

Prof.dr hab. Danuta Hübner

Spotkanie z członkami Konfederacji Lewiatan  
„Koniec z doganianiem, budujemy konkurencyjne przewagi”

Warszawa, 29 maja, 2026

Przemija postać świata, który znamy. Zmieniają się warunki prowadzenia działalności gospodarczej, modele rozwoju, a wśród dźwigni nieprzewidywalności geopolityka rywalizuje z transformacyjnymi technologiami. Narodowe egoizmy nie powstrzymują jednak globalizacji i międzynarodowych przepływów handlowych.

W rywalizacji między Chinami i Stanami Zjednoczonymi nie padło ostatnie słowo, zadziwia jednakże niedostrzeżenie przez Amerykę przydatności sojuszu transatlantyckiego w stawianiu czoła strategicznemu przeciwnikowi. Wygranie rywalizacji z Chinami jest celem polityki amerykańskiej, także łatwych do rozpoczęcia i bardzo trudnych do zakończenia wojen. Dokąd zmierza Ameryka nie sposób zobaczyć dzisiaj z prawdopodobieństwem dostatecznie dużym, by nadawało przewidywaniem sens. Europa rozumie wagę budowanych relacji. Niektóre uzależniają, inne mają bardziej partnerski, prowadzący do współpracy charakter.

Europa ma plan. Bezpieczeństwo, obronność, konkurencyjność i służące im ekosystemy. Wiemy, co i jak robić, potrzebujemy jednak jedności oraz politycznej woli i energii. Wymyślana na nowo Europa nabiera siły globalnej. Może paradoksalnie,

szansą Europy są impulsy generowane przez budowanie potencjału obronnego. Realizując swój plan, przetwarza zmiany wewnętrzne na pozycje globalną. Wiemy, że musimy myśleć strategicznie, patrzeć poza horyzont, konsolidować zdolność przerabiania ogromnej ilości danych na szybkie decyzje, czyli przyspieszyć decyzyjność i szybkość reakcji, zmieniać charakter sojuszy, budować na nowo relacje, zrozumieć, co w naszych 80-letnich relacjach transatlantyckich ma sens i siłę przetrwania. Czyli robić swoje, wykorzystywać szanse tworzone przez błędy innych. Odróżniać toksyczne relacje prowadzące do uzależnień od relacji partnerskich. Znaleźć myślących podobnie w sprawie selektywnej odbudowy wielostronnego systemu globalnego, w którym luki w relacjach wielostronnych należy wypełniać porozumieniami plurilateralnymi i regionalnymi. Międzynarodowy handel przetrwał, warto pamiętać, tylko 30% handlu światowego to handel amerykański i chiński.

Znamy nasze słabości. W ważnych sprawach nierzadko brakuje nam jedności strategicznej, czasem strategicznego przywództwa i od lat kapitału inwestycyjnego. Gdy zmieniają się warunki prowadzenia działalności przez przedsiębiorstwa, a na poziomie makro potrzebujemy nowych dźwigni rozwojowych, rozsądek nakazuje w niekonwencjonalny sposób wykorzystać negocjowany właśnie wieloletni budżet unijny (MFF) jako część planu wymyślającej się na nowo Europy. W warunkach globalnej rywalizacji, ogromnego zapotrzebowania na inwestycje w obronność, konkurencyjność, innowacje, technologie, negocjacje państw członkowskich zakończą się zapewne nieznacznie powyżej 1% europejskiego PKB. Będzie to

budżet trochę większy niż dotychczas, tym niemniej nadal bardzo mały, oparty na tradycyjnym konflikcie interesów między płatnikami i beneficjentami netto, posiadaczami kopert narodowych i tradycyjnymi beneficjentami przetargów konkursowych.

MFF zawsze ograniczał skalę europejskich wydatków i potrzeb, nie było rynku kapitałowego.

