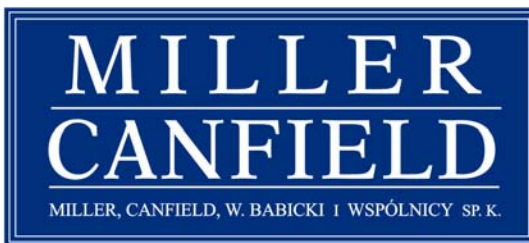


Winter 2004/2005



Warszawa:
tel. (48-22) 447 4300
fax (48-22) 447 4301

Gdynia:
tel. (48-58) 782 0200
fax (48-58) 782 0201

Katowice:
tel. (48-32) 757 2414
fax (48-32) 757 2483

Polish Law Review

W tym numerze:

- ◆ Projekty ustaw o wielkopowierzchniowych obiektach handlowych
- ◆ Interpretacja zakresu zastosowania przepisów prawa podatkowego
- ◆ Rynek handlu uprawnieniami do emisji gazami cieplarnianymi
- ◆ Wspólnotowy Znak Ekologiczny
- ◆ Umowy zawierane przez Internet
- ◆ „Czynny żal” przedsiębiorcy biorącego udział w porozumieniu kartelowym
- ◆ Spółka europejska

In this issue:

- ◆ Bills on Large-Scale Shopping Centres
- ◆ Interpretation of the Scope of Tax Law's Application
- ◆ Greenhouse Gas Emission Trading is Set to Begin
- ◆ The EU Eco-label
- ◆ Contracts Concluded via the Internet
- ◆ Leniency System in Polish Competition Law
- ◆ European Company (*Societas Europaea*)

Upzejmie informujemy, iż wszystkie poprzednie wydania biuletynu "Polish Law Review", jak również artykuły prasowe przygotowane przez prawników naszej kancelarii dostępne są na stronie internetowej www.millercanfield.com w zakładce "Services – Our Practice in Poland".

Please be informed that previous issues of the "Polish Law Review" bulletin as well as press articles by our lawyers are available on the web site www.millercanfield.com in the "Services – Our Practice in Poland" folder.

PROJEKTY USTAW O WIELKOPOWIERZCHNIOWYCH OBIEKTACH HANDLOWYCH

Latem tego roku do Sejmu wpłynęły dwa projekty ustawy o wielkopowierzchniowych obiektach handlowych, niemalże identyczne co do treści. Są one rozpatrywane wspólnie i obecnie znajdują się w komisjach sejmowych, gdzie zostały skierowane po pierwszym czytaniu.

Obiektem wielkopowierzchniowym ma być sklep o powierzchni sprzedaży przekraczającej 300m². Utworzenie obiektu o powierzchni od 300m² do 2000m² wymagać miałyby zezwolenia starosty powiatu, natomiast w przypadku obiektu o powierzchni sprzedaży przekraczającej 2000m² starosta wydawałby takie zezwolenie na łączny wniosek marszałka województwa i wojewody. Decyzje te starosta podejmowałby w oparciu o uchwałę rady gminy dotyczącą celowości utworzenia sklepu wielkopowierzchniowego na danym terenie podjętą po przeprowadzeniu stosownej analizy.

BILLS ON LARGE-SCALE SHOPPING CENTRES

In June and August this year two bills on large-scale shopping centres, went before the Sejm, both almost identical in terms of their content. They are being considered together and are at present being worked on by Sejm committees, where they were sent after the first reading.

Large-scale shopping facilities are to be defined as all shops with a sales area of over 300 m². The development of a shopping facility of between 300m² and 2000m² would require a permit from the chief district administrative official (starosta), while in the case of facilities with sales area of over 2000m² the starosta would issue this permit at the joint motion of the voivodship marshal and the voivode. The starosta's decision would be taken on the basis of a borough council resolution on the expediency of developing a large-scale outlet in the area, which in turn would be put to the vote following an appropriate analysis.

Uchwałę o celowości utworzenia obiektu wielkopowierzchniowego rada gminy podejmowałaby na wniosek burmistrza, z własnej inicjatywy, bądź na wniosek zainteresowanych podmiotów. W każdym przypadku burmistrz przedstawiałby radzie gminy szereg analiz oraz opinie: wojewody, marszałka województwa, samorządów lokalnych sąsiednich gmin, samorządów gospodarczych a także stowarzyszeń reprezentujących interesy lokalnych przedsiębiorców, konsumentów oraz organizacji ochrony środowiska, działających na terenie gminy.

Uzyskanie zezwolenia zgodnie z powyższą procedurą stanowić miałyby warunek wydania przez właściwe organy gminy wszelkich decyzji w procesie budowlanym obiektu wielkopowierzchniowego oraz wszelkich decyzji o przeniesieniu tytułu prawnego do nieruchomości, na której ma być utworzony taki obiekt.

Projektowana ustawa wprowadzałaby również możliwość pobierania przez gminy na swoim terytorium opłat od powierzchni handlowych wielkopowierzchniowych, w tym prowadzących działalność handlową w dni ustawowo wolne od pracy, w niedziele i święta. Korzyści finansowe z tytułu opłat miałyby zasilać lokalne fundusze poręczeń kredytowych, wspierające małe i średnie przedsiębiorstwa, lokalny rynek pracy oraz infrastrukturę gminy.

Ekspertyzy sejmowe słusznie wskazują szereg błędów legislacyjnych oraz merytorycznych projektu ustawy o wielkopowierzchniowych obiektach handlowych, podkreślając konieczność jego zmiany. Natomiast opinia przygotowana przez Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów jest wyraźnie negatywna.

W konsekwencji trudno przewidzieć dalsze losy opisanego projektu.

INTERPRETACJA ZAKRESU ZASTOSOWANIA PRZEPISÓW PRAWA PODATKOWEGO

Nawiązując do artykułu dotyczącego zmian w przepisach regulujących prowadzenie działalności gospodarczej, który ukazał się w letnim wydaniu Polish Law Review, wskazujemy, że została podjęta długo oczekiwana próba nowelizacji przepisów dotyczących interpretacji prawa podatkowego. Jak było zasygnalizowane we wspomnianym artykule, zgodnie art. 10 ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej, przedsiębiorca może złożyć do właściwego organu wnioski o wydanie pisemnej interpretacji co do zakresu i sposobu zastosowania przepisów, z których wynika obowiązek świadczenia przez przedsiębiorcę daniny publicznej, w jego indywidualnej sprawie. Przy czym przedsiębiorca nie może być obciążony jakimikolwiek daninami publicznymi, sankcjami finansowymi lub karami w zakresie, w jakim zastosował się do uzyskanej interpretacji. W zakresie zasad udzielania wspomnianych interpretacji ustawa o swobodzie gospodarczej odsyła do odrębnych przepisów.

