

Prawne instrumenty zarządzania zgrupowaniem spółek kapitałowych

Dowiedz się więcej na www.ksiegarnia.beck.pl

Wstęp

Tematyka prawa zgrupowań spółek, zwana w języku prawniczym również prawem grup spółek, prawem grup kapitałowych, prawem koncernowym czy prawem holdingowym, jest obszarem zainteresowania badań w polskiej nauce prawa od stonkowo niedługiego czasu, tj. przełomu lat 80. i 90. XX w. Wynikało to z faktu, że tworzenie się zgrupowań spółek jako zjawisko ekonomiczne przybrało na sile w rzeczywistości gospodarki wolnorynkowej dopiero po II wojnie światowej, w związku z czym w pierwszym okresie rozwoju polskiego prawa spółek, przypadającym na okres 20-lecia międzywojennego, problematyce tej nie poświęcano bardziej rozbudowanych uwag¹. Sytuacja ta uległa zmianie wraz ze znacznym rozwojem popularności prowadzenia działalności gospodarczej przy użyciu rozbudowanych struktur korporacyjnych w ciągu ostatnich 30 lat. Praktycznie już od końca lat 80. można zaobserwować przykłady ingerencji ustawodawcy w ustawodawstwo prywatnoprawne, które uwzględniało w większej lub mniejszej mierze kontekst funkcjonowania spółki w ramach grupy², a także coraz częstsze poruszanie tych wątków w doktrynie³. Wkroczenie problematyki grup spółek do głównego nurtu dyskursu naukowego wiązało się z dwoma istotnymi wydarzeniami na poziomie ustawodawczym: wprowadzeniem z dniem 1.1.2001 r. na szerszą skalę regulacji tych zagadnień pośród przepisów Kodeksu spółek handlowych (np. w art. 4 § 1 pkt 4, art. 6–7, art. 200 § 1 zd. 2 czy art. 362 § 4 KSH) oraz pracami nad ostatecznie niezrealizowaną reformą prawa grup spółek w latach 2009–2011, której owocami były Projekt KKPC oraz Projekt MG. Katalizatorem zainteresowania doktryny tą tematyką były również prace studyjne oraz plany działania KE dotyczące jej harmonizacji na poziomie wspólnotowym, a następnie unijnym⁴. W polskiej litera-

¹ Por. wypowiedź *J. Jacyszyna*, Spółka spółek, s. 36, który wzmiankuje, że przed wojną strukturę grupy spółek określano jako „nowotwór” i wskazywano na możliwość ich wykorzystywania do transferowania wartości poza spółkę zależną oraz celowego doprowadzania do jej niewypłacalności.

² Przykładem jest tutaj art. 158 § 3 KH, który wszedł w życie z dniem 1.1.1989 r.

³ Zob. już spostrzeżenia *J. Okolskiego*, *W. Opalskiego*, Uwagi na temat możliwości tworzenia organizacji koncernowych w Polsce, s. 148.

⁴ Zob. przede wszystkim Raport Forum Euopaeum 1998, *passim*; Raport Grupy Wintera, s. 94–100; Plan Działania 2003, s. 18–20; Raport Grupy Refleksji, s. 59–75; Plan Działania 2012, s. 14–15.

turze prawo grup spółek jako całość doczekało się również kilku istotnych opracowań monograficznych⁵.