Ten MFF może być przełomowy, zobowiązanie do sfinalizowania projektu ONE Market , w tym rynku kapitałowego do końca 2028 r, wydaje się silniejsze politycznie. Dodatkowo, Komisja tworzy cały ekosystem, nową politykę konkurencji, rozluźnianie pomocy publicznej, wspólnotowanie zgodnie z koncepcją Letty nie zostało podjęte, jest jednak większe zrozumienie sensu budowania europejskich dóbr publicznych, przez wspólne finansowanie, transgraniczne inwestycje, rynek kapitałowy i wykorzystanie MFF jako katalizatora, dźwigni dla przyciągania prywatnego kapitału inwestycyjnego. Nowy ekosystem przynosi nowe źródła i nowe modele finansowania, także publiczno-prywatne partnerstwo, nowy rozkład ryzyka, stosowanie nie tylko instrumentów prawnych, także rekomendacji Komisji, na przykład w odniesieniu do indywidualnych rachunków inwestycyjnych, rozpoczął się także proces wprowadzania 28-ego reżimu w postaci pierwszego rozporządzenia budzącego nowy europejski format spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, zwiększenie atrakcyjności wspólnej waluty i przyspieszenie prac nad cyfrowym euro.

Europejska polityka konkurencji, która tradycyjnie prowadziła do ograniczania możliwości akwizycji i połączeń firm, de facto powstrzymując proces powstawania europejskich championów, ulega zmianie. Dotychczasowe reguły preferowały na rynku wewnętrznym funkcjonowanie mniejszych firm, jakiegokolwiek fuzje oceniane były przez pryzmat ich siły ustalania cen, na co patrzono z perspektywy interesu konsumenta. Teraz są już rekomendacje Komisji, dające preferencje w przypadku łączenia przedsiębiorstw konkurencyjności, innowacji, odporności, łańcuchom podaży. EU stoi wobec rosnącej presji, by stworzyć światowych liderów. Nowe podejście do polityki konkurencji będzie największą zmianą dotychczas. To odzwierciedla wielką zmianę nastrojów na naszym kontynencie, będzie więcej europejskich liderów w konkurowaniu z korporacyjnymi gigantami z USA czy Chin. Zmieniają się wymagania globalnej konkurencji. Niektóre państwa członkowskie widzą jednak w tej zmianie ryzyko zahamowania inwestycji i wzrostu cen. Praktyka pokaże, czy będzie to skuteczny mechanizm dla scaleup'ów? W jakich sektorach Europa potrzebuje najbardziej takich behemotów? W gospodarce rośnie dzisiaj udział przedsiębiorstw o większym udziale innowacji, gdzie skala i innowacyjność mają kluczowe znaczenie dla konkurencyjności. O tym mówiliśmy od lat, ale dominowała najważniejsza ocena siły cenowej. Kiedy amerykańskie i chińskie giganty wchodziły na rynek wewnętrzny Unii były już wzmocnione przez systemy, w których powstawały i które promowały ich wielkość. Nie wiem, czy sensowne jest dzisiaj kroczenie drogą wielkich firm technologicznych. Technologie transformacyjne będą się bardzo zmieniać i

tworzyć nowych zwycięzców. Trwa rewolucja energetyczna. Europa musi podchodzić do swojej strukturalnej rewolucji z wielką wyobraźnią.

W kontekście fundamentalnej roli technologii transformacyjnych intryguje całkowity brak zainteresowania Polski ochroną własności intelektualnej. Polska pozostaje poza obszarem patentu europejskiego i europejskiego sądu patentowego. Tymczasem dane statystyczne pokazują, że współcześnie rośnie siła firm o dużym wkładzie własności intelektualnej. To samo dotyczy środowisk badawczych. Prawa własności intelektualnej są głównym zasobem biznesu operującego w Unii. Rozumienie i ochrona tych praw ma silny wpływ na przewagi konkurencyjne firm, innowacyjność i wartość. Mam na myśli patenty, trade marks, design, copyright. Od 2023 działa Europejski Unitarny, Jednolity Sąd Patentowy, Polska nie jest jego członkiem. To ważny element ochrony IP europejskich firm w bardzo silnej globalnej konkurencji. To zwiększa pewność prawną, poprawia konkurencyjność.

Niewątpliwie dużo dzieje się wokół wieloletniego budżetu, który stał się integralną częścią wielkiego planu strategicznego, ekosystemu, w którym mieszczą się także zmiany w sposobie stanowienia prawa. Do problemu urosła sprawa nowych zasobów własnych, w tym podatku od firm, które jednocześnie mają być dźwignią napędzająca wzrost i konkurencyjność. Obronność zyskała wiele ścieżek inwestycyjnego finansowania, debata nad obronnością w ramach negocjacji budżetowych daje nadzieję na ostrożność w stosowaniu klauzuli Buy European.

