nie oznacza to jednak w przypadku ponadnarodowych typów spółek rezygnacji z zagwarantowania zgodności siedziby statutowej z siedzibą rzeczywistą, co prowadzi do wniosku o uznaniu równorzędności głównych nurtów rozwiązań przyjętych w państwach członkowskich. Daleko idące różnice zdań w poszczególnych państwach członkowskich Unii Europejskiej dotyczące tego, jaką koncepcję siedziby przyjąć jako jednolite rozwiązanie, między innymi przyczyniają się do tego, że dotąd nie osiągnięto kompromisu co do projektowanych regulacji dotyczących transgranicznego przeniesienia siedziby spółki, jak i europejskiej spółki prywatnej.

Istniejące w prawie europejskim uregulowania dotyczące prawa własności intelektualnej i przeciwdziałania nieuczciwym praktykom handlowym zawierają przepisy, które choć bezpośrednio nie dotyczą firmy, a w szczególności jej ochrony, jednak formułowane na ich podstawie przez doktrynę i orzecznictwo kryteria pomagające rozstrzygać kolizje poszczególnych oznaczeń, mogą zawierać wskazówki dla rozstrzygnięć międzynarodowych zagadnień związanych z firmą.

Przepisy Konwencji paryskiej oraz porozumienia TRIPS tradycyjnie odgrywają bardzo ważną rolę w rozważaniach dotyczących kolizyjnoprawnego aspektu firmy. Co więcej istniejąca praktyka na tle tych aktów prawnych wskazuje na powszechne występowanie swego rodzaju mechanizmu kolizyjnoprawnego dotyczącego praw własności przemysłowej, a w szczególności nazwy handlowej.

Wydaje się jednak co najmniej wątpliwym, czy przepisy Konwencji paryskiej lub przepisy porozumienia TRIPS same w sobie zawierają normy kolizyjne (w rozumieniu współczesnego prawa prywatnego międzynarodowego) dotyczące firmy, a w szczególności z pewnością nie zawierają one norm kolizyjnych dotyczących prawa konkurencji.

Pomimo jasnego zakwalifikowania przez polskiego ustawodawcę w art. 17 ust. 3 nowej ustawy kolizyjnej nazwy i firmy osoby prawnej do zakresu statutu personalnego osób prawnych, wydaje się, że nie wszystkie kwestie związane z firmą podlegają właściwości tegoż prawa. Potrzebne jest przeprowadzenie dalszej kwalifikacji rozgraniczającej zakres statutu personalnego i innych mogących wchodzić w grę statutów.

Zarówno jednak sama decyzja ustawodawcy, jak i przyjęta w Polsce tradycja prawna odmienna od niemieckiej, przemawiają przeciwko przyjęciu odrębnego statutu firmowego lub też pojęciu międzynarodowego prawa firmowego.

Należy przyjąć, że (podobnie jak pod rządami dotychczasowej ustawy kolizyjnej z 1965 r. *de lege lata* firma podlega złożonemu mechanizmowi kolizyjnoprawemu, który wymaga dokonania kwalifikacji odgraniczającej właściwość statutu personalnego i innych mogących wchodzić w grę statutów. Firma, jako element identyfikacyjny kształtujący tożsamość osób

prawnych, na podobieństwo imienia i nazwiska osoby fizycznej, podlega zasadniczo statutowi personalnemu. Biorąc pod uwagę różne sposoby korzystania ze swobody przedsiębiorczości w ramach Europejskiego Obszaru Gospodarczego, powyższa reguła dotyczy zarówno sytuacji, w której spółka przenosi siedzibę rzeczywistą do innego państwa, jak i takiej, kiedy tworzy ona tam spółkę córkę, albo oddział.

Sam proces tworzenia osoby prawnej, a także umowa spółki (statut) niewątpliwie podlegają statutowi personalnemu. W tym kontekście również firma w procesie tworzenia spółki stanowi integralny element tegoż statutu. Statut personalny w pierwszej kolejności określa wymogi dotyczące budowy i treści firmy, a także określa krąg podmiotów, które mogą się posługiwać firmą.

Wątpliwe jest jednak, czy „prowadzenie działalności gospodarczej lub zawodowej” pod określoną firmą, które jest przedmiotem regulacji prawnych o charakterze prawa obcych, a także wymogi prawne dotyczące prawdziwości i wyłączności firmy, które są ściśle powiązane z prawem konkurencji, należą do zakresu statutu personalnego. Przepisy takie mają na celu ochronę publiczności przed wprowadzeniem w błąd, a ich przestrzenny zakres zastosowania, jest oznaczony lokalnie i z reguły odnoszą się one do określonego rynku. W tak ujętym zakresie należałoby przyjąć korygującą właściwość prawa obowiązującego w państwie, o którego rynek chodzi.

Ponadto, należy uwzględnić, co wynika z orzeczenia w sprawie *Pfeiffer*, że ewentualne ograniczenia swobody przedsiębiorczości wynikające ze stosowania norm prawa konkurencji dotyczących firmy, mogą doznać usprawiedliwienia w ważnym interesie publicznym związanym z ochroną własności przemysłowej i handlowej.