The borough council would vote on resolutions to develop large-scale shopping facilities at the motion of the chief borough councillor, mayor or city president, on its own initiative, or at the request of the interested parties. The chief borough councillor, mayor or city president would in each case prepare the materials necessary for the borough council to vote on the resolution on the expediency of developing a large-scale outlet. These would take the form of a series of analyses and opinions from the voivode, voivodship marshal, the local councils of neighbouring boroughs, business councils, associations representing the interest of the local business community and consumers, and environmental protection organisations active in the borough.

Obtaining a permit using this procedure would be a condition for the relevant borough authorities to issue all decisions in connection with the process of building the commercial facility and all decisions transferring legal title to properties on which it would be developed.

The bill postulates the possibility of the borough levying the charges for large-scale shopping facilities, including those trading on days statutorily classed as days free from work, Sundays, and holidays. The financial benefits generated from these fees would be channelled into local loan guarantee funds supporting small and medium-sized enterprise, the local labour market, and the borough infrastructure.

Sejm expert opinions rightly point to a series of legislative and factual errors in the bill, and emphasise the need for amendments. The opinion prepared by the president of the Office for the Protection of Competition and the Consumer, however, is unequivocally negative.

In consequence it is hard to predict whether the bill will be enacted.

INTERPRETATION OF THE SCOPE OF TAX LAW'S APPLICATION

Subsequent to our earlier article regarding amendments to Poland's business law regulations, published in the summer edition of the Polish Law Review, the long awaited reform in the field of official tax law interpretations has begun. As mentioned in our earlier article, pursuant to Art. 10 of the Freedom of Business Activity Act of 2 July 2004, a business entity may apply for and obtain an official interpretation regarding a tax issue affecting its business activity from the tax authorities. No fine, additional tax or penalty may be imposed on an entrepreneur who acts in reliance on such written interpretation. As for the guidelines in issuing such an interpretation, the Freedom of Business Activity Act cites other statutory provisions.

Odrębne przepisy regulujące to zagadnienie znajdują się oczywiście w ustawie z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Ordynacja podatkowa. Na podstawie przepisów ordynacji podatkowej, jeszcze przed wejściem w życie ustawy o swobodzie działalności gospodarczej, podatnik mógł zwrócić się do organów skarbowych o zakresie stosowania przepisów prawa podatkowego, jednakże od dnia 1 stycznia 2005 r. zmianie ulegną przepisy regulujące konsekwencje udzielenia takiej interpretacji.

Interpretacja udzielona po 1 stycznia 2005 r. będzie miała formę postanowienia, na które służy zażalenie. Nie będzie wiążąca dla podatnika, będzie jednak wiązać organy podatkowe i organy kontroli skarbowej, właściwe dla wnioskodawcy. Zmiana lub uchylene takiej interpretacji możliwe będzie wyłącznie w drodze decyzji wydanej w specjalnym trybie. W przypadku, gdy organ nie wyda wspomnianej interpretacji w terminie 3 miesięcy od dnia otrzymania wniosku, uznaje się, że organ jest związany stanowiskiem podatnika. Przy czym w przypadkach uzasadnionych złożonością sprawy organ ma prawo wydłużyć termin udzielania interpretacji do 4 miesięcy uprzednio zawiadamiając zainteresowanego o tym fakcie.

Odnosząc się do praktycznych skutków związania interpretacją należy zauważyć, że jeśli podatnik nie złoży zażalenia na niekorzystną dla siebie interpretację i się do niej nie zastosuje, nawet gdyby okazało się że to on, a nie organ skarbowy, ma rację, naraziłby się na poważne kłopoty. Interpretacje wydawane na podstawie obecnie obowiązujących przepisów nie są dla organów podatkowych wiążące. Natomiast jeżeli chodzi o interpretacje, które zostaną wydane na podstawie nowych przepisów, jak było wyżej wspomniane, będą one wiążące dla organów podatkowych i organów kontroli skarbowej. Dlatego też należy pamiętać o złożeniu odwołania w przypadku uzyskania niekorzystnej dla siebie interpretacji, gdyż interpretacja – nawet błędna – wiąże organ skarbowy, co może dotkliwie odczuć podatnik w trakcie ewentualnej kontroli.

Ponadto podkreślając praktyczną doniosłość zażalenia na niekorzystną dla podatnika interpretację należy zauważyć, że w przypadku niewniesienia zażalenia na taką interpretację, nie będzie można jej w żaden sposób zmienić, o ile rażąco nie narusza ona prawa. Trudno natomiast mówić o rażącym naruszeniu prawa w przypadku udzielania informacji o zakresie zastosowania przepisów prawa podatkowego, które budzą wątpliwości, bo przepisy te, jak wszyscy je stosujący wiedzą, rzadko – przy ich literalnej wykładni – wątpliwości nie budzą. Jak zwykle w takich sytuacjach podatnikowi pozostanie skarga do sądu administracyjnego, który interpretację podatkową nie jest związany.

RYNEK HANDLU UPRAWNIENIAMI DO EMISJI GAZAMI CIEPLARNIANYMI

Od 1 stycznia 2005 r., zgodnie z założeniami dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2003/87/WE z 13 października 2003 r. zostanie uruchomiony system handlu przydziałami emisji gazów cieplarnianych we Wspólnocie

The rules governing the issuance of an interpretation are defined in the Tax Ordinance of 29 August 1997. Prior to adoption of the Freedom of Business Activity Act, an entrepreneur was entitled to apply for an interpretation to the tax authorities pursuant to the rules set forth in the Tax Ordinance. As of 1 January 2005 the legal effect of such interpretation will be amended.

Beginning 1 January 2005, the interpretation will be issued in the form of an order, against which an entrepreneur may appeal. Such interpretation will not be binding on the entrepreneur, but it will be binding upon the tax authorities and tax inspection authorities with jurisdiction over the tax payer. An interpretation may only be amended or repealed in special proceedings. If the tax authority does not issue the requested interpretation within a 3 month period following receipt of a tax payer's request, the tax authority will be bound by the opinion presented by the tax payer. In complicated cases, the tax authority may extend the time limit to respond to 4 months, but the applicant tax payer must be given notice of such delay.

If the tax payer does not appeal against an unfavourable interpretation, but nevertheless does not act pursuant to such interpretation, and subsequently it is revealed that the tax payer was correct and the tax authority was wrong, the tax payer will be subject to negative consequences provided for in the tax law. Interpretations issued in accordance with the previous regulations were not binding. Now, however, interpretations will be binding on the tax authorities and tax inspectors, even if such interpretation later proves to be incorrect. Therefore, a tax payer is well advised to appeal against an unfavourable tax interpretation. An interpretation – even erroneous – will be binding on the tax authorities, which may affect the taxpayer during a tax inspection.