Istotne natomiast wydaje się w uzbrajającej się Europie po dekadach zastoju w tym obszarze inwestycji spojrzenie na możliwość bliskich relacji, akwizycji, połączeń firm tradycyjnego podejścia i startupów. Szczególnie w Polsce słyszymy o nawoływaniu do repolonizacji bez wskazania na ryzyka takiego podejścia. Czy naprawdę chcemy BUY Polish? Czy to zapewni gotowość obronną do 2030 r? Czy nowe zasady zamówień publicznych priorytetyzujące produkty polskie i europejskie przyspiesza ten proces. Oderwanie się od rynku amerykańskiego wysokich technologii byłoby trudne i dodatkowo kosztowne. Politycznie i ekonomicznie. Jak Europa może jak najszybciej dokonać ekspansji? Także koszty w Europie będą wysokie. Jak sprawiedliwie rozdzielić koszty obronnego kapitału między państwami członkowskimi? Jak bardzo może pomóc partnerstwo z Ukrainą? Obecność w wieloletnich ramach budżetowych strategicznych celów, budowanie pozycji globalnej, nowe dźwignie rozwojowe, nowy model wzrostu wiąże się z wielkim wyzwaniem dla modelu rozwojowego Europy, powiązanego z odchodzeniem od tradycyjnej i raczej wolno działającej konwergencji jako strategii doganiania, na rzecz procesu świadomego budowanie strategicznych przewag konkurencyjnych.

Różnorodność staje się siłą, jeśli nie prowadzi do fragmentaryzacji, jeśli przynosi efekt obniżki kosztów i wzrostu produktywności. Działa jak łączenie firm i wykorzystywanie przewag konkurencyjnych przez ich synergii.

Czesi wykorzystują łączenie firm jako przyspieszenie zmian strukturalnych i proces ekspansji przedsiębiorstw, szczególnie w sektorze obronnym.

Polska nie ma czasu na postępowanie się wzorcami lansowanymi przez niektóre państwa członkowskie zapatrzone w przeszłość, kultywujące narodowe egoizmy, przywiązanie do kopert narodowych i postrzeganie wszystkiego w MFF, co jest poza tymi kopertami jako niepewne źródło finansowania inwestycyjnego. Stąd konieczność przygotowania się do konkursów, wręcz nie przystoi w 2026 r proszenie o zaniżanie kryteriów dostępności do projektów opartych na doskonałości. Jest wiele funduszy - ECF, Horizon, CEF, EDF, SAFE, także fundusze kreowane na rynkach krajowych, indywidualne fundusze inwestycyjne - które są dla Polski okazją chwili na radykalne poprawienie swojej pozycji bliskiej końca listy państw członkowskich, jeśli chodzi o innowacyjność. Rosnący udział środków europejskich na badania i rozwój w relacji do tych inwestowanych na poziomie krajowym jest szansą na zwiększenie efektywności tych inwestycji.

Polska dopiero buduje oszczędności. Europa dysponuje jednak największymi globalnie oszczędnościami wynoszącymi 33 trylony euro, z których jedna trzecia znajduje się na rachunkach bankowych. Jednocześnie, rokrocznie 300 miliardów euro wędruje na amerykański rynek kapitałowy, a także Europa inwestuje istotnie w amerykański dług publiczny. Wiąże się to z atrakcyjnością amerykańskiego rynku kapitałowego. Od 2016 r nie widać postępu w budowaniu europejskiego rynku kapitałowego, jedynej szansy na obniżanie kosztów pozyskiwania kapitału. Europa potrzebuje nowych długoterminowych

produktów oszczędnościowych, nowych ram dla sekurytyzacji, selektywnie zeuropeizowanego nadzoru rynku kapitałowego, konsolidacji finansowej infrastruktury. Od lat nie uruchamiany ważnej dźwigni inwestycyjnej, jaką jest zakotwiczenie konkurencyjności europejskich, w tym polskich, przedsiębiorstw w czystej technologii i czystym przemyśle. Chiny dominują na tych rynkach.

