

Tomasz Jarocki

"Pomoc publiczna dla przedsiębiorców w Unii Europejskiej", Piotr Pełka, Mikołaj Stasiak, Warszawa 2002 : [recenzja]

Acta Scientifica Academiae Ostroviensis nr 14, 115-118

2003

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, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

RECENZJE I OMÓWIENIA

PIOTR PEŁKA, MIKOŁAJ STASIAK,
POMOC PUBLICZNA DLA PRZEDSIĘBIORCÓW W UNII EUROPEJSKIEJ
DIFIN, WARSZAWA 2002, s.218.

Wraz ze zmianą systemu politycznego w Polsce, w ostatniej dekadzie XX wieku, stopniowo wzrastało zainteresowanie społeczeństwa polskiego zagadnieniami związanymi z integracją europejską. Związane jest ono przede wszystkim z negocjacjami członkowskimi oraz bliską perspektywą przystąpienia Polski do Unii Europejskiej. Na rynku księgarskim ukazuje się wiele pozycji dotyczących prawa wspólnotowego. Spośród nich na uwagę zasługuje książka P. Pełki i M. Stasiaka „Pomoc publiczna dla przedsiębiorców w Unii Europejskiej”. Obejmuje ona swym zakresem tą część prawa konkurencji Wspólnoty Europejskiej, która związana jest z aktywną działalnością państwa, a tym samym możliwością udzielania pomocy ze źródeł publicznych określonym regionom, sektorom gospodarki, czy też poszczególnym przedsiębiorstwom. Znajomość przepisów dotyczących prawa konkurencji wydaje się niezbędna do prawidłowego rozwoju gospodarki po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej. Zagadnienia związane z pomocą publiczną winny być zatem przybliżone nie tylko przedsiębiorcom lecz także osobom, które będą decydowały o jej przyznawaniu. Na uwagę zasługuje ponadto fakt, iż od połowy lat 90. przeprowadzana jest reforma wspólnotowej polityki konkurencji, co spowodowało, iż część z dotychczas obowiązujących norm prawnych została zastąpiona nowymi przepisami.

Omawiana praca składa się z jedenastu rozdziałów, z których dwa (1 i 11) poświęcone zostały możliwościom udzielania pomocy w Polsce, w okresie przedakcesyjnym oraz po przystąpieniu do Unii Europejskiej. Podkreślona została konieczność dostosowania polskiego prawa do reguł obowiązujących we Wspólnocie Europejskiej oraz fakt, iż po przystąpieniu do struktur europejskich niezbędne będzie zastosowanie w Polsce prawa wspólnotowego, które będzie miało charakter nadrzędny w stosunku do ustawodawstwa krajowego.

W rozdziałach od 2 do 5 autorzy przedstawili ogólne przepisy, regulujące możliwości udzielania pomocy. W pierwszej kolejności omówiony został artykuł 87 traktatu o WE, stanowiący podstawę do wydawania wszelkich szczegółowych aktów wykonawczych. Wskazane zostały gene-

ralne klauzule zakazujące udzielania jakiegokolwiek wsparcia, o ile może ono wpłynąć na handel między państwami członkowskimi lub uprzywilejować jakiegokolwiek podmioty. Podkreślone zostało, iż pomoc nie oznacza wyłącznie przyznawania dotacji, państwa członkowskie dysponują bowiem znacznie szerszym kręgiem środków, które wywołują taki sam skutek, jak bezpośrednio przekazanie środków finansowych. Autorzy zwrócili ponadto uwagę, iż pojęcie „pomoc państwa” odnosi się do szerokiej grupy podmiotów i w szczególnych przypadkach może dotyczyć także wsparcia przyznawanego nawet przez przedsiębiorstwa prywatne (jeżeli są kontrolowane przez państwo lub powierzono im administrowanie lub zarządzanie środkami publicznymi). W tej części pracy przedstawiono także wielkość pomocy oraz sytuacje, które nie będą wchodziły w zakres artykułu 87 traktatu o WE. Duża uwaga poświęcona została umieszczonym w tym przepisie zwolnieniom z ogólnego zakazu udzielania pomocy w ściśle sprecyzowanych okolicznościach, obowiązujących bezwarunkowo lub też wymagających zgody Komisji Europejskiej.