If the tax payer does not appeal against an unfavourable tax interpretation, the interpretation will stand. Except in the case that such interpretation represents a gross infringement of the law, such interpretation may not be later amended. To prove that such an interpretation represents a gross infringement of law is a difficult hurdle to overcome with respect to the application of the provisions of the tax law, due in part for the ambiguity of most of its provisions. As usual, a taxpayer will be left with only one remedy – an appeal to the administrative court, which will not be bound by the interpretation.

GREENHOUSE GAS EMISSION TRADING IS SET TO BEGIN

As a result of Directive 2003/87/EC of the European Parliament and Council (the "Directive"), a greenhouse gas trading system will be created in the European Union. The Directive was adopted in an effort to achieve the goals set forth in the Kyoto

Europejskiej. Dyrektywa jest konsekwencją zatwierdzenia przez Radę Protokołu z Kioto – umowy międzyrządowej z 1997 roku, podpisanej na konferencji ONZ w Japonii. Przyczynia się do realizacji założeń Protokołu poprzez zmniejszenie antropogenicznych emisji gazów cieplarnianych i uruchomienie skutecznego europejskiego obrotu przydziałami emisji gazów cieplarnianych.

Polskie firmy, głównie z branży energetycznej, ciepłownictwa, petrochemicznej, papierniczej staną się uczestnikami handlu na rynku obrotu uprawnieniami do emisji gazów z dniem 1 stycznia 2005 roku, na podstawie ustawy o handlu emisjami, uchwalonej przez Sejm 3 grudnia bieżącego roku i przyjętej przez Senat 16 grudnia. Ustawa przewiduje przydzielenie przedsiębiorcom uprawnień do emisji określonej wielkości pyłów i gazów do atmosfery. Jednostki tych uprawnień będą mogły być przez nich wykorzystane na pokrycie emisji gazów w określonym czasie, sprzedane lub transferowane między instalacjami prowadzonymi przez ten sam podmiot. Uczestnictwo w obrocie handlu emisjami może okazać się niezwykle atrakcyjne dla przedsiębiorców, którzy posiadają do tego uprawnienia, głównie dzięki różnicom w kosztach poprawy standardów ochrony powietrza w różnych przedsiębiorstwach. Zakłady o niskich kosztach mogą inwestować w dodatkowe urządzenia ograniczające emisję i sprzedawać nadmiar uprawnień do tych, które przekraczają przydzielone im normy. W ten sposób obie strony transakcji odniosą korzyści – jedna poprzez poprawę wyniku finansowego, a druga poprzez uniknięcie kar pieniężnych grożących za brak uprawnień na pokrycie rzeczywistej wielkości emisji w danym okresie. Każda umowa sprzedaży uprawnień będzie musiała być zgłoszona, w ciągu 30 dni, do Krajowego Rejestru Uprawnień, pod rygorem jej nieważności.

Ustawa przewiduje, iż rozdzielanie uprawnień do określonej emisji ma być dokonywane na podstawie sporządzonego przynajmniej na okres 3 lat Krajowego Planu Rozdziału Uprawnień. Będzie on m.in. określał liczbę uprawnień do podziału w okresie rozliczeniowym, liczbę uprawnień na poszczególne instalacje oraz kryteria, według których rozdzielono uprawnienia. Zezwolenia na udział w systemie handlu uprawnieniami będą przydzielane, na wniosek przedsiębiorcy, przez starostę lub wojewodę. Nadzór nad całym systemem handlu uprawnieniami będzie sprawował minister właściwy do spraw ochrony środowiska, a administrować nim ma Krajowy Administrator Systemu Handlu Uprawnieniami do Emisji. W jego gestii będzie m. in. prowadzenie Krajowego Rejestru Uprawnień, wykazu instalacji objętych systemem, opracowywanie projektów krajowych planów rozdziału uprawnień. Wspomniany Rejestr Uprawnień, zgodnie ze wskazaniem dyrektywy, będzie jawny. Wszystkie Państwa Członkowskie są także zobowiązane corocznie do przedkładania Komisji Europejskiej sprawozdania z wykonania dyrektywy w swoim kraju.

Protocol, as approved by the Council in 1997, following the conclusion of an inter-governmental agreement in the same year. The Directive creates the legal means to fulfil the Kyoto Protocol's goal to decrease the emission of greenhouse gases by implementing an effective European greenhouse gas allowance trading system.

The Sejm adopted a national greenhouse gas emission trading system (the "GGETS") on 3 December 2004, followed by the Senate on 16 December 2004. The emission trading system is scheduled to be up and running as of 1 January 2005, and will cover industries in the energy, thermal, petrochemical, paper sectors. Pursuant to the GGETS, the affected entities will be required to apply for a greenhouse gas emission permit, which will entitle each emitter to emit a defined amount of such greenhouse gases into the atmosphere. The holder of a permit will be entitled to emit gases into the environment up to its assigned limit, and if it so chooses, to sell any unused gas emission allowance on the open market to other gas emitters who are likely to exceed their assigned allowances. Additionally, a permit holder may simply transfer any unused allowance to another emitter within its corporate family. Participation in such an emission trading system may very well prove profitable to gas emitters due to the varying costs among different industries to install the necessary equipment to reduce the level of greenhouse gas emissions into the atmosphere. A low-cost business entity may invest more money into additional installations limiting the emission of the gases, while at the same time be able to sell its unused allowance of greenhouse gas emissions to less efficient greenhouse gas emitters who exceed the emission limits. In such trading system, both parties benefit. The seller of its unused gas allowance will gain financially, while the purchaser will be able to avoid (at least in part) the imposition of cash penalties for failing to restrict its gas emissions. Buyers and sellers of gas emission permits will be required to notify the National Allowance Register of such trade within 30 days of such trade, the failure of which will lead to such trade being declared null and void.

GGETS provides that the individual allowances granted to each gas emitter will be determined by the National Allocation Plan (the "Plan"), prepared in advance for at least a three year period. The Plan will establish the total number of allowances to be granted during a given time period, the number of allowances granted to each gas emitter, along with the criteria to be used in allocating the allowances. A gas emission permit will be issued by either the Starosta or Voivod in response to receiving an applicant's motion. The Minister of Environment Protection will supervise the trading system, while the National Administrator for the Allowance Emission Trading Scheme will function as administrator. The Administrator will maintain the National Allowance Register and the list of businesses participating in the system, in addition to preparing the National Allocation Plans. Due to the Directive's provisions, the National Allowance Register will be open to the public. Each year the Member States shall submit to the Commission a report on the application of this Directive.

