

ZDZISŁAW BRODECKI

## KONCERN MORSKI W POLSKIEJ PERSPEKTYWIE

### 1. OBOWIĄZEK RESPEKTOWANIA *ACQUIS COMMUNAUTAIRE*

Przed opracowaniem podstawowych założeń polityki morskiej państwa należy poznać politykę Wspólnoty Europejskiej, albowiem istnieje konieczność uznania *acquis communautaire* za część składową krajowego porządku prawnego. Obowiązek respektowania *acquis communautaire* wynika wprost z Układu Europejskiego o stowarzyszeniu między RP a Wspólnotami Europejskimi i ich państwami członkowskimi sporządzonego w Brukseli dnia 16 grudnia 1991 r. (Dz.U. z dnia 27 stycznia 1994 r., nr 11, poz. 38; z późn. zm.). Strony uznały, że istotnym warunkiem wstępnym integracji gospodarczej Polski ze Wspólnotą jest zbliżanie istniejącego i przyszłego ustawodawstwa RP do ustawodawstwa istniejącego we Wspólnocie.

Narodowy program przygotowań do członkostwa w UE (w wersji z 4 maja 1999 r.) określa priorytety polityki gospodarczej, zmierzając do:

- opracowania koncepcji średniookresowego rozwoju gospodarczego kraju do 2002 r.,
- opracowania strategii finansów publicznych w latach 2000-2010, prywatyzacji i reprivatyzacji przedsiębiorstw sektora państwowego,
- wzmocnienia administracji państwowej i systemu egzekwowania prawa.

W tym programie zwraca się szczególną uwagę na konieczność przestrzegania zasad konkurencji, które są skierowane do przedsiębiorstw (prawo antymonopolowe) oraz do państwa (pomoc publiczna). Z Układu Europejskiego wynika, iż wszelkie porozumienia między przedsiębiorstwami, których celem jest zniekształcenie konkurencji lub nadużywanie pozycji dominującej na obszarze Polski lub Wspólnoty, są niezgodne z realizacją Układu, o ile mogą mieć wpływ na handel między stronami porozumienia. Układ Europejski reguluje też kwestię pomocy państwa, uznając za niezgodną z właściwą realizacją Układu pomoc publiczną, która zniekształca konkurencję przez faworyzowanie niektórych przedsiębiorstw lub produkcji niektórych towarów. Konieczność zbliżenia polskiego ustawodawstwa do wymogów *acquis communautaire* w zakresie pomocy publicznej zobowiązuje do prawnego umocnienia i odpowiedniego wyposażenia instytucji monitorujących pomoc państwa przez:

- wdrożenie w życie w 2000 r. ustawy o warunkach dopuszczalności i nadzorowaniu pomocy publicznej dla przedsiębiorców,
- wdrożenie w 2000 r. systemu stałego monitorowania form i wielkości pomocy państwa w Polsce,
- wzmocnienie instytucjonalne i kadrowe w administracji centralnej i lokalnej w celu zapewnienia efektywnego funkcjonowania systemu monitorowania pomocy państwa (praca ciągła od 1998 r.),

– kompleksowe dostosowanie w latach 1998-2002 przepisów polskich w zakresie systemu i reguł udzielania pomocy publicznej przedsiębiorcom.

Tzw. sektorowe regulacje zawarte w Układzie Europejskim dotyczą m.in. rybołówstwa i transportu. Jednym z istotnych zadań w dziedzinie rybołówstwa będzie wzmocnienie administracji rybackiej na szczeblu centralnym (w Ministerstwie Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej) i terenowym.

Plan rozwoju infrastruktury transportowej w Polsce na lata 1998-2000 oraz do 2015 r. i jego realizacja wymaga, aby resort transportu sprawował nadzór nad infrastrukturą portową (oddzieloną od komercyjnego sektora gospodarki) jako istotnym ogniwem infrastruktury transportowej.

Dążenie do synchronizacji polityki Wspólnoty Europejskiej z polityką morską państwa zobowiązuje do wyraźnego oddzielania od siebie trzech sfer: administracji, zarządu publicznego i komercyjnego sektora gospodarki. Zrealizowanie tego postulatu jest warunkiem *sine qua non* korzystania ze wsparcia finansowego dla NPCC (programu PHARE i przyszłych funduszy strukturalnych o znacznie większych zasobach finansowych) i pomocy państwa w rozwoju infrastruktury publicznej (subwencji, pożyczek, grantów).

Ostatnie zmiany ustroju administracji centralnej w Polsce świadczą o braku rozeznania w sprawach administracji morskiej i jej specyficzności. Po przyjęciu poprawki Senatu do ustawy o działach administracji rządowej zdecydowano się na utrzymanie działu „gospodarka morska” wśród działów administracji rządowej (ustawa z dnia 4 września 1997 r., w brzmieniu ustalonym przez ustawę z dnia 24 lipca 1999 r. o zmianie ustawy o działach administracji rządowej oraz niektórych innych ustaw – Dz.U. nr 70, poz. 778; tekst jednolity Dz.U. nr 82, poz. 928). Dział „gospodarka morska” obejmuje sprawy: 1) transportu morskiego i żeglugi morskiej, 2) obszarów morskich, 3) portów i przystani morskich, 4) racjonalnego korzystania z żywych zasobów morza, 5) ochrony środowiska morskiego. Minister właściwy do spraw gospodarki morskiej jest organem administracji morskiej w rozumieniu przepisów odrębnych.

Dokonana zmiana nie ma większego znaczenia, jest w pewnym sensie zmianą kosmetyczną. Po raz kolejny nie udało się oddzielić trzech sfer: administracji morskiej, zarządu publicznego (portów i przystani morskich) i komercyjnego sektora gospodarki morskiej. Wciąż organ nadzoru i podmioty kontrolowane podlegają temu samemu kierownictwu. Jest to niezgodne z fundamentalnymi zasadami ustroju państwa.

Nie dostrzega się funkcjonalnego powiązania administracji morskiej ze Strażą Graniczną i Marynarką Wojenną. Te trzy służby stoją na straży porządku publicznego na morzu. Bez porozumienia o współpracy między tymi organami nie będzie możliwe sprawne funkcjonowanie systemu bezpieczeństwa żeglugi i eksploatacji zasobów morza oraz ochrony środowiska.

