

# Klaus-Jürgen Kuss

---

## Podstawy prawne zachodnich inwestycji w PRL

---

Palestra 32/10(370), 44-60

---

1988

Artykuł został zdigitalizowany i opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej [bazhum.muzhp.pl](http://bazhum.muzhp.pl), gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

## KLAUS-JÜRGEN KUSS

## PODSTAWY PRAWNE ZACHODNICH INWESTYCJI W PRL \*

## I. (Wstęp) Podział na prawo małych i dużych inwestycji

W odróżnieniu od innych państw socjalistycznych polski ustawodawca otwiera przed inwestorami zachodnimi dwie zasadniczo różniące się od siebie możliwości działalności gospodarczej w Polsce: z jednej strony — działalność gospodarczą w imieniu własnym i na własny rachunek, z drugiej zaś — wspólną działalność z przedsiębiorstwem polskim. Niniejszy przyczynek koncentruje się na pierwszej wymienionej formie działalności, ponieważ całość kooperacji między przedsiębiorstwami uzyskała nową formę prawną w postaci ustawy o spółkach z udziałem zagranicznym,<sup>1</sup> uchwalonej przez Sejm 23.IV.1986 r., autor zaś nie dysponuje jeszcze żadną literaturą dodatkową.

Samodzielna działalność gospodarcza obywateli zachodnich w Polsce zapoczątkowana została w latach siedemdziesiątych przez przedsiębiorcę belgijskiego i kilku przedsiębiorców amerykańskich, polskiego pochodzenia, którzy z powodzeniem prowadzili działalność handlową z Polską, a po rozmowach z ówczesnym premierem p. Jaroszewiczem uzyskali zezwolenie na otwarcie filii na terytorium Polski. Ta początkowo czysto faktyczna realizacja znalazła w maju 1976 r. swoją dodatkową legalizację w postaci rozporządzenia Rady Ministrów,<sup>2</sup> w którym udzielanie zezwoleń zagranicznym osobom prawnym i fizycznym na prowadzenie działalności gospodarczej ograniczało się najpierw do sektorów rzemiosła, handlu wewnętrznego, gastronomii i hotelarstwa.<sup>3</sup>

Od roku 1978 większość przedsiębiorstw zakładanych przez przedstawicieli tzw. Polonii zagranicznej, nazywanych potocznie „firmami polonijnymi”, mogła podjąć również inną działalność produkcyjną i usługową. Debata nad reformami, wywołana pod politycznym naciskiem związku zawodowego „Solidarność” a zmierzająca do rozluźnienia skostniałego mechanizmu planowania gospodarczo-rynkowego oraz występujący w tym samym czasie kryzys zaopatrzenia o niespotykanych dotąd rozmiarach spowodowały, że działalność przedsiębiorców zagranicznych, których liczba na początku lat osiemdziesiątych nierównomiernie wzrastała,<sup>4</sup> zaczę-

\* Przedruk w tłumaczeniu na język polski z „Sozialistisches Wirtschaftsrecht zwischen Wandel und Beharrung”. (*Red. Palestry*).

<sup>1</sup> Ustawa o spółkach z udziałem zagranicznym, Dz. U. z 1986 r. Nr 17, poz. 88.

<sup>2</sup> Dziennik Ustaw z 1976 r. Nr 19, poz. 123.

<sup>3</sup> J. Marciniuk: Samodzielna działalność gospodarcza zagranicznych inwestorów w Polsce, RIW/AWD 1980, zeszyt 7, str. 467—473; L. Kieres: Regulacja prawna zagranicznej działalności gospodarczej w Polsce, OER 1983, zeszyt 2—3, str. 162—166.

<sup>4</sup> A. Pradetto: Kapitał zagraniczny w państwie socjalistycznym, Osteuropa 1984, zeszyt 3, str. 202.

ła integrować w reformę gospodarczą i w niewiele ponad 4 miesiące od ukazania się pakietu reform z lutego doczekała się nowej regulacji prawnej w postaci ustawy wydanej 6.VII.1982 r.<sup>5</sup>

Ustawa, która w dalszym ciągu forsowała zakładanie prywatnych firm, już w styczniu 1985 r. uległa nowelizacji, ograniczając możliwości ich rozwoju.<sup>6</sup> Okazała się więc krokiem legislacyjnym, który nie wzmocnił zaufania inwestorów do trwałości polskiego eksperymentu.

W polskim rozwoju gospodarczym uderza fakt, że samodzielna działalność gospodarcza zagranicznych podmiotów prawnych od dawna odgrywała większą rolę (zarówno prawnie jak i faktycznie) niż zakładanie tzw. spółek mieszanych (*joint ventures*), które szczególnej regulacji doczekały się dopiero w roku 1979.<sup>7</sup>

W przeciwieństwie do ustawodawstwa innych państw socjalistycznych<sup>8</sup> dotyczącego *joint venture* polskie przepisy nie przewidywały dla spółek mieszanych żadnego specjalnego statusu co do ich planowania, gospodarki finansowej i regulaminu pracy, lecz wbudowały je w system polskiej gospodarki wewnętrznej.<sup>9</sup> Ustawodawca zastąpił tę koncepcję, która w przeszłości stanowiła przyczynę faktycznego pierwszeństwa firm polonijnych przed *joint ventures* w wymienionej wyżej ustawie o spółkach z udziałem zagranicznym (jej zarysy będą przedstawione w pkt III), silniejszym modelem zorientowanym na wzory jugosłowiańskie i węgierskie w celu zredukowania istniejącej w tym czasie nierównowagi między obiema formami inwestycji.

## II. Samodzielna działalność gospodarcza inwestorów zachodnich (prawa małych inwestycji)

Preambuła ustawy z lipca 1982 r. definiuje cel ustawodawczy jako „wzrost produkcji i usług dla potrzeb rynku wewnętrznego i na eksport”. Na podstawie regulacji prawnych dotyczących dostępu do handlu zagranicznego (II. 4) można sprawdzić, jak dalece celowe ukierunkowanie na eksport, które ze względu na transakcje dewizowe mogło być istotnym bodźcem dla wierzycieli, uzyskuje faktyczne znaczenie.

W literaturze ustawowe spojenie zagranicznej działalności produkcyjnej i usługowej oceniane jest jako wyraz poważnego zamiaru państwa polskie-

<sup>5</sup> Dz. U. z 1982 r. Nr 19, poz. 146 (angielskie tłumaczenie w „Review of Socialist Law” 1984, nr 2, str. 129—135).

<sup>6</sup> Dz. U. z 1985 r. Nr 3, poz. 12; tekst jednol.: Dz. U. z 1985 r. Nr 13, poz. 58 (tłumaczenie na jęz. niemiecki w: bfai-Ostinformation z lipca 1985).

<sup>7</sup> Uchwała nr 24 Rady Ministrów z 7.II.1979 r., Monitor Polski Nr 4, poz. 86.

<sup>8</sup> Zob.: R. Schönfeld: Joint Ventures mit westlicher Kapitalbeteiligung in sozialistischen Ländern, G. Brunner (wydawca), Wirtschaftsrecht, Internationaler Handel und Friedliche Koexistenz aus osteuropäischer Sicht, Berlin 1982, str. 75—94; A. Burzyński: Joint ventures w międzynarodowym obrocie gospodarczym, „Studia Prawnicze” 1976, zeszyt 1—2, str. 123—138; D. Loeber: Kapitalbeteiligung an Unternehmen in der UdSSR?, RIW/AWD 1976, zeszyt 7/8, str. 396—402.

