

ELZBIETA JANTOŃ-DROZDOWSKA
Poznań

BP 12 1000

OT 473

PRAWNE BARIERY UMIEDZYNARODOWIENIA PRODUKCJI W EWG

Globalizacja stosunków międzynarodowych, określenie coraz częściej pojawiające się w literaturze ekonomicznej w ostatnich latach, najogólniej rzecz ujmując oznacza rozszerzanie się i pogłębianie powiązań ekonomicznych między gospodarkami narodowymi. Umiedzynarodowienie (internacjonalizacja) produkcji jest jedną z form tych powiązań; jego zasięg może mieć charakter globalny lub regionalny, ograniczony do ugrupowania integracyjnego.

Rozwijające się w okresie powojennym procesy umiedzynarodowienia produkcji polegają z jednej strony na łączeniu się kapitałów przedsiębiorstw różnych krajów i tworzeniu tą drogą międzynarodowych grup przemysłowych. Jest to więc internacjonalizacja w drodze koncentracji o skali międzynarodowej. Z drugiej strony charakteryzuje ją dążenie korporacji narodowych do wychodzenia w swej działalności poza granice krajowe, do tworzenia szerokiej sieci zagranicznych przedsiębiorstw filialnych w różnych częściach świata. Firmy takie często nie tracą swego narodowego charakteru; zasadnicza część ich kapitału może znajdować się we władaniu konkretnej przemysłowo-finansowej grupy narodowej. Jednak metody ich działalności, rozmiary operacji (także inwestycyjnych), dokonywanych za granicą, struktura więzi zewnętrznych ulegają zmianie, a zmiany te uwarunkowane są wyjściem tych korporacji poza granice narodowe. Wielkie przedsiębiorstwa, działające w płaszczyźnie międzynarodowej określa się jako przedsiębiorstwa lub korporacje międzynarodowe. W literaturze dotyczącej tych przedsiębiorstw wiele miejsca poświęcono przyczynom i motywom internacjonalizacji produkcji¹.

Umiedzynarodowienie procesów gospodarczych w Europie Zachodniej miało, poza ogólnymi, jeszcze jedno szczególne źródło. Był nim rozwój międzynarodowej integracji ekonomicznej w ramach Europejskiej Wspól-

¹ Zob. np. Ch.-A. Michalet, *Le capitalisme mondial*. Paris 1976; A. Grochulski, *Korporacje międzynarodowe*. Warszawa 1973; R. Vernon, *Future of the Multinational Enterprise*. W: *International Corporation*. Cambridge-Massachusetts 1970; E. Cyron, *Korporacje wielonarodowe. Prawidłowości ekspansji zagranicznej*. Warszawa 1981.

noty Gospodarczej (EWG). Internacjonalizacja produkcji w ramach ugrupowania integracyjnego wpływa na przyspieszenie procesu integracji gospodarczej krajów członkowskich, przyspiesza rozwój wewnątrzgałęziowej specjalizacji produkcji oraz sprzyja wykształceniu się współzależnej i komplementarnej struktury gospodarczej krajów Wspólnoty. Pobudza ona w szczególności sposób szybki rozwój powiązań gospodarczych. Są to powiązania względnie trwałe, oparte na różnych formach współpracy produkcyjnej, naukowo-technicznej, kredytowo-finansowej i handlowej, na udziałach w kapitałach akcyjnych innych spółek działających za granicą oraz na tworzeniu własnych lub wspólnie z partnerem zagranicznym przedsiębiorstw filialnych poza granicami kraju. Tak więc znaczenie internacjonalizacji produkcji dla rozwoju procesów integracyjnych w EWG jest duże i w tym należy dopatrywać się motywów polityki popierania przez organy Wspólnoty umiędzynarodowienia produkcji w różnych formach.

Po zakończeniu w 1968 r. realizacji założeń unii celnej przystąpiono w EWG do wprowadzania w życie ustaleń, które warunkowały stworzenie na obszarze ugrupowania wspólnego rynku, jako kolejnego po unii celnej, etapu integracji. Od początku lat siedemdziesiątych w zachodnio-europejskiej literaturze dotyczącej integracji określa się EWG jako wspólny rynek, a od 1979 r. — jako wspólny rynek z pewnymi elementami unii walutowej. Pozostały jednak jeszcze dziedziny, w których realizacja wspólnego rynku pozostała niedokończona². Niektóre z nich wpływają hamująco na postępy procesu umiędzynarodowienia produkcji w ramach tego ugrupowania. Taką właśnie dziedziną jest odrębne, zróżnicowane, wymagające harmonizacji i częściowego ujednoczenia ustawodawstwo gospodarcze państw członkowskich. Usunięcie tych przeszkód ma istotne znaczenie nie tylko dla samej internacjonalizacji produkcji, ale wiąże się także z pogłębieniem integracji między zainteresowanymi krajami. Przejawem integracji na szczeblu mikroekonomicznym są różne formy umiędzynarodowienia działalności gospodarczej podstawowych podmiotów ekonomicznych, jakimi są przedsiębiorstwa. Wyróżnić można trzy grupy przeszkód hamujących te procesy³:

- 1) Bariery natury psychologicznej. Dotyczą one w największym stopniu umiędzynarodowienia produkcji poprzez koncentrację ekonomiczną, a więc przez fuzje międzynarodowe, absorpcje i udziały w kapitale

² M. Allais, *La libéralisation des relations économiques internationales*. Paris 1972, ss. 69 - 71.

³ P.-H. Teitgen, *Le problème des concentrations dans le Marché Commun*. W: *La politique industrielle de l'Europe intégrée et l'apport des capitaux extérieurs*. Paris 1968, ss. 309 - 316.

innych przedsiębiorstw, a nie występują przy bezpośrednich lokatach kapitałowych za granicą w formie filii czy oddziałów.

2) Przeszkody fiskalne. Bariera podatkowa wynika z dwóch elementów: ze zróżnicowanego udziału wpływów podatkowych w budżetach poszczególnych krajów i z różnorodności stosowanych przez te państwa form i metod opodatkowania.

3) Bariery natury prawnej o charakterze technicznym oraz związane z narodowym prawem spółek, innym w każdym kraju członkowskim.

Celem niniejszego opracowania jest wykazanie, w jaki sposób istniejące bariery prawne ograniczają rozwój umiędzynarodowienia produkcji w ramach Wspólnoty oraz przykładowe przytoczenie rozwiązań prawnych stosowanych w EWG w celu ograniczenia lub likwidacji tych przeszkód. Bariery prawne to przeszkody związane z narodowym prawem spółek, a raczej z brakiem ustawodawstwa europejskiego w tej dziedzinie, oraz bariery o charakterze technicznym.

Normy i wymogi techniczne służące realizacji takich celów jak ochrona środowiska naturalnego, ochrona zdrowia, ochrona konsumentów przed błędną informacją mogą ograniczać, a czasem nawet wykluczać skuteczną konkurencję ze strony produktów zagranicznych na danym rynku narodowym. W takim przypadku można mówić o istnieniu barier technicznych⁴. Mają one dwa podstawowe źródła:

- 1) są konsekwencją przepisów prawnych lub różnych reglamentacji,
- 2) są rezultatem norm zawodowych, różnych w poszczególnych krajach.

W obu przypadkach bariery prawne mają wpływ na rzeczywistą liberalizację wymiany zagranicznej⁵. W skrajnych przypadkach mogą uniemożliwiać eksport pewnych towarów do kraju, na terenie którego obowiązują zastrzone lub specyficzne normy techniczne lub bezpieczeństwa; w większości przypadków zaś zmuszają producentów do wytwarzania serii przystosowanej specjalnie do wymogów danego rynku. Sytuacja taka powoduje, że korzyści uzyskiwane z międzynarodowego podziału pracy i wymiany zagranicznej są niższe od potencjalnie możliwych do osiągnięcia, gdyby przeszkody natury technicznej nie występowały. Bariery tego typu wpływają szczególnie silnie na międzynarodową wymianę towarową. Ich znaczenie w odniesieniu do umiędzynarodowienia produkcji jest mniejsze, niemniej jednak działają one hamująco na jej rozwój, szczególnie w przypadku tworzenia filii lub oddziału w innym kraju. Jeżeli w zagranicznych oddziałach lub filiach mają być

⁴ Por. R. Ławniczak, *Bariery pozataryfowe. Narzędzia polityki handlowej*. Warszawa 1975, s. 58.

⁵ Szerzej na ten temat zob. M. Allais, *op. cit.*, s. 70 i n.

wytwarzane te same towary, które produkowane są w jednostce macierzystej, to istnienie na danym rynku odmiennych wymogów technicznych i bezpieczeństwa może uniemożliwić zastosowanie tej samej co w kraju-siedzibie spółki macierzystej technologii produkcji lub powodować konieczność wprowadzenia w niej tak istotnych zmian, że koszty podjęcia produkcji mogą zniechęcać producenta do jej uruchomienia za granicą. Poza tym przeszkody te utrudniają poważnie internacjonalizację dokonującą się drogą koncentracji międzynarodowej. Komplikując wymianę i kooperację produkcyjną między przedsiębiorstwami, ograniczają przesłanki koncentracji o zasięgu międzynarodowym.