Wielką sprawą w ostatnich miesiącach stały się zmiany w sposobie stanowienia prawa, uruchomione przez działania na rzecz uproszczenia, zmniejszania administracyjnych obciążeń. Nie wszyscy podzielają pogląd, że europejskie prawo odpowiada za relatywnie niski wzrost i produktywność europejskiej gospodarki. Po roku uruchomienia tego procesu zmiany rozpoczęte na gruncie upraszczania, przechodzą przez częściową deregulację do zmian w sposobie stanowienia prawa i zarządzaniem procesem decyzyjnym. Restrykcyjność i ograniczenia powinny ustępować miejsca bodźcom i ułatwianiu, ograniczać lęk przed podejmowaniem ryzyka na rzecz budowania zdolności do zarządzania nim. Odchodzenie od dyrektyw na rzecz rozporządzeń zmniejsza ryzyko tzw. Pozłacania, czyli wprowadzania interesu lokalnego do prawa europejskiego. Podejście do 2-ego i 3-ego poziomu legislacji demonstruje brak zaufania państw członkowskich do innych europejskich instytucji. W systemie nadzoru widać brak woli przekazywania informacji przez narodowe organy nadzoru do nadzoru europejskiego. Celem podjętego na szeroką skalę upraszczania regulacji jest zminimalizowanie ryzyka wdrażania prawa w sposób prowadzący do fragmentacji na poziomie

narodowym, zapewnienie instytucjonalnych mechanizmów weryfikowania potrzeby regulacji w ciągu cyklu ich życia, uzupełnienie podejścia o kryterium konkurencyjności jako celu prawa.

Przyjęto technologie legislacyjna znaną w europejskiej historii legislacji pod nazwą omnibusa, pojedynczego akty prawnego wprowadzającego zmiany do wielu regulacji. Zapewne jest jeszcze za wcześnie na ocenę skuteczności takiego podejścia. Staje się ono metodą zarządzania procesem legislacji, pojawiła się wrażliwość na wzrost konkurencyjności, rekalkulowanie relacji, weryfikacji sensu aktów zwanych w trakcie ich stosowania, a także elementy deregulacji. Stopniowo proces ten staje się narzędziem systemowym i może prowadzić do zmian w sposobie stanowienia prawa. Trudno dzisiaj przesądzić, jak szybko ten wysiłek przyniesie wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw. Może musimy ustalić, że celem głównym jest właśnie konkurencyjność. Szczególnie, że ten proces jest kompetencją Komisji, która kontroluje harmonogram wprowadzania Omnibusów. Parlament Europejski raczej powoli buduje swoje zaufanie do tego procesu, w zasadzie zachowuje się defensywnie i jest podzielony. Przed nami sporo do zrobienia na rzecz lepszego prawa, zmniejszenia jego preskryptywności, odchodzenia od restrykcyjnego charakteru prawa na rzecz pobudzania działań. Wydaje się również, iż konsekwencją pójścia ścieżką radykalnego ograniczenia złożoności regulacji musiałaby być polityczna zgoda na ograniczanie narodowych kompetencji.

Biznes europejski od lat dysponuje szeroką gamą możliwości bezpośredniego oddziaływania na europejską legislację. Ścieżek jest wiele, od instytucji europejskich, przez system rejestru przejrzystości, gdzie jest zarejestrowanych około 14 tysięcy firm reprezentujących grupy interesów, do różnych kontaktów na poziomie państw członkowskich, formalnych konsultacji legislacyjnych.

Wiele uwagi poświęciłam MFF, bo mam wrażenie, że w Polsce dyskusja na ten temat jest mało widoczna publicznie. Każda grupa interesów mówi o własnych preferencjach, raczej nikt nie słucha innych. Tymczasem istnieją bardzo silne związki między różnymi sposobami i źródłami finansowania wydatków rozwojowych. W finansowaniu krajowym, szczególnie w kontekście wydatków zbrojeniowych, będą ewidentne wąskie gardła. Są trzy wyjścia, wzrost podatków, obniżenie wydatków i dług. Żadna z tych dźwigni samodzielnie nie jest rozwiązaniem skutecznym. W 2030 r według informacji IMF średnie zadłużenie w Europie wyniesie 130%. Unia może finansować, według różnych projekcji, około 20-30% tych wydatków. Oczywiście Polska jest i będzie zainteresowana zastąpieniem nadmiernych wydatków krajowych modelem finansowania europejskiego, na przykład przez MFF, EIB, europejski dług. Takie rozwiązanie niechybnie będzie prowadzić do zwiększenia kompetencji Komisji w sferze obronności, na co nie ma woli politycznej. Budowa rynku kapitałowego jest pilną koniecznością. Tej woli po stronie polskich władz w zasadzie nie widać. Sfinalizowanie projektu ONE Market będzie miało w Polsce miejsce w okresie bardzo trudnej sytuacji politycznej.