<sup>9</sup> Zob.: J. Pfeffer: Gesellschaften mit ausländischer Kapitalbeteiligung in Polen, IWB nr 2 z 25.I.1980; T. Szurski: Regulations and Practice of Joint-Ventures in Poland, Ostpanorama, wydanie specjalne 1981, str. 133—148.

go „uczestniczenia w każdej możliwej formie międzynarodowej współpracy gospodarczej”. Przy czym wybrana teraz forma ustawowa dowodziłaby, iż eksperyment jest „trwałym elementem polityki gospodarczej”, którego wykorzystanie przez inwestorów nie zależałoby od przyznania ekonomicznych korzyści obywatelom polskim i przedsiębiorstwom w ich krajach ojczystych.<sup>10</sup>

### 1. Krąg adresatów i przedmiot transakcji

Krąg adresatów obejmuje zgodnie z § 1 ust. 1 wymienionej wyżej ustawy<sup>11</sup> następujące podmioty prawne: osoby prawne mające swoją siedzibę za granicą, obywatele innych państw, obywatele polskich mieszkających na stałe za granicą oraz spółki założone przez powyższe podmioty z siedzibą w Polsce. Fakt, że przez pojęcie „zagranicznych podmiotów gospodarczych” skupiających osoby fizyczne i prawne rozumie się obywateli państw zachodnich bądź spółki z siedzibą na zachodzie, wynika pośrednio z art. 16 ust. 4, zgodnie z którym depozyt założycielski należy złożyć w walucie wymienialnej.

Preambuła za grupę podstawową uważa „polonię”, jednakże na podstawie tego faktu nie można stwierdzić, iż procedura wydawania zezwoleń ograniczona jest przez prawo tylko do polonii zagranicznej, co wynika z analizy przepisów dotyczących udzielania zezwoleń (art. 8—20), jak również z wydanego do nich rozporządzenia wykonawczego przez Radę Ministrów.<sup>12</sup>

Artykuł 1 ust. 2 pozostawia inwestorom możliwość prowadzenia działalności w imieniu własnym i na własny rachunek lub założenia spółki z polskim podmiotem gospodarczym. W pierwszym wypadku mowa jest o „przedsiębiorstwie zagranicznym” (art. 6 pkt 2), w drugim natomiast o „przedsiębiorstwie z udziałem zagranicznym” (art. 6 pkt 3). Protokoły i statystyki publikowane w literaturze fachowej dowodzą, że zakładanie spółek mieszanych w sektorze drobnej wytwórczości objętym ustawą nie uzyskało dotychczas praktycznie żadnego znaczenia, na co zwrócono już uwagę we wstępie.

Mogłoby to być podstawą do regulacji sprawy spółek z udziałem zagranicznym w formie odrębnej ustawy (por. niżej pkt III), która dotyczyłaby inwestycji w wielkim przemyśle, a tym samym zespałałaby charakterystyczny dla Polski podział na prawo do małych i dużych inwestycji. Możliwość utworzenia spółki z polskim podmiotem gospodarczym, jaką stwarza art. 1 ust. 2, obejmuje również współpracę z osobami fizycznymi (art. 6 pkt f), w czym Moecke, ze względu na umożliwienie osobom prywatnym dostępu do handlu zagranicznego, słusznie dopatruje się ewenementu w prawie polskim.<sup>13</sup>

<sup>10</sup> A. Burzyński: Regulacja prawna działalności gospodarczej cudzoziemców, „Handel Zagraniczny” (dalej w skrócie: HZ) 1983, nr 5, str. 24.

<sup>11</sup> Cytaty odnoszą się do ustawy z 6.VII.1982 r. w red. z 31.I.1985 r. (por. przypis 6).

<sup>12</sup> Dz. U. z 1985 r. Nr 48, poz. 247.

<sup>13</sup> H.J. Moecke: Rechtsfragen der Kooperation mit Polen aus deutscher Sicht. W: Frhr. M.v.Bieberstein (wyd.), Rechtsfragen der deutsch-polonischen Wirtschaftsbeziehungen. Frankfurt am Main 1984, str. 59—60.

Podmiotem działania jest przedsiębiorstwo zagraniczne, przy czym przez pojęcie „przedsiębiorstwo” rozumie się nie osobę prawną, jak w art. 1 ustawy o przedsiębiorstwach państwowych, lecz całość przedmiotów i praw, które tworzą jednostkę organizacyjną i służą prowadzeniu działalności gospodarczej.<sup>14</sup> Z powyższego wynika, iż w porównaniu z przepisami kodeksu handlowego osobą upoważnioną i odpowiedzialną jest właściciel przedsiębiorstwa, a więc zagraniczny podmiot prawny. W literaturze fachowej dyskutuje się na następujący temat: jeśli kilku cudzoziemców chce prowadzić wspólną działalność, to formą prawną przedsiębiorstwa mogłaby być: spółka cywilna (art. 860—875 polskiego kodeksu cywilnego), spółka jawna (art. 75—142 polskiego kodeksu handlowego), spółka z ograniczoną odpowiedzialnością (art. 158—306 kodeksu handlowego), lub też spółka akcyjna (art. 307—497 kodeksu handlowego), a więc te formy prawne, które bezsprzecznie możliwe są w odniesieniu do przedsiębiorstw polsko-zagranicznych. Ponieważ w wypadku spółki z ograniczoną odpowiedzialnością i spółki akcyjnej działalność byłaby prowadzona wprawdzie we własnym imieniu, ale w sensie ekonomicznym nie na własny rachunek, jak wymaga tego art. 1 ust. 2, lecz na rachunek spółki, przeto partnerzy zagraniczni wybór formy prawnej powinni ograniczyć do spółki cywilnej i jawnej.<sup>15</sup>

Ustawa określa zakres działalności zagranicznych podmiotów gospodarczych w swoim tytule terminem „drobna wytwórczość”, do której zgodnie z art. 2 zalicza: produkcję wyrobów, świadczenia usług, obrót towarowy, eksport własnej produkcji i usług. Poza wyrobami finalnymi przeznaczonymi dla ludności obejmuje ona również półfabrykaty, części zamienne, wyposażenie i usługi remontowe dla państwowych zakładów produkcyjnych.

Przez pojęcie obrotu towarowego rozumie się sprzedaż wyprodukowanych wyrobów i zakup materiałów do celów produkcyjnych, a nie właściwą działalność handlową w postaci zakupu i odsprzedaży towarów na rynek wewnętrzny.<sup>16</sup> Klasyfikacja firm polonijnych, założonych do roku 1983, według przedmiotów transakcji daje następujący obraz: na pierwszym miejscu znajduje się odzież, przy czym zasadą jest specjalizacja w konfekcji męskiej, damskiej i dziecięcej. Następne miejsce zajmuje produkcja i obróbka tworzyw sztucznych i mebli. Dalej, ze względu na ilość wymienić należy branże: elektrotechniczną, elektroniczną, mechanikę precyzyjną i instalacje sanitarne oraz produkcję kosmetyków, środków piorących i zabawek.<sup>17</sup>

<sup>14</sup> A. W. Wiśniewski: Tworzenie przedsiębiorstw, HZ 1983, nr 5, str. 29<sup>1</sup>

<sup>15</sup> A. W. Wiśniewski: tamże. Autor wzywa w związku z tym do ponownego włączenia spółki komandytowej do polskiego prawa handlowego.

<sup>16</sup> T. Dybowski: Gründung und Tätigkeit von ausländischen Unternehmen und Unternehmen mit ausländischer Beteiligung in Polen, W.Frhr. M.v. Bieberstein (zob. przyp. 13), str. 35—36.

<sup>17</sup> E. Sadowska-Cieślak: Przedsiębiorstwa polonijne w gospodarce, HZ 1983, nr 6, str. 26.

## 2. Procedura wydawania zezwoleń i rejestracji

W celu założenia przedsiębiorstwa koniecznie jest uprzednie uzyskanie zezwolenia właściwych lokalnych władz wojewódzkich (art. 8 ust. 1 i 2), a w wypadku działalności eksportowo-importowej — także Ministra Handlu Zagranicznego (art. 8 ust. 6 w związku z art. 2 pkt 3). Ustawa w red. z roku 1982 (art. 7) nie zawierała podstaw odmowy, natomiast w red. z roku 1985 określa wyraźnie w art. 8, że władze mogą odmówić wydania zezwolenia — z ważnych powodów społecznych lub ekonomicznych — ze względu na bezpieczeństwo państwa lub ochronę tajemnicy państwowej. Zmiana ta, stanowiąca sedno ograniczającej nowelizacji wymienionej we wstępie, zmierza do dostarczenia prawnych powodów, jakie mogą być zastosowane wobec wierzycieli niepożądanych ze względów politycznych, a tym samym liczy się z krytyką „opinii publicznej” w sprawie liberalnej procedury udzielania zezwoleń w wersji końcowej.