Kształt obecnie toczzonej debaty nad tematyką polskiego prawa grup spółek w znacznej mierze determinują dwa czynniki. Po pierwsze, niegasnący w doktrynie od bodaj 20 lat zapal reformatorski dla poprawy (a w zasadzie stworzenia) koherentnej, wyodrębnionej spośród ogólnego prawa spółek regulacji prawa grup spółek sprawia, że wiele wypowiedzi w literaturze koncentruje się na sformułowaniu optymalnych postulatów co do przyszłego modelu polskiego prawa koncernowego, pomijając refleksje na temat obecnego stanu prawnego lub traktując go jako etap przejściowy. Takie podejście było szczególnie widoczne w okresie prac nad projektami lat 2009–2011, kiedy wydawało się, że polskie prawo grup spółek przejdzie znaczną metamorfozę i uzyska samodzielną regulację ustawową. Wskutek tego w literaturze nie zostały dostatecznie głęboko zbadane istotne elementy obecnej regulacji, które stanowią, jako element współczesnej rzeczywistości prawnej, wyzwanie dla uczestników obrotu. Po drugie, prawo zgrupowań spółek jest w polskiej literaturze często postrzegane, być może pod wpływem niemieckiego prawa koncernowego (*Konzernrecht*) (por. szerzej rozdział I § 3 pkt III.2), jako dziedzina zajmująca się ochroną grup podmiotów, których interesy mogą zostać naruszone w ramach funkcjonowania zgrupowania, przede wszystkim wspólników albo akcjonariuszy mniejszościowych oraz wierzycieli spółek zależnych. Takie spojrzenie na polskie prawo koncernowe stało się przedmiotem kilku cennych opracowań o charakterze monograficznym, w tym w obszarze problematyki tzw. odpowiedzialności przebijającej (*piercing the corporate veil*, *Durchgriffshaftung*)⁶. Skutkiem tego podejścia jest znaczne ograniczenie wypowiedzi doktryny dotyczących drugiego komponentu prawa grup spółek, a mianowicie zagadnień związanych z organizowaniem i usprawnianiem funkcjonowania zgrupowań. Ich nie mniejsze znaczenie dla praktyki obrotu ilustruje fakt, że to właśnie one stanowiły główny przedmiot rozważań w orzecznictwie dotyczącym tej problematyki⁷.

Powyższe argumenty prowadzą do wniosku o potrzebie **połączonej analizy elementów organizacyjnych prawa grup spółek *de lege lata***. Stanowi to uzasadnienie wyboru tematu niniejszej pracy oraz jej podstawowy cel. Rzeczona analiza zostanie przeprowadzona poprzez dokonanie przekrojowego przeglądu instrumentów, które mogą

⁵ Por. *L. Stecki*, Holding; *L. Stecki*, Koncern; *S. Włodyka*, Prawo koncernowe. Najobszerniejszym opracowaniem tej tematyki w prawie polskim jest *A. Opalski*, Prawo zgrupowań spółek.

⁶ Zob. *P. Błaszczyk*, Ochrona wspólnika mniejszościowego; *J.J. Zięty*, Ochrona akcjonariuszy mniejszościowych w prywatnej spółce zależnej; *P.M. Wiórek*, Ochrona wierzycieli spółki z o.o. poprzez osobistą odpowiedzialność jej wspólników; *K. Pyzio*, Odpowiedzialność spółki dominującej; *T. Targosz*, Nadużycie osobowości prawnej.

⁷ Por. np. wyr. SA w Szczecinie z 6.5.2009 r., II AKA 142/08, w sprawie *Stoczni Szczecińskiej*; wyr. SA w Katowicach z 3.12.2012 r., V ACa 702/12; wyr. SA w Katowicach z 25.7.2013 r., V ACa 252/13; wyr. SA w Warszawie z 18.9.2013 r., I ACa 315/13; wyr. SA w Gdańsku z 27.5.2009 r., I ACa 342/09. Aspekt ochronny regulacji zgrupowania spółek został poruszony, w odniesieniu do kwestii z zakresu prawa spółek, w formie wzmianki w wyr. SN z 24.11.2009 r., V CSK 169/09.