Gdy chodzi o ten ostatni aspekt, to należy zwrócić uwagę, że przepisy prawa pochodnego w Unii Europejskiej klasyfikują prawo do firmy jak prawo własności intelektualnej, co powinno znaleźć odzwierciedlenie w odpowiedniej kwalifikacji dotyczącej ochrony firmy w świetle przepisów Rzym II.

Do zakresu statutu personalnego należy przyporządkować zagadnienia związane z zasadą kontynuacji (trwałości) firmy w różnych sytuacjach, będących, np. konsekwencją zmiennego w czasie składu osobowego wspólników. Wydaje się również, że wpływ zbycia przedsiębiorstwa na firmę, a także kwestia upoważnienia do korzystania z firmy powinny w zasadzie podlegać statutowi personalnemu. W obu jednak ostatnich przypadkach, ze względu na możliwość wprowadzenia w błąd, może dojść do korygującego działania przepisów konkurencji obowiązujących w państwie, na którego rynku prowadzona jest działalność.

Dalej pozostaje do rozstrzygnięcia kwestia, czy do firmy znajdą zastosowanie normy nowej ustawy kolizyjnej dotyczące dóbr osobistych, a w szczególności ich ochrony. Ustawodawca ostatecznie uregulował kwestię ochrony dóbr osobistych osób prawnych w art. 20 p.p.m. 2011, który stanowi, że do ochrony tych dóbr stosuje się odpowiednio przepisy art. 16, czyli regulację dotyczącą dóbr osobistych osób fizycznych.

Wydaje się, że nie można całkowicie wykluczyć przypadków ich zastosowania, choć niewątpliwie najczęściej dochodzi do sporów, które w tle mają kwestię ochrony firmy w stosunkach konkurencji, dla którego naruszeń prawo właściwe określać będzie inna norma kolizyjna, dotycząca prawa konkurencji. Jednak może dojść do sytuacji, w której żądana

przez poszkodowanego ochrona dotyczyć będzie wyłącznie osobistego charakteru firmy, na przykład w sytuacji, w której czyn niedozwolony naruszałby inne dobro osobiste poszkodowanego (jak choćby dobre imię), wówczas zasadnym wydaje się sięgnięcie do przepisów kolizyjnych dotyczących dóbr osobistych. Należałoby jednak założyć, że poszkodowany musiałby z góry dokonać wyboru, jakiej ochrony zamierza dochodzić (z tytułu naruszenia dobra osobistego, czy naruszenia konkurencji), albowiem równoległe dochodzenie tych roszczeń wydaje się wykluczone.

Dalej w rozprawie podjęto próbę wyjaśnienia złożonej kwestii stosunku przepisów rozporządzenia Rzym II do przepisów do istniejących konwencji międzynarodowych, a w szczególności konwencji paryskiej i porozumienia TRIPS.

W związku z tym, że stronami Konwencji paryskiej nie są wyłącznie państwa członkowskie Unii Europejskiej, w omawianym przypadku nie znajdzie zastosowania przepis art. 28 ust. 2 Rzym II. Natomiast odpowiedź na pytanie, czy w relacji do przepisów Konwencji paryskiej znajdzie zastosowanie art. 28 ust. 1 Rzym II zależy od tego, jaki pogląd przyjmie się odnośnie do kwestii, czy przepisy art. 2 i art. 8 Konwencji paryskiej zawierają normy kolizyjne, czy też nie. W tej od dawna trwającej w Europie dyskusji na temat kolizyjnoprawnej zawartości norm konwencji dotyczących własności intelektualnej zwracają uwagę niektóre niedawne wystąpienia zarówno przeciwników poglądu o kolizyjnoprawnym charakterze wspomnianych przepisów (N. Boschiero), jak i jego zwolenników (S.J. Schaafsma), przytaczających coraz ciekawsze argumenty dotyczące współczesnych i historycznych aspektów tego sporu.

Ponieważ w rozprawie wyraża się zapatrywanie, że istnienie norm kolizyjnych we wspomnianych konwencjach nie jest pewne, konsekwencją powinno być przyjęcie, że przepisy art. 2 i art. 8 Konwencji paryskiej nie wyłączają zastosowania przepisów rozporządzenia Rzym II. Podobnie ma się rzecz na tle art. 27 Rzym II w przypadku art. 3 i art. 4 porozumienia TRIPS, którego stroną jest Unia Europejska.

Powszechnie wyrażany jest pogląd, że firma rozumiana co najmniej jako oznaczenie przedsiębiorstwa podlega ochronie na podstawie art. 8 Rzym II. Pozostaje jednak wątpliwość, czy firma w rozumieniu polskiego Kodeksu cywilnego, jako oznaczenie przedsiębiorcy podlega ochronie na podstawie tegoż artykułu. Wydaje się, że tak. Należy zgodzić się z poglądem (M. Lamsa), że wobec niezamkniętego katalogu praw chronionych poprzez ten artykuł, prawo do firmy jako prawo wyłączone spełnia ogólnie określone kryteria prawa własności intelektualnej w rozumieniu art. 8 Rzym II. Za taką właśnie kwalifikacją przemawia systemowy nakaz przyjęcia jednolitego rozumienia pojęcia nazwy handlowej na tle Konwencji paryskiej, porozumienia TRIPS i omawianego przepisu, a także zachęty do jednolitej europejskiej wykładni tegoż pojęcia płynące z orzecznictwa ETS (obecnie TSUE).