W ramach dążenia do ułatwienia europejskim przedsiębiorstwom zakładania, prowadzenia i ekspansji działalności w UE powstała koncepcja tzw. 28. systemu prawnego UE, będąca w rzeczywistości zestawem przepisów tworzących cyfrowe europejskie ramy prawne dla przedsiębiorstwa.

Grudniowy pakiet strategii jednolitego rynku wyjaśnił jednak, że 28. system, którego centralnym elementem jest EU Inc. czyli ramy prawne dotyczące spółek, będzie jednak dotyczyć również innych kwestii i może zostać wdrożony w sposób stopniowy i modułowy. Oznacza to, że nie wszystko znajdzie się w jednym rozporządzeniu i nie wszystko nastąpi w tym samym czasie. „EU Inc”, zapewnia ramy prawne dla 28. systemu i jest jego centralnym elementem. Komisja jednocześnie przedstawiła również komunikat. Dowodem poczucia pilności sprawy może być fakt, iż następnego dnia po przyjęciu propozycji przez Komisję, w konkluzjach Rady wezwano do jego przyjęcia aktu prawnego do końca 2026 roku. Negocjacje w Radzie już trwają. Komisja przeprowadziła również bardzo intensywne konsultacje. Odzew ze strony przedsiębiorców i inwestorów był bardzo pozytywny. Także ze strony społeczności startupów. W ciągu 2025 roku Komisja prowadziła również strukturalny dialog z państwami członkowskimi, parlamentem, startupami i szerszą społecznością biznesową, a także innymi zainteresowanymi stronami, prawnikami i związkami zawodowymi, ekspertami akademickimi w dziedzinie prawa spółek oraz praktykami. Wnioski z tego procesu zostały uwzględnione w ocenie skutków. Ostatecznie EU Inc. jest rozporządzeniem w sprawie

ram prawnych dla przedsiębiorstw, a jego podstawą prawną jest art. 114 Traktatu o UE, który odnosi się do jednolitego rynku i podlega kwalifikowanej większości w Radzie. Częścią pakietu było również zalecenie Komisji w sprawie definicji przedsiębiorstw innowacyjnych, innowacyjnych start-upów i scale-upów oraz wspomniany już komunikat, zatytułowany „W kierunku 28. systemu dla przedsiębiorstw UE”. Nakreśla on szerszy kontekst polityczny 28. systemu. Przedstawia także środki, które mają uzupełnić 28. system w różnych obszarach, od cyfryzacji, dostępu do finansowania, pozyskiwania i zatrzymywania talentów, opodatkowanie i rozwiązywanie sporów. Jest to środowisko cyfrowe dla przedsiębiorstw, umożliwiające zakładanie i skalowanie działalności w UE. Zostało zaprojektowane tak, aby zaspokajać potrzeby start-upów i scale-upów. Nie jest on jednak ograniczony do żadnego konkretnego rodzaju przedsiębiorstwa, więc z prawnego punktu widzenia jest otwarty dla każdego założyciela, który uzna go za odpowiedni dla swojego modelu biznesowego. Umożliwia kontynuowanie działalności, gdyby firma przestała spełniać kryteria. Firmy typu EU Inc mogą być zakładane zarówno przez osoby fizyczne, czyli właścicieli, start-upy od podstaw, a także przez osoby prawne, co oznacza, że istniejące firmy również mogą zakładać spółki typu EU Inc. Istniejące firmy mogą również przekształcić się w EU Inc i można ją także utworzyć poprzez połączenia, podziały, krajowe i transgraniczne, oraz przekształcenia istniejących firm. Rozporządzenie przewiduje przyspieszoną rejestrację w ciągu 48 godzin, przy bardzo niskim pułapie kosztów, maksymalnie 100 euro, oraz w pełni cyfrowo, w całości online. W

rozporządzeniu jest mowa o języku powszechnie używanym w biznesie międzynarodowym. Przewiduje to również jeden interfejs na poziomie UE, do rejestracji, a następnie składania informacji o spółce. W przyszłości interfejs zostanie przekształcony w rejestr cyfrowy.