Kolejne rozdziały (6 - 8) dotyczą poszczególnych form pomocy: regionalnej, horyzontalnej i sektorowej. W pierwszej z wymienionych części przedstawione zostały Wytyczne Komisji Europejskiej, regulujące zasady udzielania pomocy państwa. Autorzy omówili metodę wyodrębniania obszarów korzystających ze wsparcia, wskazując na poziom PKB i stopę bezrobocia, jako decydujące czynniki stanowiące podstawę tworzenia mapy pomocy regionalnej. Przyznanie dotacji lub innej formy wsparcia może zostać przeznaczone jedynie na konkretne zadanie związane z prowadzeniem inwestycji początkowych, tworzeniem nowych miejsc pracy oraz w szczególnie uzasadnionych przypadkach pomocy operacyjnej. Wskazane zostały warunki, jakie muszą zostać spełnione, oraz maksymalny pułap zaangażowania środków publicznych. Zwrócona została ponadto uwaga na możliwość korzystania państw członkowskich z funduszy strukturalnych, które nie wchodzi w zakres prawa konkurencji. Ta część pracy zakończona została porównaniem najważniejszych aspektów przepisów regulujących zasady udzielania pomocy dla dużych projektów inwestycyjnych (obowiązujących w latach 1998 - 2003 oraz wchodzących w życie w 2004r.). Mają one szczególne znaczenie na obszarach o słabszym poziomie rozwoju gospodarczego, gdyż mogą przyczynić się do zmniejszenia dysproporcji w poszczególnych państwach członkowskich. Rozdział 7 pracy poświęcony został możliwości przyznawania pomocy horyzontalnej. Adresowana może być ona do wszystkich przedsiębiorców na terytorium Wspólnoty Europejskiej, w celu realizacji określonych zadań. Lista celów na które mogą być wykorzystane dostępne środki ma charakter zamknięty. W myśl obowiązujących przepisów obejmują one pomoc na ratowanie

i restrukturyzację przedsiębiorstw, badania i rozwój, rozwój małych i średnich przedsiębiorstw, zatrudnienie, ochronę środowiska oraz szkolenia. W książce omówione zostały w sposób szczegółowy wszystkie wymienione powyżej formy, poczynwszy od zdefiniowania pojęć na potrzeby polityki konkurencji, poprzez warunki, jakie muszą zostać spełnione, aż po maksymalny pułap środków, które mogą zostać wykorzystane na realizowane zadania. Podobną budowę ma kolejna część pracy poświęcona pomocy poszczególnym gałęziom przemysłu, które ze względu na charakter swojej działalności oraz sytuację na rynku nie są w stanie prowadzić działalności konkurencyjnej bez wsparcia ze strony państwa. W szczególności dotyczy to tzw. sektorów wrażliwych. Przeprowadzona analiza dotyczy tych branż, które objęte były programami pomocowymi na przełomie XX i XXI wieku. W sposób szczegółowy omówione zostały przepisy dotyczące przemysłu motoryzacyjnego, włókien syntetycznych, stalowego, węglowego i stoczniowego. Po 2002r. obowiązują one jedynie w stosunku do dwóch ostatnich wymienionych dziedzin. Autorzy porównali aktualne oraz poprzednio obowiązujące akty prawne. Wsparcie dla pozostałych sektorów może być udzielane jedynie na podstawie przepisów o pomocy horyzontalnej.

