

**HWK**  
Handwerkskammer für München und Oberbayern

PHARE  
Business Support Programme

**SMECA**

Material szkoleniowy

**EUROPEJSKIE PRAWO SPÓŁEK  
I PRAWO O OCHRONIE KONKURENCJI**

**Izba Rzemieślnicza Monachium i Górnej Bawarii**

Autorzy:

Silke Matz  
Kurt Seeman  
Fritz Schöfinius  
Klaus Plaschka

## Spis treści

### 1. Prawo spółek

#### 1.1. Kontekst

#### 1.2. Istniejące europejskie przepisy & regulacje

##### 1.2.1. Podstawowe prawo do założenia przedsiębiorstwa

###### 1.2.1.1. Definicja

###### 1.2.1.2. Swoboda zakładania przedsiębiorstw przez osoby fizyczne

###### 1.2.1.3. Swoboda zakładania przedsiębiorstw przez spółki

###### 1.2.1.4. Praktyczne ograniczenia swobody zakładania przedsiębiorstw

###### 1.2.1.5. Odróżnienie swobody zakładania przedsiębiorstw od innych podstawowych praw

##### 1.2.2. Rozporządzenia : Europejskie Ugrupowania Interesów Gospodarczych

###### 1.2.2.1. Co to jest Europejskie Ugrupowania Interesów Gospodarczych?

###### 1.2.2.2. Zakładanie

###### 1.2.2.3. Różne

###### 1.2.2.4. Praktyczne wskazówki dla małych i średnich przedsiębiorstw z Europy Środkowej i Wschodniej

##### 1.2.3. Dyrektywy UE

###### 1.2.3.1. Dyrektywa UE o jawności

###### 1.2.3.2. Dyrektywa o kapitale

###### 1.2.3.3. Dyrektywa o rachunkowości

###### 1.2.3.4. Dyrektywa o kwalifikacjach auditorów

###### 1.2.3.5. Dyrektywa o spółkach jednoosobowych

##### 1.2.4. Europejska konwencja o właściwości miejscowej sądów i egzekucji sądowej

###### 1.2.4.1. Wprowadzenie

###### 1.2.4.2. Który sąd jest właściwy w przypadku międzynarodowej kolizji właściwości ?

###### 1.2.4.3. Uznawanie / wykonywanie orzeczeń sądowych za granicą

##### 1.2.5. Europejska Konwencja o Kontraktach

###### 1.2.5.1. Wprowadzenie

###### 1.2.5.2. Jakie prawo się stosuje ?

#### 1.3. Perspektywy: przygotowywane nowe rozporządzenie

##### 1.3.1. Europejskie spółki prywatne

##### 1.3.2. Europejskie spółki akcyjne (*Societas Europaea – SE*)

##### 1.3.2. Europejskie Spółdzielnie

#### 1.4. Wpływ na małe i średnie przedsiębiorstwa

## **1.5. Strategie dostosowawcze**

**1.5.1. Ryzyka & sprzyjające okoliczności dla swobody zakładania przedsiębiorstw**

**1.5.2. Wybór struktury prawnej**

**1.5.3. Wymogi w zakresie rachunkowości**

**1.6. Lista pytań sprawdzających dla przedsiębiorstw**

## **2. Ustawodawstwo antymonopolistyczne**

**2.1. Kontekst**

**2.2. Istniejące europejskie zasady & przepisy**

**2.2.1. Zakaz karteli**

**2.2.1.1. Art. 81 Traktatu Rzymskiego i jego zastosowanie**

**2.2.1.2. Specjalne postanowienia dla małych i średnich przedsiębiorstw**

**2.2.2. Zakaz nadużywania dominującej pozycji na rynku**

**2.2.3. Kontrola łączenia się przedsiębiorstw w UE**

**2.2.4. Przepisy dotyczące reklamy**

**2.2.5. Kontrola subsydiów państwowych**

**2.2.6. Ochrona własności intelektualnej**

**2.2.6.1. Prawo patentowe**

**2.2.6.2. Prawo o znakach towarowych**

**2.2.6.3. Prawo autorskie**

**2.3. Perspektywy: przygotowywane nowe regulacje**

**2.4. Wpływ na małe i średnie przedsiębiorstwa**

**2.5. Strategie dostosowawcze**

**2.6. Lista pytań sprawdzających dla przedsiębiorstw**

## **3. Suplement**

# 1 Prawo spółek

## 1.1. Kontekst

Unia Europejska jako ciało ustawodawcze uczyniła w obszarze prawa spółek więcej niż w jakiegokolwiek innej dziedzinie prawa prywatnego. Harmonizacja ustawodawstwa w różnych państwach członkowskich dokonuje się zasadniczo poprzez dyrektywy i zmierza do dwojakich celów:

- ograniczenie ryzyk wynikających z różnic w ustawodawstwie państw członkowskich, na rzecz ochrony akcjonariuszy, wierzycieli i partnerów gospodarczych
- stworzenie obszaru gospodarczego bez wewnętrznych granic, na którym podstawowe warunki prawa o korporacjach stosowane do spółek w poszczególnych państwach członkowskich są zasadniczo takie same

Drugi punkt jest szczególnie ważny dla indywidualnych przedsiębiorców i inwestorów: im bardziej „neutralne” jest prawo spółek w odniesieniu do konkretnego miejsca lokalizacji tym łatwiej jest przedsiębiorcom oprzeć ich decyzje odnośnie miejsca założenia przedsiębiorstwa wyłącznie na przesłankach ekonomicznych. Jednakowoż mimo wysiłków harmonizacyjnych, prawo spółek pozostaje nadal zasadniczo<sup>1</sup> sprawą prawa krajowego. Jak dotąd harmonizacja miała jedynie wpływ na spółki kapitałowe. Natomiast harmonizacja spółek osobowych jest niezwykle trudna ze względu na różne prawne tradycje w poszczególnych krajach. Dyrektywy wymienione pkt. 1.2.3. nie mają dlatego znaczenia dla małych i średnich przedsiębiorstw (MSP), zorganizowanych jako spółki osobowe.

## 1.2. Istniejące europejskie przepisy & regulacje

### 1.2.1. Podstawowe prawo do założenia przedsiębiorstwa

#### 1.2.1.1. Definicja

Jeśli wewnętrzny rynek europejski ma być zrealizowany, firmy muszą mieć swobodę przemieszczania się podobną do tej jaka istnieje na rynku krajowym. Należy im dać możliwość swobodnego decydowania o ich lokalizacji na podstawie kryteriów

---

<sup>1</sup> Jedynym wyjątkiem w tym zakresie jest EUIG (Europejskie Ugrupowanie Interesów Gospodarczych) oraz Europejskie spółki akcyjne (S.A.) których wprowadzenie jest obecnie planowane, ponieważ te dwie struktury korporacyjne oparte są na prawie europejskim.

ekonomicznych, na całym terytorium UE. Znacząco to, że muszą one mieć możliwość wyboru siedziby przedsiębiorstwa w zależności od czynników produkcji, infrastruktury i rynków zbytu. Ta swoboda przemieszczania się jest znana pod nazwą swobody zakładania przedsiębiorstw.

#### **1.2.1.2. Swoboda zakładania przedsiębiorstw przez osoby fizyczne**

- **Swoboda rejestracji:** Każdy obywatel Unii Europejskiej – niezależnie od miejsca zamieszkania – może założyć przedsiębiorstwo w dowolnym kraju wewnątrz Wspólnoty, zgodnie z regulacjami ustawowymi prawa krajowego w danym państwie. Nikt nie może być gorzej traktowany w związku z jego narodowością. Zarówno otwarta jak i ukryta dyskryminacja jest zabroniona.

*Np. Jeśli państwo członkowskie wymaga aby pewna liczba partnerów miała jego obywatelstwo podczas zakładania firmy, oznacza to dyskryminację przeciwko obywatelom innych państw zamierzających założyć firmę w tym kraju. Postanowienie tego rodzaju jest więc niedopuszczalne.*

W przypadku zakładania agencji lub oddziałów, niezależnie od obywatelstwa UE wymaga się aby główne przedsiębiorstwo było już założone w państwie członkowskim UE.

- **Swoboda wyboru:** W miejscu które wybrali dla założenia przedsiębiorstwa, obywatele UE mogą swobodnie wybierać pomiędzy dostępnymi na tym terenie typami przedsiębiorstw. Przepisy w myśl których obywatele innych państw członkowskich mogą jedynie wybierać między niektórymi formami organizacji gospodarczych są niedopuszczalne.
- **Swoboda uczestnictwa:** Zamiast zakładać nowe przedsiębiorstwo w innym państwie członkowskim, obywatele UE mogą również być uczestnikami w już istniejących przedsiębiorstwach, zgodnie z przepisami prawa krajowego w danym państwie.

#### **1.2.1.3. Swoboda zakładania przedsiębiorstw przez spółki**

Spółki traktowane są jak osoby fizyczne:

- jeśli zostały założone zgodnie z ustawami państwa członkowskiego

- jeśli ich lokalizacja (tj. zarejestrowana główna siedziba ,określona w statucie ) ich centralna administracja (tj. miejsce gdzie podejmowane są decyzje biznesowe), lub ich główne przedsiębiorstwo (tj. fabryka) są wszystkie na terenie UE.

Swoboda zakładania przedsiębiorstw ma miejsce wyłącznie wtedy, jeśli powyższe kryteria są spełnione niezależnie od narodowości udziałowców lub partnerów.

#### **1.2.1.4. Praktyczne ograniczenia swobody zakładania przedsiębiorstw**

- **Uznawanie kwalifikacji:** Swoboda zakładania przedsiębiorstw jest nadal ograniczona dla rzemieślników ponieważ nie osiągnięto jeszcze porozumienia odnośnie wzajemnego uznawania kwalifikacji.
- **Rozwiązania przejściowe w okresie przystępowania do UE:**  
W szczególności na obszarach granicznych między UE i państwami przystępującymi (np. wzdłuż granicy polsko-niemieckiej i polsko-czeskiej) zostaną prawdopodobnie wprowadzone rozwiązania przejściowe na okres bezpośrednio następujący po przystąpieniu. Prawdopodobnie ograniczą one na kilka lat swobodę poruszania się zarówno pracowników jak i pracodawców (swoboda zakładania przedsiębiorstw)<sup>2</sup> Jednakże ograniczenia te będą następnie stopniowo znoszone.
- **Przenoszenie głównej siedziby z jednego państwa członkowskiego do innego.**  
Indywidualny kupiec może przenieść swój biznes z jednego państwa do drugiego. Jednakże przeniesienie głównej siedziby spółki z jednego państwa UE do innego nie jest całkowicie swobodne ze względu na różne ustawodawstwo w tym zakresie w państwach członkowskich.<sup>3</sup> Oznacza to, że w praktyce spółki mogą generalnie tylko korzystać ze swobody zakładania przedsiębiorstw poprzez zakładanie agencji, oddziałów i spółek filialnych.