Ułatwienie umiędzynarodowienia produkcji w EWG zakłada zmodyfikowanie na jej obszarze wymogów technicznych i dotyczących bezpieczeństwa w odniesieniu do poszczególnych towarów lub grup towarów. Przedsięwzięcia na rzecz znoszenia tego rodzaju przeszkód czynione są we Wspólnym Rynku od 1960 r. Mimo wydania sporej liczby aktów normatywnych w tej sprawie, bariery techniczne pozostają nadal problemem do rozwiązania. Ich usunięcie wiąże się ze zmianą obowiązujących norm prawnych i zwyczajów. Trudności z rozwiązaniem problemów z nimi związanych wzrastają też wraz z rozszerzaniem się Wspólnoty, gdyż wiąże się z nim dalszy wzrost ilościowy obowiązujących wymogów oraz zwiększanie się liczby rozwiązań proponowanych przez poszczególne kraje.

Działania organów Wspólnego Rynku, mające na celu likwidację przeszkód technicznych, prowadzone są dość konsekwentnie od dłuższego już czasu w kilku kierunkach⁶;

- 1) harmonizacji w skali EWG tylko tych przepisów, które są niezbędne dla ochrony bezpieczeństwa, zdrowia i środowiska;
- 2) wprowadzenia w niezbędnym zakresie systemu harmonizacji, który pozwoli zachować reglamentacje narodowe oraz dołączenie do nich reglamentacji wspólnorynkowych;
- 3) zniesienia w możliwie najszerszym zakresie norm zawodowych.

Dużo większe znaczenie dla procesu umiędzynarodowienia produkcji w EWG mają przeszkody prawne, związane z narodowym prawem spółek. Źródłem tych przeszkód jest brak na obszarze Wspólnoty jednolitego systemu prawnego, umożliwiającego przedsiębiorstwom podejmowanie działalności ekonomicznej na terenie innych państw członkowskich bez jakiegokolwiek dyskryminacji. Bariera ta dotyczy przede wszystkim czterech głównych form prawnych, w których mogłoby realizować się umiędzynarodowienie produkcji w ramach Wspólnego Rynku:

- a) kontraktów o zarządzie, opartych na wymianie akcji, czyli porozu-

⁶ Por. R. Toulemon, J. Flory, *Une politique industrielle pour l'Europe*. Paris 1974, s. 121.

mienia w myśl którego jedno przedsiębiorstwo zrzeka się zarządzania swymi interesami na rzecz innego; forma ta szczególnie rozpowszechniona jest na obszarze niemieckim i najczęściej w wyniku jej zastosowania powstaje koncern;

- b) przejęcia udziałów w kapitale zakładowym firmy zagranicznej;
- c) uruchamiania za granicą filii i oddziałów;
- d) fuzji i absorpcji.

Wykorzystanie tych form mogłoby doprowadzić do pożądanego przez władze Wspólnoty poziomu powiązań ekonomicznych między przedsiębiorstwami i państwami w omawianej tutaj dziedzinie. Tymczasem rozwiązania praw narodowych w odniesieniu do poszczególnych form są różne. Różnorodność ta nie powoduje w zasadzie żadnych ujemnych konsekwencji w przypadku narodowych operacji koncentracyjnych, ma natomiast hamujący wpływ na koncentrację międzynarodową w skali EWG. Poszczególne formy prawne koncentracji nie są bowiem stosowane w jednakowych wymiarach w poszczególnych krajach Wspólnoty. Szeroko rozpowszechnione w RFN kontrakty o zarządzie, których praktykę reguluje art. 291 nowego niemieckiego prawa spółek, w myśl którego ochrona akcjonariuszy spółki kontrolowanej musi być zagwarantowana w kontrakcie, nie są prawie w ogóle spotykane we Francji i innych krajach. Stąd niemożność stosowania tej formy w międzynarodowych operacjach koncentracyjnych; w ustawodawstwach o spółkach obowiązujących w większości krajów EWG brak szczegółowych uregulowań prawnych dotyczących tej formy.

Duże różnice występują między poszczególnymi państwami w zakresie przejmowania udziałów w spółkach. Dotyczy to przede wszystkim filii i oddziałów. Różnica między filią a oddziałem polega na tym, że oddział nie posiada osobowości prawnej, a filia ją posiada. Drugą cechą filii jest jej zależność ekonomiczna od spółki macierzystej. Prawo francuskie za filię uznaje taką spółkę, której ponad połowa kapitału znajduje się w posiadaniu innej firmy. W ustawodawstwie brytyjskim przyjęte są dwa kryteria stosowane rozłącznie: możliwość kontrolowania składu rady dyrektorów albo procent posiadanego w drugiej spółce kapitału (ponad połowa). Prawo włoskie kładzie nacisk na wywieranie dominującego wpływu jednej spółki na drugą, wynikającego albo z posiadania akcji, dających większość głosów na walnym zgromadzeniu, albo z ustanowienia szczególnych więzi kontraktowych. Podobnie określa filię ustawodawstwo belgijskie. Prawo holenderskie natomiast nie precyzuje definicji filii, ale wymienia konsekwencje związane z faktem posiadania przez jedną spółkę ponad 50% kapitału innej firmy. Ustawodawstwo zachodniemieckie nie posługuje się pojęciem filii, określa natomiast,

że przedsiębiorstwo, którego większość akcji lub praw do głosowania jest w posiadaniu innej firmy, jest od tej ostatniej zależne.