Zgodnie z wyrażanym w literaturze poglądem, tam gdzie w grę wchodzi ochrona obrotu przed wprowadzającym w błąd użyciem firmy znajdzie zastosowanie przepis art. 6 ust. 1 Rzym II (tak jeszcze w fazie projektu P. Mańkowski, O.L. Knofel). Pogląd ten wydaje się trafny, biorąc pod uwagę rosnące znaczenie przepisów prawa konkurencji dla ochrony firmy. Jeżeli w konkretnym przypadku (a tak będzie najczęściej) istota sporu sprowadzać się będzie

do naruszenia czyjegoś prawa do firmy przez konkurenta na danym rynku, powinno to znaleźć odpowiednie odzwierciedlenie na płaszczyźnie kolizyjnoprawnej.

Nie znajdzie natomiast zastosowania do ochrony - jak się wydaje - art. 6 ust. 2 i ust. 3 Rzym II. W doktrynie podnosi się, że regulacja zamieszczona w art. 6 ust. 2 Rzym II podobna jest gdy chodzi o zakres, z unormowaniem art. 136 ust. 2 szwajcarskiej ustawy kolizyjnej, które znajdzie zastosowania do takich deliktów nieuczciwej konkurencji jak nakłanianie osoby świadczącej na rzecz przedsiębiorcy pracę, na podstawie stosunku pracy lub innego stosunku prawnego, do niewykonania lub nienależytego wykonania obowiązków pracowniczych albo innych obowiązków umownych, nakłanianie klientów przedsiębiorcy lub innych osób do rozwiązania z nim umowy albo niewykonania lub nienależytego wykonania umowy, ujawnienie lub wykorzystanie cudzych informacji stanowiących tajemnicę przedsiębiorstwa albo ich nabycie od osoby nieuprawnionej. Natomiast art. 6 ust. 3 dotyczy praktyk ograniczających konkurencję i nie dotyczy ochrony firmy, która gwarantowana jest przepisami o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji.

Wydaje się, że odpowiedź na pytanie, która norma w ostateczności wyznaczy prawo właściwe dla ochrony firmy, zależy będzie od samego sformułowania pozwu i okoliczności, na których powód opiera swoje żądanie ochrony. Najczęściej jednak prawo właściwe wskazane zostanie na podstawie art. 6 Rzym II. Trafny również wydaje się pogląd o możliwości takiego zastosowania obu przepisów, by art. 6 Rzym II mógł mieć znaczenie korygujące. Na końcu należy wskazać, iż, co już wcześniej podkreślano, rezultat wskazania prawa właściwego przez obie wyżej wymienione normy będzie identyczny, co powoduje, że analizowany tu problem będzie miał wyłącznie teoretyczne znaczenie.

Dwoisty charakter prawny prawa do firmy sprawia, że firma będąc znakiem odróżniającym przedsiębiorcę w stosunkach konkurencji, a zarazem przedmiotem prawa własności intelektualnej podlega ochronie, dla której prawo właściwe wyznaczone zostaje na podstawie odrębnych norm kolizyjnych. Dlatego dla majątkowej ochrony prawa do firmy na płaszczyźnie kolizyjnoprawnej pierwszorzędne znaczenie mają przepisy art. 8 i art. 6 Rzym II.

Wyżej przedstawione wywody potwierdzają, że całościowe przedstawienie w polskiej doktrynie problematyki firmy na płaszczyźnie kolizyjnoprawnej w postaci monografii mojego autorstwa, może zostać uznane za osiągnięcie w rozumieniu art. 16 ust. 2 pkt. 1 ustawy o stopniach naukowych i tytule naukowym stanowiące znaczny wkład w rozwój prawa prywatnego międzynarodowego.

I. Omówienie pozostałych osiągnięć naukowo-badawczych

1. Publikacje przed doktoratem

Zagadnienia z pogranicza nauki prawa i ekonomii posiadają duże znaczenie dla praktyki gospodarczej. Zainteresowania tą dziedziną towarzyszą mi od czasów studiów magisterskich. Z tego okresu pochodzi artykuł pt. „*Wpływ szkód górniczych na zmniejszenie wartości rynkowej nieruchomości w świetle praktyki niemieckiej*” „*Nieruchomość*” 1997, nr 3-4, s. 34-38, zawierający tekst referatu, który został wygłoszony w dniu 21.05.1996 r. w ramach konferencji zorganizowanej przez Stowarzyszenie Rzecznawców Majątkowych w Polsce. Występowanie szkód górniczych istotnie wpływa na wartość nieruchomości obniżając ich wartość rynkową. Problematyka szkód górniczych ma doniosłe znaczenie zwłaszcza na Śląsku. Przedstawienie w tym zakresie doświadczeń niemieckich umożliwia wykorzystanie niektórych z nich również w Polsce.