#### **1.2.1.5. Odróżnienie swobody zakładania przedsiębiorstw od innych podstawowych praw**

---

<sup>2</sup> Podobne ograniczenia zostały zastosowane kiedy Hiszpania i Portugalia przystępowały do UE. Ich celem było uniknięcie problemów na obszarach przygranicznych.

<sup>3</sup> Wyjątek: EUIG Europejskie Ugrupowanie Interesów Gospodarczych

➤ **Odróżnienie od swobody przemieszczania się pracowników:**

Swoboda przemieszczania się oznacza, że każdy obywatel UE ma prawo osiedlania się i podejmowania pracy gdziekolwiek na terenie UE. Swoboda zakładania przedsiębiorstw dla przedsiębiorców jest różna od swobody przemieszczania się pracowników pod tym względem, że przedsiębiorca zatrudnia się sam, tj. pracuje za granicą na swój własny rachunek i na swoje własne ryzyko i nie podlega instrukcjom kierowników.

➤ **Odróżnienie od swobody wykonywania usług:**

Jeśli usługi są wykonywane poprzez granice bez przenoszenia przedsiębiorstwa, wtedy usługi obejmowane są swobodą świadczenia usług. Czasowe urządzenie w innym państwie członkowskim nie jest jeszcze obejmowane swobodą zakładania przedsiębiorstw.

*Np. Wykonawca robót budowlanych który czasowo potrzebuje stałych urządzeń dla wykonania większego przedsięwzięcia w innym państwie członkowskim (maszyny, kwatery dla robotników, itp.) ale który powraca do swego kraju macierzystego po wykonaniu umowy, jest podmiotem świadczącym usługi.*

➤ **Odróżnienie od swobody przepływu kapitału**

Inwestycje, finansowanie i inne transfery kapitałowe niezbędne dla założenia biznesu nie są obejmowane przez prawo swobodnego zakładania przedsiębiorstw ale podlegają przepisom ustanowionym w przedmiocie swobodnego przepływu kapitału i transakcji pieniężnych.

## **1.2.2. Rozporządzenia : Europejskie Ugrupowania Interesów Gospodarczych**

Ustanowione rozporządzeniem z 25.07.1985r.

### **1.2.2.1. Co to jest Europejskie Ugrupowania Interesów Gospodarczych?**

- Prawny twór przeznaczony dla kooperacji ponad granicami, przeznaczony do stosowania w całej Europejskiej Strefie Ekonomicznej.<sup>4</sup>
- Szczególnie przydatny dla małych i średnich przedsiębiorstw, które mają więcej trudności z dostępem do europejskiego rynku niż duże przedsiębiorstwa
- Członkowie współpracują w ramach Ugrupowania , ale pozostają niezależni w kategoriach prawnych i ekonomicznych

---

<sup>4</sup> Europejski Obszar Gospodarczy = UE + Liechtenstein, Norwegia i Islandia.

- Celem nie jest osiągnięcie zysku: jego działalność ma wyłącznie wspierać działalność gospodarczą członków

### **Jaki jest cel Europejskiego Ugrupowania Interesów Gospodarczych ?**

Celem Europejskiego Ugrupowania Interesów Gospodarczych (EUIG) jest kooperacja w różnych obszarach działalności gospodarczej np. zakładanie zrzeczeń do spraw zakupów lub marketingu, dla wspólnego prowadzenia badań i projektów rozwojowych albo zagadnień kadrowych i dalszego szkolenia personelu. Ugrupowanie powoływane jest w zamiarze uproszczenia lub prowadzenia operacji gospodarczych na rzecz członków, poprzez koncentrację funduszy, kadr i doświadczenia. Na ogół prowadzi to do lepszych rezultatów niż podejmowanie tych działań przez członków indywidualnie.

#### **Przykłady:**

- *Zakupy: Kilku detalistów zajmujących się handlem papierem założyło EUIG dla dokonywania wspólnych zakupów i rozwoju jednolitej strategii marketingowej. Podobnie, kilku średnich producentów farb i lakierów, zakładając EUIG wzmocniło swą pozycję negocjacyjną przy dokonywaniu zakupów surowców.*
- *Wspólny marketing: Kilka przedsiębiorstw rzemieślniczych w Eire i Północnej Irlandii założyło EUIG dla wspierania sprzedaży lokalnych wyrobów rzemieślniczych.*
- *Zrzeczenia dostawców: dla celów zamówień publicznych.*
- *Transport i Logistyka: Szereg, głównie średnich europejskich firm transportowych oraz zajmujących się przeprowadzkami, założyło EUIG dla lepszej koordynacji i bardziej racjonalnej realizacji międzynarodowych przewozów i przeprowadzek.*

#### **1.2.2.2. Zakładanie**

##### **➤ Członkowie:**

- Dla zapewnienia transgranicznego charakteru EUIG musi mieć przynajmniej dwóch członków z dwóch różnych państw należących do Europejskiego Obszaru Gospodarczego<sup>5</sup>
- Każdy z członków musi być w prawnym sensie niezależny.
- Zarówno spółki osobowe jak i kapitałowe oraz osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą na własny rachunek mogą zostać członkami.

##### **➤ Organy EUIG:**

---

<sup>5</sup> W przypadku spółek i osób prawnych zależy to od lokalizacji głównej administracji; w przypadku osób fizycznych zależy to od głównego miejsca wykonywania pracy a nie narodowości tych osób. Jeśli zrzeczenie traci transgraniczny charakter to musi być rozwiązane.

EUIG musi posiadać przynajmniej dwa organy: jeden w którym członkowie działają wspólnie oraz jednego lub więcej ogólnych zarządców. Członkowie mogą jednakże ustanowić dalsze organy np. radę nadzorczą lub komitet ekspertów.

➤ **Akt założycielski:**

Umowa ustanawiająca EUIG musi mieć formę pisemną i zawierać minimum szczegółowych uregulowań ( nazwę, siedzibę wpisaną do rejestru, przedmiot działalności gospodarczej, , członków, czas trwania EUIG ) Zaleca się jednakże aby poza tą minimalną zawartością , również inne sprawy uregulowano w czasie zakładania EUIG (np. szczegóły dotyczące organów, kooperacji, wkładów kapitałowych, odpowiedzialności, podziału zysków i strat).

Przed sporządzeniem umowy potrzebna jest konsultacja z ekspertem, aby była ona dostosowana do konkretnych okoliczności.

➤ **Jawność:**

Przepisy dotyczące EUIG przewidują system jawności który gwarantuje w pełni ochronę interesów osób trzecich.

- Wpis EUIG do przeznaczonego do tego celu rejestru w odpowiednim państwie członkowskim
- Złożenie akty założycielskiego i wszelkich jego dalszych zmian do tego samego rejestru który jest publicznie dostępny
- Publikacja ogłoszenia w krajowym oficjalnym dzienniku urzędowym
- Publikacja ogłoszenia w oficjalnym dzienniku urzędowym UE.

➤ **Wkłady:**

Można założyć EUIG z wkładami lub bez nich . Mogą to być wkłady kapitałowe, aporty niepieniężne, wkłady w postaci know-how itp. Ponad 95% wszystkich EUIG zakładanych jest bez jakichkolwiek kapitałów własnych.

➤ **Odpowiedzialność:**

Członkowie EUIG ponoszą odpowiedzialność solidarną za ugrupowanie. Jednakże wewnątrz członkowie EUG mogą między sobą uzgodnić różny zakres odpowiedzialności partnerów.

### 1.2.2.3. Różne

#### ➤ **Zalety:**

- Podatki: EUIG nie płaci żadnych podatków od rezultatów ich działalności przekazując je członkom, którzy następnie podlegają opodatkowaniu stosownie do przepisów krajowych
- Jako, że przystąpić mogą różne rodzaje członków (zarówno spółki osobowe jak i kapitałowe , a także osoby fizyczne np. prawnicy, rzemieślnicy, indywidualni kupcy) możliwe są interesujące i konstruktywne kombinacje pod względem zarówno doświadczenia jak i praktycznej wiedzy handlowej i finansowej
- EUIG automatycznie spełniają niektóre wymogi dla popieranym projektów UE (np. działalność w formie EUIG może być pomocna w ubieganiu się o granty UE)

#### ➤ **Potencjalne trudności z EUIG:**

- Wewnętrzne komunikowanie się i jej koszty
- Język
- Początkowa niepewność w sprawach podatkowych
- Udział w zyskach i stratach, chyba że dokonano odpowiednich ustaleń

#### ➤ **Ograniczenia:**

EUIG podlegają pewnym ograniczeniom np. zasadniczo nie mogą one posiadać akcji swoich członków, nie mogą wykonywać funkcji zarządczych ani nadzorczych w stosunku do innych spółek ani udzielać pożyczek

### 1.2.2.4. Praktyczne wskazówki dla małych i średnich przedsiębiorstw z Europy Środkowej i Wschodniej

#### ➤ **Członkostwo przed przystąpieniem do UE.**

Członkostwo w EEIG jest zasadniczo ograniczone do firm z UE. Są jednak drogi i sposoby przyłączenia się do EUIG dla firm z krajów które przystępują do UE nawet jeśli firma ma siedzibę w kraju nie będącym członkiem.

#### ➤ **Członkowie stowarzyszeni.**

Jest to dobry sposób na włączenie partnera z kraju nie-członkowskiego.

*Np. Firma czeska może zostać członkiem niemiecko-austriackiego EUIG, tzn. współpracować z ugrupowaniem, płacić określoną część kosztów, otrzymywać proporcjonalny udział w dochodach i podejmować określone zobowiązania finansowe wewnątrz Ugrupowania.*

➤ **EUIG i zarządzający dyrektorzy z krajów nie-członkowskich.**

Przedstawiciele lub dyrektorzy zarządzający firm/członków z krajów nie-członkowskich, mogą również zostać zarządzającymi dyrektorami EUIG.

*Jest już wiele przykładów z praktyki funkcjonowania takich osób na stanowisku zarządzającego dyrektora EUIG, np. jednym z dyrektorów zarządzających południowo-niemieckim EUIG jest Turek mieszkający w Istambule.*

➤ **Inne możliwości:**

- umowa joint venture
- utworzenie EUIG w kraju nie-członkowskim
- założenie przez firmę z kraju nie-członkowskiego nowej firmy w UE
- włączenie osób fizycznych z krajów nie-członkowskich , których działalność koncentruje się na terenie UE.

➤ **Informacje i rady**

Bardziej szczegółowe informacje na temat EUIG można uzyskać w

**EWIV-Informationszentrum**

Untere Vorstadt 11

D-71063 Sindelfingen (Stuttgart)

tel: 0 70 31/61 86-80, fax: 0 70 31/61 86-86

eMail: [ewiw@libertas-institut.com](mailto:ewiw@libertas-institut.com)

### **1.2.3. Dyrektywy UE**

#### **1.2.3.1. Dyrektywa UE o jawności**

= 1 dyrektywa z 9.3.1968

Kogo dotyczy dyrektywa UE o jawności ?