Prawdopodobieństwo odmowy wydania zezwolenia istnieje również wobec osoby pełnomocnika, powoływanego przez inwestora, który (tj. pełnomocnik) ma go reprezentować przed organami administracyjnymi i polskimi partnerami.<sup>18</sup> Pełnomocnikami mogą być tylko obywatele polscy lub osoby prawne mieszkające stale w Polsce bądź mające tu swoją siedzibę (art. 9 ust. 1). Zgodnie z § 2 ustanowienie pełnomocnika jest zbędne, jeśli sam właściciel przebywa w Polsce na stałe lub — w wypadku osób prawnych — ma na terytorium Polski przedstawicielstwo. Jeżeli ustanawia się pełnomocnika, to jego postępowanie prawne normowane jest zgodnie z prawem do reprezentowania przewidzianym w kodeksie cywilnym (art. 95—109),<sup>19</sup> tzn. że jeśli mieści się w ramach „zwykłego zarządu” (art. 98), to wywołuje skutek również wtedy, gdy naruszone zostają instrukcje wewnętrzne.

Wniosek o udzielenie zezwolenia musi zawierać, zgodnie z art. 10, następujące dane:

1. rodzaj, forma i ramy działalności gospodarczej,
2. siedziba przedsiębiorstwa,
3. zakres działalności gospodarczej oraz liczba zatrudnionych,
4. forma finansowania i wysokość nakładów niezbędnych do podjęcia działalności,
5. wysokość finansowego i rzeczowego wkładu dewizowego,
6. w wypadku spółek — akt założycielski,
7. odpis pełnomocnictwa lub ustanowienia przedstawiciela na terytorium PRL.

Wymieniony w pkt 5 finansowy i rzeczowy wkład dewizowy określany jest w art. 12 ust. 1 jako „wkład inwestycyjny” i obejmuje wnoszony

<sup>18</sup> Zgodnie z postanowieniem Sądu Najwyższego z 30.XI.1984 r. (ogłoszonym w „Rzeczpospolitej” z 8.IV.1986 r.) obowiązuje to również w wypadku pełnomocnictw sądowych. Odpowiednia teza w tej kwestii ma brzmienie następujące: „Przedsiębiorstwo zagraniczne nie może być reprezentowane przed sądem przez radcę prawnego, ustanowionego dodatkowo oprócz pełnomocnika, jak to jest przewidziane w art. 87 § 2 kodeksu postępowania cywilnego w odniesieniu do jednostek gospodarki społecznej.”

<sup>19</sup> A. W. Wiśniewski: zob. przyp. 14 (str. 31).

majątek zakładowy i obrotowy, w skład którego wchodzi także patenty, licencje i podobne im prawa.<sup>20</sup> Wartość wkładu inwestycyjnego, która ustalana jest na podstawie rozporządzenia Ministra Finansów z 16.XI.1982 r. w red. z 12.IV. 1985 r.,<sup>21</sup> określa wysokość tzw. depozytu założycielskiego, składanego w Banku „Polska Kasa Opieki S.A.”, który stanowi zabezpieczenie ewentualnych roszczeń polskich podmiotów prawnych, a po podjęciu zatwierdzonej działalności gospodarczej zostanie zwrócony wraz z odsetkami.<sup>22</sup> Depozyt założycielski stanowi 30% wkładu inwestycyjnego,<sup>23</sup> minimum jednak 6,9 mln zł (art. 16 ust. 4); bierze się tu za podstawę kurs oficjalny, tj. ok. 135.000 DM, a więc sumę, która zgodnie z art. 12 ust. 3 oznacza jednocześnie dolną granicę wkładu inwestycyjnego.

Wersja z roku 1982 ustaliła najniższą kwotę depozytu w wysokości 800.000 — 4.000.000 zł, tym samym więc zezwoliła na mniejsze inwestycje, które ustawowo były wyłączone. Tymczasem w praktyce inwestor ma więcej możliwości obniżania kwoty depozytu założycielskiego. Jeżeli więc przedmiotem planowanego przedsiębiorstwa jest produkcja preferowana — a do tego zalicza się aktualnie wszystkie wymienione wyżej przedmioty transakcji — to organ zezwalający może obniżyć o 50% kwotę tego depozytu. Wniosek o obniżenie ma szansę powodzenia, jeśli przedsiębiorstwo ma powstać w jednym z województw wschodnich bądź w miejscowości o liczbie mieszkańców mniejszej niż 10.000.

Ponadto pełnomocnik rządu d/s zagranicznych przedsiębiorstw drobnej wytwórczości, którego powołuje i odwołuje premier (art. 3 ust. 2), jest uprawniony, w wypadkach szczególnie złożonych, zarządzić całkowite zwolnienie od obowiązku złożenia depozytu.<sup>24</sup>

Decyzja zezwalająca, wydawana dopiero po złożeniu zaświadczenia o wpłaceniu depozytu założycielskiego, wystawionego przez wymieniony bank, ustala zobowiązująco — zgodnie z § 14 — przedmiot i siedzibę przedsiębiorstwa, jak również liczbę zatrudnionych osób. Oznacza to, że rozszerzenie działalności handlowej, która wymaga przyjęcia dodatkowego personelu, musi być osobno zatwierdzone. Zezwolenie ważne jest w zasadzie przez 20 lat, a w wypadku długiego okresu amortyzacji — do 40 lat (art. 17).

Na podstawie art. 8 ust. 5 Rada Ministrów wydała 8.IX.1985 r. rozporządzenie,<sup>25</sup> które szczegółowo reguluje procedurę udzielania zezwoleń, a w § 8 („Warunki i ograniczenia ze względu na ochronę ważnych interesów społecznych i ekonomicznych”) przewiduje, w czym mianowicie należy upatrywać dalszego pogorszenia w stosunku do wcześniejszej sytuacji

<sup>20</sup> Por. prawa dotyczące wkładów niepieniężnych jako wkład inwestycyjny — w pracy: M. Kępiński, A. Koch: Wniesienie praw dotycz. wkładów niepieniężnych do przedsiębiorstw mieszanych i zagranicznych, GRUR Int. 1983, zeszyt 12, str. 927—930.

<sup>21</sup> M. P. z 1982 r. Nr 27, poz. 240 i z 1985 r. Nr 8, poz. 72,

<sup>22</sup> Stopa procentowa w zależności od momentu złożenia sięga od 5% do 11% (§ 13 rozporządzenia Prezesa Narodowego Banku Polskiego z 21.XI.1983 r. M. P. Nr 39, poz. 231):

<sup>23</sup> Paragraf 2 rozporządzenia Ministra Finansów z 15.XI.1982 r. (Dz. U. Nr 36, poz. 238); niemieckie tłum. w: bfai-Ostinformation z sierpnia 1983, str. 4—6.

<sup>24</sup> Poradnik dla cudzoziemców podejmujących działalność gospodarczą w Polsce, wydany przez Polsko-Polonijną Izbę Przemysłowo-Handlową w grudniu 1985 r., str 11—13 (obecna relacja: 18,9 mln zł = 135.000 DM).