Różnorodność określeń filii jest tylko utrudnieniem, a nie ważną przeszkodą w stosowaniu tej formy umiędzynarodowienia produkcji w ramach EWG. Filia uruchamiana na obszarze innego kraju musi podlegać we wszystkich szczegółach ustawodawstwu miejscowemu. Bariere stanowią natomiast różnice występujące między poszczególnymi państwami w zakresie przejmowania udziałów w spółkach. W RFN, gdzie szczególnie aktywną rolę w tego rodzaju operacjach pełnią banki, możliwe jest przejście udziału w kapitale innej spółki tylko w wyniku pozytywnego głosowania większości akcjonariuszy spółki, której kapitał ma zostać podzielony. We Francji natomiast nie dopuszcza się zmiany własności części kapitału tylko w wyniku głosowania akcjonariuszy i zgody większości z nich. Głos decydujący ma tutaj rada nadzorcza, która może zablokować uprawomocnienie się decyzji akcjonariuszy. Wykorzystanie tej formy internacjonalizacji jest więc we Francji utrudnione — bardzo rzadko władze spółki zgadzają się na przejście części kapitału przez przedsiębiorstwo zagraniczne, podczas gdy firmy francuskie, chcące przejąć część udziału w spółce innego kraju Wspólnego Rynku napotykały na znacznie mniejsze przeszkody. W odróżnieniu od zachodniemieckiego ustawodawstwa francuskie limituje także wysokość udziałów wzajemnych. Z uwagi na trudności formalne związane z realizacją wzajemnego udziału w kapitale dwóch lub więcej spółek, są one na terenie Francji dość rzadko spotykane. Tym bardziej nie mogą być wykorzystane jako forma koncentracji międzynarodowej.

Podobna różnorodność ustawodawstw narodowych występuje w odniesieniu do fuzji i absorpcji, co jest przyczyną licznych trudności w przypadku realizacji fuzji międzynarodowych. Fuzja w sensie ścisłym oznacza połączenie się przedsiębiorstw, w wyniku którego powstaje nowa, samodzielna jednostka ekonomiczna. Absorpcja natomiast (traktowana często jako odmiana fuzji) polega na wchłonięciu jednej spółki przez drugą i w efekcie powiększeniu jednostki wchłaniającej. Przeszkody dla fuzji międzynarodowych związane są przede wszystkim z koniecznością dokonania wyboru prawa narodowego, któremu nowa (w przypadku fuzji przez utworzenie nowej spółki) jednostka ma podlegać, co wiąże się z określonym reżimem fiskalnym i kwestiami natury psychologicznej. Następny problem wiąże się z koniecznością dostosowania się do odrębnych w poszczególnych krajach członkowskich zasad regulujących uprawnienia akcjonariuszy i stron trzecich, sposobu kontrolowania spółki, struktury organów nadzorczych, udziału w nich przedstawicieli pracowników, udostępniania i publikowania przez spółkę informacji o stanie jej interesów. Tak więc podobnie jak w wyniku zróż-

nicowań fiskalnych, motywem lokalizacji spółki w tym lub innym kraju mogą stać się nie względy ekonomiczne, lecz powody związane z bardziej lub mniej korzystnym dla funkcjonowania spółek systemem prawnym.

Poszukując środków do pogłębienia integracji zachodnioeuropejskiej w skali mikroekonomicznej Komisja Wspólnot prowadzi od początku lat siedemdziesiątych działalność w trzech głównych płaszczyznach⁷:

- 1) w zakresie koordynacji ustawodawstw narodowych o spółkach;
- 2) prowadząc negocjacje i opracowując konwencje międzynarodowe o międzynarodowych fuzjach spółek i przenoszeniu siedziby przedsiębiorstw z jednego kraju członkowskiego do drugiego;
- 3) w dziedzinie stworzenia instytucji spółki europejskiej.