Polska, z nadwyżką emisji 100 - 150 milionów ton, jest trzecia wśród krajów europejskich emitujących gazy cieplarniane do atmosfery (po Rosji i Ukrainie). Postanowienia Protokołu z Kioto przewidują możliwość sprzedaży prawa do emisji przez państwa, które spełniły przyznane im limity z nadwyżką. Wdrożenie nowych przepisów jest zatem szansą dla Polski na pozyskanie nowych źródeł dochodów budżetowych, a dla przedsiębiorcy inwestującego w nowoczesne, pro-ekologiczne technologie, atrakcyjnym sposobem na poprawę wyników finansowych, a może nawet na uzyskanie ulg podatkowych.

WSPÓLNOTOWY ZNAK EKOLOGICZNY

Od 1 maja 2004 r. polscy przedsiębiorcy mogą się ubiegać o przyznanie ich produktom wspólnotowego znaku ekologicznego („WZE”). Podstawy prawne przyznawania takiego oznakowania określa Rozporządzenie (WE) 1980/2000 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 17 lipca 2000 r. (Dziennik Urzędowy UE L 237 str. 1).

Program przyznawania wspólnotowych znaków ekologicznych ma na celu promowanie produktów, które wyróżniają się spośród innych produktów z tej samej grupy ograniczonym negatywnym oddziaływaniem na środowisko.

WZE przyznaje się produktom. Pojęcie „produktu” w rozumieniu rozporządzenia obejmuje zarówno towary, jak i usługi. O przyznanie WZE można ubiegać się tylko i wyłącznie w odniesieniu do produktów, które zostały zaliczone do jednej z grup produktów, wyróżnionych zgodnie z kryteriami opisanymi w art. 2 rozporządzenia.

Zgodnie z definicją zawartą w rozporządzeniu, grupę produktów stanowi zbiór towarów lub usług spełniających podobne funkcje użytkowe oraz będących swoimi odpowiednikami, zarówno pod względem zastosowania, jak i w subiektywnym odbiorze konsumentów. Aby WZE mógł zostać przyznany produktowi z danej grupy produktów: (i) przedmiotowa grupa produktów musi przede wszystkim stanowić znaczący wolumen sprzedaży na rynku wewnętrznym (tzn. nie może to być grupa produktów niszowych o znaczeniu wyłącznie lokalnym), (ii) produkt przynajmniej na jednym z etapów swojego życia musi wywierać znaczny wpływ na środowisko naturalne w skali globalnej lub regionalnej, (iii) większość produktów zaliczonych do danej grupy musi być sprzedawana do celów ostatecznego zużycia lub wykorzystania (tzn. do grupy produktów winny zaliczać się raczej towary końcowe, a nie komponenty), (iv) musi istnieć możliwość poprawy stanu środowiska naturalnego poprzez wpłynięcie na świadomość konsumentów oraz wprowadzenie systemu zachęt dla producentów lub podmiotów świadczących usługi.

Przykładami grup produktów, w odniesieniu do których przyznaje się WZE, są grupy towarów takich jak zmywarki do naczyń, żarówki, papier, tekstylia, detergenty czy farby, lub grupy usług, takich jak zakwaterowanie turystów. WZE nie jest przyznawany w odniesieniu do produktów spożywczych, napojów, produktów farmaceutycznych i wyrobów medycznych oraz produktów, które są toksyczne czy niebezpieczne dla środowiska lub zdrowia człowieka.

Poland, which will have an annual surplus of 100 – 150 million tons of emission allowances, is third in Europe among countries emitting greenhouse gases into the atmosphere (after Russia and Ukraine). Under the Kyoto Protocol, countries with unused emission allowances may sell such unused allowances. This right to sell unused allowances provides Poland with an opportunity to raise additional income for its budget. Such right to sell may also serve as an incentive to private business to invest in modern, environmental friendly technology in order to improve their balance sheet and obtain tax releases.

THE EU ECO-LABEL

Beginning 1 May 2004, Polish entrepreneurs may seek to have their products designated as being environmentally friendly, pursuant to Regulation (EC) no. 1980/2000 of the European Parliament and of the Council of 17 July 2000 (the “Regulation”). The designation, referred to as the Eco-Label, is valid across the entire EU.

The Eco-label is intended to promote those products, which in comparison to similar products within a defined group, are deemed to be environmentally friendly.

Only products may be awarded the Eco-label. A “product” may include not only goods, but also certain services. The Eco-label may be granted to a product belonging to a specific group of products that fulfils the criteria set forth in Art. 2 of the Regulation.

The Regulation provides that a particular product group is deemed to be a set of goods or services which serve a similar function and are treated as similar products by the public. An Eco-label may be awarded to a product which: (i) is included in a product group representing a significant volume of sales and trade in the internal market (i.e. it may not be a group of minor locally recognised products); (ii) at least at one stage of its life, involves a significant environmental impact on a global or regional scale; (iii) is included in a group, of which a significant part of the sales volume is sold for final consumption or use (i.e. the group comprises end-goods, not components); and (iv) a significant potential for improving the environment may be achieved by influencing consumer selection of such product, as well as through introducing an incentive to manufacturers and service providers.

An Eco-label is awarded to products within the following groups: (i) with respect to such goods as for example: dishwashers, light bulbs, paper, textiles, detergents or paints; (ii) with respect to such services as e.g. tourist accommodations. Food, drinks, pharmaceuticals, medical devices, as well as products which are toxic or dangerous to human health or the environment are not eligible to receive an Eco-label.

WZE przyznawany jest tylko tym produktom wyróżniającym się z grupy produktów pod względem ograniczonego oddziaływania na środowisko, które spełniają kryteria przyznawania WZE. Kryteria te są ustalane odrębnie dla każdej grupy produktów przez Komisję z pomocą Komitetu UE ds. Oznakowania Ekologicznego (*European Union Ecolabelling Board*) oraz są publikowane w Dzienniku Urzędowym. Kryteria te są okresowo weryfikowane.

O przyznanie danemu produktowi WZE może się ubiegać producent, importer, podmiot świadczący usługi oraz sprzedawcy – zarówno hurtowi jak i detaliczni – pod warunkiem wszakże, że wprowadzają na rynek produkty pod własnymi markami handlowymi.

Organem właściwym w przedmiocie rozpoznania wniosku o przyznanie WZE jest Polskie Centrum Badań i Certyfikacji S.A. z siedzibą w Warszawie. Złożenie wniosku podlega opłacie w wysokości od 300 do 1300 EUR, w zależności od grupy produktów. Przewidziane są zniżki w opłacie dla małych przedsiębiorców.