Świadczenie usług o charakterze ogólnym oraz kwestie związane z procedurą notyfikacyjną i monitorowaniem udzielanej pomocy umieszczone zostały w rozdziałach 9 i 10. W pierwszym z wymienionych przedstawiono określone rodzaje usług, które muszą być świadczone dla osiągnięcia celów zawartych w traktacie o UE. Wymagać to jednak może ingerencji ze strony państwa. Autorzy omówili Komunikat Komisji Europejskiej, regulujący tę kwestię, w którym zawarte zostały warunki, jakie muszą być spełnione, by udzielana pomoc mogła zostać uznana za zgodną z prawem wspólnotowym. W rozdziale 10 wskazano obowiązki spoczywające na państwach członkowskich oraz procedurę kontroli wprowadzanych programów pomocowych przez Komisję Europejską. Ponadto zostały przedstawione te formy ingerencji państwa w gospodarkę, które wyłączone są z obowiązku notyfikacji.

Książka P. Pełki i M. Stasiaka „Pomoc publiczna dla przedsiębiorców w Unii Europejskiej” przedstawia pełen zakres wiadomości z zakresu obowiązywania zasad przyznawania pomocy ze źródeł publicznych. Stan prawny przepisów określony został na dzień 31 sierpnia 2002r. Omawiana pozycja jest godną polecenia dla wszystkich przedsiębiorców oraz osób zainteresowanych tym zagadnieniem. Zawarto w niej bowiem nie tylko interpretację obowiązujących norm prawnych, lecz także przedstawiono decyzje Komisji Europejskiej oraz orzeczenia Trybunału Sprawiedliwości, obrazujące zastosowanie zasady przyznawania środków publicznych na

prowadzenie określonej działalności. Dodatkowym atutem jest duża liczba tabel umożliwiających zapoznanie się z danymi, uzasadniającymi wprowadzenie omówionych powyżej przepisów, jak i maksymalną wielkością pomocy, która może być przeznaczona na realizację określonego programu.

Recenzja: Tomasz Jarocki

E. WOJTASZEK – MIK:
UMOWA FRANCHISINGU W ŚWIETLE PRAWA KONKURENCJI
WSPÓLNOTY EUROPEJSKIEJ I POLSKIEGO PRAWA
ANTYMONOPOLOWEGO
TORUŃ 2001, s. 277.

Umowa franchisingu jest stosunkiem prawnym, w ramach którego jeden przedsiębiorca (franchisodawca) przyznaje drugiemu (franchisobiorcy), w zamian za bezpośrednie lub pośrednie wynagrodzenie, prawo do wykorzystania jego pakietu franchisingowego, na który składają się know-how oraz oznaczenia indywidualizujące sieć, w celu sprzedaży ściśle określonych dóbr lub świadczenia usług, jednocześnie zobowiązując się do udzielania franchisobiorcy stałej pomocy handlowej i technicznej przez cały okres trwania umowy. Franchising jest jedną z najbardziej skutecznych metod dystrybucji i świadczenia usług w krajach o rozwiniętej gospodarce rynkowej. Poprzez umowy franchisingowe tworzone są sieci dystrybucyjne lub usługowe, które charakteryzują się bardzo ścisłymi powiązaniem między franchisobiorcami i franchisodawcą. Strategia franchisingu jest bardzo korzystna z ekonomicznego punktu widzenia nie tylko dla obu stron umowy, ale także dla konsumentów. Jednak praktyka gospodarcza pokazała, że sieci franchisingowe mogą zagrażać rozwojowi konkurencji, np. poprzez praktyki antykonkurencyjne stosowane przez franchisodawcę względem franchisobiorców i konsumentów. Dlatego też konieczne stało się uregulowanie prawne franchisingu, po to, aby uniemożliwić powstawanie tych jego postaci, które niosłyby zagrożenia dla konkurencji. Pierwsze regulacje w tym zakresie pojawiły się na gruncie Wspólnoty Europejskiej w ramach prawa konkurencji, w postaci rozporządzenia Komisji nr 4087/88 z 30 XI 1988 r. w sprawie stosowania art. 85 § 3 (obecnie art. 81 § 3) Traktatu do kategorii porozumień franchisingu. Z tego względu, że prawo wspólnotowe nie zawiera żadnych przepisów cywilnoprawnych, najpełniejsza regulacja umów franchisingowych pojawiła się