

JERZY JAKUBOWSKI

Z PROBLEMATYKI PRAWNEJ KAPITALISTYCZNYCH PRZEDSIĘBIORSTW MIĘDZYNARODOWYCH

1. PROCES INTERNACJONALIZACJI DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ WE WSPÓŁCZESNYM KAPITALIZMIE

Najbardziej bodaj charakterystycznym zjawiskiem we współczesnej gospodarce kapitalistycznej jest internacjonalizacja kapitału i — w konsekwencji — internacjonalizacja nie tylko wymiany, lecz i produkcji¹. I dawniej istniało zjawisko wywozu kapitału, nie miało ono jednak takich wymiarów i nie prowadziło do tak wyraźnego umiędzynarodowienia procesów wytwarzania.

Podstawą zjawiska internacjonalizacji produkcji jest rozwój wywozu kapitału prywatnego za granicę w postaci inwestycji bezpośrednich. Ta internacjonalizacja produkcji przybiera formę przedsiębiorstw „międzynarodowych”, nazywanych najrozmaiciej: korporacjami (spółkami) międzynarodowymi, wielonarodowymi, transnarodowymi, plurinarodowymi itd. Naukę interesują przyczyny tego zjawiska. Zasadniczym celem inwestowania za granicę przez wielkie spółki kapitalistyczne jest maksymalizacja zysków przez inwestowanie tam, gdzie można się spodziewać najwyższych dochodów. Rozwój przedsiębiorstw międzynarodowych jest jednak następstwem i innych przyczyn, całego splotu okoliczności. Okoliczności te zebrał A. Grochulski².

Przedsiębiorstwa „międzynarodowe” są korelatem procesu internacjonalizacji współczesnego życia gospodarczego. Produkcja umiędzynarodowiona rozumiana jako produkcja podlegająca zagranicznej kontroli lub decyzji i mierzona obrotem zagranicznych oddziałów i filii oraz przedsiębiorstw „międzynarodowych”, jest obecnie większa od całości, obrotów międzynarodowych, poza obrotami między krajami socjalistycz-

¹ A. Wasilkowski, *Międzynarodowa współpraca gospodarcza a stosunki własności*, Państwo i Prawo 2/1968, s. 261.

² A. Grochulski, *Korporacje międzynarodowe*, Warszawa 1963, s. 13 i nast.

nymi³. Internacjonalizacja produkcji osiąga ogromne rozmiary: już obecnie 19% całego dochodu narodowego krajów kapitalistycznych znajduje się w rękach przedsiębiorstw międzynarodowych⁴.

2. POJĘCIE PRZEDSIĘBIORSTWA MIĘDZYNARODOWEGO

Jeżeli chodzi o przedsiębiorstwa międzynarodowe, to jak już wspomniano, występuje znaczna chwiejność i różnorodność w zakresie terminologii i definicji. Używane są najrozmaitsze określenia: przedsiębiorstwo (korporacja, spółka, firma) międzynarodowe, wielonarodowe, transnarodowe, plurinarodowe, ponadnarodowe... Definicje są również bardzo różne. Zestawienie ich, choć niekompletne, zawiera aneks 2 do publikacji ONZ: *Multinational Corporations in World Development*⁵.

Według definicji tego opracowania ONZ „między narodowość” (wielonarodowość) przedsiębiorstwa oznacza, że „działalność spółki lub przedsiębiorstwa wciąga więcej niż jeden kraj. Pewne minimalne kryteria kwalifikujące są często stosowalne w odniesieniu do typu działalności lub znaczenia elementu zagranicznego w całej działalności. Działalność ta może odnosić się do udziałów, sprzedaży, produkcji, zatrudnienia lub zysków zagranicznych oddziałów i filii”⁶.

L. Jankowiak wyodrębnia dwie charakterystyczne cechy określające specyfikę przedsiębiorstwa międzynarodowego. Według tego autora przedsiębiorstwo międzynarodowe :

- 1) dokonuje bezpośrednich inwestycji za granicą,
- 2) planuje swoją działalność produkcyjną w perspektywie międzynarodowej⁷.

Jak więc widzimy, istnieje tendencja do szerokiego definiowania pojęcia przedsiębiorstwa międzynarodowego⁸. Większość definicji obejmuje

³ *Multinational Corporation in World Development*, dok. ST/ECA/190, New York 1973, s. 2 (wyd. ONZ).

⁴ A. Grochulski, op. cit., s. 192.

⁵ Dok. ST/ECA/190, New York 1973, s. 118-121. Por. też: G. Wujek, *Spór wokół pojęcia „przedsiębiorstwo wielonarodowe”, Państwo i Prawo* 7/1977 s. 105-112 i L. Pereznieto Castro, *Notes destinées à l'étude juridique de l'expression "société multinationale"*, referat na II Kongres prawa prywatnego (Rzym 9-15 IX 1976).

⁶ *Ibidem*, s. 4.

⁷ L. Jankowiak, *Przedsiębiorstwa wielonarodowe i ich wpływ na gospodarkę światową*, Warszawa 1973, s. 62. Por. też: C. M. Schmitthoff, *Multi-National Companies*, *Journal of Business Law* 3/1970, s. 177 i nast.