W celu stworzenia nowoczesnego modelu administracji morskiej konieczne jest wyodrębnienie organów administracji morskiej oraz przystąpienie do prac nad nową ustawą o administracji morskiej RP w celu stworzenia nowoczesnego systemu podejmowania i uzgadniania decyzji między wszystkimi organami odpowiedzialnymi za porządek publiczny na morzu i w strefie nadmorskiej.

Ustawa o portach i przystaniach morskich z dnia 20 grudnia 1996 r. ( Dz.U. 1997, nr 9, poz. 44; z późn. zm.) zmierzała w kierunku stworzenia nowoczesnego i efektywnego systemu zarządzania infrastrukturą publiczną, zgodnego z programem rozwoju europejskiego sektora publicznego. Trudności z realizacją tej ustawy obniżyły walory przyjętego rozwiązania i pozbawiły zarządy portu możliwości korzystania ze wsparcia finansowego z NPCC (Narodowego Programu Przygotowań do Członkostwa w UE) i z pomocy państwa w postaci subwencji, pożyczek i grantów. Korzystanie z tych form pomocy będzie możliwe dopiero z chwilą sprywatyzowania i oddzielenia tych jednostek gospodarczych, które obecnie są powiązane kapitałowo z przyszlými zarządami portów i prowadzą działalność w komercyjnym sektorze gospodarki. Program prywatyzacji tzw. córek staje się wyzwaniem i kluczem do rozwoju gospodarki morskiej, a jednocześnie może usunąć bariery na drodze do korzystania z pomocy przy finansowaniu infrastruktury publicznej.

W celu stworzenia nowoczesnego modelu zarządzania infrastrukturą portową niezbędne jest powołanie zarządów portów, dbając o precyzyjne określenie w statutach kompetencji władz Spółki i Rady Interesantów Portu jako reprezentanta komercyjnego sektora gospodarki (a nie zarządu portu) oraz opłat portowych (ich rodzajów, podmiotów zobowiązanych do ich uiszczenia i egzekucji należności) oraz opracowanie programu prywatyzacji komercyjnego sektora gospodarki morskiej (w ramach koncepcji średnioterminowego rozwoju gospodarki kraju do 2002 r. oraz strategii finansów publicznych w latach 2000-2010) w celu uniezależnienia tego sektora od zarządów portu i stworzenia racjonalnego systemu jego rozwoju.

Obecny kryzys w światowej gospodarce morskiej ma charakter strukturalny. Nie można go przezwyciężyć bez dokonania zmian, jakie zachodzą w gospodarce globalnej. Sektor komercyjny gospodarki został zdominowany przez wielkie koncerny. Podjęcie próby łączenia rozdrobnionych podmiotów jest warunkiem *sine qua non* przetrwania. Już dzisiaj należy rozpocząć dyskusję nad kształtem przyszłego koncernu i etapami dochodzenia do celu.

## 2. PROCES TWORZENIA SPÓŁEK KAPITAŁOWYCH

Po dokonaniu historycznych zmian w 1989 r. rozpoczął się proces tworzenia spółek kapitałowych (zwłaszcza w postaci spółek akcyjnych i spółek z o.o.). Z biegiem lat przystąpiono do ich komercjalizacji i prywatyzacji. Gospodarka morska należy do tych sektorów, które ulegają korozji. Odnosi się wrażenie, że widmo Polski resortowej wciąż krąży nad Bałtykiem.

Niedostrzeganie zmian zachodzących w światowej gospodarce morskiej przyczyniło się do upadku polskiej żeglugi. Świadczy o tym dobitnie historia Polskich Linii Oceanicznych. To przedsiębiorstwo państwowe (skomercjalizowane dopiero w 1999 r.) nie dokonało zmian w strukturze zarządzania centralną, nie doprowadziło do powstania nowoczesnej infrastruktury finansowej i nie stworzyło nowoczesnego systemu zatrudnienia. Efektem tych zaniedbań był brak właściwego nadzoru nad „spółkami-córkami”, który doprowadził do upadku całej grupy kapitałowej. Nie pomogły frachty dumpingowe. Bez zmiany sposobu myślenia nie będzie możliwe wyjście z kry-

zysu. Jak zdobyć nowe statki dla polskiej żeglugi? Szansę na odtworzenie polskiej floty mają tylko polskie stocznie, produkujące na własny rynek statki w ramach serii budowanych dla obcych armatorów. Wydłużanie serii budowanych statków obniża znacznie koszty produkcji, czyni gospodarę bardziej racjonalną.

W polskich portach można zaobserwować chaos organizacyjny i brak zrozumienia dla koncepcji przyjętej przez ustawę o portach i przystaniach morskich. Aby porty o podstawowym znaczeniu dla gospodarki narodowej nie stały się prowincjonalne, trzeba z uporem i spokojem dążyć do oddzielenia zarządu publicznego od komercyjnego sektora gospodarki. Konieczne jest przyspieszenie procesu prywatyzacji „spółek-córek” (które nawet po przejęciu starych zarządów portu przez nowe zarządy portu są powiązane kapitałowo z sektorem publicznym) oraz dostosowanie systemu zarządzania portami do funkcji pełnionych przez podmioty publiczne (w tym funkcji pełnionych przez służby mundurowe i służby utrzymania infrastruktury). Dział restrukturyzacji i prywatyzacji powinien z czasem ulec likwidacji.

Konieczność oddzielenia spraw publicznych od spraw prywatnych istnieje również w ratownictwie okrętowym. Próba uchwalenia ustawy o bezpieczeństwie morskim stwarza okazję do uregulowania służby ratowniczej SAR (wchodzącej w skład służb ratowniczych PRO). Nowe przepisy powinny stwarzać możliwość stworzenia służb ratowniczych, obejmujących swym zakresem przedmiotowym tak SAR, jak i służby ratownicze zwalczania zanieczyszczeń. Publiczny charakter działalności tych służb wynika z obowiązujących Polskę umów międzynarodowych. Trzeba zatem zmierzać do tego, aby działalność tych służb miała charakter użyteczności publicznej. Wiele argumentów przemawia za powołaniem przez Ministra Skarbu spółki akcyjnej użyteczności publicznej „Polskie Ratownictwo Okrętowe – Służby Ratownicze” na zasadach określonych w kodeksie handlowym. Komercyjne usługi morskie świadczone przez Polskie Ratownictwo Okrętowe powinny podlegać procesowi komercjalizacji i prywatyzacji, stosując przepisy ustawy z dnia 30 sierpnia 1996 r. o komercjalizacji i prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych. Z chwilą prywatyzacji PRO S.A. zaistnieje możliwość wyodrębnienia z PRO – Usług Morskich Sp. z o. o.