Ad 1. Koordynacja ustawodawstw narodowych o spółkach przeprowadzana jest w oparciu o art. 54 Traktatu Rzymskiego. Koordynacja ta jest jednym z instrumentów polityki zmierzającej do ustanowienia swobody uruchamiania przedsiębiorstw na obszarze innych państw w ramach EWG i świadczenia usług. W praktyce celem jej jest ułatwianie fuzji międzynarodowych; stąd harmonizacja ustawodawstw w tej dziedzinie jest niezbędna, aby we wszystkich państwach członkowskich stworzyć jednolity system gwarancji dla akcjonariuszy i stron trzecich. W propozycji rozporządzenia, które Komisja Wspólnot Europejskich przedstawiła Radzie już 16 czerwca 1970 r.⁸ stwierdza się, że harmonizacji podlega prawo dotyczące obydwu form fuzji: przez absorpcję i przez powstanie nowej spółki. Proponuje się poza tym przyjęcie modelu zachodniemieckiego, zgodnie z którym decyzja o wymianie akcji, w przypadku podpisania kontraktu o zarządzie, podjęta może być w wyniku pozytywnego głosowania kwalifikowanej większości akcjonariuszy. To samo rozwiązanie zaleca się w odniesieniu do fuzji i absorpcji. Rada i Komisja szczegółowo określiły też strukturę spółek akcyjnych oraz zakres uprawnień i obowiązków ich organów. Koordynacja narodowego prawa spółek dotyczy także problemów związanych z udziałem pracowników w zarządzaniu⁹. Ujednoczenie w skali Wspólnoty ustawodawstwa regulującego udział pracowników w zarządzaniu przedsiębiorstwem i strukturę spółek akcyjnych powinno przyczynić się do ułatwienia reformy struktury przedsiębiorstw wspólnorynkowych w kierunku ich umiędzynarodowienia. Różnice między rozwiązaniami stosowanymi w po-

⁷ *La France et des Communautés Européennes*. Paris 1975, s. 545.

⁸ Zob. *Note d'information. Commission des Communautés Européennes*. Bruxelles, juin 1970.

⁹ „Journal Officiel des Communautés Européennes” („J.O.C.E.”) nr C240, 9 septembre 1983; por. też: *Participation des travailleurs et structures des sociétés anonymes*, „Bulletin des Communautés Européennes” Supplement nr 8/1975. Bruxelles 1975.

szczególnych krajach członkowskich są bowiem źródłem przeszkód na drodze racjonalnej reorganizacji struktur prawnych przedsiębiorstw, podejmujących działalność w sferze międzynarodowej.

Rada Wspólnot Europejskich próbuje poprzez swoje rozporządzenia skoordynować także inne dziedziny narodowych ustawodawstw o spółkach. Ważne z punktu widzenia umiędzynarodowienia produkcji w EWG są próby ujednolicenia zasad sporządzania przez spółki akcyjne rocznych sprawozdań¹⁰. Rada dość ściśle określiła strukturę bilansu spółek oraz rachunku strat i zysków, a także system kontroli prawnej dokumentów rachunkowo-sprawozdawczych¹¹. Jednolitość systemu rachunkowości przedsiębiorstw na obszarze EWG jest wstępnym warunkiem rzeczywistego zniiesienia barier zarówno prawnych, jak i fiskalnych.

Wymienione wyżej przedsięwzięcia, których celem jest koordynacja narodowych ustawodawstw o spółkach, nie mają decydującego wpływu na ułatwienie internacjonalizacji produkcji w EWG. Część z nich zresztą nie ma mocy obowiązującej; władze Wspólnego Rynku zalecają stosowanie się do nich, ale przedsiębiorstwa mogą wybrać regulacje praw narodowych.

Realizując politykę popierania tworzenia na terenie Wspólnoty dużych międzynarodowych przedsiębiorstw powołano do życia instytucję prawną pod nazwą Europejskie Ugrupowanie Kooperacyjne (*Groupement Européen de Coopération — GEC*)¹². Stworzono w ten sposób rodzaj nowej formy koncentracji, mając na względzie liczne bariery dla koncentracji międzynarodowej oraz fakt, że różne jej formy, rozpozsechnione w ramach narodowych, nie mogą być zaakceptowane w przekroju Wspólnego Rynku. *GEC* ma osobowość prawną, nie stanowi jednak odrębnej jednostki ekonomicznej. Tworzone jest w drodze kontraktu na czas ściśle określony; mogą brać w nim udział osoby prawne i osoby fizyczne kierujące przedsiębiorstwami, pod warunkiem, że co najmniej dwie strony mają swoje siedziby w różnych krajach. Wszyscy jego członkowie zachowują w całości autonomię ekonomiczną. Znaczy to, że *GEC* stanowi tylko pewną strukturę prawną, powołaną do działania na rzecz zgrupowanych w niej partnerów.

Ad 2. Negocjacje zmierzające do wypracowania konwencji między-

¹⁰ Zob. *Quatrième directive du Conseil du 25 juillet 1978*. „J.O.C.E.”, nr L 222, 14 août 1978 oraz *Septième directive du Conseil du 13 juin 1983*. „J.O.C.E.”, nr L 193, 18 juillet 1983.