⁸ Podobnie szeroko ujmuje się pojęcie międzynarodowego kartelu, por. G. Heidemann, *Zur Anwendung nationalen Kartellrechts auf internationale Kartelle*, Hamburg 1962, s. 21; L. Żurawicki (*Polipy*, *Polityka* 31/73 z 4 VIII 1973 r.) uważa, że o uznaniu danej spółki kapitalistycznej za przedsiębiorstwo międzynarodowe decyduje stopień, w jakim rozdziela ona swą działalność między rynek krajowy

nie tylko przedsiębiorstwa międzynarodowe w zakresie składu kapitału i — ewentualnie — kadry kierowniczej, ale i przedsiębiorstwa, których kapitał jest wprawdzie „jednokrajowy”, z tym, że swoim zasięgiem działania produkcyjnego obejmują wiele krajów (np. wielkie korporacje amerykańskie). Warunkiem koniecznym uznania określonego przedsiębiorstwa za międzynarodowe powinno być jednak, (moim zdaniem, przynajmniej posiadanie za granicą filii i (lub choćby) oddziałów, prowadzących działalność produkcyjną⁹. Określenie podstawy odróżniania przedsiębiorstw międzynarodowych od przedsiębiorstw, których za międzynarodowe nie uznamy, nie jest łatwe. Ogólnie rzecz biorąc, możliwe są dwa podejścia do tego problemu: podejście ekonomiczno-polityczne i podejście prawnicze¹⁰.

Z punktu widzenia ekonomiczno-politycznego rozstrzygające są czynniki wymienione wyżej, ujmując najszerszej to, że „działalność spółki lub przedsiębiorstwa wciąga więcej niż jeden kraj”¹¹. Nie wystarczy to dla uznania przedsiębiorstwa za międzynarodowe z punktu widzenia prawnego; tu międzynarodowa musi być przynależność osoby prawnej i jej statut osobowy¹². Dzieje się tak dlatego, że przedsiębiorstwa „międzynarodowe” zostały utworzone nie w drodze aktów międzynarodowych, lecz są podporządkowane różnym prawom krajowym, przy czym — najczęściej — poszczególne ogniwa jednego przedsiębiorstwa międzynarodowego podlegają różnym prawom. Zwykle odbywa się to w ten sposób, że wielka spółka amerykańska, brytyjska itp. tworzy w innych krajach oddziały i filie bazując na prawie miejscowym. W sensie prawnym mamy podmioty należące do różnych krajów, lecz składają się one na organizm gospodarczy o charakterze międzynarodowym. Powstaje w ten sposób rozdźwięk między międzynarodowym charakterem tego organizmu a podporządkowaniem jego poszczególnych części równym krajowym systemom prawnym. Na tę sprzeczność zwrócił uwagę B. Goldman. Pisał on, że „struktura materialna” takich przedsiębiorstw jest międzynarodowa, a „szata prawna” — krajowa¹³.

i zagranicę. W razie gdy działa ona raczej na rynku światowym, jest przedsiębiorstwem międzynarodowym.

⁹ Szeroką i wnikliwą analizę tego problemu przeprowadza G. Wujek, Reglamentacja prawna tworzenia i funkcjonowania przedsiębiorstw wielonarodowych (na przykładzie wysokorozwiniętych państw kapitalistycznych), praca doktorska w maszynopisie, Warszawa 1978, s. 14 i nast. (w druku).

¹⁰ J. Jakubowski, *Przedsiębiorstwa międzynarodowe. Pojęcie i klasyfikacja*, Państwo i Prawo nr 7, 1968, s. 114.

¹¹ *Multinational Corporations ...*, s. 4.

¹² Bliżej na ten temat J. Jakubowski, *Przedsiębiorstwa międzynarodowe...*, s. 115 i nast. W pracy tej są wymienione przedsiębiorstwa międzynarodowe w znaczeniu prawnym.

¹³ B. Goldman, *Le droit des sociétés internationales*, Journal du Droit International (Clunet) 2/1963, s. 320.

Pojęcie przedsiębiorstwa międzynarodowego w znaczeniu prawnym jest więc pojęciem węższym od pojęcia przedsiębiorstwa międzynarodowego w znaczeniu ekonomicznym i politycznym. Można powiedzieć, że każde przedsiębiorstwo międzynarodowe w znaczeniu prawnym jest zarazem przedsiębiorstwem międzynarodowym w znaczeniu ekonomicznym i politycznym, ale nie każde przedsiębiorstwo międzynarodowe w znaczeniu ekonomicznym i politycznym jest przedsiębiorstwem międzynarodowym w znaczeniu prawnym¹⁴.

Używać tu będziemy terminu „przedsiębiorstwo międzynarodowe”. Składa się on z dwóch elementów: rzeczownika „przedsiębiorstwo” i przymiotnika „międzynarodowe”. Słowo przedsiębiorstwo wydaje mi się najwłaściwsze z dwóch względów:

1) oznacza jednostkę powołaną do prowadzenia działalności gospodarczej, a taką właśnie działalność prowadzą przedsiębiorstwa międzynarodowe,

2) nie oznacza koniecznie spółki (w anglo-amerykańskiej terminologii korporacji), bo są przecież przedsiębiorstwa międzynarodowe nie będące osobami prawnymi (koncerny międzynarodowe), a jeżeli są już osobami prawnymi, to nie muszą być spółkami (np. państwowe przedsiębiorstwa typu socjalistycznego).