Na refleksję zasługuje nadto projekt nowelizacji przepisów Kodeksu morskiego w zakresie pilotażu. Projekt nowelizacji słusznie zakłada, że podmioty zarządzające portami morskimi (a nie urzędy morskie) mają organizować szkolenia pilotów. Jest to zgodne z procesem przenoszenia kompetencji, zaliczanych do tzw. administracji gospodarczej, ze sfery administracji państwowej do sfery zarządu publicznego. Zastrzeżenia pojawiają się przy ocenie „organizacji świadczenia usług pilotowych”, która – zgodnie z projektem – ma być w gestii publicznych zarządów portów morskich. Kodeks morski powinien być zsynchronizowany z ustawą o portach i przystaniach morskich (Dz. U. 1997, nr 9, poz. 44, z późn. zm.). Za zgodne z duchem tej ustawy można uznać nałożenie na zarządy portów morskich obowiązku zorganizowania stacji pilotowej dla określonych rejonów pilotowych (w porozumieniu z dyrektorem terytorialnie właściwego urzędu morskiego) i wydania regulaminu stacji pilotowej (zatwierdzonego przez dyrektora właściwego urzędu morskiego, po zasięgnięciu opinii organizacji społeczno-zawodowej pilotów).

Publiczne zarządy portów nie powinny wszakże ingerować w sferę stosunków prawnych związanych z umową o usługę pilotową. Taka ingerencja byłaby niezgodna z art. 7 ust. 2 ustawy o portach morskich (który zabrania portom morskim prowadzenia działalności gospodarczej innej niż działalność określona w ustawie) i z art. 2 k. m. (który hołduje zasadzie swobody zawierania umów i kształtowania stosunku według swego uznania). Proponowane rozporządzenie dotyczące kosztów utrzymania stacji pilotowych i opłat maksymalnych za usługi pilotowe świadczone w określonych portach w pilotażu jest oparte o stare wzorce, niezgodne z zasadami przyjętymi w ustawie o portach i przystaniach morskich. Źródłem przychodów podmiotu zarządzającego portami morskimi o podstawowym znaczeniu dla gospodarki narodowej są m. in. opłaty z tytułu odpłatnego korzystania z obiektów, urządzeń i instalacji portowych (art. 9 ust. 1 pkt 1 ustawy). Na tej podstawie właściwy Zarząd Morskiego Portu może zażądać od podmiotów świadczących usługi pilotowe (przedsiębiorców świadczących usługi pilotowe lub pilotów) uiszczenia opłat. Uzyskane w ten sposób środki powinny być przeznaczone na utrzymanie i modernizację stacji pilotowych oraz pokrycie bieżących kosztów utrzymania stacji pilotowych (zgodnie z art. 9 ust. 2 pkt 1 i 3 ustawy). Określenie tak źródeł przychodów, jak i ich przeznaczenia należy do kompetencji właściwego Zarządu Morskiego Portu. Opłaty za usługi pilotowe w pilotażu obowiązkowym – podobnie jak opłaty z tytułu usług holowniczych i cumowniczych – powinny być kształtowane przez umowę o świadczenia usług pilotowych. Próba określenia taryfy opłat pilotowych w drodze rozporządzenia jest reliktem minionej epoki. To, że mamy tutaj do czynienia z pilotażem obowiązkowym, nie ma znaczenia, gdyż stosunki prawne łączące strony umowy o świadczenie usług pilotowych pozostają cywilnoprawne.

### 3. PROCES ŁĄCZENIA SPÓŁEK KAPITAŁOWYCH

Wnikliwa obserwacja zmian zachodzących w gospodarce światowej uzasadnia rozpoczęcie procesu łączenia spółek kapitałowych, zwłaszcza w przemyśle stoczniowym i w portach morskich. Rozdrobnione podmioty gospodarcze powinny wzmocnić swoją pozycję na rynku międzynarodowym, by móc sprostać konkurencji. Układ o stowarzyszeniu Polski ze Wspólnotami Europejskimi zmusza do przestrzegania europejskiego prawa spółek, które jest wyjątkowo rygorystyczne.

Pierwsza Dyrektywa dotyczy ogłoszeń z 9 marca 1968 r. – OJ L 65 z 14/3/1969 (68/151/EWG). Składa się ona z trzech części i obejmuje 14 artykułów, gdzie uregulowane są zagadnienia dotyczące: ogłoszeń (art. 2-6), ważności zobowiązań podjętych przez spółkę (art. 7-9), nieważności istnienia spółki (art. 10-12), postanowień końcowych (13-14)<sup>1</sup>. Dyrektywa ta harmonizuje prawo spółek w zakresie ogłoszeń związanych z podstawowymi danymi i dokumentami spółek, ważności zobowiązań tych spółek oraz ich możliwości unieważnienia. Gwarantuje się tutaj zakres ochrony udzielanej osobom trzecim i zapewnia się minimalne bezpieczeństwo prawne. Zakres informacji ujawnianych jest bardzo szeroki i obejmuje przypadki obowiązkowego podania adresu oddzia-

<sup>1</sup> Zob. I. H y k a w y, *Komentarz do I Dyrektywy Rady WE*, [w:] M. S a f j a n, *Prawo spółek*, Warszawa 1996, s. 40-54.