<sup>25</sup> Dz. U. z 1985 r. Nr 48, poz. 247.

prawnej. Dotychczasowy warunek występujący cały czas w obecnej praktyce, który jest swoistym skutkiem kryzysu, jaki przeżywa polska gospodarka, polega na tym, że wnioskodawca jest zobowiązany do stosowania w produkcji tylko takich materiałów i takich surowców, które pochodzą z własnego importu lub z zakupów dewizowych polskich partnerów. Naczelny Sąd Administracyjny w sprawie o unieważnienie wydanych zezwoleń na działalność Szwajcarce Joannie M. z branży odzieżowej oraz Anglikowi Tadeuszowi M. krawcowi potwierdził moc obowiązującą tych warunków, ponieważ w branżach wypełnianych przez firmy polonijne istnieje szczególnie deficyt materiałów i surowców.<sup>26</sup> W razie naruszenia tych warunków zezwolenie może być cofnięte zgodnie z art. 18; przeciwko takiej decyzji, podobnie jak i przeciwko odmowie, przysługuje odwołanie w trybie administracyjnym. Sejm uwzględnił postulaty całkowitego zniesienia właściwości sądów administracyjnych w zakresie kontroli, wyrażone w debacie nad nowelizacją, wyłącznie w odniesieniu do tych decyzji odmawiających udzielenia zezwolenia ze względu na bezpieczeństwo państwa bądź ochronę tajemnicy państwowej, które są krzywdzące (art. 19). W spektakularnej sprawie obywatela RFN Stanisława S. Naczelny Sąd Administracyjny uznał, że cofnięcie zezwolenia przez prezydenta miasta Łodzi jest zgodne z prawem, ponieważ skarżący finansował przedsiębiorstwo nie z własnych środków dewizowych, lecz z pożyczek obywateli polskich i od nich też pożyczył maszyny i urządzenia.<sup>27</sup>

W kwestii rejestracji są do dyspozycji stron dwa rodzaje rejestrów prowadzonych przez sąd rejonowy (art. 16 § 1 polskiej ustawy z 20.VI.1985 r. o ustroju sądów). W wypadku spółki jawnej, spółki z ograniczoną odpowiedzialnością lub spółki akcyjnej przedsiębiorstwo wpisywane jest do rejestru handlowego, który zgodnie z § 15 kodeksu handlowego daje gwarancję wiarygodności (art. 23 pol. kodeksu handlowego).<sup>28</sup> Jeżeli przedsiębiorstwo będzie funkcjonować jako indywidualna firma handlowa bądź spółka akcyjna (a to może być regułą, bo zostaje ono wpisane do rejestru dla przedsiębiorstw zagranicznych),<sup>29</sup> to wymagana jest regulacja gwarancji wiarygodności jego przyszłych praw odpowiadająca kodeksowi handlowemu.<sup>30</sup>

### 3. Kredyty i inne bodźce ekonomiczne

Przedsiębiorstwa zagraniczne mogą zaciągać kredyty złotówkowe w Banku Polska Kasa Opieki S.A. Zasady udzielania kredytów reguluje rozporządzenie Rady Ministrów z 4.XII.1984 r.,<sup>31</sup> które rozróżnia kredyty obrotowe (§ 9—12) i kredyty inwestycyjne (§ 13). Jeśli chodzi o kredyt

<sup>26</sup> Informacja w „Rzeczypospolitej” z 12.X.1983 r. i z 9.VII.1984 r.

<sup>27</sup> Informacja J. Kaczorowskiego w „Rzeczypospolitej” z 21.XII.1984 r.

<sup>28</sup> J. Marciniuk: Neue Regelungen für ausländische Investoren in Polen, RIW 1983, zeszyt 6, str. 410.

<sup>29</sup> Por. rozporządzenie Ministra Sprawiedliwości z 23.X.1982 (M. P. Nr 26, poz. 238); niemieckie tłum. w: bfai-Ostinformation z sierpnia 1983, str. 1—2.

<sup>30</sup> A. W. Wiśniewski: zob. przyp. 14 (str. 32).

Dz. U. z 1982 r. Nr 43, poz. 281.



obrotowy, to celem jego przeznaczenia jest produkcja wyrobów i świadczenie usług oraz związane z tym transakcje importowo-eksportowe. Wniosek o udzielenie tego kredytu musi zawierać dane o sytuacji majątkowej przedsiębiorstwa, o przewidywanej przez polskie prawo cywilne i wekslowe prawnej gwarancji spłaty, a także oświadczenie, że zamierzona w związku z uzyskanym kredytem działalność jest objęta zezwoleniem. Natomiast w razie wystąpienia z wnioskiem o kredyt inwestycyjny, to poza tym należy dołączyć zaświadczenie władz wojewódzkich zatwierdzające w pełni realizację inwestycji wymienionych we wniosku. Na podstawie podanych wyżej danych i dokumentów bank sporządza umowę, która określa kwotę wysokości kredytu, termin spłaty rat oraz stopę procentową.

Maksymalna kwota w wypadku kredytów obrotowych wynosi 30% wartości środków obrotowych, jakimi przedsiębiorstwo dysponuje w okresie wystąpienia o kredyt (§ 10 ust. 2 rozporządzenia w sprawie kredytów), a w wypadku kredytów inwestycyjnych — 30% wartości ustalonego urzędowo wkładu inwestycyjnego (§ 13 ust. 3).

Dalszymi bodźcami dla inwestorów są: prawo do prowadzenia handlu zagranicznego oraz transfer zysków, które oddzielnie poruszone są w pkt 4 i 6. Oprócz tego państwo polskie przyznaje następujące przywileje: wpływy złotówkowe z transakcji na towary czy usługi właściciel może przeznaczać na własny użytek (wlicza się tu koszty przelotów i hoteli); właściciel jest zwolniony z wszelkich obowiązków wymiany, a po zakończeniu działalności przedsiębiorstwa ruchomości będące jego własnością może on wywieźć bez cła; istnieje również możliwość wydzierżawienia gruntu na cele mieszkalne i rekreacyjne, na co jednak wymagana jest zgoda terenowego organu administracyjnego.<sup>32</sup>

Roczny czynsz dzierżawy może być ustalony — w porozumieniu z Ministrem Administracji, Gospodarki Terenowej i Ochrony Środowiska oraz Ministrem Finansów „w symbolicznej wysokości”, jeżeli kraj, z którego pochodzi cudzoziemiec, udostępni grunty polskiemu przedstawicielstwom zagranicznym.<sup>33</sup>

#### 4. Dostęp do handlu zagranicznego

Na zawieranie transakcji eksportowo-importowych przedsiębiorstwo musi uzyskać specjalne zezwolenie Ministra Handlu Zagranicznego (art. 8 ust. 6 w związku z art. 2 pkt 3). Ten warunek obowiązuje tylko w wypadku działalności samodzielnej. Jeżeli transakcje sprzedaży lub kupna będą realizowane za pośrednictwem dowolnie wybranego państwowego przedsiębiorstwa handlu zagranicznego, to wystarczy udzielenie odpowiedniego pełnomocnictwa. Koncesja udzielona przez Ministra Handlu Zagranicznego uprawnia przedsiębiorstwo do eksportu towarów własnej produkcji i własnych usług, jak również do importu surowców i materiałów niezbędnych do prowadzenia przedsiębiorstwa. Eksport usług obejmuje usługi świadczone w Polsce na rzecz zagranicznych odbiorców oraz

<sup>32</sup> Por. rozporządzenie Ministra Administracji, Gospodarki Terenowej i Środowiska z 6.VI.1983 r. (M. P. Nr 25, poz. 134).

Postanowienie Rady Ministrów nr 47 z 28.III.1985 r. (M. P. Nr 7, poz. 52).

te usługi, które w związku z eksportem świadczone są za granicą. Z chwilą uzyskania koncesji, ważnej wyłącznie w odniesieniu do zagranicznych rynków dewizowych a udzielanej w zasadzie na okres 10 lat, przedsiębiorca w trakcie realizacji swoich transakcji eksportowo-importowych jeszcze przez długi czas nie jest wolny od biurokratycznych przeszkód. Najpierw więc dla każdej transakcji jest mu potrzebna osobna licencja przywozowo-wywozowa, również przyznawana przez Ministra Handlu Zagranicznego. Jest to warunek, który — w świetle koncesjowanej działalności handlowej z zagranicą państwowych zakładów produkcyjnych — krytykowany jest w literaturze prawniczej jako „reliket środka prawnego, charakterystycznego dla centralistycznego systemu nakazowego”.<sup>34</sup> Poza tym właściciel koncesji jest zobowiązany do współpracy z polskimi przedstawicielstwami handlu zagranicznego na rynkach zagranicznych, a przy zakładaniu filii i powoływaniu personelu za granicą musi uzyskać zgodę Ministerstwa H.Z.