W większości krajów dyrektywa ta stosuje się do spółek z ograniczoną odpowiedzialnością,

spółek akcyjnych i spółek komandytowo-akcyjnych. Intencją tej dyrektywy jest ochrona trzecich stron w stosunkach ze spółkami.

#### Co musi być ujawnione ?

- umowa założycielska, statut i wprowadzane do niego zmiany
- osoba(y) upoważniona do reprezentowania spółki (oraz czy osoby upoważnione do reprezentowania spółki muszą to czynić łącznie czy też indywidualnie)
- kto zarządza spółką i wykonuje funkcje nadzorcze
- kwota kapitału akcyjnego (corocznie)
- bilans i rachunek zysków i strat za każdy rok obrachunkowy<sup>6</sup>
- wszelkie zmiany wpisanej do rejestru siedziby spółki
- rozwiązanie, nieważność (zob. poniżej) i wszelkie informacje dotyczące likwidacji spółki

#### Gdzie należy ujawnić informacje ?

- Odrębne akta muszą być prowadzone w odpowiednim rejestrze. Jaki konkretnie ma to być rejestr ustalają zainteresowane państwa członkowskie.
- Ponadto każde państwo członkowskie określa oficjalny dziennik urzędowy w którym publikowane są wpisy do rejestru lub przynajmniej zamieszczane są wzmianki o nowych wpisach.
- Papiery listowe spółek i formularze zamówień muszą zawierać następujące informacje:
  - nazwa rejestru w którym znajdują się akta spółki
  - numer wpisu
  - forma prawna i siedziba spółki
  - ewentualna wzmianka o tym, że spółka znajduje się w stanie likwidacji

W ten sposób partnerzy biznesowi spółki mogą upewnić się co do jej tożsamości i ewentualnie uzyskać dalsze szczegółowe informacje poprzez wgląd do rejestru.

#### Konsekwencje praktyczne:

- Osoby trzecie mogą uzyskać dane dotyczące mnie samego i okoliczności dotyczących mojej firmy.

---

<sup>6</sup> Istnieją tutaj specjalne regulacje odnoszące się do małych i średnich przedsiębiorstw: mogą one uzyskać pozwolenie na przedkładanie skróconego bilansu (zob. rozdział o dyrektywie o rachunkowości)

- Jednakże, ja również mogę uzyskać dane o innych i przed nawiązaniem kontaktów gospodarczych z przyszłymi partnerami mogę otrzymać ważne informacje o nich z sądu rejestrowego (co wykazuje z ostatni bilans, kto jest upoważniony do reprezentowanie spółki itp.)
- W przypadku niedopełnienia obowiązków związanych z publikacją bilansu i rachunku zysków i strat nakładane są kary.

#### Inne przepisy:

Dyrektywa o jawności reguluje również następujące sprawy:

- Ważność wpisanych zobowiązań:
  - czy powstały one przed oficjalnym zarejestrowaniem
  - zakres umocowania osób reprezentujących firmę
- Nieważność (tzn. jeśli w czasie rejestracji spółki zostały popełnione błędy tego rodzaju , że spółka faktycznie nie powstała ) i jej konsekwencje.

#### **1.2.3.2. Dyrektywa o kapitale**

= 2 dyrektywa z 13.12.1976

#### Zastosowanie:

##### **Tylko do spółek akcyjnych**

#### Cel:

Harmonizacja w zakresie procedur zakładania spółek i podstawowych kwestii odnoszących się do kapitału spółek akcyjnych, dla zagwarantowania minimalnego zrównoważenia ochrony akcjonariuszy i wierzycieli spółki.

#### Zawartość:

- Minimalna wartość nominalna kapitału musi wynosić co najmniej 25 000 Euro
- Akt założycielski i statut spółki muszą być ujawnione i zawierać co przynajmniej następujące dane: wartość subskrybowanego i zatwierdzonego kapitału, rodzaj i liczba akcji, przedmiot przedsiębiorstwa, zarejestrowana siedziba, postanowienia dotyczące organów zarządzających itp.

- Postanowienia o utrzymaniu kapitału tak, aby wierzyciele mogli mieć pewność, że spółka akcyjna dysponuje aktywami o wartości równej co najmniej nominalnej wartości kapitału.
- Postanowienia o podwyższaniu i obniżaniu kapitału .

### 1.2.3.3. Dyrektywa o rachunkowości

= 4 dyrektywa z 25.7.1978

#### Kogo dotyczy dyrektywa o rachunkowości ?

Dyrektywa o rachunkowości ma zastosowanie do spółek akcyjnych, spółek z ograniczoną odpowiedzialnością, spółek komandytowo-akcyjnych i do osobowych spółek handlowych w których wspólnikiem ponoszącym nieograniczoną odpowiedzialność jest spółka kapitałowa (np. GmbH & Co KG )

#### Cel dyrektywy o rachunkowości:

- Co? Roczne sprawozdania finansowe spółek kapitałowych w różnych państwach członkowskich powinny być porównywalne.
- Jak ? Poprzez stosowanie wspólnych zasad sporządzania bilansów i ustalenie ich wspólnej struktury.
- Dlaczego ? Osoby badające bilanse mogą w ten sposób łatwiej porównywać i oceniać roczne sprawozdania finansowe.

#### Regulacje:

##### ➤ **Sporządzanie rocznych sprawozdań finansowych i sprawozdania zarządu:**

Każda spółka kapitałowa jest obowiązana do sporządzenia rocznych sprawozdań finansowych i sprawozdania zarządu. Roczne sprawozdania finansowe składają się z trzech części: bilansu, rachunku zysków i strat oraz informacji dodatkowej ( zob. ilustracja). Bilans oraz rachunek zysków i strat powinny zawierać określone pozycje szczegółowe (zob. wzór bilansu). Są także minimalne wymagania odnośnie informacji ujawnianych w aneksie (np. stosowane zasady wyceny, liczna subskrybowanych akcji, kwota zobowiązań długoterminowych przekraczających okres 5 lat). Sprawozdanie zarządu musi również posiadać pewną minimalną treść (np. informacje o planach rozwoju spółki, takie jak dotyczące obszaru badań i rozwoju, itp.)

- **Metody wyceny:** Zasady odnoszące się do metod wyceny w oparciu o które powinien być sporządzony bilans są następujące: ostrożność (oznaczająca np. konieczność brania pod uwagę przewidywalnego ryzyka i strat ), i ciągłość (koszty wytworzenia i uzyskania stanowią zasadniczo podstawę wyceny pozycji).
- **Audit:** Roczne sprawozdania finansowe oraz sprawozdania zarządu muszą być poddane zbadaniu przez niezależnego wykwalifikowanego audytora <sup>7</sup>. (zob. dyrektywa o kwalifikacjach audytorów)
- **Jawność:** Ujawnieniu podlegają:
  - Roczne sprawozdania finansowe zaaprobowane przez audytora (tj. bilans, rachunek zysków i strat, informacja dodatkowa )
  - Sprawozdanie zarządu zaaprobowane przez audytora
  - Certyfikat audytora który przeprowadził badanie
  - Propozycja w zakresie podziału zysków.

Uproszczenia dla małych i średnich przedsiębiorstw:

Państwa członkowskie mogą wprowadzić uproszczenia dla małych i średnich przedsiębiorstw.

	Małe przedsiębiorstwa	Średnie przedsiębiorstwa
Sporządzanie bilansu	skrócone	
Ujawnienie bilansu	skrócone	skrócone
Sporządzenie rachunku zysków i strat	skrócone	skrócone
Ujawnienie rachunku zysków i strat	<b>wylączone</b>	
Sporządzenie informacji dodatkowej	skrócone	
Ujawnienie informacji dodatkowej	skrócone	skrócone

<sup>7</sup> Państwa członkowskie mogą w drodze wyjątku zwolnić małe (lecz nie średnie) przedsiębiorstwa od obowiązku przedkładania do zbadania przez audytora (zob. dyrektywa o rachunkowości). Jednakże niezależnie od tego, roczne sprawozdania finansowe muszą być sporządzone zgodnie z dyrektywą ( struktura, kryteria wyceny itp.)

Audit	<b>wylączone</b>	
Ujawnienie sprawozdania zarządu	<b>wylączone</b>	
Ujawnienie sprawozdania audytora	<b>wylączone</b>	

Źródło: Günter Christian Schwartz, *Europäisches Gesellschaftsrecht – ein Handbuch für Wissenschaft und Praxis*. Baden-Baden 2000.

Kiedy, zgodnie z definicją zamieszczoną w dyrektywie o rachunkowości można zaliczyć przedsiębiorstwo do kategori małych i średnich ?

Inaczej niż w przypadku stosowanej zwykle w UE definicji małych i średnich przedsiębiorstw, w kontekście uproszczeń dopuszczonych dla małych i średnich przedsiębiorstw przez dyrektywę o rachunkowości stosuje się następujące kryteria wielkości:

	<b>Małe</b>	<b>Średnie</b>	<b>Duże</b>
Suma bilansowa	do 3,125 mln.Euro	do 12,5 mln. Euro	ponad 12,5 mln. Euro
Obrót netto	do 6,25 mln. Euro	do 25 mln Euro	powyżej 25 mln. Euro
Liczba zatrudnionych	do 50	do 250	powyżej 250

Źródło: Günter Christian Schwartz, *Europäisches Gesellschaftsrecht – ein Handbuch für Wissenschaft und Praxis*. Baden-Baden 2000.

Należy wziąć pod uwagę następujące okoliczności:

- Przedsiębiorstwo może być uznane za małe lub średnie jeśli spełnia przynajmniej dwa z podanych trzech kryteriów.
- Suma bilansowa obejmuje pozycje A-E po stronie aktywów w bilansie w formie konta, oraz pozycje A-E w formie raportu
- Obrót netto to przychody ze sprzedaży produktów i usług typowych dla spółki, po odjęciu podatku od wartości dodanej i innych podatków bezpośrednio odnoszących się do obrotu.
- Przy przeliczaniu sum na walutę krajową dopuszczalna jest różnica do 10% ponad podane sumy.

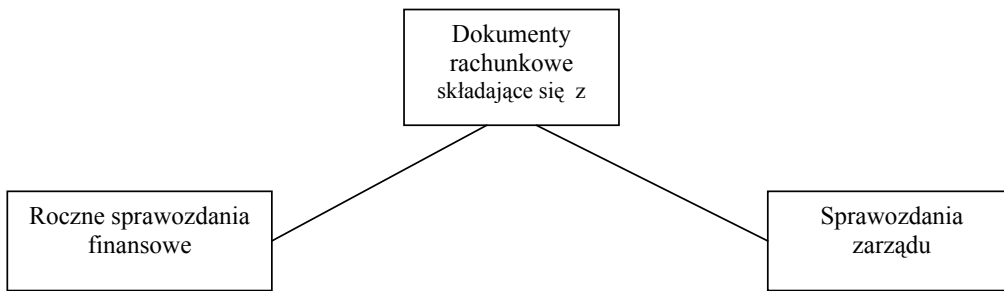
- Kryteria wielkości dla spółek zobowiązanych do prowadzenia rachunkowości są przeglądane i ustalane na nowo co pięć lat. Następne dostosowanie będzie miało miejsce w 2004 roku.