łu, przedmiotu działalności, rejestru, w którym spółka jest wpisana, oraz numeru wpisu, a także nazwę i formę prawną spółki, jeżeli nie pokrywa się z jej nazwą. Publikowane są także dane dotyczące powoływania, odwoływania oraz tożsamości osób, które mają prawo zaciągać zobowiązania w imieniu spółki wobec osób trzecich. Ujawniać trzeba rozwiązanie spółki, powołanie, odwołanie oraz uprawnienia likwidatorów spółki. Istnieje także obowiązek opublikowania w całości aktu założycielskiego i statutu, każdej ich modyfikacji, jak również formy, siedziby, nazwy, przedmiotu działalności oraz przynajmniej raz na rok wysokości kapitału subskrybowanego spółki, jeśli informacje te nie są ujęte w statucie lub akcie założycielskim.

Druga Dyrektywa dotycząca kapitału spółki z 13 grudnia 1976 r. – OJ L 26 z 31/1/1977 (77/91/EWG), została zmieniona 23 listopada 1992 r. – (92/101/EWG). Nie jest ona podzielona na rozdziały i obejmuje 44 artykuły. Tyczy się ona tylko spółek akcyjnych, choć występują istotne różnice pojęciowe w poszczególnych krajach Unii, a przez to państwa nie muszą stosować postanowień dyrektywy do spółek inwestycyjnych o zmiennym kapitale oraz do spółdzielni utworzonych w formie spółek akcyjnych. Zgodnie z preambułą trzeba „umożliwić każdemu zainteresowanemu zapoznanie się z podstawowymi danymi spółki”, a dyrektywa wskazuje minimalne dane, które muszą być zawarte w statucie lub akcie założycielskim spółki (art. 2 i 3). Trzeba także zachować wszelkie przepisy dotyczące ogłoszeń zgodnie z Dyrektywą I. Druga Dyrektywa reguluje ponadto: odpowiedzialność za zobowiązania spółki (art. 4), kwestie minimalnej liczby założycieli, kwestie likwidacji i rozwiązania oraz minimalnej wielkości kapitału subskrybowanego (art. 4 i 5), kwestie związane z wkładami i zasadami związanymi z przekształceniem innych form spółek w spółkę akcyjną (art. 7-13), zasady podziału kapitału akcyjnego (art. 15-16), zasady pokrycia strat (art. 17), obejmowanie i nabywanie własnych akcji przez spółkę (art. 18-23), prawa związane z akcjami (art. 24-24 bis, 29, 35-39), podwyższenia kapitału subskrybowanego (art. 25-28), obniżenia kapitału zakładowego (art. 30-34), podejmowania uchwał przez walne zgromadzenie (art. 40)<sup>2</sup>.

Trzecia Dyrektywa dotyczy fuzji spółek z 9 października 1978 r. – OJ L 295 z 20/10/1978 (78/g55/EWG). Celem tej dyrektywy jest także zapewnienie ochrony wierzycielom łączących się spółek, posiadaczom obligacji oraz osobom, którym przysługują inne roszczenia wobec łączących się spółek. Obejmuje ona 33 artykuły i reguluje następujące kwestie: zakres dyrektywy (art. 1), fuzja przez utworzenie nowej spółki i nabycie jednej lub więcej spółek przez inną spółkę, bez przeprowadzania postępowania likwidacyjnego z jednoczesnym przeniesieniem aktywów i pasywów jednej spółki na inną w całości, w zamian za przyznanie akcji spółki przejmującej akcjonariuszom spółki przejmowanej, fuzja przez nabycie oraz zasady dotyczące biegłych rewidentów (art. 5-21), fuzja przez utworzenie nowej spółki (art. 23), nabycie jednej spółki przez drugą, która posiada 90% lub więcej akcji pierwszej spółki (art. 24-29), inne działania uważane za fuzje (art. 30-31), postanowienia końcowe (art. 32-33)<sup>3</sup>.

<sup>2</sup> J. Krauss, *Komentarz do II Dyrektywy Rady WE*, [w:] M. Saffjan, *op. cit.*, s. 84-108.

<sup>3</sup> J. Modrzejewski, *Komentarz do III Dyrektywy oraz do VI Dyrektywy Rady WE*, [w:] M. Saffjan, *op. cit.*, s. 146-149.

Czwarta Dyrektywa dotycząca zamknięć rocznych z 25 lipca 1978 r. – OJ L 222 z 14/08/1978 (78/660/EWG) została zmieniona dyrektywą z 8 listopada 1990 r. – OJ L 317 16/10/90 (90/64/EEC) z późniejszymi zmianami. Liczy ona 62 artykuły i obejmuje następujące zagadnienia: postanowienia ogólne (art. 1-7), sporządzanie bilansu (art. 8-14), postanowienia dotyczące pozycji bilansowych (art. 15-21) sporządzenie rachunku zysków i strat (art. 22-27), postanowienia dotyczące poszczególnych pozycji w rachunku zysków i strat (art. 28-30), zasady oceniania (art. 31-42), sprawozdanie rachunkowe (art. 43-45), treść sprawozdania rocznego (art. 46), ogłoszenia (art. 47-50), badanie przez biegłych rewidentów (art. 51), postanowienia końcowe (art. 52-62)<sup>4</sup>.

Projekt Piątej Dyrektywy dotyczącej struktury spółki z 19 sierpnia 1983 r. – OJ C 240 z 9/9/1983 został zmieniony 20 listopada 1991 r., z późniejszymi zmianami. Liczy sobie ten projekt 64 artykuły i obejmuje: zakres zastosowania dyrektywy (art. 1), strukturę spółki (art. 2), system dualistyczny (art. 3-21), system monistyczny (art. 21a-21u), walne zgromadzenie (art. 22-47), zamknięcie roczne (art. 28-63), postanowienia ogólne (art. 63a – 65)<sup>5</sup>.

Szosta Dyrektywa dotyczy podziału spółki z 17 grudnia 1982 r. – OJ L 378 z 31/12/1982 (82/891/EWG). Obejmuje ona 27 artykułów i reguluje następujące zagadnienia: podział przez przejęcie, w wyniku którego następuje rozwiązanie spółki bez przeprowadzania postępowania likwidacyjnego, a spółka ta przenosi na kilka spółek ogół swoich aktywów i pasywów w zamian za przyznanie swoim akcjonariuszom akcji spółek otrzymującej wkłady wynikające z podziału (art. 2-20), podział przez utworzenie nowych spółek (art. 22-23), podział pod nadzorem sądu (art. 23), inne działania uważane za podział (art. 24-25), postanowienia końcowe (art. 26-27)<sup>6</sup>.