Owocem podyplomowych studiów magisterskich w Uniwersytecie w Trewirze jest praca magisterska, która została w całości przyjęta do druku i opublikowana w formie artykułu, pt. „*Währungsrechtliche Probleme des vertraglichen Schadensersatzes unter besonderer Berücksichtigung der UNIDROIT Grundregeln der Internationalen Handelsverträge*”, w austriackiej „*Zeitschrift für Rechtsvergleichung*” 1998, nr 1, ss. 21-34. W rozprawce tej przedstawione zostało zagadnienie wpływu zmiany kursów walutowych na wysokość przyznawanego przez sąd państwowy lub arbitrażowy odszkodowania, które posiada dużą doniosłość zwłaszcza w czasach kryzysów gospodarczych, którym towarzyszy zwiększona zmienność wartości poszczególnych walut. Artykuł przedstawia rozwiązania tej kwestii, które proponuje doktryna, orzecznictwo, a także twórcy Zasad UNIDROIT międzynarodowych kontraktów handlowych i Zasad europejskiego prawa kontraktów (PECL).

Z początkowego okresu moich studiów doktoranckich i praktyki zawodowej pochodzą również opracowania adresowane przede wszystkim do praktyków prawa pt. „*Umowa o budowę kompletnego obiektu przemysłowego pod klucz*” i „*Umowa o eksport usług budowlanych*” [w:] A. Kidyba (red.), *Aktualne umowy w obrocie gospodarczym*, Warszawa 1998, 1999, (wydawnictwo wymiennokartkowe). Publikacja ta łączyła walory praktyczne (wzory umów) z przedstawieniem podstawowych teoretycznych aspektów dotyczących umowy o budowę kompletnego obiektu przemysłowego i umowy o eksport usług budowlanych w obrocie międzynarodowym.

Dalsze moje badania koncentrowały się wokół Konwencji Narodów Zjednoczonych o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów, sporządzonej w Wiedniu dnia 11 kwietnia 1980 r. (Dz. U. 1997 r. Nr 45 poz. 286), a w szczególności były one poświęcone problematyce przewidywanego naruszenia umowy, odszkodowania, odsetek oraz odstąpienia od umowy. Ich rezultatem było powstanie kilku fragmentów pracy zbiorowej pt. „*Konwencja wiedeńska o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów. Komentarz*”, red. M. Pazdan, Kraków 2001, s. 574-599, s. 600-629 (wspólnie z J. Klatką), s. 657-670, s. 691-709), a także artykułu pt. „*Problematyka odsetek w konwencji wiedeńskiej o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów*”, PPHZ 2001, s. 120-134).

Problematyka walutowa w międzynarodowym obrocie handlowym posiada bardzo duże znaczenie i była dotąd mało rozpoznana w krajowej literaturze, co skłoniło mnie do podjęcia dalszych, pogłębionych badań w tym zakresie. W szczególności konieczne wydawało się przedstawienie na tle prawnoporównawczym poglądów polskiej doktryny i orzecznictwa dotyczących kwestii takich jak: dopuszczalność wyrażania zobowiązań umownych w walutach obcych, dochodzenie należności opiewających na obcą walutę, dopuszczalność zasądzenia kwot wyrażonych w walutach obcych przez sądy, a w szczególności świadczeń odszkodowawczych, a także ich egzekucja. Problematyka ta została przedstawiona w następujących artykułach:

- „*Waluta odszkodowania w międzynarodowym obrocie handlowym. Analiza prawnoporównawcza ze szczególnym uwzględnieniem nowych prywatnych kodyfikacji* KPP 2000, z. 4, s. 801-839),

- „*Waluta umowy w praktyce notarialnej* „Rejent 2001”, nr 7-8, s. 319-331,

- „*Dochodzenie na drodze sądowej roszczeń w walutach obcych w Polsce* MoP 2002, z. 7, s. 327-330).

2. Praca naukowa po doktoracie

W mojej pracy naukowej po doktoracie można wyróżnić następujące kierunki badawcze:

2.1. Międzynarodowe prawo handlowe

2.2. Europejskie prawo prywatne i obrót prawny polsko-niemiecki

2.3. Prawo prywatne międzynarodowe

2.4. Prawo zobowiązań

2.1. Międzynarodowe prawo handlowe

2.1.1. Tematem mojej pracy doktorskiej, którą obroniłem w czerwcu 2001 r., była „*Waluta świadczenia pieniężnego w międzynarodowym obrocie handlowym*”. Monografia pt. „*Prawo waluty*” opublikowana została w roku 2003 i stanowiła nieco zmodyfikowaną wersję pracy doktorskiej. Znalazły się w niej na początku rozważania dotyczące zasadniczych pojęć pieniądza i waluty w prawie cywilnym. Dalej przedstawione zostały w sposób kompleksowy zagadnienia związane z walutą świadczenia pieniężnego w prawie prywatnym międzynarodowym, a w szczególności przeprowadzone zostało odgraniczenie prawa waluty od statutu kontraktowego i prawa miejsca płatności, a nadto postulaty *de lege ferenda* dotyczące przyszłego kształtu regulacji walutowych w prawie polskim. Znaczna część rozważań poświęcona została regulacjom międzynarodowego prawa handlowego. Zostały tu omówione różne materialnoprawne kwestie dotyczące waluty świadczenia pieniężnego w międzynarodowym obrocie handlowym. W końcu nastąpiło omówienie problematyki dochodzenia i zabezpieczania roszczeń w walutach obcych.