Podsumowanie:

Poprzez tę dyrektywę zawierającą ponad 40 opcjonalnych uprawnień nie udało się jak dotąd doprowadzić do decydującej harmonizacji różnych systemów rachunkowości stosowanych w krajach członkowskich. Zagadnienia dochodów i kapitałów własnych spółek kapitałowych w różnych państwach członkowskich nie są jeszcze porównywalne. Studiowanie bilansu jest trudne dla każdego kto nie jest zaznajomiony z przepisami państwa o które chodzi.

\* \* \* \* \*

Przegląd dokumentów rachunkowych wymaganych przez dyrektywę o rachunkowości.



....powinny odzwierciedlać faktyczną sytuację spółki w odniesieniu do jej aktywów, finansów i dochodów („prawdziwy i uczciwy obraz”)

....opisują działalność gospodarczą spółki w ciągu ubiegłego roku finansowego i powinny podawać przynajmniej pewną minimalną ilość informacji

**Bilans**

- w formie konta lub raportu, zależnie od państw członkowskiego
- określona struktura
- państwa członkowskie mogą dopuścić uproszczoną formę bilansu dla małych i średnich przedsiębiorstw

**Rachunek zysków i strat**

- w formie konta lub raportu, zależnie od państwa członkowskiego
- określona struktura
- państwa członkowskie mogą dopuścić uproszczoną formę rachunku dla małych i średnich przedsiębiorstw

**Informacja dodatkowa**

- powinien wyjaśniać bilans i rachunek
- nie ma wymaganej prawnie struktury
- musi zawierać pewną minimalną ilość informacji

### Wymagana struktura bilansu dla spółek kapitałowych

Uwaga: W bilansie i rachunku wyników odpowiednie liczby za ubiegły rok obrachunkowy muszą być podane dla każdej pozycji. Jednakże państwa członkowskie mogą wymagać dostosowania tych liczb jeśli nie są one porównywalne (np. ze względu na inflację).

Poniżej przedstawiono jedynie strukturę skróconego bilansu dla małych przedsiębiorstw (to czy sporządzany jest on w formie konta czy też raportu zależy od państw członkowskich). Wymagana struktura dla średnich i dużych spółek kapitałowych zawiera dalsze kategorie, ale struktura bilansu pozostaje taka sama.

#### ***Skrócony bilans dla małych przedsiębiorstw: wymagana struktura w formie konta.***

Aktywa	Pasywa
A. Nieopłacone udziały w kapitale subskrybowanym	A. Kapitał własny I. Kapitał suskrybowany II. Agio III. Kapitał rezerwowy z aktualizacji wyceny IV. Pozostałe fundusze rezerwowe V. Nie podzielony wynik finansowy z lat ubiegłych VI. Wynik finansowy roku obrotowego
B. Koszty organizacji poniesione przy założeniu i rozszerzeniu przedsiębiorstwa	B. Przychody przyszłych okresów
C. Majątek trwały I. Wartości niematerialne i prawne II. Rzeczowy majątek trwały III. Finansowy majątek trwały	C. Zobowiązania (z zaznaczeniem które zobowiązania mają termin do 12 miesięcy, a które dłuższy)
D. Majątek obrotowy I. Zapasy II. Należności i roszczenia (z zaznaczeniem sumy należności z pozostałym terminem dłuższym niż 12 miesięcy) III. Papiery wartościowe IV. Środki pieniężne w bankach, na rachunkach pocztowych żyro, w czekach i w kasie	D. Rozliczenia międzyokresowe
E. Rozliczenia międzyokresowe.	E. Zysk za rok obrotowy
F. Strata za rok obrotowy	

**Skrócony bilans dla małych przedsiębiorstw: wymagana struktura w formie raportu.**

A. Nieopłacone udziały w kapitale subskrybowanym
B. Koszty organizacji poniesione przy założeniu i rozszerzeniu
C. Majątek trwały
I. Wartości niematerialne i prawne
II. Rzeczowy majątek trwały
III. Finansowy majątek trwały
D. Majątek obrotowy
I. Zapasy
II. Należności (Należności (z zaznaczeniem sumy należności z pozostałym terminem wymagal dłuższym niż 12 miesięcy)
III. Papiery wartościowe
IV. Środki pieniężne w bankach, na rachunkach pocztowych żyro, w czekach i w kasie
E. Rozliczenia międzyokresowe
F. Zobowiązania z pozostałym terminem krótszym niż 12 mies.
G. Majątek obrotowy przewyższający aktywa z pozostałym terminem do 12 miesięcy
H. Aktywa łącznie, po odjęciu zobowiązań z pozostałym terminem do 12 mies.
I. Zobowiązania z pozostałym terminem do 12 mies.
J. Przychody przyszłych okresów
K. Rozliczenia międzyokresowe
A. Kapitał własny
I. Kapitał subskrybowany
II. Agio
III. Kapitał rezerwowy z aktualizacji wyceny
IV. Przychody przyszłych okresów
V. Nie podzielony wynik finansowy z lat ubiegłych
VI. Wynik finansowy roku obrotowego

**1.2.3.4. Dyrektywa o kwalifikacjach auditorów**

= 8 dyrektywa z 10.4.1984

Dyrektywa o kwalifikacjach auditorów ustanawia równe wymagania w całej Europie dla kwalifikacji auditorów badających rachunki spółek kapitałowych (zob. dyrektywa o rachunkowości). Auditorzy są obowiązani przeprowadzić badanie z należyłą starannością. Nie wolno im przeprowadzać auditu jeśli nie są niezależni. Nazwiska i adresy wszystkich auditorów posiadających odpowiednie kwalifikacje do przeprowadzania obowiązkowych auditów oraz spółek auditingowych muszą być podane do publicznej wiadomości.

### **1.2.3.5. Dyrektywa o spółkach jednoosobowych**

= 12 dyrektywa z 21.12.1989

Zgodnie z tą dyrektywą państwa członkowskie są obowiązane do zezwolenia na tworzenie spółek przez jedną osobę. Przed wprowadzeniem dyrektywy nie było to możliwe we wszystkich państwach członkowskich.

Obecnie poszczególne przedsiębiorstwa w całej UE mogą zakładać jednoosobowe spółki z ograniczoną odpowiedzialnością.

Jednakże jednoosobowe, prywatne spółki z ograniczoną odpowiedzialnością (oraz jednoosobowe spółki akcyjne, jeśli są dozwolone przez państwa członkowskie) podlegają również dyrektywie o jawności, tzn. muszą być zarejestrowane i mają zwykle obowiązki związane z jawnością. Pozostałe kwestie są rozpatrywane są w świetle prawa krajowego. Odnosi się to również do przepisów o kapitale założycielskim. Tak więc państwa członkowskie mogą wymagać minimalnego kapitału własnego.

#### Problemy:

Ze względu na pozostawione poszczególnym państwom członkowskim realizującym dyrektywę prawa opcjonalne, mogą pojawiać się „pułapki odpowiedzialności” dla osób które zamierzają założyć jednoosobową spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością i nie znają dobrze odpowiednich przepisów krajowych. Zalecane są więc szczegółowe konsultacje, zwłaszcza jeśli firma ma być zakładana za granicą.

## **1.2.4. Europejska konwencja o właściwości sądowej i egzekucji sądowej**

### **1.2.4.1. Wprowadzenie**

#### **➤ Konwencja reguluje następujące zagadnienia:**

- Gdy transakcje zawierane są za granicą, w jakich przypadkach sądy w moim kraju macierzystym są właściwe do rozpatrywania sporów, a w jakich przypadkach sądy zagraniczne?
- Czy orzeczenia sądów w moim kraju macierzystym są uznawane za granicą i w jaki sposób tytuł egzekucyjny może być wykonany za granicą?

➤ **Zastosowanie:**

- Tylko w sprawach cywilnych i handlowych
- Nie stosuje się w sprawach podatkowych i celnych, spraw administracyjnych, postępowania upadłościowego i układowego.

**1.2.4.2. Który sąd jest właściwy w przypadku międzynarodowej kolizji właściwości ?**

**Zasadniczo mają zastosowanie następujące rozwiązania: Sędem właściwym jest sąd kraju będącego stroną konwencji, na którego terytorium zaskarżona spółka lub osoba prawna ma swą zarejestrowaną główną siedzibę, albo gdzie pozwany ma miejsce zamieszkania (niezależnie od jego obywatelstwa).**

Miejsce położenia zarejestrowanej głównej siedziby spółki określa się zgodnie z prawem międzynarodowym prywatnym danego kraju. Istnieją pod tym względem wyraźne różnice w interpretacjach prawnych poszczególnych krajów ( teoria miejsca siedziby kontra teoria założenia)

Wyjątki:

W następujących przypadkach podane sądy mają właściwość wyłączną , niezależnie od miejsca zamieszkania pozwanego:

<b>Proces dotyczący:</b>	<b>Sąd posiadający właściwość wyłączną</b>
...Praw własności budynków i gruntów, albo najmu lub dzierżawy budynków i gruntów;	Sąd miejsca położenia budynku lub gruntu (istnieją jednak specjalne regulacje dotyczące najmu/dzierżawy dla użytku prywatnego)
...Ważności wpisów w rejestrach publicznych:	Sąd miejsca prowadzenia rejestru
...Rejestracji lub ważności patentów, znaków towarowych, wzorów zdobniczych i wzorów użytkowych	Sąd miejsca zarejestrowania praw ochronnych
...Egzekucji sądowej	Sąd miejsca prowadzenia egzekucji sądowej

Odrębne rozwiązania stosuje się także do wykonania kontraktów ( w szczególności producenci mogą być zaskarżeni za granicą ), umów o pracę, spraw ubezpieczeniowych i konsumenckich. Na przykład w tym ostatnim przypadku konsument może wybierać między sądem właściwym dla swojego miejsca zamieszkania a sądem właściwym dla miejsca położenia przedsiębiorstwa dostawcy.

#### Uwaga:

Pozwany powinien w każdym przypadku dokładnie sprawdzić czy sąd do którego wniesiono powództwo jest faktycznie sądem właściwym.<sup>8</sup> Jeśli pozwany przystąpi do sporu (to jest prześle do sądu pisemną odpowiedź na pozew i podniesie zarzuty) a następnie zorientuje się, że to był błąd zwykle jest już za późno – sąd który faktycznie nie powinien posiadać w sprawie jurysdykcji zazwyczaj automatycznie staje się właściwy jeśli pozwany przystąpi do procesu.

Poza podniesieniem, że sąd może nie być właściwy, pozwany powinien także odnieść się do konkretnej sprawy lub ewentualnie wnieść powództwo wzajemne. Jest to korzystne w szczególności z tego względu, że jeśli okaże się ostatecznie, że sąd jest w rzeczywistości właściwy, zarzuty pozwanego nie będą mogły być odrzucone jako „wniesione po terminie”.