Słowo „międzynarodowe” oddaje lepiej niż inne podobne przymiotniki (transnarodowe, wielonarodowe, plurinarodowe, ponadnarodowe) istotę sprawy. Przymiotnik „międzynarodowy” ma bowiem szeroki zakres znaczeniowy, obejmujący zarówno pojęcie czegoś co jest wspólne dla wielu narodów (krajów), a więc tego co jest wielonarodowe (plurinarodowe), jak i tego, co wprawdzie nie jest wspólne, ale w jakiś sposób wykracza poza granicę jednego państwa (jest więc transnarodowe). W ten sposób odzwierciedla on istotę rzeczy, bo są zarówno przedsiębiorstwa wielonarodowe, w których kapitał i kadra kierownicza są z różnych krajów, jak i przedsiębiorstwa transnarodowe, tzn. takie, które — będąc „jednokrajowymi” w zakresie kapitału i kadry kierowniczej — mają transnarodowy zasięg w zakresie działalności produkcyjnej lub usługowej. Z tych względów wolę traktować terminy „przedsiębiorstwo wielonarodowe” i „przedsiębiorstwo transnarodowe” jako typy przedsiębiorstw międzynarodowych. Nie wydaje mi się natomiast Właściwy termin „przedsiębiorstwo ponadnarodowe”, bo twierdzenie, że są takie przedsiębiorstwa, nie jest — jak wykazała historia ostatnich lat, zwłaszcza w związku z konfliktem naftowym — oparte na faktach.

¹⁴ J. Jakubowski, *Le droit applicable aux entreprises multinationales*, w: *Rapports polonais présentés au Neuvième Congrès international de droit comparé*, Wrocław—Warszawa—Kraków—Gdańsk 1974, s. 75 - 76.

3. KAPITALISTYCZNE PRZEDSIĘBIORSTWA MIĘDZYNARODOWE A PRAWO

W przeciwieństwie do literatury ekonomicznej i politologicznej literatura prawnicza na temat przedsiębiorstw międzynarodowych jest stosunkowo uboga. Przyczyny tego stanu rzeczy usiłuję wytłumaczyć P. A. Lalive. Zwraca on uwagę na względną nowość zjawiska przedsiębiorstw międzynarodowych, na jego trudność w perspektywie prawniczej, jego kompleksowość, na strukturę prawa, a także na swoisty konserwatyzm prawników¹⁵. Ostatecznie jednak — jak się wyraził B. Goldman¹⁶ — przedsiębiorstwa międzynarodowe przeszły z dziedziny faktów do dziedziny prawa.

W rozdziale poprzednim stwierdziliśmy, że dla uznania określonego przedsiębiorstwa za przedsiębiorstwo międzynarodowe w znaczeniu prawnym trzeba, aby nie miało ono przynależności państwowej jednego państwa i aby jego status osobowy nie był regulowany przez system prawny tego jednego państwa. Jak pisze J. P. Calon, „przedsiębiorstwo przestaje być przedsiębiorstwem krajowym, gdy nie opiera się na kompetencji jednego prawa krajowego”¹⁷. Przedsiębiorstw międzynarodowych w takim ujęciu nie jest wiele. Jeżeli chodzi o świat kapitalistyczny przytacza się przede wszystkim spółki SAS, Eurofimę i Eurochemie¹⁸. Pozostałe przedsiębiorstwa międzynarodowe nie są międzynarodowym w znaczeniu prawnym, lecz są międzynarodowymi w znaczeniu jedynie ekonomiczno-politycznym.

Problemy ekonomiczne, polityczne i społeczne związane z przedsiębiorstwami międzynarodowymi rzutują na problematykę prawną tych przedsiębiorstw, problematykę, która jest wielopłaszczyznowa. Największe znaczenie ma regulacja w dziedzinie tak zwanego prawa publicznego, w szczególności prawa administracyjnego i finansowego. W dziedzinie prawa publicznego istnieją dla państwa największe możliwości rozciągnięcia należytej kontroli nad działającymi na jego obszarze przedsiębiorstwami międzynarodowymi.

¹⁵ P. A. Lalive, *Les entreprises multinationales. Quelques aspects juridiques*, w: *Le droit international demain. International Law Tomorrow*, Nauchâtel 1974, s. 24.

¹⁶ B. Goldman, op. cit., s. 320.

¹⁷ J. P. Calon, *La société internationale, Eléments d'une théorie générale*, Journal du Droit International (Clunet) 3/1961, s. 702. Na międzynarodowy charakter statusu prawnego kładzie nacisk G. Marty, *Les sociétés internationales*, Rabeis Zeitschrift für ausländisches und internationales Privatrecht 1/1962, s. 88.