¹¹ *Huitième directive du Conseil du 10 avril 1984*. „J.O.C.E.”, nr L 126, 12 mai 1984.

¹² *Groupement européen de coopération*. „Bulletin des Communautés Européennes”, Supplément, nr 1/1974 oraz propozycje zmian w rozporządzeniu o *GEC* z 12 kwietnia 1978 w: „J.O.C.E.”, nr C 103, 28 avril 1978.

narodowych dotyczących fuzji prowadzą organy Wspólnoty w oparciu o art. 220 Traktatu Rzymskiego. Celem ich jest stworzenie warunków dla powstawania przedsiębiorstw o skali europejskiej, czerpiących korzyści ekonomiczne z produkcji na wielką skalę, z badań naukowych i technicznych. Przedsiębiorstwa powinny więc przystosować się do rozmiarów rynku zarówno poprzez wzrost wewnętrzny (akumulacja), jak i drogą fuzji z innymi jednostkami. Fuzje są formą koncentracji przynoszącą więcej korzyści niż np. przejęcie częściowego udziału. Pozytywne skutki fuzji, w porównaniu z innymi formami koncentracji, wiążą się z łatwiejszym funkcjonowaniem i zarządzaniem jedną jednostką ekonomiczną ze względu na prosty sposób przekazywania informacji i dyrektyw, możliwość racjonalizacji produkcji i jej podziału między poszczególne zakłady produkcyjne. Z taką oceną fuzji, wyrażaną przez ekonomistów zachodnioeuropejskich, można się zgodzić tylko pod warunkiem abstrahowania od wspólnorynkowego ustawodawstwa antytrustowego i polityki konkurencji prowadzonej przez EWG¹³. Ustawodawstwo to w praktyce nie umożliwia realizacji fuzji międzynarodowych między przedsiębiorstwami z krajów członkowskich. Poza głośną fuzją *Agfa-Gevaert* nie było przypadków fuzji międzynarodowych między dużymi przedsiębiorstwami Wspólnego Rynku. Jednakże bariery prawne są przede wszystkim rezultatem istniejącego zróżnicowania ustawodawstw narodowych o spółkach akcyjnych w krajach członkowskich. Prawo holenderskie nie uznaje fuzji jako formy koncentracji, mówi się w nim tylko o 100% przejęciu udziałów (co można utożsamić z absorpcją); nie zawiera więc żadnych uregulowań prawnych odnośnie fuzji spółek narodowych, tym samym nie może być instrumentem prawnym regulującym fuzję spółki holenderskiej z przedsiębiorstwem innego kraju. Zgodnie z obowiązującym prawem w Belgii, Francji i Luksemburgu fuzja spółki mającej siedzibę w jednym z tych krajów i taką samą narodowość ze spółką innego kraju wymaga jednogłośnej zgody wszystkich akcjonariuszy. Takie rozwiązanie nie może być jednak praktycznie stosowane w odniesieniu do spółek, których kapitały znajdują się w dużym rozproszeniu (są rozdzielone między wielką liczbę akcjonariuszy). Natomiast decyzja o absorpcji spółki zagranicznej przez narodową może być w tych krajach podjęta przez nadzwyczajne zgromadzenie akcjonariuszy (ogólne) z wymogiem zwykłej większości głosujących, ale to rozwiązanie nie ma praktycznego znaczenia z powodu trudności występujących w tym względzie po stronie spółki wchłanianej, które uniemożliwiają w prak-

¹³ Por. *Le droit de la Communauté Economique Européenne*. Vol. 4 Concurrence. Opracowanie: J. Megret, J.-V. Louis, D. Vignes, M. Maelbroeck, Bruxelles 1972; J. Guyénot, *Le droit des ententes industrielles*. Paris 1972.

tyce stosowanie tej formy internacjonalizacji produkcji. Ustawodawstwo zachodniemieckie wyklucza natomiast fuzję spółki narodowej z zagraniczną i to zarówno w przypadku, gdy spółka rodzima byłaby stroną wchłaniającą, jak i wchłaniana; znacznie ogranicza również możliwość fuzji międzynarodowej w formie powstania nowej jednostki. Na rynku wewnętrznym tego kraju fuzje są dość często spotykaną formą koncentracji i nie napotykają większych przeszkód prawnych.