#### **1.2.4.3. Uznawanie / wykonywanie orzeczeń sądowych za granicą**

Zasadniczo stosuje się co następuje: Orzeczenia sądów w krajach które są sygnatariuszami Konwencji są uznawane w innych krajach które są jej sygnatariuszami i nie jest w tym celu potrzebna żadna specjalna procedura Podobnie też orzeczenia które zostały wydane w kraju będącym sygnatariuszem Konwencji i które mogą być wykonane w tym kraju, będą wykonane w innych krajach będących sygnatariuszem Konwencji, jeśli na wniosek zainteresowanej strony nadano im klauzulę wykonalności.

Powód musi więc najpierw złożyć wniosek za granicą, w kraju o który chodzi. Postępowanie w tym przypadku przebiega jednak względnie szybko jako, że wniosek tego rodzaju może być odrzucony jedynie z powodów szczególnych. Należy jednak zwrócić uwagę, że sąd nie rozpatruje sprawy co do jej istoty, co oznacza, że zasadniczo orzeczenie zagraniczne w stosunku do prawa kraju o który chodzi (które na przykład może być uznane za

---

<sup>8</sup> W takim wypadku należy sprawdzić właściwość rzeczową, miejscową a także międzynarodową.

niesprawiedliwe z punktu widzenia krajowego systemu prawnego) może być uznane i wykonane.

## **1.2.5. Europejska Konwencja o Kontraktach.**

### **1.2.5.1. Wprowadzenie**

W sporach ważne jest aby wiedzieć nie tylko jaki sąd – krajowy, czy zagraniczny jest właściwy ale także jakie prawo się stosuje. Może się zdarzyć, że proces jest prowadzony przed krajowym sądem, ale sąd ten musi stosować do orzekania prawo zagraniczne. Europejska Konwencja o Kontraktach ustala jakie prawo krajowe stosuje się do zobowiązań podlegających prawom różnych państw.

Stosowanie Konwencji jest wyłączone między innymi w następujących przypadkach:

- zobowiązania z weksli, czeków, itp.
- prawo spółek (zakładanie spółek, kwestie odpowiedzialności)
- umowy ubezpieczeniowe i umowy o właściwości sądów (zob. s. 14/15)

### **1.2.5.2. Jakie prawo się stosuje ?**

#### **➤ Kontrakty między przedsiębiorcami:**

Strony kontraktu mają swobodę wyboru jakie prawo krajowe ma rządzić kontraktem. Taki wybór może być dokonany w sposób wyraźny, albo może wynikać z okoliczności, np. regularnych czynności handlowych. Wybór może także być dokonany w późniejszym okresie. Możliwy jest także wybór podzielony. Jeśli strony kontraktu nie dokonają wyboru określonego systemu prawnego, kontrakt podlega prawu właściwemu dla miejsca w którym znajduje się oddział lub przedsiębiorstwo strony zobowiązanej do wykonania określonego w kontrakcie typowego świadczenia, tj. prawo krajowe sprzedawcy<sup>9</sup> lub strony świadczącej usługi.

#### **➤ Kontrakty konsumenckie:**

Kontrakty zawierane przez przedsiębiorców z indywidualnymi konsumentami podlegają art. 5 Europejskiej Konwencji o Kontraktach. Daje on konsumentom względnie dobrą ochronę. Ogólnie, prawem właściwym dla kontraktu jest prawo kraju w którym

konsument ma miejsce zamieszkania. (uczyniono jedynie wyjątek w odniesieniu do usług wykonywanych wyłącznie w innym kraju – np. jeśli klient przekracza granicę aby pójść do fryzjera.)

➤ **Umowy o pracę:**

Wybór pomiędzy systemami prawnymi nie może prowadzić do skutków w postaci utraty przez pracowników określonych praw (zob.. art.6 Europejskiej Konwencji o Kontraktach)

### **1.3. Perspektywy: przygotowywane nowe przepisy.**

#### **1.3.1. Europejska Spółka Prywatna.**

Istnieje zgoda co do tego, że potrzebna jest forma prawna przedsiębiorstwa dostępna dla małych i średnich przedsiębiorstw w całej UE, dostosowana do ich potrzeb. Europejska spółka prywatna ma być rodzajem „Euro - sp. z o.o.” która może swobodnie wybrać siedzibę, przenieść bez trudności miejsce prowadzenia działalności gospodarczej i dokonywać w sposób względnie nieograniczony ustaleń odnośnie jej organizacji i zarządzania. Projekt rozporządzenia w tej sprawie został przedstawiony we wrześniu 1998.

#### **1.3.2 Europejska Spółka Akcyjna (*Societas Europea – SE*)**

Parlament Europejski aktualnie dyskutuje nad propozycją wprowadzenia Europejskiej Spółki Akcyjnej (*Societas Europea – SE*). SE daje spółkom działającym w kilku państwach członkowskich możliwość wyboru ustroju przedsiębiorstwa opartego na prawie wspólnotowym. Oznacza to możliwość prowadzenia działalności w całej UE w oparciu o jednolite zasady, z jednym zarządem, stosując jednolity system sprawozdawczości, zamiast konieczności zakładania spółek filialnych w każdym państwie członkowskim, podlegających obowiązującym tam przepisom. SE jest dlatego formą prawną oferującą firmom operującym na rynku międzynarodowym perspektywy obniżenia kosztów administracyjnych.

Zgodnie z Dyrektywą o Statusie Pracowników w SE, tworzenie SE zakłada negocjacje dotyczące praw współdecydowania pracowniczego. Jeśli nie zostanie osiągnięte porozumienie na które zgodzą się wszystkie strony stosuje się standardowe reguły

---

<sup>9</sup> W przypadku zakupu towarów może być zastosowana inna międzynarodowa konwencja, a mianowicie Konwencja NZ w Sprawie Jednolitego Prawa Międzynarodowej Sprzedaży Towarów.

zamieszczone w załączniku do dyrektywy. Zgodnie z tymi przepisami zarząd SE jest w szczególności zobowiązany do składania okresowych sprawozdań w sprawach gospodarczych oraz do informowania i konsultacji z przedstawicielami pracowników w oparciu o takie sprawozdania.

Oba powyższe akty prawne ukażą się prawdopodobnie na początku roku 2001 i zaczną obowiązywać w 2004r.

### **1.3.2. Spółdzielnia Europejska.**

Planuje się również wprowadzenie Spółdzielni Europejskiej zaprojektowanej dla wspierania interesów gospodarczych jej członków takich jak: rzemieślników, farmerów, kupców, konsumentów czy pracowników. Odpowiedzialność członków spółdzielni ma być ograniczona do wysokości ich udziałów kapitałowych chyba, że statuty przewidywały by coś innego.

### **1.4. Wpływ na małe i średnie przedsiębiorstwa.**

Mając na uwadze zagwarantowane w UE podstawowe prawo do swobodnego zakładania przedsiębiorstw, firmy z krajów aplikujących mają perspektywy całkowicie nowych możliwości otwierających się przed nimi z przystąpieniem do UE. Jednakże muszą one również liczyć się z tym, że więcej zagranicznych przedsiębiorstw zostanie założonych w ich własnych krajach, zwiększając konkurencję. W poszczególnych państwach członkowskich mogą wyniknąć niektóre zmiany w prawie spółek, oraz ustawie o spółkach jednoosobowych. W uzupełnieniu tego, do wszystkich spółek kapitałowych będą miały zastosowanie niektóre obowiązki dotyczące jawności i rejestracji. Dyrektywa o rachunkowości wprowadza większą przejrzystość do rachunkowości / rocznych sprawozdań finansowych spółek kapitałowych. W przyszłości roczne sprawozdania będą musiały być sporządzane zgodnie ze szczegółowymi zasadami. Może to wymagać pewnej reorganizacji w zakresie rachunkowości oraz nowego podejścia do sposobu sporządzania bilansów i rachunków zysków i strat tak, aby były one zgodne ze standardami i obowiązującymi w całej UE modelami rachunkowości.

## 1.5. Strategie dostosowawcze.

### 1.5.1. Ryzyka & szanse związane ze swobodą zakładania przedsiębiorstw.

Swoboda zakładania przedsiębiorstw otwiera dla firm nowe szanse na nowych rybkach. Firmy zamierzając sprzedawać produkty za granicą lub już je sprzedające, mogą spróbować nawet teraz ( np. przez utworzenie EUIG) tworzyć partnerstwo gospodarcze ponad granicami i poprawić swój potencjał rynkowy przez użycie wspólnych biur zbytu lub wspólnych strategii marketingowych, bądź też mogą skorzystać z istniejącej już sieci zbytu i praktycznej wiedzy marketingowej partnerów.

Z drugiej strony ostrzejsza konkurencja na którą firmy będą wystawione po otwarciu granic wymaga nowych strategii marketingowych. Aby być zdolnym do utrzymania pozycji w obliczu nowych firm napierających na rodzimy rynek , przedsiębiorcy muszą uczynić klienta centralnym punktem wszystkich swoich rozważań. Tylko jeśli klienci docenią dokonania firmy i jeśli będzie wystarczający popyt, firma zachowa zdolność do przetrwania na rynku. Przedsiębiorcy muszą dlatego dokładnie określić ich grupy docelowe:

- Czy chcę pracować dla klientów komercyjnych ( przemysł, rzemieślnicy, sektor publiczny) ?
- Czy chcę pracować dla prywatnych klientów ( młodych czy starych, podatnych na nowe trendy czy konserwatywnych)?
- Jaką grupę dochodową chcę przyciągnąć ?
- Jakie są ceny w moim sektorze ?
- Ilu mam potencjalnych klientów ?

### 1.5.2. Wybór formy prawnej.

Realizacja europejskiego prawa spółek będzie oddziaływała w różny sposób w różnych krajach., przede wszystkim na prawo dotyczące spółek kapitałowych. Poszukując właściwej formy prawnej przedsiębiorstwa należy wszakże w każdym wypadku rozważyć następujące aspekty:

- Czy przedsiębiorstwo jednoosobowe, lub może raczej spółka byłaby bardziej stosowna dla mojego przedsiębiorstwa ?
- Czy są wymagane jakieś warunki dopuszczenia do prowadzenia działalności gospodarczej (np. dla przedsiębiorstw rzemieślniczych) ?
- Kwestie odpowiedzialności i podziału ryzyka wewnątrz spółki osobowej.

- Jak jest zorganizowane zarządzanie ?
- Finansowanie spółki osobowej (np. czy jest wymagany minimalny, nominalny wkład kapitałowy ?
- Przejrzystość i względy praktyczne.
- Aspekty podatkowe.