¹⁸ O tych spółkach zob. bliżej J. Jakubowski, *Przedsiębiorstwa międzynarodowe*, s. 120 - 121. Niektórzy wymieniają także kilka innych przedsiębiorstw, zob. J. Bärmann, *Supranationale Aktiengesellschaften*, Archiv für die civilistische Praxis 2-3/1957, s. 157 i nast.; P. Lepaulle, *Betrachtungen über die internationalen Gesellschaften*, Archiv für die civilistische Praxis 2/1960, s. 134 i nast.; B. Goldman, op. cit., s. 328 i nast.; C. M. Schmitthoff, *Multi-National Companies*, s. 178,

Dla rozwiązania wielu zagadnień prawnych związanych z przedsiębiorstwami międzynarodowymi istotne znaczenie ma określenie przynależności państwowej takiej organizacji¹⁹. Jest to problem analogiczny do zagadnienia obywatelstwa osób fizycznych, a więc problem wykraczający poza problematykę statusu osobowego osób prawnych, wchodzącą w skład prawa międzynarodowego prywatnego. Jest to zagadnienie do pewnego stopnia przedwstępne, ponieważ ustalenie przynależności państwowej przedsiębiorstw (międzynarodowych stanowi punkt wyjścia dla takiego czy innego ich traktowania przez dane państwo. Zagadnienie przynależności państwowej osób prawnych jest w nauce problemem bardzo kontrowersyjnym. Moim zdaniem, jest to jednak problem rzeczywisty i ważny²⁰.

Różne bywają sposoby ustalania przynależności państwowej osób prawnych. Jednym ze sposobów jest uznanie danej osoby prawnej za przynależną do państwa, według prawa którego została ona utworzona (teoria utworzenia lub inkorporacji). Inną teorią jest teoria siedziby statutowej, a jeszcze inną — w swoich praktycznych skutkach — teoria siedziby rzeczywistej. Stosuje się też teorię kontroli, która pozwala uznać danemu państwu za osobę zagraniczną osobę prawną utworzoną według jego prawa lub mającą siedzibę statutową lub rzeczywistą w tymże państwie. Wydaje się, że dla rozciągnięcia przez państwa należytej kontroli nad spółkami i przedsiębiorstwami międzynarodowymi najwłaściwsze jest przyjęcie teorii siedziby rzeczywistej. W pewnych jednak sytuacjach trzeba sięgać do teorii kontroli, pozwalającej uznać określoną spółkę za osobę zagraniczną, choćby wszystkie elementy prawne wskazywały na to, że jest to osoba krajowa i tym samym zastosować do niej restrykcje, którym poddane są zagraniczne osoby prawne.

Od zagadnienia przynależności państwowej przedsiębiorstw międzynarodowych należy odróżnić problem ich statutu osobowego, mieszczący się w pełni w granicach prawa międzynarodowego prywatnego. W zakresie problematyki statutu osobowego możemy w prawie międzynarodowym prywatnym poszczególnych państw oraz w doktrynie zaobserwować stosowanie trzech rozwiązań. Jednym z nich jest tak zwana teoria utworzenia lub inkorporacji, zgodnie z którą do problemów statusu osobowego osób prawnych zastosowanie znajduje prawo tego państwa, według którego osoba prawna została utworzona. Innym rozwiązaniem jest stosowanie prawa państwa, w którym osoba prawna ma siedzibę statu-

¹⁹ O pojęciu przynależności państwowej osób prawnych por. m. in. W. Ludwiczak, *Przynależność osób prawnych w świetle prawa prywatnego międzynarodowego*, Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny 3/1969, s. 125-135 i J. Jakubowski, *Przedsiębiorstwa międzynarodowe*, s. 115 i nast. O przynależności państwowej przedsiębiorstw międzynarodowych por. H. Kronstein; *The Nationality of International Enterprises*, Columbia Law Review 7/1952.

²⁰ Bliżej o tym piszę w pracy *Przedsiębiorstwa międzynarodowe*, s. 115 i nast.

ową, bez względu na siedzibę rzeczywistą. I wreszcie stosuje się prawo państwa, w którym ma ona faktycznie swoją siedzibę²¹.

We współczesnej literaturze prawa międzynarodowego prywatnego toczy się dyskusja nad najodpowiedniejszym ujęciem statutu osobowego. Ścierają się ze sobą dwa skrajne kierunki: koncepcja siedziby i koncepcja utworzenia. Możliwa jest również kombinacja teorii siedziby i teorii utworzenia. Spotykamy ją w dwu dokumentach międzynarodowych: w konwencji o uznawaniu osobowości prawnej zagranicznych spółek, stowarzyszeń i fundacji z 1956 T., opracowanej w ramach Haskiej Konferencji Prawa Prywatnego Międzynarodowego i w rezolucji Instytutu Prawa Międzynarodowego, podjętej na sesji warszawskiej w 1965 r.

Przyjrząwszy się bliżej kontrowersji w sprawie statutu osobowego: prawo siedziby tezy prawo utworzenia, dochodzi się do wniosku, że nie tyle chodzi tu o to, czy ma być właściwe prawo siedziby, czy prawo utworzenia, ile o problem dopuszczalności tworzenia osób prawnych według prawa państwa, w którym nie ma mieścić się siedziba danej osoby prawnej ani się w nim nie mieści. Toteż niekiedy wyraża się pogląd, że prawo utworzenia nie powinno być stosowane (wtedy, gdy osoba prawna ma siedzibę w innym państwie niż państwo, według którego prawa została utworzona i gdy ponadto brak związku między nią a prawem utworzenia²²). Tego rodzaju podejście do zagadnienia wskazuje wyraźnie, że za punkt krytyczny problemu uważa się kwestię dopuszczalności tworzenia osób prawnych według prawa państwa, które nie ma związku z daną osobą prawną, czyli dopuszczenie swoistego wyboru prawa, które ma rządzić statusem osobowym tej osoby.