Jeżeli po pokonaniu wszystkich przeszkód transakcja eksportowa dochodzi do skutku, to 50% dochodu dewizowego, ustalonego po potrąceniu kosztów transportu i ubezpieczenia, musi być wymienione w banku po oficjalnym kursie. Uzyskane w ten sposób wpływy złotówkowe mogą być wykorzystane na działalność przedsiębiorstwa w Polsce. Z reszty dewiz (tj. 50% dochodu dewizowego — *Red. Pal.*) połowa pozostaje na koncie przedsiębiorstwa na pokrycie przyszłych wydatków dewizowych (np. na zakup surowców i materiałów), a druga połowa może być przetransferowana za granicę. Opisana metoda różniczeń obowiązuje tylko w odniesieniu do obrotu handlowego z Zachodem. Natomiast jeśli zawierane są transakcje z partnerami z krajów socjalistycznych, co możliwe jest tylko za pośrednictwem polskich przedsiębiorstw handlu zagranicznego, to cały dochód z działalności handlowej pozostaje do dyspozycji danego przedsiębiorstwa.

Ze względu na coraz lepszą jakość towarów i usług oferowanych przez firmy polonijne istnieje niebezpieczeństwo, że staną się one niepożądanym konkurentem dla przedsiębiorstw krajowych. Powyższy fakt wyłącza wolną kalkulację cen przy transakcjach zagranicznych. Otóż ceny eksportowe nie mogą być niższe od cen uzyskiwanych zwyczajowo przez polskie przedsiębiorstwa za porównywalne artykuły i świadczenia. Poza tym przyjęto pewną zasadę (która zresztą wywołuje problemy), gdy pewnych przedmiotów sprzedaży brak w polskiej ofercie eksportowej; otóż wówczas maszyny, urządzenia, surowce i materiały, które przeznaczone są na uruchomienie przedsiębiorstwa, mogą być wwiezione bez cła. W pozostałych wypadkach każda działalność importowo-eksportowa podlega polskim opłatom celnym, które należy uiścić w złotówkach na podstawie zagranicznych rachunków przedstawionych organom celnym. Po upływie 3 lat, tzn. po okresie, w którym przedsiębiorstwo zwolnione jest od podatku dochodowego, uzyskuje ono prawo do wykorzystywania pozostających mu — po odprowadzeniu podatku — wpływów złotówkowych na zakup w ce-

<sup>34</sup> E. Piątek: Dostęp do handlu zagranicznego, HZ 1983, nr 5, str. 37.

lach eksportowych polskich towarów i usług, występujących w nadmiarze na rynku krajowym.<sup>35</sup>

W odniesieniu do dochodu z tych transakcji eksportowych, które uwarunkowane są uzyskaniem pozwolenia wydawanego przez Ministra Handlu Zagranicznego w porozumieniu z Ministrem Handlu Wewnętrznego i Usług i muszą być realizowane za pośrednictwem polskiego przedsiębiorstwa handlu zagranicznego, zastosowana jest opisana wyżej metoda wymiany i rozliczania. Oznacza to, że po upływie 3 lat dochody w złotych mogą być zamienione w odpowiedniej wysokości na wpływy w walucie wymienialnej.

## 5. Opodatkowanie

Jak już wspomniano, przedsiębiorstwo jest zwolnione od podatku dochodowego przez okres 3 lat od chwili podjęcia działalności, jeżeli w tym czasie przynajmniej 1/3 uzyskiwanych wpływów wydaje na inwestycje (art. 11 ustawy o podatku dochodowym w red. z 29.VII.1983 r.).<sup>36</sup> Zalicza się do nich koszty związane z zakupami i rozbudową przedmiotów majątku zakładowego (grunty, budowa, maszyny i urządzenia), jak również pojazdów dostawczych i osobowych, jeśli ceny nabywcze przedmiotu przekraczają 30.000 zł (ok. 6.000 DM).<sup>37</sup> Po upływie okresu, w którym przedsiębiorstwo zwolnione jest od podatku, podlega ono w zasadzie postanowieniom ustawy o podatkach dochodowych, która w art. 1 nawiązuje do osób fizycznych i prawnych, nie będących jednostkami gospodarki uspołecznionej, a więc nie różnicuje pochodzenia właściciela czy właścicielki. Stopa podatkowa waha się między 50% a 80% w zależności od rodzaju prowadzonej działalności i wysokości uzyskiwanych dochodów (art. 20 polskiej ustawy o podatku dochodowym). Jeżeli produkty figurują na liście wyrobów o charakterze antyimportowym sporządzonej przez Ministra Finansów,<sup>38</sup> to przyznawana jest obniżka podatku od 20% do 5%. Cytowana lista, obejmująca nie mniej niż 83 wyroby (bądź grupy wyrobów), które reprezentują przede wszystkim medycynę, rolnictwo i budownictwo, odzwierciedla napiętą sytuację w zaopatrzeniu polskiego rynku wewnętrznego. Szczególne traktowanie przedsiębiorstw zagranicznych wynikające z trzyletniego zwolnienia ich od podatku oraz istnienie dalszych przywilejów, które kolidują z ideą „równowagi praw i obowiązków drobnych wytwórców krajowych i zagranicznych”,<sup>39</sup> będącą podstawą prawa podatkowego, ogranicza się tylko do dziedziny podatku dochodowego. Na przykład ustawa o podatku obrotowym z 16.XII.1972 r. (w red. z 29.VII.1983 r.)<sup>40</sup>, która nawiązuje w art. 1 ust. 1 do działalności produk-

<sup>35</sup> Por. zarządzenie Min. Rynku Wewn. i Usług z 22.XII.1982 r. (M. P. Nr 32, poz. 283); niemieckie tłum. w: bfai-Ostinformation z sierpnia 1983, str. 14—15.

<sup>36</sup> Dz. U. z 1983 r. Nr 43, poz. 192.

<sup>37</sup> Por. Poradnik dla cudzoziemców (...), wym. wyżej w przyp. 24, str. 24; obecna relacja jest inna, bo 840.000 zł = 6000 DM.

<sup>38</sup> Por. rozporządzenie Rady Ministrów z 29.VII.1983 r. (Dz. U. Nr 43, poz. 194) w związku z zarządzeniem nr 69 Ministra Finansów z 30.X.1984 r., opublikowane w broszurze informacyjnej Polsko-Polonijnej Izby Przemysłowo-Handlowej z lutego 1985 r.

<sup>39</sup> M. Gintowt-Jankowicz: Gospodarka finansowa, HZ 1983, nr 6, str. 13.

<sup>40</sup> Dz. U. z 1983 r. Nr 43, poz. 191.

cyjnej, usługowej i handlowej na terytorium Polski osób fizycznych i prawnych oraz innych jednostek organizacyjnych, z wyjątkiem jednostek gospodarki uspołecznionej, nie zawiera w swych przepisach żadnych specjalnych ustaleń dla firm polonijnych.<sup>41</sup>

Pewna osobliwość omawianej materii wynika jedynie z rozporządzenia Ministra Finansów z 13.II.1982 r. o prowadzeniu ksiąg handlowych.<sup>42</sup> O ile bowiem polskich drobnych wytwórców obowiązuje prowadzenie ksiąg tylko wtedy, gdy ich obroty w minionym lub bieżącym roku przekraczają 9,6 mln zł, o tyle obowiązek ten nałożony jest na zagraniczne podmioty gospodarcze niezależnie od wysokości uzyskiwanych obrotów, jeżeli wykorzystują swoje prawo do transferu zysków.