Siódma Dyrektywa dotyczy konsolidowanych zamknięć rachunkowych z 13 czerwca 1983 r. – OJ L 193 z 18/7/1983 (83/349/EWG), została zmieniona najpierw po przystąpieniu Hiszpanii i Portugalii do Wspólnot – OJ L 302 z 15/11/1985, a następnie 8 listopada 1990 r. – OJ L 317 z 16/11/1990 (90/605/EEC z późn. zm. Obejmuje 51 artykułów i reguluje następujące kwestie: warunki przygotowania skonsolidowanych bilansów (art. 1-15), bilanse skonsolidowane (art. 16-35), skonsolidowane roczne sprawozdania finansowe (art. 36), badanie skonsolidowanych bilansów (art. 37), ogłaszanie (art. 38), postanowienia końcowe i przejściowe (art. 39-51).

Ósma Dyrektywa dotycząca kwalifikacji rewidentów finansowych z 10 kwietnia 1984 r. – OJ L 126 z 12/5/1984 (84/253/EWG). Zawiera 31 artykułów i reguluje: zakres (art. 1), kryteria, które winni spełniać rewidentzi finansowi (art. 2-22), profesjonalność i niezależność rewidentów finansowych (art. 23-27), ogłaszanie (art. 28), postanowienia końcowe (art. 29-31).

Projekt Dziewiątej Dyrektywy, nie ogłoszony jednak oficjalnie, dotyczył przepisów koncernowych z 1985 r. Składa się on z 46 artykułów i obejmuje takie zagadnienia: zakres zastosowania (art. 1), definicje spółek-matek i spółek-córek (art.2-2a),

<sup>4</sup> A. Jędrzejewska, *Zagadnienia harmonizacji polskiego prawa spółek z prawem WE*, „Studia Prawnicze” 1997, z. 1-4, s. 92-99

<sup>5</sup> A. Jędrzejewska, *op. cit.*, s. 99-107.

<sup>6</sup> J. Modrzejewski, *op. cit.*, s. 149-150.

ogłoszenie o wielkości udziału w kapitale akcyjnym (art. 3-5), ochrona spółki pozostającej pod wpływem innego przedsiębiorstwa (art. 6-12), utworzenie koncernu wertykalnego przez umowę o zarządzanie przedsiębiorstwem spółki (art. 13-22), utworzenie koncernu przez jednostronne oświadczenie (art. 33-37a), pozostałe formy powiązań koncernowych jako podstawa utworzenia koncernu (art. 38), szczególna ochrona tzw. wolnych akcjonariuszy (art. 39), umowa o utworzenie koncernu horyzontalnego (art. 40-41), postanowienia przejściowe i końcowe (art. 42-46).

Projekt Dziesiątej Dyrektywy dotyczył fuzji międzynarodowych z 8 stycznia 1985 r. – OJ C 23 z 25/1/1985. Tekst obejmuje 17 artykułów i nie jest podzielony na rozdziały. Dyrektywa ta nawiązuje do Trzeciej Dyrektywy o łączeniu spółek, ale chodzi tutaj o podporządkowanie spółek z różnych systemów prawnych. Częściowo dyrektywa ta opiera się na normach kolizyjnych, a częściowo sama zawiera kwestie materialnoprawne. Do sposobów fuzji międzynarodowej zalicza się przejęcie jednej lub większej liczby spółek przez inną spółkę oraz utworzenie nowej spółki, z tym jednak zastrzeżeniem, że przynajmniej dwie z łączących się spółek należą do różnych systemów prawnych. W przypadkach nie uregulowanych w dyrektywie miało stosować się prawo państwa, w którym fuzja międzynarodowa jest dokonywana.

Jedenasta Dyrektywa dotyczy informacji o oddziałach spółek z 21 grudnia 1989 r. – OJ L 395 z 30/12/1989 (89/666/EWG). Obejmuje ona 18 artykułów i reguluje następujące kwestie: oddziały spółek tworzone w innych państwach członkowskich (1-6), oddziały zakładane na terenie Wspólnoty przez spółki z innych państw trzecich oraz zasady wpisu do odpowiedniego rejestru i ogłoszenie. Jeżeli założycielem jest spółka z państwa trzeciego, trzeba określić prawo właściwe oraz w przypadku zarejestrowania – podać nazwę rejestru i numer wpisu (art. 7-10), obowiązek wskazania oddziału w bilansie spółki (art. 11), postanowienia końcowe i przejściowe (art. 12-18). Ta dyrektywa reguluje sprawy tworzenia oddziałów na terenie jednego z państw członkowskich przez spółki posiadające siedzibę w innym państwie. Określa ona w szczególności dane, które winny być ujawnione o oddziale stworzonym przez spółkę-matkę. Jest ona uzupełnieniem Dyrektywy I i w sposób wyraźny nawiązuje do tej dyrektywy<sup>7</sup>.

Dwunasta Dyrektywa o jednoosobowych spółkach z ograniczoną odpowiedzialnością z 21 grudnia 1989 r. – OJ L 395 z 30/12/1989 (89/667/EWG) składa się z 9 artykułów i reguluje m.in.: przypadki związane ze spółką jednoosobową *sensu stricto* (art. 3), zobowiązanie do ujawnienia danych w rejestrze odpowiednio do Dyrektywy Pierwszej o ogłoszeniach (art. 3), wykonywanie uprawnień walnego zgromadzenia przez wspólnika jednoosobowego (art. 4 ust. 1 i 5), przypadki stosowania dyrektywy do spółek akcyjnych, jeżeli prawo danego państwa dopuszcza jednoosobowy charakter takich spółek (art. 6), przypadki innej formy ograniczenia odpowiedzialności przedsiębiorcy (art.7).