Zagadnienie prawa właściwego kształtuje się różnie w zależności od formy, w jakiej występuje w danym państwie przedsiębiorstwo międzynarodowe. W wypadku spółek mieszanych z udziałem kapitału miejscowego oraz mających osobowość prawną oddziałów i filii spółek zagranicznych mamy do czynienia z problematyką prawa właściwego w postaci zagadnienia statutu osobowego. W wypadku koncernów międzynarodowych, które nie mają osobowości prawnej, ale — w przeciwieństwie do karteli międzynarodowych — są już nowymi organizmami gospodarczymi, choć nie prawnymi, nie ma problemu statutu osobowego jako całości, chodzić może tylko o prawo właściwe w odniesieniu do umowy, powołu-

²¹ O różnych teoriach w tym zakresie zob. m. in.: K. Przybyłowski, *Prawo prywatne międzynarodowe. Część ogólna*, Lwów 1935, s. 125 i nast.; W. Ludwiczak, *Międzynarodowe prawo prywatne*, wyd. 2, Warszawa 1971, s. 123 i nast.; tenże, *Przynależność...*, s. 125-135; B. Wałaszek, M. Sośniak, *Zarys prawa międzynarodowego prywatnego*, wyd. 2, Warszawa 1973, s. 74 - 78; J. Jakubowski; *Osoby prawne w polskim prawie prywatnym międzynarodowym*, Państwo i Prawo 1969, z. 8 - 9, s. 268 - 279.

²² Por. materiały warszawskiej sesji Instytutu Prawa Międzynarodowego z 1965 r.

jącej koncern do życia (Unternehmensverbindungsvertrag, contrat d'entreprise). Znajdowałyby tu więc zastosowanie zasady prawa międzynarodowego prywatnego dotyczące umów. Natomiast do spółek powiązanych w koncern stosuje się zasady odnoszące się do statusu personalnego osób prawnych²³.

W zakresie przynależności państwowej mamy „rozcłonkowanie” przedsiębiorstwa międzynarodowego na ogniwa podległe zwierzchnictwu różnych państw. Analogiczną „decentralizację” obserwujemy w zakresie statusu osobowego w odniesieniu do poszczególnych krajowych systemów prawnych. Poszczególne ogniwa przedsiębiorstwa międzynarodowego są z punktu widzenia prawnego „jednokrajowe”²⁴.

W ten sposób istnieje rozdział między ekonomiczną istotą przedsiębiorstwa międzynarodowego a jego sytuacją (prawną). Należy podkreślić, że ten stan rzeczy dopóty nie przeszkadza przedsiębiorstwom międzynarodowym, dopóki polityka i prawo poszczególnych państw, w których znajdują się jego ogniwa, nie stanowią hamulca dla ich ekspansji. Na odwrót, ta mozaika prawna, w jakiej przychodzi im tworzyć oddziały i filie oraz działać, ułatwia im penetrację. Na to zjawisko zwraca uwagę nauka prawa. I tak, powoływany już wyżej P. A. Lalive pisze, że wiele przedsiębiorstw międzynarodowych nie tylko przystosowuje się do tej mozaiki prawnej, ale ciągnie z tego poważne korzyści²⁵. Nie chodzi tylko o poszukiwanie „rajów podatkowych” (paradis fiscaux), czy „bander grzecznościowych” (pavillons de complaisance); w prawie handlowym, bankowym i giełdowym głośne skandale ujawniły szerokie możliwości, kryjące się w tej mozaice²⁶. Niepokój związany z działalnością przedsiębiorstw międzynarodowych ma swoje źródło między innymi w dość rozpowszechnionym poglądzie, że przedsiębiorstwo takie stanowi swego rodzaju „enklawę prawną”, ciało obce, którego głowa, to znaczy ośrodek decyzyjny, znajduje się za granicą i to poza możliwością osiągnięcia go²⁷. Autor przytacza ciekawe tego przykłady z terenu Szwajcarii.

Związane z przedsiębiorstwami międzynarodowymi problemy polityczne, ekonomiczne i społeczne powodują, że są one przedmiotem zainteresowania państw i organizacji międzynarodowych. Szczególnie istotne

²³ O prawie rządzącym umowami kartelowymi por. H. Kronstein, *Das Recht der internationalen Kartelle*, West-Berlin 1967, s. 29 i nast. Autor stwierdza, że umowy takie poddaje się zazwyczaj prawu najbardziej liberalnemu wobec zjawiska kartelizacji. Podobnie czyni się w zakresie jurysdykcji, korzystając z dopuszczalności wyboru sądu właściwego; umowy kartelowe przewidują zazwyczaj arbitraż ad hoc, i to z preferencją dla „amiable composition”.

²⁴ Formy prawne tego „rozcłonkowania” przedstawia obszernie i interesująco G. Wujek, *Formy działalności korporacji międzynarodowych*, Sprawy Międzynarodowe 6/1975, s. 134 - 140.

²⁵ P. A. Lalive, op. cit., s. 32.

²⁶ Ibidem.