Nie ma minimalnego kapitału zakładowego przy zakładaniu spółki ani w trakcie cyklu jej życia. W kontekście rejestracji wprowadzono również rozszerzenie zasady „once only”, co oznacza, że informacje o spółce, które trafiają do rejestrów przedsiębiorstw w momencie jej założenia, są automatycznie przekazywane również do organów podatkowych, organów ubezpieczeń społecznych oraz rejestrów beneficjentów rzeczywistych, co eliminuje konieczność składania oddzielnych wniosków przez spółkę.

W ramach tego procesu spółka uzyska również numer identyfikacji podatkowej oraz numer identyfikacyjny VAT w kontekście procesu rejestracji, zgodnie z zasadą „jednorazowego zgłoszenia”. Jest to bardzo ważne, aby mogła ona prowadzić działalność na rynku. Oprócz rejestracji wniosek przewiduje cyfrowe procedury dotyczące spółek w całym cyklu życia przedsiębiorstwa – w zakresie zarządzania, działalności operacyjnej, w tym likwidacji, czyli dobrowolnej likwidacji wypłacalnych spółek, ale także przewiduje cyfrowe i uproszczone procedury upadłościowe dla konkretnej, niewielkiej kategorii spółek – innowacyjnych start-upów. Ta uproszczona procedura upadłościowa jest jedyną cechą, która w propozycji jest ograniczona do określonego rodzaju przedsiębiorstw. Wynika to z faktu, iż zastosowanie uproszczonej procedury upadłościowej wymaga, by sprawa

upadłościowa była prosta, co jest przypadkiem innowacyjnych start-upów. Według szacunków startupy stanowią około 0,1% wszystkich przedsiębiorstw. Są to jednak przedsięwzięcia o wyższym ryzyku, które zazwyczaj charakteryzują się wyższym wskaźnikiem niepowodzeń na wczesnym etapie swojego cyklu życia.

System kapitałowy jest niezwykle elastyczny. Akcje są zdematerializowane, wszystkie transfery akcji odbywają się cyfrowo, bez obowiązkowego udziału pośredników i notariuszy. Istnieją również cyfrowe procedury dotyczące operacji kapitałowych, emisji akcji i subskrypcji akcji. Istnieje również opcjonalny program opcji dla pracowników, który jest zharmonizowany i opcjonalny w tym sensie, że firmy mogą zdecydować, czy z niego skorzystać, czy nie. Ten zharmonizowany program zawiera bardzo ważną cechę, jaką jest odroczone opodatkowanie opcji na akcje do momentu sprzedaży akcji bazowych. Oznacza, to że zostaną one opodatkowane dopiero w momencie realizacji rzeczywistego zysku. Obecnie, w wielu państwach członkowskich opodatkowanie następuje z góry, jeszcze zanim pracownik otrzyma akcje. Oznacza to, że zanim pracownik zrealizuje zysk, musi zapłacić podatek. Jest to istotny czynnik zniechęcający do oferowania opcji pracownikom. Wprowadzone są również zharmonizowane rozwiązania, które pozwalają firmom, zwłaszcza tym zatrudniającym pracowników w kilku państwach członkowskich, oferować opcje na akcje w ramach jednolitego systemu.

Rozporządzenie zawiera również listę praktyk zabronionych przez państwa członkowskie w zakresie dyskryminacji wobec

firm zarejestrowanych w innych krajach. Kolejna kwestia dotyczy nieoczekiwanych skutków. Chodzi o zmniejszenie fragmentacji dzięki tym jednolitym ramom prawnym dla przedsiębiorstw, które zapewniają również przewidywalny zestaw zasad dla założycieli i inwestorów.

Ponieważ będzie to marka europejska, będzie też łatwo rozpoznawalna, która pomaga zwiększyć przejrzystość i zaufanie, ale także bardzo pomaga w inwestycjach, zwłaszcza z zewnątrz. Będzie to znany podmiot z zasadami, które są takie same w całym obszarze Unii. Dzięki temu inwestorzy nie będą musieli przeprowadzać analizy due diligence i zapoznawać się z ramami prawnymi dotyczącymi spółek w każdym kraju, w którym inwestują, jeśli zainwestują w tę nową firmę.

Wymienione charakterystyki EU Inc będą umożliwiały szybsze tworzenie firm i skalowanie działalności ponad granicami.

Lepszy dostęp do kapitału venture i kapitału na rozwój, a korzystanie z nowoczesnych instrumentów wczesnego finansowania, takich jak w Stanach Zjednoczonych, gdzie firmy otrzymują finansowanie w zamian za przyszłe udziały.