### **1.5.3. Wymagania w zakresie rachunkowości.**

Dla spółek kapitałowych na terenie UE rachunkowość (roczne sprawozdania finansowe i sprawozdania zarządu) musi być prowadzona w oparciu o specyficzne kryteria i przy użyciu dokumentów sprawozdawczych o specyficznej strukturze. Firmy powinny w odpowiednim czasie zapoznać się z zasadami mającymi tu zastosowanie. W poszczególnych państwach mogą one się różnić. We wszystkich przypadkach stosuje się jednak co następuje:

- Wszystkie operacje gospodarcze muszą być rejestrowane niezwłocznie, kompletnie i dokładnie.
- Każdemu księgowaniu musi towarzyszyć dokument pisemny.
- Przesunięcia gotówkowe muszą być zapisywane codziennie w księdze kasowej.
- W końcu roku obrachunkowego należy dokonać właściwej inwentaryzacji.

Jednakże nie tylko spółkom kapitałowym zaleca się zapewnienie właściwej rachunkowości i sprawozdawczości finansowej. Także spółki osobowe i przedsiębiorstwa jednoosobowe powinny mieć to w zwyczaju. Dobra rachunkowość stanowi zawsze solidną podstawę kalkulacji i może być przydatna przy poszukiwaniu odpowiedzi na następujące pytania:

- Oszczędności – na ile są możliwe i w jakich obszarach ?
- Analiza kosztów – które z moich kosztów są ponadprzeciętne i dlaczego ?
- Jakie są zyski i straty ponoszone przeze mnie na poszczególnych produktach i usługach?
- Jaka jest moja dolna granica obniżania cen ?

Właściwa rachunkowość umożliwia sporządzenie bilansu o dużej wartości informacyjnej, którego cele są następujące:

- służy jako postawa do negocjacji z bankami, tj. pozyskiwania kapitału;
- służy jako podstawa do rozmów z potencjalnymi partnerami gospodarczymi i inwestorami;

- na podstawie bilansu ekspert może wykryć i przeanalizować słabości firmy i jej potencjał,
- służy jako podstawa realistycznego planowania na następny rok obrachunkowy oraz zapotrzebowania na kapitał.

## 1.6. Lista pytań sprawdzających dla firm

- Jeśli chcę oferować moje produkty i usługi za granicą: czy mam partnerów zagranicznych z którymi mógłbym na przykład stworzyć wspólną sieć zbytu? Czy warto założyć EUIG?
- Czy są mi znane zasady właściwej rachunkowości?
- Czy są mi znane istotne zasady sporządzania rocznych sprawozdań finansowych (wymagana przepisami struktura bilansu, rachunku zysków i strat, kryteria wyceny itp.)? \*
- Czy mam audytora na którym mogę polegać, posiadającego kwalifikacje do corocznego badania moich sprawozdań finansowych? \*
- Czy przedkładam corocznie moje sprawozdania finansowe do rejestru handlowego? \*
- Czy przedkłada do rejestru handlowego wszystkie główne dane odnoszące się do mojej firmy?
- Czy na moim papierze firmowym są uwidocznione następujące informacje: rejestr handlowy w którym jest zarejestrowana moja firma, numer wpisu w rejestrze, forma prawna i siedziba firmy?

\* / Ma zastosowanie tylko do spółek akcyjnych, spółek z ograniczoną odpowiedzialnością, spółek komandytowo-akcyjnych i spółek komandytowych w których komplementariuszem jest spółka kapitałowa.

## 2 Ustawodawstwo antymonopolistyczne

### 2.1. Kontekst

Celem uczciwej polityki handlowej w UE jest utrzymanie wysokiego poziomu konkurencji na rynku wewnętrznym. Dla konsumentów skutki tej polityki są widoczne w postaci niższych cen, większego wyboru towarów oraz technicznych innowacji. Dla uniknięcia zakłóceń konkurencji na rynku wewnętrznym istnieje potrzeba nadzoru nad działalnością

przedsiębiorstw i poszczególnych państw z punktu widzenia zgodności z ustawodawstwem antymonopolistycznym UE.

Polityka antymonopolistyczna zmierza do osiągnięcia następujących celów:

- zapobieganie monopolizacji poszczególnych rynków
- zapobieganie zawieraniu przez firmy tajnych porozumień w celu podziału rynku między siebie
- zapobieganie nadużywaniu przez jedna lub więcej firm ich siły ekonomicznej w stosunku do słabszych firm (nadużywanie pozycji dominującej)
- zapobieganie łamaniu zasad przez rządy państw członkowskich, przez stosowanie dyskryminacji na korzyść spółek publicznych lub wspieranie spółek prywatnych (subsydia państwowe).

Jednakże ustawodawstwo antymonopolistyczne koncentruje się tylko na ograniczeniach konkurencji zaprojektowanych dla ograniczania handlu między państwami członkowskimi. Ograniczenia konkurencji które skutkują tylko wewnątrz poszczególnych państw członkowskich są dlatego oceniane zawsze z punktu widzenia krajowego ustawodawstwa antymonopolistycznego.

## **2.1. Istniejące europejskie zasady & przepisy**

### **2.2.1. Zakaz karteli**

#### **2.2.1.1. Art. 81 Traktatu Rzymskiego<sup>10</sup> i jego zastosowanie**

Zgodnie z art. 81 § 1 Traktatu Rzymskiego istnieje zakaz wszelkich porozumień pomiędzy firmami i wszelkich wspólnych działań które „mogą szkodzić wymianie handlowej między państwami członkowskimi i które zostały zaprojektowane dla ograniczenia lub zakłócenia konkurencji wewnątrz Wspólnego Rynku lub faktycznie wywołują takie skutki.”

Zakaz ten stosuje się zarówno do porozumień horyzontalnych (gdzie wszyscy przedsiębiorcy uważani są za należących do tego samego poziomu procesu gospodarczego), jak i porozumień wertykalnych ( gdzie przedsiębiorstwa o które chodzi działają na różnych poziomach procesu gospodarczego i handlowego i wzajemnie ze sobą nie konkurują).

---

<sup>10</sup> Traktat założycielski Wspólnoty Europejskiej, w wersji zmienionej 2 października 1997 (traktat Amsterdamski )

**Prawne konsekwencje naruszeń.** Tego rodzaju porozumienia są nieważne. Komisja może zobowiązać firmy o które chodzi do zaprzestania naruszeń przepisów antymonopolistycznych i powstrzymania się od dalszych naruszeń. Może także nałożyć kary pieniężne.

Cztery kryteria które muszą być spełnione aby art. 81 znalazł zastosowanie. (zob. ilustracja)

**1. Niedopuszczalne porozumienia pomiędzy firmami:** np. ustalanie cen zakupu lub zbytu, podział rynku, porozumienia odnośnie wielkości produkcji itp. Odnosi się to do wszystkich obszarów działalności gospodarczej: kartele są możliwe w odniesieniu do towarów, usług i kapitału.

*Np. poprzez comiesięczne uzgadnianie wielkości produkcji i cen minimalnych, piętnastu wytwórców plastiku z polipropylenu udało utrzymać stabilną cenę za kilogram produktu, mimo wchodzenia na rynek nowych wytwórców. Komisja uznała to za naruszenie art. 81 Traktatu Rzymskiego i nałożyła kary pieniężne.*

*Firmy A i B uzgodniły między sobą podział terytorium regionu i każda z nich przyrzeka nie prowadzić interesów na terytorium drugiej strony. Ogranicza to konkurencję a dodatkowe zyski osiągnane są kosztem konsumentów.*

*Kilka firm zawarło ustne porozumienie odnośnie tego która z nich złoży najtańszą ofertę na publiczne zaproszenie do udziału w przetargu. Podważa to cel publicznych zaproszeń do udziału w przetargach, jakim jest obiektywne wyłonienie najbardziej korzystnej oferty i oszczędzanie pieniędzy podatników.*

Nie tylko szczegółowe porozumienia są zabronione. Istnieje zakaz „wspólnych działań” (tj. jeśli firmy posługują się wspólnymi informacjami lub urządzeniami dla koordynacji ich działalności w taki sposób, że ryzyko konkurencji jest wykluczone, tworząc w ten sposób warunki rynkowe dla konsumentów które nie dają się pogodzić z uczciwym handlem).

## **2. Znaczenie dla rynku wewnętrznego:**

Porozumienie jest ważne dla rynku wewnętrznego

- jeżeli może przynieść szkodę dla handlu pomiędzy państwami członkowskimi ( tzn. porozumienia kartelowe które wpływają na handel „tylko” wewnątrz państw członkowskich objęte są krajowym ustawodawstwem antymonopolistycznym, a nie ustawodawstwem UE w tym zakresie),

- jeśli ma miejsce widoczne naruszenie: w tym wypadku całkowity obrót uczestniczących firm musi przekraczać 300 mln. Euro.

### 3. Anty-konkurencyjny skutek:

Czy porozumienie między firmami ma skutek antykonkurencyjny zależy od tego jaki jest udział w rynku uczestniczących firm. Jednakże udział w rynku trudno jest ustalić. Zarówno rynek *w sensie geograficznym* (jedno państwo członkowski lub kilka państw członkowskich), jak i rynek *w sensie rzeczowym* (z punktu widzenia konsumenta, które produkty są identyczne lub ekwiwalentne w stosunku do wyrobów firmy o którą chodzi) może wchodzić w grę. Ogólnie przyjęto za wartość progową udział w rynku 5 % , jeśli porozumienie zostało zawarte pomiędzy firmami działającymi na tym samym poziomie produkcji lub handlu (porozumienie horyzontalne), lub 10% jeśli porozumienie zostało zawarte pomiędzy firmami działającymi na różnych poziomach procesu gospodarczego (porozumienia wertykalne).

Następujące środki mają z całą pewnością ograniczający wpływ na konkurencję: zakazy eksportu, zakazy importu, zakazy odsprzedaży, gwarancje terytorialne i ustalanie warunków sprzedaży przez organizację mającą silną pozycję rynkową - tj. jeśli nie zostały one objęte zwalniającymi decyzjami Komisji (zob. rozdział następny) **Małe i średnie przedsiębiorstwa nie muszą tolerować takich warunków!**

### 4. Możliwe wyjątki

Porozumienia ograniczające konkurencję mogą być tolerowane w indywidualnych lub specjalnych wypadkach (wyjątki grupowe), o ile:

- Pozwalają na udział konsumentów w wynikających stąd zyskach
- Polepszają produkcję lub dystrybucję towarów
- Wspierają postęp techniczny lub gospodarczy

Indywidualne wyjątki ustanawiane są w drodze decyzji Komisji . Grupowe wyjątki są przyznawane w rozporządzeniach również wydawanych przez Komisję. Grupowe wyjątki przyznano np. dla pewnych typów porozumień franchisingowych, porozumień dystrybucyjnych z prawem wyłączności i umów o wyłączność zakupów.. Jeśli przedsiębiorstwa nie są pewne czy planowane porozumienie narusza zakaz karteli , mogą wystąpić do Komisji z wnioskiem o negatywne wyjaśnienie , przed zawarciem porozumienia. Jeśli Komisja nie dojdzie do przekonania, że planowane porozumienie stanowi zagrożenie, to

wyda negatywne wyjaśnienie stwierdzając, że postępowanie zainteresowanych przedsiębiorstw nie będzie stanowiło naruszenia art. 81 Traktatu Rzymskiego. Jednakże negatywne wyjaśnienie nie ma statusu wyjątku, tzn. jeżeli okoliczności się zmienią, art.81 Traktatu Rzymskiego może być naruszony.