zostać wykorzystane do zarządzania zgrupowaniem spółek, oraz oceny z prawnego punktu widzenia, czy w obecnym stanie prawnym stosowanie danego instrumentu jest dopuszczalne, a w przypadku pozytywnego wyniku takiej oceny – również wymogów związanych z jego stosowaniem i granic jego zastosowania. W wyniku przeprowadzenia tego procesu zostanie postawiona diagnoza dotycząca efektywności polskiego prawa grup spółek w aspekcie organizacyjnym, a także propozycja zmian ustawodawczych, które mają zaradzić obecnym bolączkom występującym w tym obszarze. Zamysłem stojącym za podjęciem prac nad niniejszym opracowaniem było stworzenie pierwszego w polskiej literaturze monograficznego opracowania dotyczącego prawnej perspektywy zarządzania zgrupowaniem spółek i przedstawienie propozycji wykładni, które zapewniłyby większe bezpieczeństwo prawne dla podmiotów zaangażowanych w funkcjonowanie grup spółek, w tym spółek w nich uczestniczących i ich funkcjonariuszy.

Przeprowadzana analiza dotyczy wyłącznie problematyki **prawa prywatnego** związanej z zarządzaniem grupami spółek. Praca nie obejmuje więc co do zasady zagadnień publicznoprawnych, które mogą wpływać na funkcjonowanie zgrupowań spółek, jednak stanowią obszar objęty wyodrębnioną i samodzielną regulacją (np. z zakresu prawa konkurencji). Jednakże pewne wybrane zagadnienia o charakterze publicznoprawnym zostały w pracy uwzględnione, jeżeli wykazywały one ścisły związek z regulacjami prawa prywatnego (np. odpowiedzialność karna menedżerów) lub też determinowały stosowanie przepisów prywatnoprawnych (np. działalność regulowana banków). W koniecznym zakresie w przypadku spółek, których akcje są dopuszczone do obrotu zorganizowanego, zostały również omówione normy prawa rynku kapitałowego (przede wszystkim dotyczące obowiązków informacyjnych takich spółek).

W obrębie prawa prywatnego praca koncentruje się na materii **prawa spółek**. Pozostałe kwestie cywilnoprawne, w szczególności z zakresu części ogólnej Kodeksu cywilnego oraz prawa zobowiązań, czy też elementy problematyki restrukturyzacji i upadłości, zostały w pracy opisane w sposób konieczny do dokonania analizy kwestii z zakresu prawa spółek. Z tego względu nie zostały w niej zaprezentowane liczne instrumenty kontraktowe, które cechuje własna specyfika w środowisku zgrupowań spółek [np. gwarancje korporacyjne czy tzw. oświadczenia patronackie (*comfort letters*)], i wymagają one odrębnego opracowania. W wielu opisanych w niniejszej pracy przypadkach ścisły rozdział między prawem korporacyjnym a prawem zobowiązań okazywał się jednak niemożliwy, głównie za sprawą spornego charakteru umów, o których mowa w art. 7 § 1 KSH, a także potrzebą zbadania możliwości kreowania konstrukcji prawnych inspirowanych rozwiązaniami znanymi z prawa spółek na podstawie zasady swobody umów (art. 353¹ KC) w umowach o charakterze czysto obligacyjnym (np. prawa wydawania wiążących poleceń). W związku z tym wątki poświęcone prawu zobowiązań zostały w opracowaniu przeprowadzone wyłącznie w przypadku ich ścisłego powiązania z funkcjonowaniem korporacji.