Przyznanie WZE odbywa się poprzez zawarcie z przedsiębiorcą odpowiedniej umowy regulującej warunki używania oraz wycofania WZE, odpowiadającej wzorcowi zawartemu w Decyzji Komisji 2000/729/WE z dnia 10 listopada 2000 (Dziennik Urzędowy UE L 293 str. 20). Umowa ta podlega zmianie bądź rozwiązaniu w przypadku zmian kryteriów przyznawania WZE dla danej grupy produktów. Przedsiębiorca ponosi roczną opłatę za korzystanie z WZE.

Przedsiębiorca, którego produktowi został przyznany WZE (występujący również pod nazwą „Kwiat”), ma prawo używać WZE na terytorium całej Wspólnoty bez potrzeby dodatkowych rejestracji.

Warto zauważyć, że równolegle do programu przyznawania WZE funkcjonuje krajowy system przyznawania znaku ekologicznego EKO, ważnego jedynie na terytorium Polski.

UMOWY ZAWIERANE PRZEZ INTERNET

W związku z wejściem w życie w dniu 25 sierpnia 2004 roku zmian do Ustawy z dnia 2 marca 2000 roku o ochronie niektórych praw konsumentów oraz o odpowiedzialności za szkodę wyrządzoną przez produkt niebezpieczny (Dz. U. z dnia 31 marca 2000 r. nr 22 poz. 271) („Ustawa”), oraz w związku faktem, iż zawieranie umów za pośrednictwem Internetu i innych elektronicznych form przekazu coraz szerzej stosuje się w praktyce, poniżej przedstawione zostaną najistotniejsze zagadnienia dotyczące tego rodzaju czynności.

Umowy zawierane przy użyciu stron internetowych, sklepów internetowych, poczty elektronicznej oraz innych środków komunikacji elektronicznej mają charakter transakcji zawieranych na odległość. Zgodnie z Ustawą umowami zawartymi na odległość są umowy zawarte bez jednoczesnej obecności obu stron, przy wykorzystaniu środków porozumiewania się na odległość (w szczególności

An Eco-label is awarded only to those products which may be distinguished from other products in a given group, based upon having a reduced negative impact on the environment in comparison to other products within the same group, subject to satisfying the required criteria for selection. Such criteria vary from one product group to another, as established by the Commission and the European Union Eco-labelling Board, and as published in the Official Journal. Such criteria are revised on a periodic basis.

The entities eligible to apply for an Eco-label include manufacturers, importers, service providers, as well as traders and retailers – the last two only provided that they introduce products to the market under their own brand names.

In Poland, the authority charged with administering the Eco-label program is the Polskie Centrum Badań i Certyfikacji S.A., a joint stock company located in Warsaw. The application fee ranges from EUR 300 to 1300, depending on the product group. Small entrepreneurs may apply for a reduced fee.

Once an Eco-label is awarded, the entrepreneur must sign an agreement specifying the terms and conditions of its use, including withdrawal of its use. The agreement must correspond to the draft contract included in the Commission’s decision 2000/729/EC of 10 November 2000 (Official Journal L no. 293, page 20). The agreement is subject to amendment or termination if the criteria for awarding the Eco-label for a given product group has been revised.

The entrepreneur, whose products have been awarded an Eco-label, may use the Eco-label designation (also known as the “Flower”) throughout the Member States without any additional registration formalities.

Please note that, in lieu of applying for an Eco-label, an entrepreneur may apply for an “EKO” label, which is valid only within Poland.

CONTRACTS CONCLUDED VIA THE INTERNET

Effective 25 August 2004 the latest amendments to the Act on the Protection of Selected Consumer Rights and the Liability for Dangerous Products (Journal of Laws of 31st March 2000 no. 22 item 271, became law. These amendments were necessitated by the growing prominence of the Internet, by which consumers are increasingly entering into contracts via this electronic medium.

Contracts concluded via the Internet, e-shops, e-mail and other means of electronic communication are known as long distance transactions. The Act defines a long distance transaction as an agreement which is executed without the simultaneous presence of the parties to the transaction. A long distance transaction is concluded between the consumer (an individual who performs acts in law which are not directly connected to his or her

drukowanego lub elektronicznego formularza zamówienia nie zaadresowanego lub zaadresowanego, listu seryjnego w postaci drukowanej lub elektronicznej, reklamy w postaci elektronicznej, telefonu, telefaksu, poczty elektronicznej lub innych środków komunikacji elektronicznej) pomiędzy konsumentem (tj. zgodnie z przepisami kodeksu cywilnego osobą fizyczną dokonującą czynności prawnej nie związanej bezpośrednio z jej działalnością gospodarczą lub zawodową) a przedsiębiorcą, który w ten właśnie sposób zorganizował swoją działalność (art. 6 ust. 1). Posłużenie się jakimkolwiek środkiem szeroko rozumianej komunikacji elektronicznej w celu złożenia propozycji zawarcia umowy może nastąpić wyłącznie za uprzednią zgodą konsumenta i nie może się odbywać na jego koszt. Spełnienie świadczenia nie zamówionego przez konsumenta następuje na wyłączne ryzyko przedsiębiorcy i nie nakłada na konsumenta żadnych zobowiązań.

Zgodnie z przepisami ustawy z dnia 18 lipca 2002 roku (Dz.U. z dnia 9 września 2002 roku nr 144 poz. 1204, ze zm.) o świadczeniu usług drogą elektroniczną zakazane jest także przesyłanie za pomocą środków komunikacji elektronicznej, w szczególności poczty elektronicznej, nie zamówionej informacji handlowej do oznaczonego indywidualnie odbiorcy. Zgodnie z art. 66¹ § 1 Kodeksu cywilnego - oferta złożona w postaci elektronicznej wiąże składającego, jeżeli druga strona niezwłocznie potwierdzi jej otrzymanie. Przed zawarciem umowy przedsiębiorca jest obowiązany poinformować drugą stronę m.in. o: (i) czynnościach technicznych składających się na procedurę zawarcia umowy, (ii) skutkach prawnych potwierdzenia przez drugą stronę otrzymania oferty, (iii) zasadach zabezpieczania i udostępniania drugiej stronie treści zawartej umowy, (iv) metodach i środkach technicznych służących wykrywaniu i korygowaniu błędów we wprowadzanych danych, które jest obowiązany udostępnić drugiej stronie.