Rozwiązaniem nie przystającym do wymogów międzynarodowego obrotu handlowego była przewidziana w art. 358 § 1 k.c. i obowiązująca od momentu jego wejścia w życie, a niedawno uchylona zasada walutowości, zawierająca wymóg by na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej zobowiązania pieniężne wyrażane były w pieniądzu polskim. Zakres obowiązywania tej zasady kurczył się systematycznie po 1989 r., na skutek zmian ustawodawstwa dewizowego, a także w wyniku zmian orzecznictwa. Opublikowany w 2003 r. artykuł pt. „Zasada walutowości, czyli ograniczenie dopuszczalności wyrażania zobowiązań w walutach obcych”, „Rzeczpospolita” z 16 lutego 2003 r., C 3 zawierał obszerną krytykę tej zasady, jak i części orzecznictwa nienadążającej za zmianami ustawodawstwa dewizowego oraz postulaty zmian istniejącego wówczas stanu prawnego.

Należy w tym miejscu wskazać, że znaczna część postulatów *de lege ferenda* zamieszczonych w wyżej wymienionych publikacjach zarówno dotyczących prawa cywilnego, jak i prawa prywatnego międzynarodowego (przynajmniej w zakresie kierunków zmian) została przez ustawodawcę uwzględniona.

Do problematyki międzynarodowego prawa handlowego zaliczane są powszechnie zagadnienia związane z międzynarodowym arbitrażem handlowym. Jedną z podstawowych zalet arbitrażu jest szybkość postępowania przed nim, a także jego efektywność. Możliwość wydawania orzeczeń dotyczących zabezpieczenia roszczeń dochodzonych w arbitrażu, stała się przedmiotem opracowania pt. „Środki tymczasowe i zabezpieczające w międzynarodowym arbitrażu handlowym”, [w:] L. Ogiełło, W. Popiołek, M. Szpunar, Rozprawy prawnicze. Księga pamiątkowa profesora Maksymiliana Pazdana, Kraków 2005, s. 557 - 565, w którym przedstawione zostały występujące współcześnie w różnych państwach modele regulacji dotyczących stosowania tychże środków.

2.1.2. W bieżącym roku oddany został do druku tom Systemu Prawa Handlowego, zatytułowany Międzynarodowe Prawo Handlowe pod redakcją W. Popiołka. W tomie tym znajduje się obszerny fragment poświęcony zagadnieniom walutowym mojego autorstwa. Kryzys gospodarczy doświadczający w ostatnich latach światową gospodarkę sprawia, że zagadnienia walutowe w międzynarodowym prawie handlowym nabierają szczególnej wagi. Wejście w życie nowej polskiej ustawy kolizyjnej, która zawiera regulację dotyczącą wpływu zmiany wartości waluty na zobowiązanie, dało asumpt do przedstawienia na nowo koncepcji wskazania prawa właściwego dla kwestii związanych z walutą.

2.2. Europejskie prawo prywatne i obrót prawny polsko-niemiecki

2.2.1. W dniu 1 maja 2004 r. Polska przystąpiła do Unii Europejskiej. W rezultacie przygotowań do członkostwa uchwalono szereg ustaw dostosowujących polskie prawo do prawa unijnego. Również uchwalenie ustawy z dnia 12 czerwca 2003 r. o terminach zapłaty w transakcjach handlowych (Dz. U. Nr 139, poz. 1323, ze zm.) stanowiło jeden z elementów procesu dostosowawczego. Ustawa ta nie należy do najbardziej udanych osiągnięć polskiego ustawodawcy w tym zakresie. Przy kształtowaniu przedmiotowego zakresu zastosowania

polskiej regulacji pominięto zasadniczy aspekt - nie objęto tym zakresem przedsiębiorców zagranicznych, w tym pochodzących z Europejskiego Obszaru Gospodarczego (wada ta została dopiero usunięta w bieżącym roku przy okazji uchwalenia nowej ustawy). Problematyce terminów zapłaty w transakcjach handlowych poświęcone zostały przez mnie dwa artykuły: „*Terminy zapłaty w transakcjach handlowych. Kilka wątków dotyczących polskiej regulacji na tle Dyrektywy 2000/35/WE*” „Rejent” 2004, nr 3-4, s. 259-271 i „*Terminy zapłaty w transakcjach handlowych*”, „Prawo Bankowe” 2006, nr 7/8, s. 67-79. W artykułach tych szczegółowo omówione zostały poszczególne elementy regulacji terminów zapłaty w Polsce na tle rozwiązań przewidzianych w dyrektywie, ze szczególnym uwzględnieniem konstrukcji prawa do odsetek jako prawa podmiotowego, a także mechanizmu służącego zapobieganiu praktykom polegającym na ich umownym wyłączeniu poprzez czynność prawną.

2.2.2. Najwięcej uwagi w ostatnich latach poświęciłem problematyce obrotu prawnego polsko-niemieckiego w jednoczącej się Europie.

W krótkim artykule pt. *Niemiecki dokument stwierdzający prawo do spadku przed polskim sądem*”, Rejent 2004, nr 1, s. 97-102, przedstawiłem praktyczne kwestie związane z porównywaniem pojęć prawnych polskich i niemieckich z zakresu postępowania cywilnego, na kanwie konkretnego przypadku sądowego.