Zgodnie z tematem pracy niniejsze opracowanie będzie dotyczyć wyłącznie **spółek kapitałowych**⁸. Takie zakreślenie obszaru badawczego jest uzasadnione kluczowym znaczeniem, jakie ma wykorzystywanie tej kategorii spółek handlowych dla prowadzenia działalności w formie zgrupowania. W polskich realiach obrotu w skład grup spółek wchodzi głównie spółki kapitałowe, zarówno jako spółki zależne, jak i spółki dominujące, co w większości przypadków jest powodowane wolą korzystania z wyłączenia odpowiedzialności wspólników albo akcjonariuszy za zobowiązania składające się na segment działalności grupy, który dana spółka realizuje. Spotykane są co prawda również zgrupowania, które wykorzystują jako spółki zależne spółki osobowe (przede wszystkim spółki komandytowe z udziałem spółek z o.o. jako komplementariuszy), jednak tego typu rozwiązania podyktowane są przede wszystkim powodami o charakterze podatkowym, które nie będą w niniejszej pracy szerzej poruszane. Uwzględnienie specyfiki zarządzania spółkami osobowymi, odmiennej od ustroju spółek kapitałowych i różnicowanej w zależności od typu spółki, prowadziłyby również do znacznego rozszerzenia objętości opracowania. W związku z wprowadzeniem z dniem 1.3.2020 r. do polskiego prawa trzeciej krajowej formy spółki kapitałowej w postaci P.S.A.⁹ praca zawiera również odniesienia do regulacji P.S.A., jednakże ze względu na trwające *vacatio legis* wyłącznie w przypadkach, w których uzasadnia to specyfika rozwiązań przewidywanych w przepisach dotyczących P.S.A. Z kolei jeżeli chodzi o formy ponadnarodowe, to w Polsce funkcjonuje wyjątkowo mało SE, w tym również jako uczestników zgrupowań spółek, w związku z czym specyfika tej spółki, jako mająca marginalne znaczenie dla obrotu i wymagająca poruszenia dodatkowych wątków wynikających z rozporządzenia SE oraz ustawy o EZIG i SE, nie została w niniejszym opracowaniu odrębnie omówiona.

Pewnych uwag wymaga również rozgraniczenie między problematyką **specyficzną dla prawa grup spółek** a ogólnym prawem spółek. Niniejsza praca traktuje jako instrumenty zarządzania zgrupowaniem spółek wyłącznie te rozwiązania prawne, które stanowią konstrukcje charakterystyczne, występujące wyłącznie w regulacjach grup spółek lub stosowane na ich potrzeby. Nie zostały więc w niniejszej pracy szerzej uwzględnione ogólne konstrukcje prawa spółek, które w pewnych okolicznościach mogłyby służyć jako narzędzie zarządzania koncernem (np. zjawisko łączenia mandatów w organach różnych spółek). Jako element zarządzania zgrupowaniem, ze względu na swój pasywny charakter (mający na celu utrzymanie możliwości wywierania wpływu przez spółkę dominującą na spółkę zależną, nie zaś sprawowania aktywnego zarządzania grupą), nie są również traktowane narzędzia służące zachowaniu kontroli nad spółką (*control enhancing mechanisms*), takie jak np. przywileje głosowe (art. 174 § 3–4, art. 351 § 2

⁸ Używane w niniejszym opracowaniu ogólne pojęcie „spółka” należy więc rozumieć (jeżeli z kontekstu nie wynika inaczej) jako odniesienie do spółek kapitałowych.

⁹ Por. art. 36 ustawy wprowadzającej P.S.A.

i art. 352 KSH) czy *voting cap* (art. 411 § 3–4 KSH)¹⁰. Od omawianej zasady uczyniono w niniejszej pracy kilka wyjątków ze względu na silne powiązanie danej regulacji z instrumentami prawa grup spółek lub też z uwagi na ich subsydiarną rolę w zarządzaniu grupą. Przykładem jest tutaj korporacyjne prawo wydawania wiążących poleceń zarządcy przez wspólników spółki z o.o. (art. 207 *in fine* KSH).