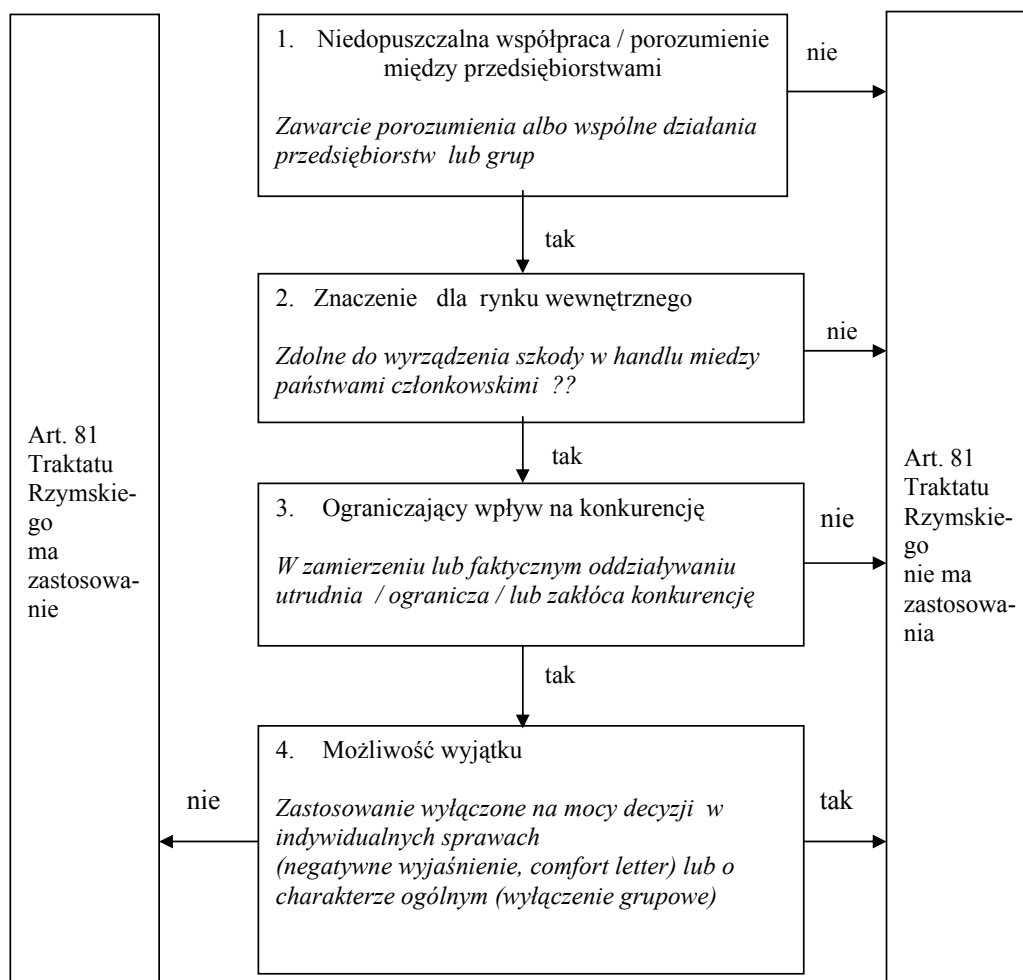
#### **2.2.1.2. Specjalne postanowienia dla małych i średnich przedsiębiorstw**

Porozumienia pomiędzy małymi i średnimi przedsiębiorstwami nie są zwykle tego rodzaju, aby mogły w dostrzegalny sposób szkodzić handlowi między państwami członkowskimi lub konkurencji wewnątrz Wspólnego Rynku. Komisja stwierdziła dlatego w obwieszczeniu <sup>11</sup> z dnia 9.12.1997, że porozumienia pomiędzy małymi i średnimi przedsiębiorstwami nie są zasadniczo przedmiotem zakazu określonego w art. 81 (1). Dlatego Komisja będzie wszczynać postępowanie przeciwko takim porozumieniom jedynie w wyjątkowych wypadkach (jeśli dostrzeże rzeczywiste zagrożenie dla konkurencji), a w szczególności

- a) jeśli porozumienie stanowi istotną przeszkodę dla konkurencji w istotnej części odnośnego rynku
- b) jeśli konkurencja na odnośnym rynku jest ograniczona ze względu na kumulatywny skutek działających równolegle sieci podobnych porozumień , zawartych przez kilku producentów lub handlowców.

---

<sup>11</sup> „Obwieszczenie o mniejszych porozumieniach nie podpadających pod art. 81(1) Traktatu Rzymskiego” wydane przez Komisję 9.12.1997r.



Źródło: Wolfgang Kilian, *Europäisches Wirtschaftsrecht: EG-Wirtschaftsrecht und Bezüge zum deutschen Recht*, Munich 1996.

### 2.2.2. Zakaz nadużywania dominującej pozycji na rynku

Art. 82 Traktatu Rzymskiego zakazuje nadużywania dominującej pozycji na rynku jeśli przynosi to szkodę handlowi pomiędzy państwami członkowskimi. Jeśli przedsiębiorstwo ma udział w rynku równy lub przekraczający 50% przyjmuje się, że posiada ono pozycję dominującą. Rynek o który chodzi w każdym przypadku określa się indywidualnie, według kryteriów geograficznych i rzeczowych. (zob. wyżej). Nadużycie pozycji dominującej zachodzi wtedy, jeśli zachowanie przedsiębiorstwa może wpłynąć na strukturę rynku który

jest już osłabiony ze względu na dominującą pozycję przedsiębiorstwa. Jednakże nie zdobywanie pozycji dominującej ale jej nadużywanie jest zabronione.

*Np. Przedsiębiorstwa UBC posiada dominującą pozycję na rynku „Bananów-Chiquita” na terenie krajów Beneluksu i RFN. Domagało się ono od swoich odbiorców różnych cen za takie same dostawy, bez żadnych obiektywnych powodów takiego zróżnicowania. Zasadniczo dostawca może ustalać ceny według swego uznania. W normalnej sytuacji klienci od których żąda się wyższych cen mogą przenieść się na produkty konkurencyjne. W tym przypadku jednak, z uwagi na dominującą pozycję na rynku przedsiębiorstwa UBC nie mogły tak uczynić. Ponieważ nie było tutaj obiektywnych powodów różnicowania cen przez UBC, zachodzi przypadek nadużycia dominującej pozycji na rynku.*

Następujące przypadki utrudnień w handlu przez granice lub wyzysku są uważane za nadużycie:

- Ustalanie niewspółmiernych warunków handlowych
- Sztuczne tworzenie niedostatecznej podaży dóbr i usług
- Dyskryminacja partnerów handlowych.

Nie ma żadnych wyjątków (ani indywidualnych ani grupowych). Negatywne wyjaśnienie jest jednak możliwe. Konsekwencje prawne: jak przy zakazie karteli.

### **2.2.3. Kontrola łączenia się przedsiębiorstw w UE**

Przedsiębiorstwa mogą się łączyć w celu poprawy swojej zdolności konkurencyjnej. Im większe jednak są przedsiębiorstwa tym większe jest także niebezpieczeństwo, że w wyniku fuzji powstanie przedsiębiorstwo o dużej sile rynkowej powodującej zakłócenia konkurencji. Granicą od której przyjmuje się, że fuzja ma znaczenie dla całej UE jest całkowity obrót wszystkich łączących się przedsiębiorstw wynoszący 5 mrd. Euro. Zatem małych i średnich przedsiębiorstw realizowania przez UE kontrola łączenia się przedsiębiorstw nie dotyczy.

### **2.2.4. Przepisy dotyczące reklamy**

Zakazane są

- dyskryminujące lub nadmierne ograniczenia dostępu zagranicznych produktów do rynku krajowego
- merytorycznie nieprawdziwe wypowiedzi reklamowe (dl ochrony konsumenta)
- przepisy nakazujące lub zakazujące zagranicznym przedsiębiorstwom określonych strategii reklamowych

- przepisy zakazujące reklamy mimo jej merytorycznej prawdziwości i tworzące w ten sposób przeszkodę dla handlu
- przepisy zakazujące reklamy określonych towarów lub miejsc ( są jednak tutaj wyjątki)

### **2.2.5. Kontrola subsydiów państwowych**

Art. 87 Traktatu Rzymskiego zakazuje subsydiów państwowych które mogą zakłócać konkurencję w skali UE. Zakłócenie może wynikać w szczególności stąd , że szanse rynkowe subwencjonowanych towarów są większe jako, że mogą być oferowane po korzystniejszych cenach.

Przez subsydia w sensie art.87 Traktatu Rzymskiego należy rozumieć nie tylko granty ale także wszelkie korzyści pieniężne takie jak np. zwolnienia podatkowe lub pożyczki na szczególnie korzystnych warunkach.

Istnieje obszerny katalog wyjątków dla subsydiów państwowych które są dopuszczalne ze względów socjalnych, regionalnych lub wspierania pożądanej struktury! Subsydia od określonej wysokości muszą jednak być zgłoszone do Komisji zanim mogą być udzielone przedsiębiorstwom. Były już przypadki, że Komisja zażądała zwrotu przez przedsiębiorstwa niezaaprobowanych subsydiów.

### **2.2.6. Ochrona własności intelektualnej**

#### **2.2.6.1. Prawo patentowe**

W prawie patentowym nie nastąpiła jeszcze harmonizacja przepisów państw członkowskich. Poprzez Konwencję o Patencie Europejskim (KPU)<sup>12</sup> został jednak stworzony pochodny patent europejski. Poprzez zgłoszenie Patentu w Europejskim Biurze Patentowym w Monachium <sup>13</sup> tworzone są jednolite patenty krajowe w całej UE (przy czym wnioskodawca może wybrać w których państwach będących stroną konwencji patent ma być skuteczny). Procedura udzielania patentu trwa przeciętnie 44 miesiące. Można jednak pod pewnymi

<sup>12</sup> Konwencję o Patencie Europejskim obok państw UE podpisały także kraje EFTA (Norwegia, Lichtenштajn i Islandia).

<sup>13</sup> Należy tutaj wziąć pod uwagę „poziom wynalazczy” (kryterium szczególne dla niemieckiego prawa patentowego) . Patent europejski może być udzielony tylko wtedy jeśli wynalazek jest rzeczywiście nowy, tzn. jeśli nie należy do stanu techniki i dla fachowca nie wynika w sposób oczywisty ze stanu techniki. O dalszych szczegółach odnośnie procedury składania wniosków patentowych można się dowiedzieć pod adresem internetowym: <http://www.european-patent-office.org/index.htm>

warunkami i bez dodatkowych opłat postawić wniosek o procedurę przyspieszoną. Okres ważności patentu europejskiego wynosi 20 lat od daty zgłoszenia

Ochrona patentowa zgłoszeń i patentów europejskich może być rozciągnięta na następujące państwa: Albania, Litwa, Łotwa, była Jugosławią, Republikę Macedonii, Rumunię, Słowację.