W postępowaniu podatkowym stosowane są art. 164—179 kodeksu postępowania administracyjnego (w red. z 17.III.1980 r.<sup>43</sup>) oraz ustawa o obowiązku odprowadzania podatku z 19. XII. 1980 r.,<sup>44</sup> której art. 47 — w odróżnieniu od niemieckiego prawa o spółkach z ograniczoną odpowiedzialnością — stanowi, że zarówno spółka jak i poszczególni udziałowcy odpowiadają całym swoim majątkiem za zobowiązania podatkowe wynikające z działalności handlowej.

#### 6. Transfer zysków i sprzedaż przedsiębiorstwa

Każdy potencjalny inwestor zadaje sobie pytanie, w jakiej wysokości może transferować zyski przedsiębiorstwa do swojego kraju. Dotyczy to szczególnie inwestycji w krajach socjalistycznych, ponieważ akty w tych krajach regulujące sprawy spółek mieszanych zawierają tradycyjnie znaczne ograniczenia transferu zysków.<sup>45</sup> Polska ustawa reguluje w art. 30 dwie kwestie tego transferu. Pierwsza z nich zezwala na roczne przekazywanie dochodów dewizowych w wysokości 10% wartości wkładu inwestycyjnego (pkt 1), który przed udzieleniem zezwolenia ustalony jest w celu określenia wysokości depozytu założycielskiego. Oprócz tego transfer może obejmować 50% nadwyżki przychodów dewizowych z eksportu w stosunku do wydatków dewizowych na import (pkt 2)<sup>46</sup>, o czym była już mowa w związku z omawianiem dostępu do handlu zagranicznego (pkt 4).

Ta ostatnia regulacja odpowiada wcześniejszej pozycji prawnej przedsiębiorstw mieszanych w rozwiniętych regionach Jugosławii, której ustawodawca w noweli z grudnia 1984 r. zajął stanowisko, że niezależnie od

<sup>41</sup> Por. również: A. M. Mierzwa i A. K. P. Drab: *New Legislation on Foreign Private Firms in Poland*, „Review of Socialist Law” 1984, nr 2, str. 124—127; M. Marciniuk: *Poland — Taxation of Economic Activity of Foreign Natural and Juridical Persons*, *Intertax* 1984, nr 8, str. 314—320.

<sup>42</sup> Dz. U. z 1982 r. Nr 5, poz. 41.

<sup>43</sup> Dz. U. z 1980 r. Nr 9, poz. 26 (tłumaczenie autora na język niemiecki znajduje się w *JOR*, tom XXII) 1981/ 2, str. 487—550.

<sup>44</sup> Dz. U. z 1980 r. Nr 27, poz. 111. Por. też stosunki prawne między organami podatkowymi a zagranicznymi podmiotami gospodarczymi w pracy M. Gintowt-Jankowicz (przyp. 39), str. 14.

<sup>45</sup> Por. R. Schönfeld (przyp. 7), str. 52—54.

<sup>46</sup> Por. rozporządzenie Ministra Finansów z 16.XI.1982 (w red. z 12.IV. 1985 r.) (przyp. 21).

siedziby przedsiębiorstwa gwarantuje się transfer zysków w pełnej wysokości.<sup>47</sup> W kontekście przedstawionej regulacji spraw transferu powinno się zwrócić uwagę na to, że RFN nie zawarła z Polską (inaczej niż z Rumunią)<sup>48</sup> żadnej umowy o popieraniu i wzajemnej ochronie wkładów kapitałowych. Również niemiecka spółka akcyjna Treuarbeit nie daje żadnych gwarancji wkładom za ryzyko niehandlowe, do którego zalicza się — oprócz wojny, wojny domowej i moratorium — także przeszkody dewizowo-prawne.<sup>49</sup> Tymczasem inwestycje w Polsce, mimo ograniczeń transferowych i braku gwarancji, osiągnęły znaczne rozmiary. Fakt ten można wytłumaczyć sobie osobistym zaangażowaniem polonii zagranicznej oraz przewagą widoków na szybkie zyski nad długoterminowymi gwarancjami kapitału.

Następne uprawnienie do transferu zysków ugruntowane jest w art. 31, który przyznaje właścicielowi prawo sprzedaży swojego przedsiębiorstwa zagranicznemu lub polskiemu podmiotowi prawnemu za dewizy lub złotych, przy czym w pierwszym wypadku daje temuż właścicielowi prawo do przekazania pozostałych dewiz — po potrąceniu podatków — do swojego kraju. Muszą być przy tym spełnione następujące warunki:

- 1) uzyskanie zezwolenia dewizowego na umowę kupna,
- 2) sporządzenie tekstu umowy w formie notarialnej,
- 3) uzyskanie dla nabywcy zezwolenia na dalsze prowadzenie przedsiębiorstwa,
- 4) wpłacenie do polskiego banku zatwierdzonej kwoty dewiz z tytułu zakupu,
- 5) uregulowanie długów podatkowych przez sprzedającego.

Ponieważ rzeczy i prawa, które w całości tworzą przedsiębiorstwo, klasyfikuje się od strony prawnej jako własność prywatną drobnych środków produkcji, przeto w myśl art. 132 § 2 polskiego kodeksu cywilnego właściciel może dysponować przedsiębiorstwem jako przedmiotem darowizny lub spadku.<sup>50</sup>

## 7. Pozycja prawna pracowników

Przy omawianiu postępowania w kwestii udzielania zezwoleń zwrócono uwagę na to, że decyzja o zezwoleniu ustala w sposób zobowiązujący liczbę zatrudnionych osób. Każde więc nowe przyjęcie pracowników wymaga uzyskania osobnego zezwolenia. Po zaniechaniu pierwotnego ograniczenia w zatrudnianiu sprawę reguluje teraz rozporządzenie Rady Ministrów z 19.VIII.1985 r.,<sup>51</sup> które nakłada na polski personel obowiązek korzystania z pośrednictwa państwowego. Zgodnie z powyższym przedsiębiorstwo musi zgłosić na odpowiednim formularzu konkretne zapotrzebowanie na personel terenowemu organowi administracji d/s socjalnych i

<sup>47</sup> Artykuł 134 ust. 1 i 2 ustawy o transakcjach dewizowych i stosunkach kredytowych z zagranicą w red. z 28.XII.1984 r. (Służbeni List nr 71 z 31.XII.1984 r.); niemieckie tłum. w: bfai-Dokument nr R 56/85.

<sup>48</sup> Kodeks cywilny 1980 r., część II, str. 1157—1166.

<sup>49</sup> H.J. Moecke (przyp. 13), str. 58.

<sup>50</sup> Zob. Poradnik (...) (przyp. 24), str. 27.

<sup>51</sup> Dz. U. z 1985 r. Nr 45, poz. 219.

zatrudnienia. Formularz ten powinien zawierać dane o wymaganych kwalifikacjach, zarobkach i warunkach pracy. Organ ten kieruje potem odpowiednich kandydatów, przy czym z góry wyłącza się tu osoby, które w poprzednim miesiącu opuściły swoje miejsce pracy bądź z własnej winy bez wypowiedzenia zostały zwolnione (§ 3 rozp.). Zwalnianie się z pracy pracowników wywołuje krytykę ze strony prasy na temat zabierania ich przez firmy polonijne. Szczególnie głośny był spór między uspołecznionym przedsiębiorstwem „Apis” a firmą polonijną „Eliv’s”, jaki miał miejsce w województwie olsztyńskim. Wojewoda wynajął tam firmie „Eliv’s” z branży odzieżowej, założonej z udziałem kapitału niemieckiego, pomieszczenia biurowe w tym samym budynku, w którym mieścił się „Apis”, przedsiębiorstwo również z branży konfekcyjnej. W krótkim czasie „Apis” z 16 swoich pracowników stracił szybko 7, a więc prawie połowę swojego personelu na rzecz zagranicznego konkurenta. Wojewoda musiał w związku z tym przeprowadzić ostrą krytykę na tle tego faktu.<sup>52</sup>