Wskazane wyżej uregulowania prawne dotyczące fuzji międzynarodowych w krajach członkowskich wyraźnie obrazują faktyczne znaczne zróżnicowanie w tej dziedzinie, które uniemożliwia w praktyce ich realizację. Projekt konwencji o międzynarodowych fuzjach spółek opracowany został przez Komisję i opublikowany w 1973 r.¹⁴ Zarówno w nim, jak i w rozporządzeniu Rady z 9 października 1978 r.¹⁵ zamieszczone zostały dość szczegółowe dyspozycje dotyczące organizacji fuzji. Na podkreślenie zasługuje fakt, iż zgodnie z tymi uregulowaniami, projekt fuzji (jeszcze przed jego opublikowaniem) ma być poddany ocenie ekspertów nie związanych ze spółkami uczestniczącymi w operacji. Raport zawierający ocenę projektu fuzji przedstawiony ma być następnie zainteresowanym akcjonariuszom łącznie z samym projektem. Rada proponuje także możliwość unieważnienia fuzji w oparciu o ustawodawstwo państw członkowskich, jeżeli z prawnego lub administracyjnego punktu widzenia jej legalność może być podważona.

Ad 3. W oparciu o ogólne dyspozycje zawarte w Traktacie Rzymskim w art. 235 prowadzone są w EWG prace zmierzające do ustanowienia instytucji spółki europejskiej. Przedsięwzięcie to traktowane jest jako jedno z głównych narzędzi, podejmowanych w celu stworzenia na terytorium Wspólnoty europejskich przedsiębiorstw międzynarodowych.

Wszystkie problemy prawne związane z przenoszeniem działalności do innych krajów i z łączeniem się przedsiębiorstw, wynikające z faktu działania zróżnicowanych ustawodawstw narodowych, mogłyby być rozwiązane z chwilą przyjęcia przez wszystkie kraje członkowskie projektu spółki europejskiej. Po raz pierwszy z inicjatywą powołania instytucji spółki europejskiej wystąpił w 1965 r. rząd francuski. Opracowanie projektu jej statutu polecono specjalnie powołanej w tym samym roku grupie ekspertów, którą kierował francuski prawnik P. Sanders. Pierwszą, wstępną jego wersję przedstawiono Komisji już w grudniu 1966 r. W wyniku kolejnych korekt powstał projekt statutu spółki europej-

¹⁴ *Projet de convention sur la fusion internationale de sociétés anonymes et Rapport introductif*. „Bulletin des Communautés Européennes”, Supplément, nr 13/1973.

¹⁵ *Troisième directive du Conseil du 9 octobre 1978*. „J.O.C.E.”, nr L 295, 20 octobre 1978.

skiej¹⁶, nad którym toczą się dyskusje ekspertów poszczególnych krajów członkowskich. Różnice zdań, w wyniku których nie został on dotychczas przyjęty, sprowadzają się do takich kwestii jak: podstawa prawna spółki (czy ma być ona podmiotem prawa Wspólnoty czy poszczególnych państw), rodzaj akcji emitowanych przez spółkę (imiennie czy anonimowe), gestia podatkowa oraz uczestnictwo pracowników w zarządzaniu i we władzach spółki.

Projekt prof. Sandersa proponuje konkretne rozwiązania wszystkich tych problemów. Zgodnie z nim spółka europejska może powstać w wyniku fuzji, *holdingu*, bądź wspólnej filii z firm zarejestrowanych na terytorium EWG i podlegających różnym ustawodawstwom narodowym, ale jednostka, która powstanie w wyniku takiej operacji, nie będzie podporządkowana ustawodawstwu żadnego kraju członkowskiego — będzie spółką prawa europejskiego. Spółka taka, niezależnie w którym kraju powstaje, uzyskuje status prawny we wszystkich państwach członkowskich i w następstwie otrzymuje możliwość wykorzystania wszystkich tych praw, które mają narodowe spółki akcyjne. Nowa forma ma mieć charakter dobrowolny i można ją stosować we wszystkich krajach EWG na równi ze spółkami akcyjnymi, podlegającymi ustawodawstwu narodowemu. Zgodnie z założeniami projektu, spółkę europejską mogą tworzyć tylko spółki akcyjne. Podlega ona obowiązkowi rejestracji w Trybunale EWG.

Projekt Sandersa zawiera także dyspozycje fiskalne dotyczące spółki europejskiej. Zmierzają one do rozwiązania problemów, które powstają w momencie tworzenia spółki, w czasie jej działalności oraz podczas ewentualnej zmiany jej siedziby (przeniesienia jej z kraju do kraju). Utworzenie spółki europejskiej nie powinno wiązać się z kosztami fiskalnymi większymi niż utworzenie jednostki o charakterze narodowym. Projekt statutu reguluje także kwestię siedziby fiskalnej spółki europejskiej. Tak jak większość konwencji międzynarodowych, statut przyjmuje jako kryterium uznania siedziby fiskalnej faktyczną lokalizację dyrekcji centralnej. Innym ważnym problemem regulowanym przez projekt jest zagadnienie kontroli nad spółką i jurysdykcji przy rozstrzygnięciu sporów. Określono w nim także pojęcie europejskiej korporacji międzynarodowej. Jest nią przedsiębiorstwo działające w kilku krajach EWG, skąd również pochodzi kapitał i kierownictwo.