Jednym z najważniejszych celów tej dyrektywy jest zapobieżenie różnicom prawnym występującym w państwach członkowskich, gdzie taka forma spółki kapitałowej

<sup>7</sup> I. Hyka w y, I. K l e n i e w s k a, *Komentarz do XI Dyrektywy Rady WE*, [w:] M. S a f j a n, *op.cit.*, s. 161-164.



jest dozwolona. Przy jej uchwalaniu ważne też było ożywienie indywidualnych inwestycji i ograniczenie związanego z tym ryzyka, przez ograniczenie odpowiedzialności dla takiego przedsiębiorcy. Postanowienia dyrektywy mają zastosowanie zarówno do spółek z o.o., jak i do jednoosobowych spółek akcyjnych, o ile prawo danego państwa zezwala na taką konstrukcję. W przypadku jednego wspólnika albo zgromadzenia w jednym ręku wszystkich udziałów fakt taki trzeba ujawnić w odpowiednim rejestrze państwa siedziby spółki oraz wskazać osobę jedyne go wspólnika. Najważniejszymi zagrożeniami dla uczestników obrotu z uwagi na użycie formy spółki jednoosobowej w dyrektywie są przypadki, gdy osoba fizyczna jest jedynym wspólnikiem kilku spółek albo jednoosobowa spółka z o.o. lub inna osoba prawna jest jedynym wspólnikiem spółki z o.o. Wiąże się to ze zjawiskiem grupowania się spółek<sup>8</sup>.

Zmieniony Projekt Trzynastej Dyrektywy o ofercie przyjęcia z 10 września 1990 r. – OJ C 240 z 26/9/1990, zawiera 23 artykuły i odnosi się do publicznych spółek akcyjnych oraz komandytowo-akcyjnych. Reguluje takie kwestie, jak: zasady równego traktowania akcjonariuszy (art. 3), obowiązek zgłaszania publicznej oferty nabycia akcji spółki i wyjątki od tej zasady (art. 4 i 5), władze nadzorujące przejęcie spółki (art. 6), wyłączenie funkcji władz nadzorczych (art. 6a), postępowanie poprzedzające ogłoszenie dokumentów ofertowych (art. 7), ograniczenia kompetencji zarządu spółki przejmowanej (art. 8), sposób reprezentacji oferenta (art. 9), treść i ogłaszanie dokumentów ofertowych (art. 10 i 11), okres przyjęcia oferty (art. 12), cofnięcie oraz nieważność przetargu (art. 13), postępowanie przetargowe (art. 14-18), informacje dla pracowników spółki przejmowanej (art. 19), przetargi konkurencyjne (art. 20).

Projekt Czternastej Dyrektywy, nie ogłoszony jednak oficjalnie, dotyczył likwidacji spółki z 1987 r. Składa się on z czterech części i obejmuje: zakres zastosowania (art. 1), rozwiązanie spółki (art. 2-5), likwidacja spółki (art. 6-14), postanowienia końcowe i przejściowe. Dyrektywa w sprawie zbliżenia przepisów prawa państw członkowskich odnoszących się do zabezpieczenia praw pracowniczych w przypadku przeniesienia przedsiębiorstw lub ich części z 14 lutego 1977 r. – (77/187/EWG)52. Dyrektywa ta dąży do ujednoczenia przepisów prawa państw członkowskich w zakresie zabezpieczenia praw pracowniczych związanych z przeniesieniem przedsiębiorstwa tak w granicach jednego państwa, jak i w obrębie całej Wspólnoty. Dyrektywa ta nie ogranicza jednak prawa państw członkowskich do stosowania lub wprowadzania bardziej korzystnych dla pracowników rozwiązań prawnych<sup>9</sup>. Zabezpieczenie pracowników na wypadek zbycia przedsiębiorstwa polega na niezmienności przepisów, warunków i zasad uzgodnionych w ramach porozumień zbiorowych ze zbywcą aż do wygaśnięcia umowy zbiorowej lub zastąpienia jej inną albo przez okres przynajmniej trzech lat. Celem dyrektywy jest zabezpieczenie pracowników przed obniżeniem wynagrodzenia przez różnego rodzaju zmiany organizacyjne, ale nie zabezpieczenie przed zwolnieniami. Dyrektywa normuje także problemy związane z reprezentacją pracowniczą, ochroną reprezentantów pracowniczych oraz gwarancjami co do informacji i konsultacji o zbyciu przedsiębiorstwa.

<sup>8</sup> J. M o d r z e j e w s k i, *op.cit.*, s.171-177

<sup>9</sup> Dyrektywa 77/187 z 14.02.1977 r.

Dyrektywa dotycząca harmonizowania przepisów odnoszących się do transakcji z wykorzystaniem informacji poufnych z 13 listopada 1989 r. – (89/592/EWG). Informacja poufna (ang. *Insider information*) jest to nieznaną publicznie, dokładną informacja dotycząca jednego lub kilku emitentów bądź jednego lub kilku papierów wartościowych, która mogłaby istotnie wpłynąć na wysokość lub kurs papieru wartościowego, gdyby była znana<sup>10</sup>. Celem dyrektywy jest ochrona inwestorów przed stosowaniem i wykorzystywaniem informacji w celu osiągnięcia korzyści dla siebie lub osoby trzeciej. Przepisy dyrektywy zabraniające wykorzystywania informacji poufnych tworzą jedynie ochronę pośrednią.

Prawo wspólnotowe zezwala na łączenie dwóch spółek publicznych (*merger*), tworzenie spółki holdingowej przez spółki publiczne jak i prywatne (*holding company*) bądź przekształcenie spółki publicznej w spółkę prywatną (*transforming into an SL*). Koncepcja spółki holdingowej jest atrakcyjna dla stoczni. Ma ona sens również w portach morskich. Inkorporacja starych zarządów portów (holdingów) przez nowe zarządy portów (spółek publicznych) zmierzała do uregulowania spraw związanych z wypłatą akcji pracowniczych i majątkiem nowych zarządów portów. Racjonalne korzystanie z zasobów ludzkich z pewnością wymusi powrót do morskich portów handlowych na gruzach działu restrukturyzacji i prywatyzacji (z czasem likwidowanego w spółkach publicznych). Nie można też wykluczyć przekształcenia służb mundurowych i służb utrzymania infrastruktury w spółki prywatne.

W poszukiwaniu straconego czasu należy dokonać wyboru właściwej koncepcji zarządzania spółką. Podstawowy dylemat sprowadza się do wyboru jednego z dwóch klasycznych systemów zarządzania, monistycznego (typowego dla Wielkiej Brytanii) albo dualistycznego (ukształtowanego w Niemczech).