Jeżeli działalność produkcyjna powoduje sezonowo wahające się zapotrzebowanie na pracowników, to przedsiębiorstwo może się ubiegać u władz wojewódzkich o tymczasowe lub stałe zezwolenie na przekroczenie limitu zatrudnienia ustalonego w decyzji zezwalającej. Ten sam organ rozstrzyga także sprawę angażowania do pracy obywateli innych krajów. Zezwolenia na to udziela się tylko po przedstawieniu przekonywających powodów.<sup>53</sup> Zawiązany stosunek pracy regulują przepisy polskiego prawa pracy (art. 22 ust. 2). Nie dotyczy to tych postanowień, których sens i cel odnosi się do jednostek gospodarki uspołecznionej. Zalicza się do nich ostatnio przysługujące prawo do zatrzymania wynagrodzenia na rzecz wierzycieli alimentacyjnych (art. 87—88 polskiego kodeksu pracy), do nałożenia kary dyscyplinarnej za naruszenie dyscypliny pracy (art. 108—113) oraz do powołania komisji rozjemczej, która jest obligatoryjna w wypadku zakładów uspołecznionych, ale dopiero gdy liczba zatrudnionych przekracza 100 osób (art. 243). Stosunek pracy z przedsiębiorstwem zagranicznym może być ustalony tylko w formie umowy. Mianowanie z polecenia, jak to przewiduje art. 68 dla kierownictwa zakładów uspołecznionych, jest tu wyłączone. W stosunkach prawnych między właścicielem a powołanym przez niego pełnomocnikiem należy rozróżniać sferę prawa cywilnego i prawa pracy. Umowa zlecenia (art. 734 kodeksu cywilnego) zobowiązuje do wykonywania określonych czynności prawnych, a umowa o pracę (art. 25 kodeksu pracy) — również do faktycznej działalności.<sup>54</sup>

W literaturze fachowej, w ramach prawa do wypowiedzenia umowy o pracę, toczy się dyskusja na następujący temat: czy sytuacja ekonomiczna przedsiębiorstwa, ulegająca ciągłym zmianom, może dać podstawę do usprawiedliwienia wypowiedzenia unieważniającego lub zmieniającego (umowę o pracę — przyp. *tum.*) przy odstąpieniu od dotychczasowych zasad.

<sup>52</sup> Informacja Z. Krajewskiej w „Rzeczypospolitej” z 24/25.IX.1983 r.

<sup>53</sup> Zob. Poradnik (...) (przyp. 24), str. 15.

<sup>54</sup> L. Florek: Sytuacja prawna pracowników, HZ 1983, nr 6, str. 18.

## 8. Rozstrzygnięcie sporów prawnych

Zagraniczne podmioty gospodarcze nie mogą być stronami w postępowaniu przed Państwowym Arbitrażem Gospodarczym niezależnie od tego, czy ich prawną formą organizacyjną jest indywidualne przedsiębiorstwo handlowe czy spółka. Tak uzasadniając swoje stanowisko, Stołeczna Komisja Arbitrażowa odrzuciła pozew Zakładów Opon Samochodowych przeciwko firmie polonijnej.<sup>55</sup>

Wynika z tego, że spory prawne między przedsiębiorstwami zagranicznymi a polskimi partnerami są rozstrzygane przez właściwe sądy na podstawie przepisów postępowania cywilno-procesowego.<sup>56</sup> Korzystanie i stosowanie polskiego lub zagranicznego arbitrażu może być uzgodnione tylko z tymi stronami, które nie są jednostkami gospodarki społeczno-nej, ponieważ rozporządzenie Rady Ministrów, przewidziane w art. 697 § 3 kodeksu cywilnego, mające uregulować prawo przedsiębiorstw państwowych do zawierania umów arbitrażowych, do dziś nie zostało wydane. Z tego względu kompetencja polskich sądów polubownych — czy to arbitraży powołanych *ad hoc*, czy też zinstytucjonalizowanego Kolegium Arbitrów przy Polskiej Izbie Handlu Zagranicznego — ogranicza się do rozstrzygnięcia sporów prawnych tylko między przedsiębiorstwami zagranicznymi. Te ostatnie, w ramach umów handlowych z zagranicą, mogą przewidzieć w nich korzystanie z arbitrażu zagranicznego. Jest to prawo, które w tym zakresie przysługuje również jednostkom gospodarki społeczno-nej (art. 697 § 4).

## 9. Doświadczenia pierwszych lat

W okresie od 1977 r. do 1982 r. firmy polonijne stały się istotnym czynnikiem w polskiej gospodarce, o czym najlepiej świadczy poniższa statystyka:

Rok	Liczba przedsiębiorstw	Obroty w (mln zł)	Dochody z eksportu w 1.000 \$	Liczba zatrudnionych
1977	3	18,5	—	60
1978	9	128,4	—	310
1979	18	317,0	250	600
1980	76	833,0	630	1.660
1981	154	3.100,0	2.000	3.500
1982	315	16.000,0	9.000	11.000 <sup>57</sup>

Według rozeznania autora rozwój, wyrażający się w wymienionych wyżej liczbach, uległ spowolnieniu, jeśli nawet nie przerwaniu, kiedy rząd

<sup>55</sup> Informacja W. Jaśłana w „Rzeczypospolitej”, z 20.III.1984 r.

<sup>56</sup> Por. T. Ereciński, M. Tomaszewski: Rozstrzygnięcie sporów, HZ 1983, nr 6, str. 20—25.

<sup>57</sup> Zob. informację E. Sadowskiej-Cieślak (w pracy wym. w przyp. 17), str. 26.

polski dał do zrozumienia, iż ma zamiar znowelizować liberalną wersję ustawy z lipca 1982 r. w sensie jej ograniczenia. Jeśliby można było obejść się bez ustawy uzupełniającej ze stycznia 1985 r., skrytykowanej przez opinię publiczną<sup>58</sup> i dającą wyraz głębokiej niechęci wobec działalności przedsiębiorstw zagranicznych w Polsce, to wprowadzone restrykcje trzymają się jeszcze w dopuszczalnych ramach. Jednakże pojawia się pewien słuszny pesymizm, czy nie zrobiono już pierwszego kroku w kierunku powolnego usuwania instytucji obcych systemowi socjalistycznemu, tym bardziej że w ostatnim czasie prasa roznieciła kampanię przeciwko „multimiliarderom ze sfery gospodarczej”.<sup>59</sup> Z drugiej jednak strony stale napięta sytuacja zaopatrzenia polskiego rynku wewnętrznego daje gwarancję, że firmy polonijne — przynajmniej w czasie trwania kryzysu gospodarczego, który według wszelkiego prawdopodobieństwa będzie się utrzymywać jeszcze przez lata — zachowają swoje miejsce w systemie gospodarczym.

### III. Udział w polskich przedsiębiorstwach (prawo dużych inwestycji)

Ustawa z 23.IV.1986 r. o spółkach z udziałem zagranicznym (por. przyp. 1) ma na celu przede wszystkim wprowadzenie nowoczesnych technologii i metod organizacji do polskiej gospodarki, tak aby w sposób zasadniczy podnieść jej szanse eksportowe.<sup>60</sup> Ze względu na wysokie zadłużenie Polski za granicą wyłonił się bardzo ważny gospodarczo-polityczny dezyderat. W tych warunkach celowe dążenie, charakteryzujące prawo małych inwestycji, do skromnego zaopatrzenia rynku wewnętrznego w artykuły konsumpcyjne musi zejść na drugi plan. Przy opracowywaniu projektu ustawy ustawodawca rozważał, czy nie upodobnić warunków finansowych dla partnerów zachodnich do sytuacji prawnej panującej w innych krajach socjalistycznych<sup>61</sup> po uprzednim sprawdzeniu tego na podstawie konfrontacji porównawczej uregulowań węgierskich,<sup>62</sup> jugosłowiańskich,<sup>63</sup> rumuńskich<sup>64</sup> i bułgarskich.<sup>65</sup>

<sup>58</sup> Por. relacje: M. Ziacha w „Rzeczypospolitej” z 26.IX.1984 r. i Z. Semprich w „Rzeczypospolitej” z 9.X.1984 r.