²⁷ Ibidem, s. 33.

było utworzenie w 1974 r. Komisji Spółek Transnarodowych ONZ (UN Commission of Transnational Corporations). Problematyką z zakresu tak zwanego prawa prywatnego, związaną z istnieniem i działalnością przedsiębiorstw międzynarodowych, zajmuje się Komisja Międzynarodowego Prawa Handlowego ONZ (UNCITRAL). Komisja Spółek Transnarodowych przystąpiła do opracowania tzw. „kodeksu postępowania” (code of conduct) spółek międzynarodowych, który — choć pozbawiony mocy normatywnej — miałby określać zasady, którymi w swej działalności globalnej winny się kierować takie spółki, aby nie powodować zastrzeżeń rządów i narodów, na terytoriach których one działają.

4. KONCEPCJA SPÓŁKI EUROPEJSKIEJ

Jak wspomniałem, przedsiębiorstw (międzynarodowych w znaczeniu prawnym jest w świecie kapitalistycznym (jak zresztą i w ramach RWPG) niewiele. Można wymienić: SAS, Eurofimę, Eurochemic i kilka (najwyżej kilkanaście) innych przedsiębiorstw tego rodzaju. Gdyby wprowadzono w życie koncepcję tak zwanej spółki europejskiej (societas europea) powstałoby ich dużo więcej. Procesy integracyjne w prawie o spółkach krajów EWG nie wyrażają się wyłącznie w zbliżeniu tego prawa za pomocą dyrektyw Rady Wspólnot. Zamierza się ponadto stworzyć nową formę spółki, która wyrażałaby osiągnięty już poziom integracji i sprzyjałaby postępowi procesów integracyjnych w przyszłości. Nie byłaby to już spółka o przynależności państwowej któregoś z państw członkowskich, lecz spółka „europejska”, przynależna do Wspólnoty jako całości.

We wrześniu 1966 r. komitet stałych przedstawicieli rządów państw EWG powołał grupę roboczą, której przewodnictwo powierzono P. Sandersowi, a której zadaniem miało być zbadanie celowości nowej formy spółki. W opracowaniu, złożonym w kwietniu 1967 r., grupa ta wypowiedziała się jednomyślnie i zdecydowanie za stworzeniem formy spółki europejskiej. Na bazie projektu Sanderisa przygotowano następnie projekt aktu normatywnego, który stał się punktem wyjścia dla przyjętego przez Komisję EWG projektu rozporządzenia Rady, dotyczącego statutu europejskich spółek akcyjnych (Proposition d'un règlement du Conseil portant statut des sociétés anonymes européennes). Projekt ten, ogłoszony w specjalnym dodatku do Biuletynu Wspólnot Europejskich²⁸, został uchwalony przez Komisję w dniu 24 czerwca 1970 r. i przedłożony Radzie w dniu 30 czerwca tegoż roku²⁹.

²⁸ Bulletin des Communautés Européennes 1970, s. 8.

²⁹ Statut załączony do projektu rozporządzenia ma być aktem normatywnym o charakterze ogólnym i wzorcowym; poza tym każda spółka europejska ma mieć własny statut oparty na statucie wzorcowym. Rozróżnienie to znalazło wyraz

Projekt Statutu z 1970 r. był następnie przedmiotem szerszej dyskusji³⁰. Po uwzględnieniu wyników tej dyskusji, w tym także faktu przystąpienia do EWG nowych państw, zwłaszcza krajów Common Law, opracowano nowy projekt, który został przedłożony przez Komisję Radzie Wspólnot w dniu 13 maja 1975 r.³¹ Komisja wyraziła przy tym życzenie, aby — ze względu na powiązanie tego problemu z perspektywą stworzenia unii gospodarczej — propozycja została przyjęta do końca 1976 r.³² Dotychczas jednak nie została przyjęta.

Projekt Statutu jest aktem bardzo obszernym. Obszerna preambuła zawiera prezentację celu aktu. Najważniejsze w niej jest stwierdzenie, że stworzenia typu spółki europejskiej wymaga restrukturalizacja w wymiarze Wspólnoty czynników produkcji i handlu oraz reorganizacja działalności spółek na posiedzenie Wspólnoty. Projekt Statutu jest rozporządzeniem (règlement) w rozumieniu art. 235 traktatu rzymskiego. Charakter prawny Statutu jest określony również w art. 284 projektu: „Niniejsze rozporządzenie jest obligatoryjne we wszystkich jego częściach składowych i znajduje bezpośrednie zastosowanie w każdym z Państw członkowskich. Wejdzie ono w życie dwanaście miesięcy po ogłoszeniu w Dzienniku Urzędowym Wspólnot Europejskich”.

Charakter prawny rozporządzenia (règlement) różni się zatem od charakteru prawnego dyrektywy, która nie ma bezpośredniej mocy obowiązującej w państwach członkowskich, lecz stanowi polecenie dostosowania przez państwa członkowskie swego prawa wewnętrznego (do wytycznych³³. Decyzja Komisji, aby nadać Statutowi formę rozporządzenia Rady została przyjęta z pewnym zaskoczeniem³⁴, w literaturze bowiem najczęściej postulowano formę konwencji³⁵. Została ona jednak zaakceptowana ze względu na rozszerzenie możliwości wykorzystania rozporzą-

w przyjętej terminologii francuskiej: „Statut” (statut wzorcowy) i „statuts” (statut poszczególnej spółki). W niniejszej pracy na oznaczenie pierwszego będziemy używali słowa statut, pisanego dużą literą.

³⁰ Por. i in.: *Huitième Rapport général sur l'activité des Communautés européennes 1974*, Bruxelles—Luxembourg 1975, s. 84.