Zaznaczyć należy, iż powyższe wymagania względem potwierdzenia otrzymania oferty przez drugą stronę oraz obowiązków informacyjnych nie mają zastosowania do umów zawieranych za pomocą poczty elektronicznej lub innej formy indywidualnego porozumiewania się na odległość. Mogą one także zostać wyłączone w stosunkach między przedsiębiorcami. W umowach zawieranych z konsumentami Ustawa nakłada na przedsiębiorcę dodatkowe obowiązki informacyjne. W chwili złożenia propozycji zawarcia umowy konsument powinien być w sposób jednoznaczny i zrozumiały poinformowany między innymi o: (i) imieniu i nazwisku (nazwie) oraz adresie przedsiębiorcy, (ii) istotnych właściwościach świadczenia i jego przedmiotu, (iii) cenie lub wynagrodzeniu – wszystkich ich składnikach oraz sposobie ich zapłaty, (iv) kosztach oraz terminie i sposobie dostawy, (v) prawie odstąpienia od umowy w terminie 10 dni. Przedsiębiorca jest zobowiązany do potwierdzenia konsumentowi na piśmie powyższych informacji najpóźniej w momencie rozpoczęcia spełnienia świadczenia. Pośród dodatkowych wymogów nałożonych na umowy zawierane na odległość wymieniać należy także zakaz nakładania na klienta obowiązku zapłaty ceny lub wynagrodzenia przed otrzymaniem świadczenia, oraz przepis stanowiący, iż jeżeli

business or professional activity) and a business owner via an electronic medium, including such transactions executed via a printed or electronic order form, electronic advertisement, telephone, telefax, e-mail or other manner of electronic communication (Art. 6 (1)). In order to transmit a solicitation via an electronic medium, the sender must first obtain the prior consent of the intended recipient, being a consumer, and additionally the cost of such transmission may not be passed to the consumer. Moreover, performing such services or delivering such goods not ordered by the recipient is at the risk of the sender, and such practice may not impose any obligation on the recipient.

Additionally, pursuant to the Law of 18 July 2002 (Journal of Laws of 9 September 2002 no. 144 item 1204 as amended) on the Electronic Provision of Services, the sending of any advertisement in electronic form to a recipient who did not authorize such transmission, is also forbidden. According to Art. 66¹ § 1 of the Civil Code – an offer sent by electronic means is binding upon the sender if the recipient immediately confirms its receipt. Before execution of an agreement by electronic means, the business operator (the sender) will need to provide the following information to the consumer: (i) the technical acts covered by the execution of the agreement, (ii) the legal effect created by the confirmation of the receipt of an offer, (iii) the rules of securing and making accessible to the other party the contents of the agreement, and (iv) the method and technical procedure used to detect and correct an error in data which is to be transmitted to the other party.

The above listed disclosure requirements, however, related to confirming receipt of an offer and the obligation to inform the recipient about certain aspects of the transaction do not apply to agreements concluded by e-mail or other form of direct and individual electronic long distance communication. Such requirements may also be excluded in transactions concluded between two business operators. The Act, with respect to contracts concluded with consumers, imposes additional obligations on the business operator. At the moment of sending an offer, the sender should provide in a clear manner the following information: (i) the name and address of the business operator, (ii) key issues regarding the provided services and delivered goods, (iii) the price, including the manner of payment, (iv) the cost, time and means of delivery of the goods and services, and (v) notice of the recipient's right to withdraw from the agreement within 10 days. The sender is required to confirm all such information in writing, not later than at the moment of starting to provide such services or goods. Additionally, agreements executed by long distance may not impose a prepayment requirement on the consumer prior to delivery of the goods or performance of the services. Moreover, unless the parties agree otherwise, the delivery of such goods or performance of such services should occur within 30 days of

strony nie umówią się inaczej, umowa powinna być przez przedsiębiorcę wykonana najpóźniej w terminie 30 dni po zaakceptowaniu oferty przez konsumenta. Konsument, który zawarł umowę na odległość, może – co do zasady – od niej odstąpić bez podania przyczyn, składając stosowne oświadczenie na piśmie w terminie 10 dni. W razie odstąpienia od umowy, umowa jest uważana za niezawartą a konsument jest zwolniony ze wszelkich zobowiązań. To, co strony wzajemnie sobie świadczyły, podlega zwrotowi niezwłocznie, nie później jednak niż w ciągu 14 dni, a przedsiębiorca obowiązany jest poświadczyć na piśmie zwrot świadczenia. Jeżeli konsument dokonał jakichkolwiek przedpłat, należą się od nich odsetki ustawowe od daty dokonania przedpłaty.

Należy także zwrócić uwagę, że zawierając umowy w sieci przedsiębiorcy często posługują się publikowanymi na stronach WWW ogólnymi wzorcami umów. Zgodnie z art. 384 § 4 k.c., jeżeli jedna ze stron posługuje się wzorcem umowy w postaci elektronicznej, powinna udostępnić go drugiej stronie przed zawarciem umowy w taki sposób, aby mogła ona wzorzec ten przechowywać i odtwarzać w zwykłym toku czynności. Dodatkowe obowiązki w związku z zawieraniem umów za pośrednictwem Internetu, m.in. obowiązek sporządzenia regulaminu świadczenia usług drogą elektroniczną oraz obowiązki związane z ochroną danych osobowych, nakłada na przedsiębiorców ustawa z dnia 18 lipca 2002 roku o świadczeniu usług drogą elektroniczną.

„CZYNNY ŻAL” PRZEDSIĘBIORCY BIORĄCEGO UDZIAŁ W POROZUMIENIU KARTELOWYM

Zgodnie z przepisem art. 81 ust. 1 Traktatu WE naruszanie konkurencji, jej przeciwdziałanie lub ograniczanie poprzez zawieranie wszelkiego rodzaju porozumień pomiędzy przedsiębiorcami jest surowo zabronione. Takie porozumienia kartelowe mogą mieć między innymi formę: (i) nieformalnych umów pomiędzy, nawet konkurującymi między sobą, przedsiębiorcami dotyczących np. wymiany informacji handlowej czy ustalania wspólnych cen lub prowadzenia wspólnej promocji, (ii) uzgodnionej praktyki pomiędzy podmiotami działającymi w tej samej branży na jednym rynku (zwłaszcza gdy mamy do czynienia z rynkiem oligopolistycznym, czyli rynkiem, na którym w danej branży działa równocześnie tylko kilka podmiotów), (iii) decyzji stowarzyszeń branżowych i.t.p. Najdalej idącą sankcją za działania mające znamiona kartelu w prawie wspólnotowym są bardzo wysokie kary pieniężne (np. kara nałożona na uczestników kartelu płyt budowlanych w wysokości 478 milionów euro lub 313 milionów euro kara nałożona na uczestników kartelu papierniczego).