<sup>59</sup> Por.: P. Gabryel, artykuł w „Polityce” z 8.II.1986 r., str. 1 i 4—8 (dyskusja redakcyjna w „Polityce” z 15.II.1986 r., str. 3); zob. też replikę jednego z przedsiębiorstw w „Polityce” z 8.III.1986 r., str. 3.

<sup>60</sup> Przemówienie Ministra Handlu Zagr. A. Wójcika w czasie debaty sejmowej z 30.I.1986 r., „Rzeczypospolita” z 31.I.1986 r., str. 3.

<sup>61</sup> A. Wójcik: jw. (przyp. 60).

<sup>62</sup> Por. bfai-Dokument nr 20/86.

<sup>63</sup> Por. bfai-Dokument nr R 56/ 85 oraz H. J. Moecke: Vertragsgestaltung bei deutsch-jugoslawischen Investitionsverträgen, IWB nr 3 z 10.II.1986 r. oraz S. Messmann: Das neue jugoslawische Investitionsgesetz, RIW 1985, zeszyt 5, str. 374—377.

<sup>64</sup> Por. tekst będący podstawą dekretu w: WGO-MFOR 1972, str. 351—359 oraz obszerną literaturę w pracy: G. Zieger, J. Fenyves (wyd.), Deutsch-rumänische Wirtschaftskooperation, Köln-Berlin-Bonn-München 1980.

<sup>65</sup> Por. tekst będący podstawą uchwały i komentarz (autorzy: G. Pirinski, E. Georgiev, L. Popov, Z. Stalev, I. Velinov, O. Bacvarova, E. Kramcarov oraz M. Kostov) w: Rabels 1985, str. 678—740.



Spółki z udziałem zagranicznym mogą być zakładane w formie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością (art. 158—306) i spółki akcyjnej (art. 307—497) według regulacji zawartej w kodeksie handlowym z 1934 r. Pozwolenie utworzenia spółki zakłada, że zamierzona przez nią działalność gospodarcza będzie służyć wprowadzaniu nowoczesnych metod technologicznych i organizacyjnych do gospodarki narodowej, dostarczaniu na eksport towarów i usług oraz na poprawieniu zaopatrzenia na rynku wewnętrznym w nowoczesne i wysokiej jakości towary oraz usługi. Podobnie jak w wypadku samodzielnej działalności gospodarczej, również tutaj trzeba się liczyć z ewentualną odmową ze względu na ważny społeczny i ekonomiczny interes, bezpieczeństwo państwa czy ochronę tajemnicy państwowej, przy czym wyłącza się zarazem w sposób wyrazisty tryb postępowania w Naczelnym Sądzie Administracyjnym. Udziały polskich wspólników w kapitale spółki muszą wynosić minimum 51%. Jest to zasada, od której „w uzasadnionych ekonomicznie wypadkach” można jednak odstąpić. Za wkłady pieniężne i niepieniężne wniesione do kapitału spółki mogą być wystawione tylko papiery wartościowe na nazwisko uprawnionego.

Na podstawie cytowanych przepisów kodeksu handlowego udziałowcy mają prawo do określenia w umowie założycielskiej postępowania odwoławczego oraz składu i kompetencji organów spółki. Poza tym dyrektor spółki (w wypadku kierownictwa wieloosobowego — prezes) powinien być obywatelem polskim mieszkającym na stałe w Polsce. Członek rady nadzorczej musi być wybrany przez pracowników spółki. W ciągu pierwszych dwóch lat owej działalności produkcyjnej i usługowej spółka jest zwolniona od podatku dochodowego (50%). W następnych latach odnosi się to do tej części zysków, które mają być przeznaczone na inwestycje. Z zysku pozostającego po potrąceniu podatku dochodowego (50%) należy w zasadzie dokonać 10% odpisu na fundusz rezerwowy (na pokrycie strat bilansowych). Pozostała kwota dzielona jest między udziałowców proporcjonalnie do ich wkładów w kapitale spółki. Dotyczy to również zysków dewizowych, które wynikają z nadwyżki wpływów z eksportu w minionym roku obrachunkowym w stosunku do wydatków na import. Spółka jest poza tym zobowiązana do wymiany w polskim banku dewizowym „od 15 do 25%”<sup>66</sup> swoich wpływów dewizowych z eksportu. Udziałowiec zagraniczny może należne mu zyski dewizowe przekazywać za granicę bez specjalnego pozwolenia dewizowego, natomiast prawo polskiego wspólnika do takiego dysponowania zyskami jest ograniczone przepisami o odpisach dewizowych. Prawo transferu partnerów zagranicznych dotyczy również tych zysków, które uzyskują oni ze sprzedaży udziałów lub akcji oraz udziału w majątku spółki, jaki im przysługuje w razie jej likwidacji.

Do udziału w obrocie gospodarczym mają zastosowanie zasady obowiązujące jednostki gospodarki uspołecznionej. W zezwoleniu założycielskim może być ustalony tymczasowo „w uzasadnionych przypadkach” odrębny

<sup>66</sup> Dokładną stopę procentową ustala Minister Handlu Zagranicznego — w porozumieniu z Ministrem Finansów — indywidualnie dla każdej spółki w zezwoleniu założycielskim. W ekonomicznie uzasadnionych wypadkach może się ona kształtować poniżej 15%.

sposób zaopatrzenia materialno-technicznego oraz zbytu towarów i usług. Przedsiębiorstwa państwowe mogą sprzedać spółkom mieszanym środki inwestycyjne i zarezerwować na ich rzecz ograniczone prawa rzeczowe na innych środkach. Właściwe czynniki mogą im dać grunty w użytkowanie lub dzierżawę.

Podobnie jak pracownicy firm polonijnych, również zatrudnieni w *joint ventures* podlegają w zasadzie polskiemu prawu pracy i ubezpieczeń społecznych.

Jeżeli za zgodą władz wojewódzkich zatrudniane są szczególnie wysoko kwalifikowane osoby mające obywatelstwo zagraniczne, to mogą one otrzymywać do 50% wynagrodzenie w dewizach i bez specjalnego zezwolenia przekazywać je za granicę.

Przeniesienie udziałów lub akcji wymaga pisemnej zgody pozostałych udziałowców. W razie odmowy należy w ciągu 3 miesięcy wskazać współnikowi, który chce sprzedać powyższe udziały lub akcje, innego nabywcę. Jeśli nie dojdzie z nim do porozumienia co do ceny, terminu płatności i innych warunków sprzedaży, to po uzyskaniu orzeczenia biegłego ustala je sąd. Jeżeli taki nabywca nie zostanie wyznaczony lub nie zapłaci on ceny nabywczej w sądownie ustalonym terminie, to spółka ulega rozwiązaniu. W ostatnim wypadku udziałowcom polskim przysługuje prawo pierwokupu przedmiotów i praw tworzących majątek spółki, jeśli umowa założycielska nie stanowi inaczej.

Spory prawne, w których uczestniczy spółka, będą rozstrzygane przez właściwe sądy lub — w wypadku stosownego uzgodnienia — przez sąd rozjemczy.

Trudno na razie ocenić, czy przedstawiona tu w zarysie ustawa, wobec której stanowisko zajęła do tej pory tylko prasa codzienna,<sup>67</sup> spełnia oczekiwania ustawodawcy. W każdym razie słuszne wydaje się stwierdzenie, że niekorzystne czy ujemne strony związane z wcześniejszymi polskimi przepisami o *joint ventures*, a więc ściśle powiązanie spółek mieszanych z systemem planowania, gospodarką finansową oraz regulaminem pracy polskiej gospodarki wewnętrznej, zostały złagodzone. (...).

Tłumaczyła  
mgr Elżbieta Suchocka

<sup>67</sup> Por. T. Bartoszewicz w „Rzeczypospolitej” z 5.V.1986 r. i E. Strzępek w „Rzeczypospolitej” z 13.VI.1986 r.