³¹ Tekst projektu ogłoszono w załączniku 4/75 do Bulletin des Communautés Européennes.

³² *Neuvième Rapport général sur l'activité des Communautés européennes 1975*, Bruxelles—Luxembourg 1976, s. 79.

³³ Por. J. Rajski, *Ujednolicenie tak zwanego prawa prywatnego w ramach EWG*, *Studia Prawnicze*, z. 17, 1967, s. 167.

³⁴ A. Bülow, *Bericht über die Entwicklung des Gemeinschaftsrechts*, *Europarecht*, 1970, s. 282 i 288; J. Wolff, *Europäische Aktiengesellschaft*, *Die Aktiengesellschaft*, 1970, s. 247; W. F. Bayer, op. cit., s. 215.

³⁵ M. Wang, *Die Europäische Aktiengesellschaft in der EWG*, Fryburg w Szw. 1964, s. 73 i nast.; 149 i nast.; E. von Caemmerer, „*Europäische Aktiengesellschaft*” und *Angleichung des Gesellschaftsrechts in der EWG*, w: *Das Unternehmen in der Rechtsordnung*. Festschrift für H. Kronstein, 1967, s. 172 i 187; H. C. Fieker, *A Project for a European Corporation*, *Journal of Business Law* 1970, z. 2, s. 156 i 163.

deń w rozwoju prawa wspólnego EWG (droit communautaire, community law, Gemeinschaftsrecht, diritto comunitario)³⁶.

Projekt Statutu jest oparty na założeniu, że prawo o spółkach europejskich nie zastępuje prawa o spółkach krajów członkowskich, lecz obowiązuje równolegle i niezależnie od nich. W myśl art. 1 spółka europejska jest spółką akcyjną zarówno w świetle Statutu, jak i w świetle praw krajowych. Ma osobowość prawną, jest spółką handlową, co pociąga za sobą skutki w dziedzinie stosowania prawa materialnego, właściwości sądów i prawa upadłościowego. Zrównanie spółki europejskiej ze spółkami akcyjnymi prawa krajowego daje jej prawo do prowadzenia działalności gospodarczej, do ubiegania się o (kredyt, emisji papierów wartościowych i wprowadzenia ich do obrotu giełdowego itp. Z drugiej jednak strony projekt Statutu nie przyznaje spółce europejskiej żadnych przywilejów. Przedsiębiorstwa utworzone w formie spółki europejskiej mają podlegać tym samym zasadom i przepisom dotyczącym konkurencji, co przedsiębiorstwa utworzone zgodnie z prawem krajowym³⁷.

W myśl art. 2 ust. 1 spółki akcyjne, utworzone według prawa państwa członkowskiego, mogą utworzyć spółkę europejską przez fuzję lub stworzenie spółki holdingowej, jeżeli co najmniej dwie z nich podlegają różnym prawom krajowym. Możliwe też jest stworzenie takiej spółki w postaci wspólnej filii przez spółki inne niż akcyjne, mające osobowość prawną, przez spółdzielnie, a nawet przez inne osoby prawne (prawa prywatnego lub publicznego), imające za przedmiot działania działalność gospodarczą (art. 2 ust. 2). Spółka lub inna osoba prawna, uczestnicząca w utworzeniu spółki europejskiej, musi być uznana, w świetle konwencji EWG z 29 lutego 1968 r. o wzajemnym uznawaniu spółek i osób prawnych, w państwach członkowskich, których prawo jest właściwe, do jednej ze spółek lub osób prawnych uczestniczących w utworzeniu spółki europejskiej (art. 2 ust. 3). Zgodnie z art. 3 w procesie tworzenia spółki europejskiej, o którym mowa w art. 2, mogą wziąć udział spółki europejskie. Spółka europejska może ponadto utworzyć filię w formie spółki europejskiej.

Przepisy art. 2 i 3 (rozstrzygnęły więc kontrowersyjny problem dopuszczalności udziału w tworzeniu spółek europejskich organizacji spoza EWG; taki udział jest wykluczony³⁸. Przyjęte rozwiązanie wyklucza też

³⁶ W. F. Bayer, *Die Europäische Aktiengesellschaft und die Entwicklung des europäischen Gesellschaftsrechts*, *Rabels Zeitschrift für ausländisches und internationales Privatrecht* 1971, z. 2, s. 215.

³⁷ O pozycji prawnej spółki europejskiej w krajach, nie należących do EWG, pisze S. Savignac, *Problèmes particuliers soulevés par la création d'une société commerciale de type européen*, *Il Diritto negli Scambi Internazionali* 1966, z. 1 - 2, s. 24 - 25.

³⁸ Jest to zbieżne z propozycjami delegacji RFN, por. Gessler, *Grundfragen der europäischen Handelsgesellschaft*, *Betriebsberater*, 10 TV 1967, s. 383 - 384.