W systemie monistycznym prowadzenie spraw spółki oraz reprezentacja spółki na zewnątrz należą do organu administrującego. Kompetencje leżą w tym wypadku po stronie członków wykonawczych<sup>11</sup>. Nadzór należy także do tego organu. Członkowie niewykonawczy nadzorują w tym wypadku członków wykonawczych. Członkowie wykonawczy mają zaś obowiązek przedkładania co trzy miesiące raportu o stanie spółki. Raport ten obejmuje bieżące sprawy spółki, jej rozwój, a także sprawy związane z podmiotami zależnymi. W systemie tym członkowie niewykonawczy mają prawo żądać od zarządców przekazania im w każdym czasie wszelkich potrzebnych im informacji o spółce, mogą oni także badać wszelkie dokumenty spółki. Cały organ administrujący ma, ze względu na prawo nadzoru, możliwość wyrażenia zgody na podjęcie przez członków zarządzających określonych czynności prawnych. Zgody wymagają decyzje dotyczące ważniejszych inwestycji spółki lub dotyczące przedmiotu przedsiębiorstwa spółki. Trzeba także uzyskać zgodę organu administrującego w wypadku zaciągania kredytów, udzielania poręczeń oraz przy zawieraniu ważniejszych umów dostawy i w przypadkach dotyczących umów o świadczenie. Organ administrujący w systemie monistycznym powoływany i odwoływany jest przez walne zgromadzenie. Musi się składać przynajmniej z trzech

<sup>10</sup> Dyrektywa 89/592 z 13.11.1989 r.

<sup>11</sup> Proj. Rozp. SE, OJ C 176,8.7.91, 91/C 176/01.

członków, z jednym wyjątkiem – dopuszczalny jest jedno- lub dwuosobowy organ administrujący, jeżeli udział pracowników w zarządzaniu przedsiębiorstwem spółki nie wyraża się w uczestnictwie w organach spółki, ale w postaci odrębnego organu istniejącego poza samą spółką. W przypadku zachowania wspomnianej zasady liczba członków nie zarządzających organu administrującego powinna być większa niż liczba członków zarządzających. W systemie tym kadencja organu administrującego nie może przekroczyć 6 lat, jednak istnieje możliwość wyboru tych samych osób na dalsze kadencje. Organ ten odbywa posiedzenia w pełnym składzie nie rzadziej niż raz na trzy miesiące.

W systemie dualistycznym sprawy spółki prowadzi zarząd i reprezentuje ją na zewnątrz. Rada nadzorcza prowadzi zaś nadzór nad spółką. Podobnie jak w systemie monistycznym istnieje obowiązek przedkładania przez zarząd raportu o stanie spółki w okresach 3-miesięcznych. Raport ten jest przedmiotem obrad rady nadzorczej. W systemie tym, podobnie do systemu monistycznego, rada nadzorcza może w każdym czasie żądać od zarządu każdej informacji o spółce. Może też badać wszelkie dokumenty spółki. Wyraża także zgodę na podjęcie przez zarząd określonych w art. 72 projektu rozporządzenia o spółce europejskiej czynności prawnych, które przykładowo wymieniono w systemie monistycznym. Rada nadzorcza nie jest uprawniona do reprezentowania spółki na zewnątrz, ponieważ leży to w gestii zarządu. Jej prawo do reprezentacji wyraża się tylko w reprezentacji spółki wewnątrz, w czynnościach prawnych spółki z członkami zarządu, m.in. w przypadku sporów lub konieczności zawierania umów z członkami zarządu, np. o pracę. W tym systemie dualistycznym zarząd spółki europejskiej powołuje i odwołuje rada nadzorcza. Zarząd nie ma określonej liczby członków, może więc być nawet jednoosobowy. Natomiast liczba członków rady nadzorczej spółki europejskiej zależy od postanowień statutu oraz przepisów prawa krajowego siedziby tej spółki. Rada nadzorcza jest ciałem kolegiальnym, które posiada swojego przewodniczącego. Członkostwo w radzie może być także powierzone osobie prawnej. Nie ma jednak przepisów dotyczących częstotliwości posiedzeń rady nadzorczej. Zarząd ma tylko obowiązek przedkładania radzie nadzorczej raportu o stanie spółki nie rzadziej niż co trzy miesiące. Przewodniczący rady nadzorczej pomimo to musi zwołać posiedzenie rady, jeżeli opowie się za tym przynajmniej 1/3 część członków rady. W przypadku, gdy posiedzenie takie nie odbędzie się w ciągu 15 dni od dnia złożenia powyższego wniosku, prawo zwołania posiedzenia przysługuje wnioskodawcom. W systemie tym kadencja ciał zarządzająco-nadzorczych spółki europejskiej nie może, tak jak w systemie monistycznym, przekroczyć 6 lat. Dopuszcza się natomiast ponowny wybór tych samych osób na dalsze kadencje. Poza zakresem regulacji tego projektu rozporządzenia pozostają zasady zwoływania posiedzeń zarządu. Prawdopodobnie wzięto tutaj pod uwagę bieżące działanie członków zarządu w spółce.

Już we wstępnych dyskusjach konieczne jest wnikliwe rozważenie kwestii udziału pracowników w zarządzaniu holdingiem, biorąc pod uwagę tak bezpośredni, jak i pośredni wpływ pracowników na decyzje dotyczące funkcjonowania spółki. Problem sprowadza się do wyboru jednego ze znanych modeli: niemieckiego, francuskiego, holenderskiego lub angielskiego.

Model niemiecki polega na wyborze przez pracowników przedsiębiorstwa spółki od 1/3 do 1/2 części składu rady nadzorczej lub organu administrującego, zależnie od tego, czy mamy do czynienia z systemem dualistycznym czy z systemem monistycznym. W przypadku, gdy członkowie wymienionych władz są w połowie wybierani przez walne zgromadzenie akcjonariuszy, a w połowie przez pracowników, procedura głosowania winna zabezpieczać członkom wybranym przez walne zgromadzenie możliwość podjęcia ostatecznej decyzji<sup>12</sup>.