Z pośród krajów Europy środkowej i Wschodniej zgłosiło dotąd przystąpienie do Konwencji o Patencie Europejskim osiem państw. Przystąpienie tych państw: Polski, Czech, Węgier, Estonii, Słowacji, Rumunii i Bułgarii – może być skuteczne od 1 lipca 2001r.

#### **2.2.6.2. Prawo o znakach towarowych**

##### **➤ Wprowadzenie znaku towarowego UE**

Znak towarowy UE umożliwi jego właścicielowi sprzedawanie własnych wyrobów na całym obszarze UE przy zastosowaniu jednolitych przepisów ochronnych. Znak towarowy UE może być uzyskany dla wszelkich znaków nadających się do graficznego przedstawienia włączając w to kombinację kolorów, projekty trójwymiarowe, znaki słowne i dźwiękowe (np. muzyczne). Znak towarowy UE musi zostać zarejestrowany w Urzędzie Harmonizacji Rynku Wewnętrznego (znaki towarowe, wzory zdobnicze i użytkowe) w hiszpańskim Alicante. Jeśli nie stoi on w sprzeczności z innym już zarejestrowanym lub faktycznie używanym znakiem w państwie członkowskim, może zostać zarejestrowany i korzystać z ochrony.

##### **➤ Harmonizacja krajowych ustaw o znakach towarowych państw członkowskich.**

W 1988r uchwalono Dyrektywę UE o harmonizacji prawa o znakach towarowych. Przyznaje ona właścicielowi wyłączone prawo do uzależnienia od jego zgody korzystania ze znaku towarowego przez osoby trzecie. Jest on uprawniony do żądania opłaty licencyjnej.

#### **2.2.6.3. Prawo autorskie**

Dyrektywa o półprzewodnikach z 1986 r ustanawia 10 letnią ochronę dla półprzewodników (mikrochipsy), przede wszystkim przeciwko piractwu.

Dyrektywa o programach komputerowych z 1991 r chroni programy komputerowe, często kopiowane ze względu na ich dużą wartość gospodarczą.

Elektroniczne banki danych objęte zostały ochroną prawa autorskiego przez dyrektywę z 1996 r. Ochronie podlegają zarówno inwestycje jak i zawartość banków danych.

### **2.3. Perspektywy: przygotowywane nowe regulacje**

Od września 2000r istnieje propozycja rozporządzenia którego celem jest zastąpienie systemu z roku 1962, według którego porozumienia ograniczające konkurencję mogą być zaaprobowane wyłącznie przez Komisję, przez nową regulację. W myśl nowych przepisów obok Komisji także urzędy i sądy poszczególnych krajów będą mogły stosować w całej rozciągłości art. 81 Traktatu Rzymskiego. Rozwiązanie takie wymusza zwłaszcza perspektywa rozszerzenia UE jako , że pojedyncza instancja – Komisja nie będzie już w stanie zagwarantować respektowania prawa UE. Większe zaangażowanie krajowych urzędów ochrony antymonopolistycznej i sądów stanowi dlatego sedno propozycji Komisji. Regulacje dotyczące subsydiów państwowych i kontroli łączenia przedsiębiorstw pozostawione są bez zmian.

W obszarze prawa patentowego Komisja przedłożyła propozycję stworzenia patentu wspólnotowego UE . Jak dotąd małe i średnie przedsiębiorstwa w UE mają wybór między złożeniem zgłoszenia patentowego przed urzędem krajowym albo w Europejskim Biurze Patentowym w Monachium. W tym ostatnim przypadku postępowanie patentowe może toczyć się w jednym z trzech języków urzędowych – niemieckim, angielskim lub francuskim. Jednakże rejestracja krajowa może nastąpić dopiero po przetłumaczeniu zgłoszenia w całości na odpowiedni język krajowy. Komisja proponuje ograniczenie reżimu językowego w przypadku patentu UE do trzech istniejących języków urzędowych. Rejestracja patentu UE miałaby następować również poprzez Europejskie Biuro Patentowe.

Ponadto w przygotowaniu są dyrektywy dla przepisów o wzorach zdobniczych i wzorach użytkowych<sup>14</sup> a także w obszarze praw ochronnych w społeczeństwie informacyjnym.

### **2.4. Wpływ na małe i średnie przedsiębiorstwa**

Europejskie ustawodawstwo antymonopolistyczne rzadko ma bezpośredni wpływ na małe i średnie przedsiębiorstwa ( jako, że stworzone zostało z myślą o przedsiębiorstwach inne

---

<sup>14</sup> Prawo o wzorach użytkowych jest również prawem absolutnym chroniącym wynalazki techniczne. Wór użytkowy oferuje jednak niższą pewność ochrony prawnej niż patent. Dlatego uzyskanie ochrony możliwe jest szybciej i taniej.

wielkości. Istnieje jednak wpływ pośredni, gdyż ma ono w stosunku do małych i średnich przedsiębiorstw funkcję ochronną. Chroni konkurencję i zapewnia, że słabsze przedsiębiorstwa nie mogą być wyzyskiwane przez silniejsze a także stara się zapobiegać nieuczciwym praktykom handlowym. Małe i średnie przedsiębiorstwa mogą znaleźć się w konflikcie z ustawodawstwem antymonopolistycznym jeśli mają pozycje dominującą (np. jeśli są jedynym dostawcą na swoim terytorium), jeśli rozciąga się ona poza ich własny kraj, oraz jeśli wykorzystują to w sposób nieuczciwy.

## **2.5. Strategie dostosowawcze**

Pod rządami ustawodawstwa antymonopolistycznego UE małe i średnie przedsiębiorstwa mogą łatwo zawierać szerokie porozumienia o kooperacji transgranicznej bez narażania się na zarzut tworzenia niedopuszczalnych karteli jako, że Komisja ma pozytywny stosunek do takiej kooperacji. (zob. rozdz. 2.2.1.2.). Jeśli jednak kooperacja nie wykracza poza granice, tj. jeśli porozumienia są skuteczne tylko na rynku krajowym, stosuje się ustawodawstwo antymonopolistyczne danego kraju.

Jeśli chodzi o nieuczciwe wykorzystywanie dominującej pozycji rynkowej należy pamiętać, że małe i średnie przedsiębiorstwa mogą łatwo zdobyć pozycję dominującą (np. jeśli wyspecjalizowały się w jakim obszarze i nie ma innych dostawców na tym rynku.) W takim wypadku muszą one uważać aby nie przekroczyć granicy poza którą rozpoczyna się nadużywanie tej pozycji (np. nie powinny ustanawiać niewspółmiernych warunków handlowych, dyskryminować partnerów handlowych itp.) Jednakże – jak już wspomniano – stosuje się to tylko do handlu między państwami członkowskimi. (Jak długo dominująca pozycja rynkowa ogranicza się tylko do jednego państwa członkowskiego, próby jej nadużywania podpadają pod krajowe ustawodawstwo antymonopolistyczne.)

W obszarze prawa o znakach towarowych i prawa patentowego małe i średnie przedsiębiorstwa z krajów Europy Środkowej i Wschodniej będą miały po przystąpieniu do UE następujące możliwości:

- rejestracja znaków towarowych jako znaków towarowych UE, co pozwoli im na sprzedawanie ich towarów w całej UE, przy zastosowaniu jednolitego ustawodawstwa ochronnego;
- składanie zgłoszeń patentowych w Europejskim Biurze Patentowym, co pozwoli im na rozszerzenie praw ochronnych na wszystkie państwa UE oraz Norwegię, Liechtenstein

i Islandię (o ile taki sam patent nie istnieje już w UE). Stanie się to możliwe od daty podpisania Konwencji o Patencie Europejskim, co może nastąpić przed przystąpieniem do UE.

## 2.6. Lista pytań sprawdzających dla przedsiębiorstw

- Tylko w szczególnych wypadkach: czy moje przedsiębiorstwo ma dominującą pozycję rynkową (tj. udział w rynku 50% lub większy) i czy wykorzystuję tę pozycję w takim stopniu, że ma to wpływ na handel transgraniczny? Jeśli tak, mogę znaleźć się w sprzeczności z ustawodawstwem antymonopolistycznym UE.
- Czy chcę korzystać z ochrony patentowej w całej Europie lub przynajmniej w niektórych państwach UE, składając zgłoszenie patentowe w Europejskim Biurze Patentów (możliwe dopiero po podpisaniu przez państwa z Europy Środkowej i Wschodniej Konwencji o Patencie Europejskim).
- Czy po przystąpieniu do UE chcę mieć zarejestrowany mój znak towarowy jako znak towarowy UE?

## 3. Suplement

### Przypisy :

Kilian, Wolfgang : *Europäisches Wirtschaftsrecht: EG-Wirtschaftsrecht und Bezüge zum deutschen Recht*, Munich 1996.

Matzat, Martin: *Europarecht*, Münster 2000.

Nagel, Bernhard: *Deutsches und europäisches Gesellschaftsrecht – eine Einführung*, Munich 2000.

Schwartz, Günther Christian, *Europäisches Gesellschaftsrecht – ein Handbuch für Wissenschaft und Praxis*, Baden Baden 2000.

Zahorka, Hans-Jürgen: „Die EWIV und ihre Mitglieder aus Drittländern” in: *EWIV/EEIG/GEIE e Journal*, January 2000: opublikowane przez Europejskie EWIV-Informationzentrum, Sindelfingen/Stuttgart.

*Europäische Rechtsform für Unternehmenskooperation: EWIV (Europäische wirtschaftliche Interessenvereinigung) – einfach, flexibel und steuerlich günstig*, opublikowane przez : EWIV-Informationzentrum, Sindelfingen / Stuttgart.

*Die EWIV als Instrument der grenzüberschreitenden Kooperation: Praktisches Handbuch für KMU*, Luxemburg 1999, Published by European Commission.

**Internet Sources:**

<http://www.hlt.de/eic-infos/eu-info.htm>  
<http://europa.eu.int/scadplus/leg/de/lvb/1260055.htm>  
<http://europa.eu.int/scadplus/leg/de/lvb/126002.htm>  
<http://europa.eu.int/scadplus/leg/de/lvb/126021.htm>  
[http://europa.eu.int/comm/competition/antitrust/legislation/s971799\\_de.html](http://europa.eu.int/comm/competition/antitrust/legislation/s971799_de.html)  
<http://www.richtervereinigung.at/gesetze/eugv-Dateien/euv01.html>  
<http://europa.eu.int/eur-lex/de/lif/index.html>

**Uwaga:**

Niniejszy przewodnik został sporządzony zgodnie z naszą najlepszą wiedzą. Jednakże autorzy nie gwarantują jego dokładności ani kompletności.