Owoce założonej przez mnie wraz z profesorem B. Heiderhoff współpracy Uniwersytetu Śląskiego z niemieckimi Uniwersytetami w Lipsku i Hamburgu jest seria wspólnych międzynarodowych prac zbiorowych, których byłem współredaktorem. Są to następujące pozycje:

B. Heiderhoff, G. Żmij (red.), *Law of E-Commerce in Poland and Germany* Sellier München 2005 ;

B. Heiderhoff, G. Żmij (red.), *Tort Law in Poland, Germany and Europe*”, Sellier München 2009;

B. Heiderhoff, G. Żmij (red.), *Interpretation in Polish, German and European Private Law*”, Sellier München 2011 ;

T. Drygała, B. Heiderhoff, M. Staake, G. Żmij (red.), *Private Autonomy in Germany and Poland and in the Common European Sales Law*”, Sellier München 2012.

Publikacje te zostały dostrzeżone w literaturze europejskiej (recenzje znajdują się w załączeniu). Pierwsza z wyżej wymienionych pozycji doczekała się recenzji w polskim czasopiśmie naukowym o profilu europejskim (Europejski Przegląd Sądowy), a każda z następnych - recenzji lub rekomendacji w renomowanych zagranicznych czasopismach naukowych (Produkthaftpflicht International, Zeitschrift für Rechtsvergleichung, GPR - Zeitschrift für Gemeinschaftsprivat Recht, European Journal of Law Reform, Nederlands Tijdschrift voor Burgerlijk Recht).

Unormowań prawa europejskiego i polskiego prawa prywatnego dziedzinie handlu elektronicznego i pieniądza dotyczy artykuł pt. *Electronic money in Poland*”, [w:] B. Heiderhoff, G. Żmij (red.), *Law of E-Commerce in Poland and Germany*”, Sellier München 2005, s. 85 - 95. W artykule tym omówiona została implementacja w Polsce rozwiązań unijnych dotyczących pieniądza elektronicznego. Pomimo wprowadzenia przez Unię Europejską bardzo szczegółowej, nowoczesnej i rozbudowanej regulacji dotyczącej pieniądza

elektronicznego, długo znajdowała ona znikome zastosowanie w Polsce. Artykuł służy upowszechnieniu wiedzy na temat tych skomplikowanych unormowań prawnych.

2.3. Prawo zobowiązań

W 2005 r. zostałem zaproszony przez profesora H. Koziola z Europejskiego Centrum Prawa Odszkodowawczego i Ubezpieczeniowego (ECTIL) w Wiedniu do współpracy w ramach międzynarodowego projektu badawczego pt. *"Tort and Regulatory Law"* poświęconego problematyce wpływu różnego rodzaju regulacji stanowiących określone standardy postępowania (w tym różnego rodzaju normy określające parametry techniczne). Ponieważ część zagadnień objętych projektem dotyczyła odpowiedzialności za produkt, poprosiłem o współudział będącą specjalistą w tej dziedzinie dr M. Jagielską. Rezultatem dwuletnich badań i prac w ramach projektu jest opracowanie napisane przeze mnie wspólnie z M. Jagielską, *"Tort and Regulatory Law in Poland"*, [w:] W. H. van Boom, M. Lukas, Ch. Kissling (red.), *"Tort and Regulatory Law"*, Tort and Insurance Law Vol. 19, Springer Wien 2007, s. 223-250. Stanowi ono polski raport dotyczący tematu projektu. W opracowaniu tym przedstawione zostały odpowiedzi na sformułowane przez kierujących projektem pytania na temat kształtowania się w Polsce regulacji prawnych, podglądów doktryny i orzecznictwa, dotyczących szerokiego spektrum zagadnień, takich jak: kwestia wpływu prawa administracyjnego na prawo czynów niedozwolonych, konstytucyjnych podstaw odpowiedzialności administracji publicznej, relacji odpowiedzialności cywilnej do odpowiedzialności administracyjnej i karnej, norm o charakterze ochronnym, konstrukcji odpowiedzialności cywilnej, administracyjnej i karnej osób prawnych, unormowań dotyczących ochrony środowiska, odpowiedzialności opartej na zasadzie winy, pojęcia bezprawności, znaczenia z punktu widzenia cywilnoprawnej odpowiedzialności działania zgodnego z przepisami prawa, które jednak wyrządza szkodę, sposobów i źródeł finansowania naprawienia szkody. Na końcu znalazło się rozwiązanie kilku przypadków przedstawionych przez organizatorów projektu. Przedstawione przez nas wyniki badań zostały wykorzystane i wielokrotnie cytowane przez W. H. van Booma w raporcie prawnoporównawczym, pt. *"On the Intersection between Tort and Regulatory Law - A Comparative Analysis"*, tamże, s. 419-448.

Zagadnieniu związków prawa administracyjnego z odpowiedzialnością za czyn niedozwolony w prawie cywilnym poświęcony został również artykuł w języku polskim napisany wspólnie z M. Jagielską pt. *„Czyn niedozwolony a prawo administracyjne”*, [w:] *„Czyny niedozwolone w prawie polskim i prawie porównawczym. Materiały IV Ogólnopolskiego Zjazdu Cywilistów”*, Toruń 24-25 czerwca 2011 r., red. M. Nesterowicz, Warszawa 2012, s. 180-196. W artykule tym poruszona została kwestia relacji pomiędzy przepisami Kodeksu cywilnego o czynach niedozwolonych a przepisami prawa administracyjnego, kształtującymi zachowania uczestników obrotu prawnego i znaczenia, jakie ma ich przestrzeganie lub nieprzestrzeganie z punktu widzenia odpowiedzialności cywilnoprawnej.