Podstawowym adresatem uwag zawartych w niniejszej pracy są zgrupowania o **charakterze wertykalnym**, przede wszystkim oparte na więziach kapitałowych. Mogą one okazać się również właściwe dla grup horyzontalnych (złożonych z podmiotów kapitałowo niezależnych, które decydują się na przyjęcie scentralizowanego zarządzania), jednak ze względu na ich znikomą obecność w polskiej praktyce obrotu ich specyfice nie zostały poświęcone odrębne uwagi¹¹. W praktyce grupy horyzontalne tworzone są zresztą przede wszystkim z udziałem spółdzielni (choćaby w prawie włoskim grupy spółdzielcze posiadają własną regulację koncernową – por. art. 2545-septies KC wło.), w związku z czym problematyka ta wymaga odrębnego opracowania z uwzględnieniem specyfiki prawa spółdzielczego.

Przeprowadzona poniżej analiza aspektu organizacyjnego prawa grup spółek została oparta na następujących podstawowych tezach. Po pierwsze, w tym obszarze interpretacja przepisów prawa polskiego zmierza do jego racjonalizacji, inspirowanej rozwiązaniami przyjmowanymi we francuskim i włoskim prawie grup spółek, poprzez zapewnienie możliwości kierowania się przez uczestników zgrupowań spółek tzw. koncepcją interesu grupy spółek [znaną we Francji jako doktryna *Rozenblum*, a we Włoszech stanowiącą podstawowy element sprawowania zarządzania i koordynacji (*direzione e coordinamento*)]. Po drugie, prawo polskie nie dopuszcza możliwości stosowania rozwiązań wywodzących się z dorobku niemieckiego *Konzernrecht*, a więc przede wszystkim konstrukcji koncernowego prawa wydawania wiążących poleceń zarządcom spółki zależnej (*verbindliche Weisungen*) oraz przekazywania przez nią zysku spółce dominującej (*Gewinnabführung*). Brak również podstaw do twierdzenia, że prawo polskie przyjmuje zasady odpowiedzialności podobne do konstrukcji niemieckiego koncernu faktycznego (*faktischer Konzern*), choć w pewnej mierze ich substytutem są znacznie bardziej liberalne kryteria koncepcji interesu grupy spółek obowiązujące w prawie polskim. Wreszcie, po trzecie, polskie prawo nie stoi na przeszkodzie przyjmowania przez zgrupowania różnego typu mechanizmów wzmocnionej współpracy wewnątrzgrupowej i dopuszcza znaczną swobodę w kreowaniu ich treści, jednak w granicach wyznaczonych przez zasady kształtowania stosunku spółki lub towarzyszącego mu stosunku

¹⁰ Ścisła delimitacja *control enhancing mechanisms* i instrumentów zarządzania zgrupowaniem nie jest jednak możliwa, ponieważ te same konstrukcje prawne mogą być wykorzystywane w obydwu celach. Z tych przyczyn w pracy została przeanalizowana m.in. możliwość przyznania dominującemu wspólnikowi (akcjonariuszowi) prawa wyrażania zgody czy prawa weta wobec określonych spraw wpisujących się w kompetencje zgromadzenia spółki. Por. analizę tych instrumentów jako *control enhancing mechanisms* w T. Regucki, Mechanizmy zwiększające kontrolę (*control enhancing mechanisms*) w polskich spółkach akcyjnych, s. 265–273 i 566–568.

¹¹ Wyjątek stanowi regulacja Grupy PFR. Por. rozdział III § 7 pkt IV.

zobowiązaniowego, których takie mechanizmy staną się częścią. Tezy te prowadzą do ogólnego wniosku, zgodnie z którym prawo polskie już obecnie zezwala na korzystanie z instrumentów zapewniających efektywne zarządzanie zgrupowaniem, jednak istotną przeszkodą dla korzystania z nich jest brak pewności prawa, wynikający ze skromności regulacji pozytywnej w tym obszarze i konieczności prowadzenia złożonej wykładni przepisów w celu pełnego korzystania z tych instrumentów. Tej niedoskonałości zaradzić mają formułowane w pracy postulaty *de lege ferenda*.