Model francuski polega na utworzeniu odrębnego ciała reprezentującego w spółce interesy jej pracowników, np. rady pracowniczej. Organ taki posiada uprawnienia informacyjne i konsultacyjne. Polegają one na tym, że zależnie od zastosowania systemu zarządzania, zarząd (system dualistyczny) lub dyrektorzy zarządzający (system monistyczny) mają obowiązek informowania tego odrębnego ciała pracowniczego o istotnych sprawach spółki dotyczących, np.: konkurencyjności spółki na rynku, planach spółki na przyszłość, innych planach inwestycyjnych, zadłużenia spółki oraz innych ważnych dla spółki sprawach. Członkowie takiego organu mają także dostęp do takich samych informacji, jakie są przekazywane przez organ zarządzający organowi nadzorującemu. Ponadto trzeba zawsze uzyskać zgodę organu pracowniczego w sprawach, w których wymagana jest zgoda organu nadzorującego<sup>13</sup>.

Model holenderski polega na tym, że rada nadzorcza dokonuje wyboru swoich członków w drodze kooptacji. Znajduje więc ten model zastosowanie tylko w systemie dualistycznym. Przedstawiciele pracowników, walne zgromadzenie albo komisja akcjonariuszy wybrana przez walne zgromadzenie może zgłosić sprzeciw wobec określonych kandydatów, uzasadniając to brakiem ich kompetencji lub możliwością wpływu tych osób na działalność rady nadzorczej w sposób naruszający interesy spółki, akcjonariuszy i pracowników spółki. Mimo sprzeciwu kandydaci tacy mogą być powołani do rady nadzorczej tylko wówczas, gdy sprzeciw zostanie obalony przez niezależne ciało prawa publicznego<sup>14</sup>. Odwołanie może nastąpić tylko w uzasadnionych przypadkach na mocy orzeczenia sądowego na wniosek samej rady nadzorczej, walnego zgromadzenia akcjonariuszy lub przedstawicieli pracowników<sup>15</sup>.

Model angielski polega na zawarciu układu zbiorowego pomiędzy spółką a związkiem zawodowym. Układ ten może przewidywać udział pracowników w organie nadzorczym spółki albo powołanie przedstawicieli pracowniczych, którzy takie same uprawnienia jak ciało pracownicze opisane w modelu francuskim. Bardzo ważne są w tym przypadku negocjacje zbiorowe.

#### 4. PROCES TWORZENIA KONCERNU MORSKIEGO

Dopiero w kolejnej fazie rozwoju zaistnieją warunki do stworzenia koncernu morskiego. Prawo obowiązujące w Polsce jeszcze nie reguluje spraw związanych

<sup>12</sup> O J 1994 L 254/64, 94/94 EEC.

<sup>13</sup> Art. 4 Proj. Dyr. Uzupłn. SE OJ C 138,29. 5. 91, 91/C 138/08.

<sup>14</sup> Ibidem, art.4 ust. 2a.-c.

<sup>15</sup> Ibidem, art. 4 ust. 2d.

z tworzeniem koncernu (umowy o decydującym kierownictwie) oraz jego funkcjonowaniem. I we Wspólnocie Europejskiej wciąż brak jest kompleksowej regulacji prawa koncernowego. Europejskie prawo koncernowe ujednotacza jedynie wybrane zagadnienia dotyczące tworzenia koncernu, ustroju koncernu, spraw współdecydowania pracowników w koncernie i rachunkowości koncernu.

Koncern tworzy się przez zawarcie umowy o decydującym kierownictwie. Europejskie prawo koncernowe zwraca baczna uwagę na tzw. sprawiedliwość proceduralną (obowiązki związane z udzielaniem zawiadomień i dokonywanie ogłoszeń oraz oferty przejęcia składane przez oferenta właścicielom papierów wartościowych tzw. spółki docelowej).

Propozycja dyrektywy o strukturze zajmuje się scalaniem spółek-córek w koncern. Dąży się do opracowania procedury powoływania członków organów kierowniczych spółki-córki, określenia kompetencji organu nadzorczego lub członków bez prawa zarządu organu administrującego spółki-córki w zakresie podstawowych zmian organizacyjnych firmy i ustalenia zasad cywilnoprawnej odpowiedzialności członków władz spółki-córki za podejmowane decyzje. Myślą przewodnią propozycji są dwie zasady: nadrzędności interesu koncernu nad partykularnymi interesami spółek-córek i ochrona wierzycieli.

Tzw. klauzule koncernowe regulują kwestie współdecydowania pracowników w koncernie. Spółki-córki są zwalniane ze stosowania reguł o współdecydowaniu, jeśli ich pracownicy są włączeni w koncernie do procesu podejmowania decyzji. Prawo koncernowe przywiązuje wyjątkowo dużą wagę do informacji i konsultacji.

Rdzeń prawa koncernowego tworzą zasady rachunkowości. Dzięki nim prawo koncernowe już obowiązuje. Spółki tworzące koncern są zobowiązane do konsolidacji swojego bilansu rocznego. Reguła ta obowiązuje w koncernie pionowym (w relacji spółka-matka a spółka-córka). Państwa członkowskie mogą wprowadzić obowiązek konsolidacji w stosunku do koncernów poziomych, jeśli na podstawie umowy lub statutu są one pod jednolitym kierownictwem lub ich organy są w większości obsadzone tymi samymi osobami.

Propozycja utworzenia na Wybrzeżu Wschodnim i Wybrzeżu Zachodnim koncernów morskich ma na celu przystosowanie polskiej gospodarki do reguł międzynarodowej konkurencji, umożliwienie jej wyjścia poza granice kraju oraz stworzenie warunków dla połączenia się z jednym z koncernów międzynarodowych.

## THE MARITIME CONCERN IN A POLISH PERSPECTIVE

### (Summary)

After the historic changes in 1989, there began a process of creating companies with their own capital. In the course of time they have been commercialised and privatised.

An observation of the changes that have occurred in the world economy argues in favour of a process of combining companies with their own capital, above all in the

areas of shipbuilding and of seaports. Fragmented economic entities should strengthen their position in the international market in order to meet competition.

Polish law has not yet regulated issues connected the creation of a business consortium or with its functioning. In the European Union, there is also still a lack of complex regulation of the law relating to consortia.

The author proposes the creation of maritime consortia on the eastern and western seaboards of Poland with a view to adapting the Polish economy to the demands of international competition.