Sporo uwagi w ostatnich latach poświęciłem problematyce bezprawności, a w szczególności znaczeniu tego pojęcia w świetle wypowiedzi doktryny i orzecznictwa, będących konsekwencją zmian wprowadzonych przez Konstytucję z 1997 r. Przedstawienia ich w języku angielskim dokonałem w artykule pt. "*Wrongfulness as a liability's prerequisite in Art. 415 Polish Civil Code*[w:] B. Heiderhoff, G.Żmij (red.), "*Tort Law in Poland, Germany and Europe*Sellier München 2009, s. 13-28, gdzie w szczególności zająłem stanowisko w sporze dotyczącym tak zwanej koncepcji bezprawności względnej w świetle aktualnej regulacji prawa cywilnego w Polsce (o której wielokrotnie krytycznie wypowiada się M. Saijan). Zająłem stanowisko zgodne z poglądem M. Szpunara, który wskazuje na trafność koncepcji bezprawności względnej w świetle orzecznictwa europejskiego.

Z tematem pracy habilitacyjnej jest związany artykuł „*Licencja firmowa*”, [w:] „*Europeizacja prawa umów*”, t. II, pod red. M. Pazdana, W. Popiołka, E. Rott-Pietrzyk, M. Szpunara, Warszawa 2007, s. 773-778. Przedstawiona została w nim regulacja dotycząca upoważnienia do korzystania z firmy w polskim Kodeksie cywilnym i poglądy doktryny na ten temat. W artykule tym wyrażono pogląd, że pojawiające się w doktrynie postulaty *de lege ferenda* zmiany stosunkowo nowej regulacji są przedwcześnie. Aprobując wypowiadając się na temat istniejącego unormowania licencji firmowej, autor podkreśla, że w dobie powszechnej „nadregulacji” pozostawienie stronom możliwości swobodnego kształtowania określonej instytucji wydaje się być bardzo elastycznym i trafnym rozwiązaniem.

2.4. Publikacje z zakresu prawa prywatnego międzynarodowego

Unormowania konwencji rzymskiej o prawie właściwym dla zobowiązań umownych w przypadku Polski dość szybko zastąpione zostały nową regulacją Rozporządzenia o prawie właściwym dla zobowiązań umownych (Rzym I), niemniej poglądy wyrażone na jej podstawie przez doktrynę w wielu kwestiach nie tracą na aktualności również obecnie na tle wspomnianego rozporządzenia Rzym I. Umowy o usługi pełnią ważną rolę w obrocie międzynarodowym. Szerokie spektrum tych umów obejmujących od umowy zlecenia, poprzez umowę o dzieło, umowę o roboty budowlane po różnego rodzaju umowy o usługi, jak na przykład usługi prawnicze lub muzyczne, powszechnie występuje w warunkach zwiększającej się międzynarodowej wymiany. Zagadnień związanych z tą grupą umów dotyczy artykuł pt. „*Umowa o usługi na tle art. 4 konwencji rzymskiej*”EPS 2009, nr 4, s. 27-31, gdzie omówiony został zarówno wpływ teorii charakterystycznego świadczenia na konkretne rozstrzygnięcia kolizyjnoprawne, jak i odstępstwa od niej w świetle omawianej regulacji, podyktowane w pierwszej kolejności uwzględnieniem tak zwanego „ściśłego związku” umowy z prawem określonego państwa.

Z tematem rozprawy habilitacyjnej związana jest szczególnie złożona problematyka ochrony prawnej firmy w Internecie i związanych z nią zagadnień kolizyjnoprawnych. Kwestiom tym został poświęcony artykuł pt. „*Kolizyjnoprawne zagadnienia ochrony firmy w Internecie*[w:] „*Kolizyjne aspekty zobowiązań elektronicznych*”pod red. J. Gołaczyńskiego, Warszawa 2008, s. 381-391, w którym przeprowadzone zostało ich przedstawienie na tle stanu prawnego poprzedzającego uchwalenie Rozporządzenia Rzym II.

Rozważania skoncentrowane zostały na wynikach badań prowadzonych pod auspicjami Światowej Organizacji Własności Intelektualnej (WIPO) dotyczącymi kolizji praw do domen z prawami do oznaczeń przedsiębiorców. Istniejący system międzynarodowej ochrony oparty na rozwiązaniach przyjętych w konwencji paryskiej i oparty na zasadzie terytorializmu nie przystaje do specyfiki Internetu, który z natury jest zjawiskiem ponadterytorialnym. Do podobnych wniosków skłaniała autora również analiza regulacji zamieszczonych w projekcie nowej polskiej ustawy kolizyjnej. Z jednej strony brak regulacji kolizyjnych dotyczących deliktów internetowych w prawie prywatnym międzynarodowym jest trudny do zaakceptowania. Dlatego na uwagę zasługują badania i postulaty dotyczące przyszłego uregulowania zobowiązań z deliktów elektronicznych formułowane w polskiej doktrynie przez M. Świerczyńskiego. Z drugiej jednak strony, wobec znacznego skomplikowania tej materii oraz rozbieżności poglądów w doktrynie, oraz mając na uwadze, że skutki ewentualnie przyjętych rozwiązań mogą być bardzo dalekosiężne, zdaniem autora nadal jest za wcześnie na wypracowanie pożądaných jednolitych rozwiązań w tej dziedzinie.