Rozporządzenie de facto zapewnia zmniejszenie kosztów administracyjnych i prawnych dla firm. Komisja daje przykłady oszczędności przy zakładaniu firmy od 850 do 1300 euro w zależności od państwa członkowskiego. Oszczędności wynikają też z faktu, iż nie ma oddzielnych dokumentów składanych do różnych organów. Ponadto firmy oszczędzają, korzystając ze zharmonizowanego systemu opcji na akcje dla pracowników z odroczonym opodatkowaniem, osiągają znaczne oszczędności także przy pozyskiwaniu inwestycji. Wszystkie te oszczędności wynikają z prostych,

cyfrowych procedur i braku konieczności angażowania pośredników.

Pewne elementy, systemowe, które wymagają jednomyślności, nie mogły zostać uwzględnione w propozycji EU Inc przy przyjętej podstawie prawnej. W szczególności to, co dotyczy przepisów dotyczących zatrudnienia, które wymaga jednomyślności i konsultacji z partnerami społecznymi. Drugi obszar, wymagający jednomyślności, to opodatkowanie.

Wspomniana kwestia odroczonego opodatkowania opcji na akcje pracowników dotyczy tylko terminu opodatkowania, a nie rodzaju opodatkowania. Merytoryczna kwestia, jak np. harmonizacja przepisów podatkowych nie mogłaby być dokonana na podstawie art. 114.

Pewne sprawy będą zapewne dalej negocjowane w Radzie i Parlamencie. Jest również otwarta kwestia utworzenia sądów lub składów sędziowskich zajmujących się rozpatrywaniem spraw w tym obszarze. Komisja przygotowała program szkolenia dla Sędziów w tym zakresie. Pierwszą instancją pozostaje sąd krajowy.

Chciałabym powrócić na chwilę do sprawy rejestru. W UE nie ma opcji rejestracji w chmurze. Aby być firmą w UE, trzeba być firmą w państwie członkowskim. Rejestracja nadal będzie więc musiała odbywać się w krajowym rejestrze przedsiębiorstw. Rozwiązaniem jest wspomniany centralny interfejs, który opiera się na istniejącym już systemie połączeń między rejestrami przedsiębiorstw, w którym wszystkie krajowe rejestry przedsiębiorstw są ze sobą połączone. Rejestracja firmy będzie mogła odbywać się za pośrednictwem tego centralnego

interfejsu, który pozwala mieć wgląd we wszystkie przekazywane informacje, a dane trafią do rejestrów przedsiębiorstw, a następnie na poziom krajowy, gdzie odpowiednie dane zostaną również przekazane innym organom. Pomysł polega na tym, aby w przyszłości rozbudować ten centralny interfejs, co jest uwzględnione w rozporządzeniu. Znajduje się w nim artykuł na ten temat. Chodzi o przekształcenie go w cyfrowy rejestr UE. Nie będzie to odrębna jednostka organizacyjna. Odrębna jednostka zajmująca się rejestracją oznaczałaby w zasadzie utworzenie nowej agencji, która rejestrowałaby przedsiębiorstwa, przeprowadzała kontrole prewencyjne i odpowiadała za starsze zgłoszenia. Cyfrowy rejestr UE skonsoliduje wszystkie dane dotyczące przedsiębiorstw w UE i potencjalnie będzie mógł zostać rozwinięty w drugim etapie - w oparciu o ten interfejs i infrastrukturę, którą posiadamy - w system wyszukiwania przedsiębiorstw i połączeń, ale będzie oferował dodatkowe, przyjazne dla użytkownika, założycieli i inwestorów funkcje.

Kilka słów na temat inwestycji i systemu kapitałowego. W tym obszarze rozwiązania są dość nowatorskie. ponieważ jest to naprawdę dość nowatorskie. W niektórych państwach członkowskich nie są nieznane, w innych są nowatorskie. Nie ma minimalnego wymogu kapitałowego. Nie ma również wymogu utrzymania kapitału. Istnieją alternatywne zabezpieczenia. To zapewnia dużą elastyczność w pozyskiwaniu inwestycji i emisji akcji. Akcje będą zbywalne na rynkach kapitałowych, z pewnością w ramach wielostronnych systemów obrotu, takich jak rynki pół-wzrostowe, ale w projekcie jest

otwarta droga dla spółek do rynków regulowanych, jeśli spełniają warunki notowania, bez konieczności zmiany formy prawnej. To zapewne pomoże przyciągnąć inwestycje. W szczególności inwestycje transgraniczne z terytorium UE, ale także spoza UE.