Przepisy ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów z 15 grudnia 2000 roku zostały dostosowane do przepisów Traktatu. Wydaje się, że uprawnienia nadane Prezesowi Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów w zakresie uprawnień śledczych koniecznych do wykrywania tego typu praktyk są nawet szersze niż uprawnienia nadane Komisji Europejskiej Traktatem WE oraz zapisami Rozporządzenia Rady 1/2003 (OJ 1/2003). Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów

execution of the agreement. As a general rule, a consumer may withdraw from a long distance agreement in writing, for any reason, within 10 days of executing such agreement. Exceptions to this right of withdrawal are defined in the Act. In the case of exercising such right to withdraw from an agreement, the consumer is released from any obligations or liability toward the business operator. If the business operator has, prior to the consumer exercising its right to withdraw from the agreement, delivered the ordered goods or services, the consumer shall return such items within 14 days of withdrawing from the agreement.

With respect to entering into agreements via the Internet, a business operator often uses form contracts published on his or her web-page. In accordance with Art. 384 § 4 of the Civil Code, a contract provided by electronic means should be made available to the consumer prior to execution of the agreement in a manner enabling the consumer to keep and display it in the normal course of business. And finally, it should be kept in mind that additional regulations apply equally to the execution of contracts via the Internet, including compliance with the Act on the Electronic Provision of Services.

LENIENCY SYSTEM IN POLISH COMPETITION LAW

In accordance with Art. 81(1) of the Treaty of Rome (“**Treaty**”), the distortion, prevention or restriction of competition by entering into an agreement between undertakings is strictly prohibited. Such cartel agreements may take the form of: (i) informal contracts entered into by competitive undertakings, concerning, for example, the exchange of commercial information, price fixing or creating a joint marketing scheme; (ii) concerted practices between undertakings active on the same market (especially when the market is oligopolic, i.e. there are few undertakings active on the market); (iii) decisions made by associations of entities. The applicable fines levied for cartel activities are very high (e.g. a fine imposed on construction cartel members amounted to EUR 478,000,000 and a fine imposed on paper manufacturing cartel members amounted to EUR 313,000,000).

The Act on Consumer and Competition Protection of 15 December 2000 (the “**Act**”) was amended to comply with the Treaty. The inspection powers granted to the President of the Office of Consumer and Competition Protection (the “**President**”) needed to investigate violations appear to be broader in scope than those powers vested in the Commission by the Treaty and Council Regulation (EC) no. 1/2003 of 16 December 2002 (OJ L 1/2003, page 1). The President is

ma bowiem prawo między innymi przeszukać pomieszczenia, środki transportu czy lokale mieszkalne nie związane nawet z danym przedsiębiorcą, jeśli tylko istnieje podejrzenie naruszenia przepisów o zakazie praktyk ograniczających konkurencję.

Dla sprawniejszego wykrywania karteli Komisja Europejska wprowadziła instytucję *leniency* – „czynnego żalu”, dzięki której przedsiębiorcy uczestniczący w kartelu mogą zmniejszyć wymiar lub nawet uniknąć nałożenia na nich kary, jeśli zdecydują się dobrowolnie zgłosić istnienie kartelu. Instytucja ta została wprowadzona również ostatnio do polskiej ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów.

Art. 103a powyższej ustawy zawiera katalog warunków, jakie musi spełnić przedsiębiorca, aby Prezes Urzędu mógł odstąpić od wymierzenia kary za udział w kartelu. Zatem Prezes Urzędu obligatoryjnie odstąpi od wymierzenia kary, jeśli przedsiębiorca:

- 1) jako pierwszy z uczestników porozumienia:
 - (i) dostarczy Prezesowi Urzędu informację o istnieniu zakazanego porozumienia, wystarczającą do wszczęcia postępowania antymonopolowego lub
 - (ii) przedstawi Prezesowi Urzędu, z własnej inicjatywy, dowód umożliwiający wydanie decyzji o uznaniu praktyki za ograniczającą konkurencję i nakazującą zaniechanie jej stosowania,
- 2) współpracuje z Prezesem Urzędu w toku postępowania w pełnym zakresie, dostarczając niezwłocznie wszelkie dowody, którymi dysponuje, albo którymi może dysponować i udzielając niezwłocznie wszelkich informacji związanych ze sprawą, z własnej inicjatywy lub na żądanie Prezesa Urzędu;
- 3) zaprzestał uczestnictwa w porozumieniu nie później, niż w dniu poinformowania Prezesa Urzędu o istnieniu porozumienia lub przedstawienia dowodu;
- 4) nie był inicjatorem zawarcia porozumienia i nie nakłaniał innych przedsiębiorców do uczestnictwa w porozumieniu.

Prezes obligatoryjnie obniży karę za uczestnictwo w kartelu przedsiębiorcy, który:

- 1) przedstawi Prezesowi Urzędu, z własnej inicjatywy, dowód, który w istotny sposób przyczyni się do wydania decyzji o uznaniu praktyki za ograniczającą konkurencję i nakazującą zaniechanie jej stosowania,
- 2) zaprzestał uczestnictwa w porozumieniu nie później, niż w momencie przedstawienia dowodu, o którym mowa powyżej.

SPÓŁKA EUROPEJSKA

8 października 2004 roku weszło w życie rozporządzenie Rady Unii Europejskiej nr 2157/2001 w sprawie statutu spółki europejskiej. Rozporządzenie wyróżnia trzy typy spółki europejskiej: (i) holdingowa spółka europejska, (ii) zależna spółka europejska oraz (iii) właściwa spółka europejska. Polskie spółki akcyjne, posiadające przynajmniej od dwóch lat spółki zależne w innych krajach Unii, mogą się przekształcić we właściwą Spółkę Europejską (dalej w skrócie zwaną „SE”).

empowered to search premises, means of transport, or housing facilities not connected with a given entity based upon a mere suspicion that a violation has transpired.

In order to facilitate the fight against cartels, the Commission has introduced a “leniency” program, by which an entity involved in cartel activity may avoid imposition of a fine in whole or in part in exchange for co-operating with the Commission in exposing such illegal activity. The leniency program has now been added to the Act as well.

Article 103a of the Act includes a catalogue of conditions that a business entity must satisfy in order to benefit from the leniency program. The President will waive a fine if the entity:

- 1) is the first member of the cartel to:
 - (i) provide the President with information of the existence of such illegal activity, sufficient to initiate relevant anti-cartel proceedings by the President or
 - (ii) provide the President (at its own initiative) with evidence sufficient to enable the President to issue a decision deeming such cartel as illegal and imposing an obligation to cease such activities;
- 2) co-operate with the President throughout the proceedings, providing all relevant evidence within the possession of the entity and information regarding the cartel, either on its own initiative or upon demand of the President;
- 3) ceases further involvement in the illegal activity not later than the moment such activity is disclosed to the President;
- 4) has not acted as an instigator nor has compelled another entity to take part in such cartel.