W końcu zagadnieniom związanym z różnymi postaciami przejawów prawnej autonomii woli w nowej polskiej ustawie kolizyjnej poświęcony został artykuł w języku angielskim, pt. "*Party Autonomy and the new Polish Act on Private International Law* [w:] T. Drygała, B. Heiderhoff, M. Staake, G. Żmij (red.), "*Private Autonomy in Germany and Poland and in the Common European Sales Law*", Sellier Miinchen 2012, s. 95-109. Przedstawione zostały w nim zarówno poszczególne przypadki dojścia do głosu kolizyjnoprawnej autonomii woli, kiedy ustawodawca dopuszcza wybór prawa właściwego (poszerzając znacznie jego pole w stosunku do poprzednio obowiązującej ustawy z 1965 r.), jak i przypadki nie stanowiące wyboru prawa, w których wola zainteresowanych może wpływać na kształt rozstrzygnięć kolizyjnoprawnych (kwestia oceny prawnych skutków milczenia określonej osoby, posłużenie się walutą określonego państwa). Jest to pierwsze tego typu opracowanie dotyczące autonomii woli w nowej polskiej ustawie kolizyjnej. Uczestnicząc w pracach nad tą ustawą autor zgłaszał postulaty dotyczące uregulowania niektórych kwestii walutowych, które to postulaty zostały przez ustawodawcę zrealizowane w części poprzez przyjęcie przepisu dotyczącego wpływu zmiany wartości waluty na zobowiązanie. Co prawda nie zdecydowano się na wprowadzenie do nowej ustawy przepisu zawierającego wskazanie prawa waluty, niemniej jednak w oficjalnym uzasadnieniu projektu ustawy skierowanego do Sejmu znalazło się stwierdzenie o powszechnie przyjętym obowiązaniu takiej niepisanej normy kolizyjnej, co stanowi potwierdzenie poglądów głoszonych przez autora artykułu w szeregu wcześniejszych publikacji. Pojawia się jednak zasadnicze pytanie o charakter prawny czynności polegającej na posłużeniu się określoną walutą przez strony międzynarodowej umowy. Wobec jasnego sformułowania art. 4 ust. 1 p.p.m. 2011 o tym, że wybór prawa jest możliwy tylko w przypadkach określonych w ustawie, należy uznać, że posłużenie się określoną walutą nie stanowi wyboru prawa. Niemniej jednak trudno zaprzeczyć, że wybór waluty pociąga za sobą istotne skutki kolizyjnoprawne. Zdaniem autora mamy w takim przypadku do czynienia z innym niż wybór prawa przejawem kolizyjnoprawnej autonomii woli. Podobna sytuacja ma miejsce na tle 24 ust. 2 p.p.m. 2011. Na podstawie tego przepisu strona, która twierdzi, że nie złożyła oświadczenia woli, może się powołać na prawo państwa, w którym ma miejsce zwykłego pobytu, jeżeli z okoliczności wynika, że ocena skutków jej zachowania według prawa

wskazanego w przepisie ust. 1 nie byłaby zasadna. Takie „powołanie się” choć nie stanowi wyboru prawa, jest niewątpliwie przejawem autonomii woli na płaszczyźnie kolizyjnoprawnej.

3. Najbliższe plany naukowe

Obecnie należę do zespołu autorskiego przygotowującego do druku tom Systemu Prawa Prywatnego z zakresu prawa prywatnego międzynarodowego (pod red. Prof. dra hab. M. Pazdana). Jestem odpowiedzialny za opracowanie rozdziałów poświęconych zagadnieniom walutowym w prawie kolizyjnym oraz umowom zawartym w ramach wielostronnego systemu, który kojarzy lub ułatwia kojarzenie wielu transakcji kupna i sprzedaży instrumentów finansowych, o których mowa w art. 4 ust. 1 lit. h rozporządzenia Rzym I.

Jak wspomniałem, zaliczam się również do grona autorów przygotowujących tom Systemu Prawa Handlowego poświęcony międzynarodowemu prawu handlowemu (pod red. Prof. dra hab. W. Popiołka). Opracowuję w nim rozdział dotyczący zagadnień walutowych w międzynarodowym obrocie handlowym.

W bieżącym roku uczestniczę także w projekcie naukowym pt. „Konkurencyjność Arbitrażu”. Jest to przedsięwzięcie łączące praktykę z teorią sądownictwa polubownego. Zadaniem zespołu młodych uczonych specjalizujących się w problematyce arbitrażu jest przygotowanie (pod kierunkiem dr M. Zachariasiewicza) w pierwszej kolejności opracowania zawierającego wybór orzecznictwa Sądu Najwyższego z zestawem glos dotyczących arbitrażu w Polsce, a następnie kontynuowanie prac (w tym przygotowanie konferencji) mających na celu wypracowanie postulatów *de lege ferenda* dotyczących przyszłego kształtu regulacji sądownictwa polubownego w Polsce.

W dalszej przyszłości pragnę kontynuować prace w zakresie dotychczasowych kierunków badań, w tym zwłaszcza międzynarodowego prawa handlowego, prawa prywatnego międzynarodowego, europejskiego prawa prywatnego oraz problematyki obrotu polsko-niemieckiego.