Komisja spodziewa się, że wdrażanie tego nowego podejścia zastępującego harmonizację będzie stopniowe, z czasem tempo upowszechniania się tego formatu przyspieszy. Są doświadczenia państw członkowskich, które wprowadzały ostatnich latach uproszczone, elastyczne formy spółek. Stawały się relatywnie szybko dominująca forma spółki wśród nowo rejestrowanych przedsiębiorstw. Komisja spodziewa się po 10 latach 300 tysięcy takich firm, są jednak szacunki dużo bardziej optymistyczne. Szczególnie w odniesieniu do startupów i scaleup'ów. Szczególnie z uwagi na niskie bariery wejścia. W tej regulacji chodzi nie tylko o zakładanie spółek, ale przede wszystkim o ułatwienie prowadzenia działalności gospodarczej i przyciąganie inwestycji na jednolity rynek. Ciekawa jest kwestia związana z tym, że dla wszystkiego, co nie jest objęte tym rozporządzeniem, podlega krajowemu prawu, mającemu zastosowanie do odpowiedniej formy prawnej. Spółki. To oznacza, że każde państwo członkowskie będzie musiało wyznaczyć, jaka forma prawna spółki jest najbardziej zbliżona do EU Inc. W niektórych będzie to spółka z ograniczoną odpowiedzialnością w innych już istniejące uproszczone formaty. Czyli równe warunki konkurencji będą oznaczały, że zharmonizowane, dość kompletne cechy EU Inc będą miały

zastosowanie oraz przepisy dotyczące porównywalnych spółek w danym państwie członkowskim.

Pojawia się również kwestia obrotu akcjami tych firm na rynkach publicznych. Generalnie, w EU dystans między startup'ami i firmami w fazie rozwoju a giełdą jest dość znaczący. Inaczej wygląda sytuacja w Szwecji, gdzie ten dystans jest najmniejszy i uproszczony model istnieje. Na rynki publiczne wchodzi bardzo małe firmy na wczesnych etapach rozwoju. Byłoby dobrze wykorzystać rynki publiczne w fazie skalowania EU Inc. W przypadku Polski byłoby bardzo przydatne zaangażowanie się Lewiatana z rządem w dialog, jak rząd sobie wyobraża swoje działanie na rzecz jak najlepszego wdrożenia tego nowego rozporządzenia, by zaczęło funkcjonować jak najszybciej na jak największą skalę. Nie można w końcu wykluczyć silnej rywalizacji między państwami członkowskimi. EU Inc będzie spółką kwalifikującą się do notowania na rynku publicznym lub regulowanym bez ponownego rejestrowania się, o ile spełnia warunki notowania.

Istniejące przepisy i zabezpieczenia w obszarach od prania brudnych pieniędzy, przez uchylanie się od podatków, po obchodzenie przepisów prawa pracy, będą miały zastosowanie również do tej spółki. Niektóre jurysdykcje mogą być bardziej atrakcyjne niż inne pod względem rejestracji spółek. Niektóre jurysdykcje będą bardziej atrakcyjne niż inne do prowadzenia działalności gospodarczej, ponieważ mają duży i zamożny rynek. W innych mogą przyciągać podatki, usługi publiczne, stopień cyfryzacji, szybkość reakcji organów publicznych.

Jeśli chodzi o notowanie na rynkach publicznych, to rozporządzenie nie zmienia zasad notowania. Chodzi o to, aby nie obniżać standardów rynków publicznych ani nie ingerować w prawa akcjonariuszy spółek notowanych na giełdzie. Ramy prawne dotyczące spółek nie powinny stanowić przeszkody w notowaniu, jeśli firmy spełniają dość surowe wymagania w zakresie ładu korporacyjnego, w tym przejrzystości. Prosty i elastyczny system EU Inc pozwala również na rozwój tych struktur i spełnienie wymogów dotyczących notowania, jeśli firma zdecyduje się to zrobić.

W Stanach Zjednoczonych istnieje kapitał poszukujący możliwości inwestycyjnych w Europie. Przedstawiciel Komisji Europejskiej spotykał się w kwietniu w Kalifornii z funduszami venture capital i wyjaśniał potencjał propozycji EU Inc.