Podstawową metodą badawczą wykorzystaną w badaniach przeprowadzonych na potrzeby pracy była **metoda dogmatyczna**. Jej zastosowanie objęło przede wszystkim egzegezę obecnej treści przepisów Kodeksu spółek handlowych, w tym w szczególności klauzuli generalnej „interesu spółki” oraz treści pojęć zawartych w art. 7 § 1 KSH. Zgodnie z wymaganiami stawianymi przez tę metodę analizowane normy prawne zostały poddane wykładni literalnej, systemowej oraz funkcjonalnej. Istotną rolę w prowadzonych badaniach odegrała również **metoda prawnoporównawcza**. Jako punkt odniesienia dla uwag formułowanych w odniesieniu do prawa polskiego zostały omówione rozwiązania przyjmowane przede wszystkim w Niemczech i we Włoszech. Wymienione systemy prawne zostały celowo wybrane do przeprowadzenia tej analizy, gdyż reprezentują dwa odrębne (i często sobie przeciwstawiane) modele regulacji stosunków w grupie spółek. Dodatkowo uwagi dotyczące prawa niemieckiego zachowują wartość dla wykładni prawa polskiego ze względu na wspólne korzenie prawa spółek obydwu krajów. W bardziej ograniczonym stopniu praca uwzględnia również odniesienia do prawa francuskiego, posługującego się zbliżonym do prawa włoskiego podejściem do prawa grup spółek. W sposób incydentalny powoływane są przykłady z innych porządków prawa obcego, m.in. z prawa amerykańskiego, angielskiego, portugalskiego, holenderskiego czy węgierskiego. Uwagi prawnoporównawcze celowo zostały wkomponowane w treść głównego nurtu wywodu, nie zaś wydzielone do odrębnego rozdziału, co znajduje uzasadnienie w zakresie przedmiotowym niniejszej pracy i zastosowanej do jego analizy metodyce (czerpiącej istotną inspirację z systemów prawa obcego na potrzeby wykładniczej „rekonstrukcji” polskiego prawa grup spółek z ogólnych przepisów prawa spółek). Pomocniczo w pracy wykorzystano również **metodę historyczną** (np. w odniesieniu do ewolucji zasad zarządzania spółkami kapitałowymi) oraz **empiryczną** (przede wszystkim w zakresie praktyki kształtowania instrumentów stanowiących elementy systemów organizacyjnych zgrupowań spółek).

Praca złożona jest z siedmiu rozdziałów. W rozdziale pierwszym omówione zostały podstawowe zagadnienia pojęciowe, w tym definicja pojęcia „zgrupowanie spółek”, elementy ekonomiczne problematyki funkcjonowania zgrupowań spółek oraz kwestie związane z potencjalnymi rozwiązaniami legislacyjnymi mającymi za przedmiot regulację stosunków w grupach spółek. Kolejne rozdziały zostały poświęcone analizie poszczególnych instrumentów zarządzania grupami spółek. W rozdziale drugim omówiono więc najistotniejszy z punktu widzenia polskiego prawa koncernowego instrument w postaci koncepcji interesu grupy spółek, w tym przede wszystkim dowiedziono możliwości stosowania tej koncepcji w prawie polskim na podstawie wykładni klauzuli