Similarly, the President will reduce the fine if:

- 1) the entity, at its own initiative, provides evidence helpful in enabling the President to issue a decision that such cartel has engaged in illegal activity and requiring the cartel to cease such activity; and
- 2) the entity ceases further involvement in the illegal activity not later than the moment that such evidence is produced.

EUROPEAN COMPANY (*SOCIETAS EUROPAEA*)

As of 8 October 2004 Council Regulation (EC) no. 2157/2001 regarding the establishment for a European company took effect (the “Regulation”), pursuant to which three new forms of a European company may now be created, namely: (i) a European holding company, (ii) European company subsidiary and (iii) a European company. A Polish joint stock company, which has had one or more subsidiaries in other EU Member States for at least two years, may be transformed into a European Company.

Societas Europaea (SE) jest europejską spółką akcyjną o minimalnym kapitale zakładowym 120.000 euro (art. 1 w zw. z art. 4 rozporządzenia), która ma funkcjonować w państwach Wspólnoty Europejskiej obok (niezależnie od) „krajowych” spółek. W zamierzeniu ustawodawcy europejskiego SE stanowić ma instrument prawny ułatwiający spółkom, prowadzącym działalność transgraniczną, uniezależnienie się od decydującego wpływu prawodawców krajowych.

Istotnymi zaletami spółki europejskiej jest między innymi możliwość przeniesienia siedziby statutowej SE do innego państwa członkowskiego bez przeprowadzania likwidacji i ponownego zakładania (przy czym możliwość przenoszenia siedziby była jednym z głównych motywów powstania SE), przysługujące założycielom i akcjonariuszom SE prawo wyboru modelu zarządzania spółką pomiędzy tzw. systemem dualistycznym (przyjętym m.in. w polskim kodeksie spółek handlowych), w którym występuje rozdział pomiędzy organem kierowniczym oraz nadzorującym (zarząd i rada nadzorcza), a systemem monistycznym, w którym jeden organ łączy w sobie zarówno funkcje zarządzające, jak i nadzorujące (np. rada administrująca, rada dyrektorów), a także postulowana łatwość rejestracji. Jednakże, spółka europejska może tylko wtedy zostać zarejestrowana, jeżeli wykaże, że jej pracownikom zostało zagwarantowane prawo uczestnictwa w SE, czym – w rozumieniu dyrektywy Rady 2001/86/WE – jest każdy mechanizm, w tym informowanie, konsultowanie oraz udział w organach spółki, w ramach którego reprezentanci pracowników mogą wywierać wpływ na decyzje podejmowane przez spółkę (art. 2h Dyrektywy).

Jednakże, z uwagi na okoliczność, że Rozporządzenie nie zawiera jednolitych regulacji tak istotnych obszarów jak prawa i obowiązki akcjonariuszy, czy zasady emisji papierów wartościowych przez SE, w rzeczywistości będą istnieć różne narodowe odmiany spółki europejskiej, co stanowić ma element wzmacniający konkurencję pomiędzy krajowymi systemami prawa spółek w ramach Wspólnoty Europejskiej.

A European Company, also referred to as a *Societas Europaea* (“SE”), is a joint stock company having a minimum subscribed capital of EUR 120,000 (Art. 1 and Art. 4 of the Regulation.) An SE may operate in Member States independent of national companies. As intended by the European legislature, an SE should be able to operate in different Member States, protected from undue influence of a Member State’s legislative branch.

An SE has many advantages. In particular, an SE may relocate its registered office from one Member State to another, without the need to be wound up and re-created (this right to relocate a company’s registered office was one of the main goals behind the new Regulation). The founders or shareholders of an SE may select one of two types of management systems to operate the SE, i.e. a two-tiered system (adopted in the Polish Commercial Companies Code), by which the management and supervisory powers are split between the management and supervisory boards; or alternatively, a one-tiered system, by which both management and supervisory powers are exercised by one company body (administrative board, board of directors, etc.). Moreover, registration of an SE is relatively easy, subject to the fulfillment of one key condition. An SE may only be registered once it has evidenced that the company’s employees will be entitled to “participate” in the SE, as required by Council Directive 2001/86/EC of 8 October 2001. Any mechanism, including information, consultation and participation, through which employees’ representatives may exert some influence on the management of the SE will satisfy this condition (Article 2(h) of the Directive).

The Regulation does not provide for unified rules governing the rights and obligations of shareholders or the issuance of securities by the SE. As such, an SE may take different forms among the Member States, which should help to increase competition among Member States to attract European Companies.

Pod redakcją / Supervising Editor: *Wojciech Jacyno*

Miller Canfield

ul. Batorego 28-32
81-366 **Gdynia**
Tel. (48-58) 782-0200
Fax (48-58) 782-0201

EU

USA

ul. Nowogrodzka 11
00-513 **Warszawa**
Tel. (48-22) 447-4300
Fax (48-22) 447-4301

CANADA

ul. Francuska 35/37
40-027 **Katowice**
Tel. (48-32) 757-2414
Fax (48-32) 757-2483

babicki@pl.millercanfield.com
chelchowski@pl.millercanfield.com
wegrzynowski@pl.millercanfield.com

www.millercanfield.com

Zastrzeżenie: Niniejsza publikacja została przygotowana dla klientów i pracowników kancelarii Miller Canfield. Ma ona na celu jedynie przedstawienie streszczenia niektórych wydarzeń prawnych z wybranych dziedzin prawa. Z tego powodu informacje zawarte w niniejszej publikacji nie powinny stanowić podstawy do podjęcia jakiegokolwiek decyzji dotyczącej określonego kierunku działania. Informacje te nie mogą też być traktowane jako porada prawna ani nie zastępują szczegółowej opinii prawnej w konkretnej sprawie. W każdym przypadku należy skorzystać z usług doradców prawnych w celu weryfikacji, czy odpowiednie przepisy prawa mają zastosowanie do określonej sytuacji.

Disclaimer: This publication has been prepared for clients and professional associates of Miller Canfield. It is intended to provide only a summary of certain recent legal developments of selected areas of law. For this reason the information contained in this publication should not form the basis of any decision as to a particular course of action; nor should it be relied on as legal advice or regarded as a substitute for detailed advice in individual cases. The services of a competent professional adviser should be obtained in each instance so that the applicability of the relevant legislation or other legal development to the particular facts can be verified.