Aczkolwiek projekt spółki europejskiej z powodu wielu spornych problemów nie wyszedł jeszcze poza etap kolejnych przepracowań i dyskusji, stwierdzić można, że jego znaczenie dla przyspieszenia umiędzy-

¹⁶ *Statut des sociétés anonymes européennes. Proposition modifiée de règlement.* „Bulletin des Communautés Européennes”, Supplément, nr 4/1975.

narodowienia produkcji w ramach EWG będzie duże, gdyż reguluje on wiele kontrowersyjnych do tej pory problemów. Zakres tych sprzeczności sprawił, że w zasadzie stopniowo rezygnuje się już z prób ujednoczenia ustawodawstw państw członkowskich dotyczących spółek na rzecz wysiłków skierowanych na opracowanie nowych wspólnych przepisów.

W dyskusjach nad projektem spółki europejskiej przytacza się liczne argumenty przemawiające za jego przyjęciem. Najczęściej dostrzeganymi korzyściami, związanymi z powołaniem instytucji spółki europejskiej, są:

- wzrost liczby fuzji międzynarodowych między przedsiębiorstwami Wspólnoty, kosztem ich połączeń z firmami z krajów trzecich;
- częściowe zniesienie barier psychologicznych;
- wzrost możliwości optymalnej alokacji czynników wytwórczych;
- pogłębienie integracji zachodnioeuropejskiej.

Są również niewątpliwe negatywne następstwa i aspekty tego projektu. Podstawowy wiąże się z trudnościami jego realizacji. Przed jego wprowadzeniem w życie należy bowiem uzgodnić z zainteresowanymi krajami każdy artykuł tego projektu statutu. Trudność związana jest z tym, że statut taki nie jest oparty na ustawodawstwie państw członkowskich, nie jest w żadnym razie ich wypadkową, ani kompromisem między nimi — stanowi zupełnie nową strukturę prawną. Dyskusja nad projektem Sandersa trwa już bardzo długo. Wprowadzie prawidłowością jest, że struktury prawne są bardziej konserwatywne od produkcyjnych, ale czas zmienia warunki działania spółek na rynku europejskim i zbyt późne uzgodnienie pewnych kwestii może przyczynić się do ich częściowej dezaktualizacji.

Stosunek poszczególnych państw członków Wspólnoty do problemu ustanowienia nowego europejskiego prawa spółek jest dość zróżnicowany. Najwięcej kontrowersji wywołuje kwestia prawomocności organów EWG do ingerowania w proces internacjonalizacji produkcji. W efekcie wiele postanowień Komisji w tej dziedzinie nie jest włączanych do ustawodawstw narodowych. Poza wydanymi już decyzjami, dotyczącymi unifikacji europejskiego prawa spółek, na opracowanie czeka obecnie 7 projektów rozporządzeń, obejmujących między innymi strukturę spółek, problemy prowadzenia rachunkowości i księgowości, przepływ informacji w korporacjach międzynarodowych oraz w dalszym ciągu fuzje przedsiębiorstw na płaszczyźnie międzynarodowej.

Wspólnorynkowe ustawodawstwo o spółkach ma do spełnienia dwa podstawowe cele: z jednej strony chodzi o zniesienie wszelkich przeszkód między państwami członkowskimi w przenoszeniu działalności z kraju do kraju, z drugiej zaś — o umożliwienie osiągnięcia przez przedsiębior-

stwa, głównie drogą łączenia kapitałów i sił produkcyjnych pochodzących z kilku krajów Wspólnoty, wielkości dostosowanej do dużego rynku europejskiego i do wymogów konkurencji międzynarodowej, zarówno we Wspólnym Rynku, jak i na rynku światowym. Stworzenie wspólnego rynku spółek jest więc problemem nie tylko technicznym, ale także ekonomicznym. Wspólnorynkowe ustawodawstwo o spółkach może stać się bowiem środkiem umożliwiającym realizację celów Wspólnoty, przede wszystkim harmonijnego rozwoju działalności ekonomicznej i właściwej alokacji zasobów między różne regiony i zastosowania. Jest ono także warunkiem pogłębienia międzynarodowej integracji gospodarczej. Jak dotychczas bowiem międzynarodowa koncentracja ekonomiczna, a więc jedna z dróg umiędzynarodowienia produkcji, dokonuje się w EWG z dużym udziałem firm spoza ugrupowania (według szacunków EWG około 20%), co zdaniem władz EWG jest czynnikiem dezintegrującym Wspólnotę.