generalnej „interesu spółki” oraz przeanalizowano wymagane przesłanki korzystania z niej w porównaniu do przesłanek formułowanych w innych systemach prawnych. W rozdziale trzecim opisano zastosowanie koncepcji interesu grupy spółek w odniesieniu do konkretnych, najważniejszych z punktu widzenia funkcjonowania obrotu, instytucji prawa spółek. W rozdziale czwartym została przedstawiona krytyka poglądu o dopuszczalności stosowania koncernowego prawa wydawania wiążących poleceń oraz przejęcia zysku, prowadząca do wniosku o braku możliwości stosowania rozwiązań zaczerpniętych z niemieckiego prawa koncernowego w Polsce i związanej z tym faktycznej bezużyteczności art. 7 KSH. Jednocześnie jednak przeanalizowano możliwość stosowania instrumentów podobnych do prawa wydawania wiążących poleceń (w bardziej ograniczonym stopniu przejęcia zysku) na podstawie korporacyjnej (wydawanie poleceń w uchwałach wspólników spółki z o.o.) oraz kontraktowej (umowne prawo wydawania poleceń lub przejęcia zysku) i wykazano, że tego typu narzędzia są w polskim prawie (w określonych granicach) dopuszczalne. W rozdziale piątym opisano zaś zjawisko przyjmowania przez spółki uczestniczące w zgrupowaniach różnych rozwiązań zapewniających funkcjonowanie systemów organizacyjnych zgrupowań (wśród których najbardziej znanymi przykładami są instrumenty zawierane w tzw. kodeksach lub regulaminach grup kapitałowych) i przedstawiono ich charakter oraz możliwości kształtowania ich treści w granicach wyznaczanych przez stosunek spółki lub stosunek kontraktowy. Następnie w rozdziale szóstym zawarto propozycję zmiany obecnej regulacji prawa grup spółek w celu umożliwienia sprawniejszego zarządzania zgrupowaniami spółek w Polsce. Ostatni, siódmy rozdział stanowi zbiór wniosków z rozważań zawartych w niniejszym opracowaniu.

Niniejsza praca uwzględnia stan prawny obowiązujący na dzień **1.10.2019 r.**, a także dostępne publicznie w tej dacie projekty legislacyjne.

* * *

Niniejsza książka nie powstałaby bez wsparcia wielu życzliwych osób. Podziękowania składam przede wszystkim promotorowi mojej rozprawy doktorskiej, *prof. dr. hab. Adamowi Opalskiemu*, za inspirację i wzór do naśladowania w pracy naukowej oraz za nieustające zaangażowanie w opiekę nad moim rozwojem naukowym. Chciałbym również wyrazić wdzięczność recenzentom mojej rozprawy doktorskiej, *prof. UAM dr. hab. Maciejowi Mataczyńskiemu* oraz *prof. UŚ dr. hab. Piotrowi Piniorowi*, za przychylne recenzje i cenne uwagi dotyczące przyszłej jej publikacji.

Dziękuję również członkom Katedry Międzynarodowego Prawa Prywatnego i Handlowego Instytutu Prawa Międzynarodowego Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego, w tym w szczególności *prof. dr. hab. Jerzemu Poczobutowi*, za wsparcie w trakcie studiów doktoranckich. Wyrazy podziękowania składam również Instytutowi Maxa Plancka Prawa Prywatnego Międzynarodowego i Porównawczego (*Max-Planck-Institut für ausländisches und internationales Privatrecht*) w Hamburgu

za możliwość pobytu stypendialnego i skorzystania z bogatych zasobów bibliotecznych Instytutu.

Intencją stojącą za wyborem tematu i przygotowaniem niniejszej książki było, oprócz walorów czysto naukowych, praktyczne znaczenie zagadnień w niej poruszanych. Wiele uwag poczynionych w opracowaniu, zmierzających do wyjaśnienia problemów prawnych, z którymi zgrupowania spółek borykają się w realiach obrotu, jest zainspirowanych licznymi dyskusjami z radcami prawnymi i adwokatami. Za spostrzeżenia, które wzbogaciły niniejszą książkę, chciałbym podziękować aktualnym i byłym członkom zespołu korporacyjnego, fuzji i przejęć oraz rynku kapitałowego kancelarii DWF Poland Jamka sp.k. (poprzednio K&L Gates Jamka sp.k.).

Najbardziej jednak dziękuję moim Najbliższym, a przede wszystkim Mamie i Tacie, za ciągłą motywację, troskę i cierpliwość, i właśnie moim Rodzicom dedykuję niniejszą książkę.

Piotr Moskała

Warszawa, październik 2019 r.

[Przejdź do księgarni →](#)