Autorzy amerykańscy — wyrażając interesy kół gospodarczych swego kraju — wy-

możliwość tworzenia spółki europejskiej z kapitałów pochodzących tylko z jednego kraju członkowskiego. Ograniczenie tworzenia spółek europejskich do powiązań kapitałowych między różnymi krajami EWG pozwala W. F. Bayerowi przyjąć, że w pierwszej fazie może powstać co najwyżej kilkadziesiąt takich spółek³⁹. Minimum wymaganego kapitału zakładowego nie jest zbyt wysokie (250 000 europejskich jednostek rozliczeniowych w wypadku holdingu, 100 000 takich jednostek w wypadku wspólnej filii, 100 000 jednostek w wypadku filii utworzonej przez spółkę europejską — art. 5)⁴⁰. Siedziba spółki europejskiej określana jest w jej statucie⁴¹, nie może ona jednak znajdować się poza obszarem EWG. Spółka taka może mieć kilka siedzib (art. 5 projektu Statutu).

Dla określenia reżimu prawnego spółek europejskich wielkie znaczenie mają postanowienia ant. 7 projektu Statutu. Sprawy uregulowane w Statucie, w tym także te, które nie zostały w nim unormowane wyraźnie, są wyłączone spod zastosowania prawa krajowego państw członkowskich. W braku w Statucie wyraźnego przepisu, będą rozstrzygane stosownie do ogólnych zasad, leżących u jego podstawy⁴², a w razie niemożności rozstrzygnięcia ich w ten sposób — na podstawie ogólnych zasad, wspólnych prawom krajowym państw członkowskich. Kompetencje interpretacyjne w wypadku rozporządzeń (règlements) Rady Wspólnot Europejskich przysługują — zgodnie z art. 177 traktatu rzymskiego — Sądowi Wspólnot. Natomiast prawo krajowe obowiązuje w sprawach nie objętych Statutem, przy czym projekt Statutu nie zawiera ujednoczonej normy kolizyjnej która wskazywałaby, który system prawny jest wówczas właściwy (art. 7 ust. 2).

Szczególnego podkreślenia wymaga fakt, że art. 8 projektu Statutu przewiduje stworzenie europejskiego rejestru handlowego, w którym byłyby wpisywane spółki europejskie. Rejestr ten ma być prowadzony przez Sąd Wspólnot Europejskich. Niezależnie od rejestru centralnego

stępowali szczególnie zdecydowanie na rzecz dopuszczenia do tworzenia spółek europejskich kapitału spoza Wspólnoty. Por. np. S. J. Rubin, *The International Firm and the National Jurisdiction*, w: *The International Corporation, A Symposium*, red. C. P. Kindleberger, Cambridge (USA) — London 1970, s. 199.

³⁹ W. P. Bayer, op. cit. s. 218.

⁴⁰ Jedna jednostka równa się jednemu dolarowi USA.

⁴¹ Projekt Statutu nie przyjmuje więc koncepcji siedziby rzeczywistej, lecz koncepcję siedziby statutowej. W dziedzinie prawa finansowego miarodajna jest jednak siedziba rzeczywista — art. 276.

⁴² Zasadę tę przyjęto z art. 17 haskiej ustawy jednolitej dotyczącej międzynarodowej sprzedaży towarów z 1964 r., por. J. Jakubowski, *Prawo jednolite w międzynarodowym obrocie gospodarczym. Problemy stosowania*, Warszawa 1972, s. 145 i nast. W komentarzu do projektu Statutu zaznacza się, że gdy mowa o zasadach ogólnych, to ma się m.in. na myśli cele i zasady traktatu rzymskiego z 25 marca 1957 r., który powołał EWG do życia, a w szczególności zawarte w tym traktacie zasady zabraniające dyskryminacji w zależności od przynależności państwowej, a także zasady swobodnego obiegu osób, usług i kapitału.

w każdym państwie członkowskim miałby być prowadzony aneks tego rejestru; przy czym jednak w razie rozbieżności pierwszeństwo miałby zapis w rejestrze europejskim. Rejestr i jego aneksy mają być publiczne..

Wszelkie publikacje dotyczące spółki europejskiej mają być ogłaszane w Dzienniku Urzędowym EWG (Journal Officiel des Communautés Européennes) oraz w biuletynach urzędowych publikacji dotyczących, spółek akcyjnych państwa członkowskiego, w którym spółka europejska ma siedzibę (art. 9).

Spółki europejskie mają (być tworzone systemem normatywnym póki nadzorem Sądu EWG (art. 11 i 17). W ten sposób ma być zapewnione jednolite stosowanie Statutu. Spółki europejskie uzyskiwałyby osobowość prawną z chwilą publikacji wpisu w Dzienniku Urzędowym EWG (art. 19).

PROBLEMES JURIDIQUES DES ENTREPRISES CAPITALISTES INTERNATIONALES

R é s u m é

Dans le premier chapitre l'auteur présente le problème de l'internationalisation de l'activité économique dans le système capitaliste contemporain.

Le sujet du chapitre suivant est de définir l'entreprise internationale. Ils existent deux approches possibles de ce problème: l'approche économique et politique ainsi que l'approche juridique. Au sens juridique la notion de l'entreprise-internationale est plus étroite qu'elle ne l'est au sens économique et politique. L'activité internationale n'est pas une condition suffisante, une autre, celle de la différence dans le statut personnel est exigée également.

Dans le troisième chapitre on étudie la question: les entreprises capitalistes internationales et la loi.

Le quatrième chapitre, enfin, présente les tendances de la Communauté économique européenne à créer une réglementation juridique qui rendrait possible la fondation "des entreprises européennes" (c'est-à-dire des sociétés européennes) entreprises internationales au sens juridique.