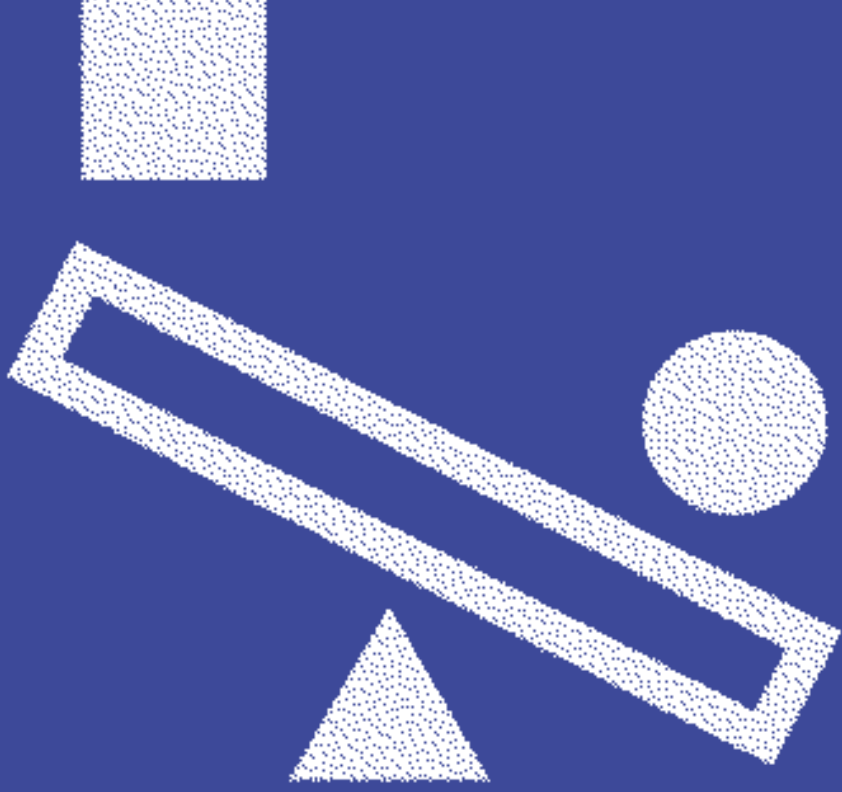


TOM IV



Przedsięwzięczość

**Publikacja została przygotowana przez
prawników kancelarii Wardyński i Wspólnicy**

Redakcja merytoryczna: Jakub Kokowski
Redakcja: Justyna Zandberg-Malec

© Wardyński i Wspólnicy sp.k., 2019

Spis treści

- 5 **Konkurencja, polityka i podwójne standardy**
Antoni Bolecki
- 13 **Prawo pracy w dobie przemian**
Marcin Wujczyk
- 21 **Elektronizacja w zamówieniach publicznych: od papieru do pliku**
Hanna Drynkorn
- 27 **Przedsiębiorczość ponad granicami**
Julia Dolna
- 33 **Nabywanie nieruchomości przez cudzoziemców**
Przemysław Szymczyk, Mateusz Jakub Kosiorowski
- 43 **Czy prosta spółka akcyjna stanie się najpopularniejszą spółką kapitałową w Polsce**
Krzysztof Libiszewski
- 53 **Zawieranie umów, czyli kto może działać w imieniu spółki**
Izabela Zielińska-Barożek, Anna Dąbrowska, Maciej Szewczyk
- 59 **Nie zapomnij upaść**
Michał Barłowski
- 69 **Restrukturyzacja sądowa w praktyce**
Jakub Kokowski
- 74 **O kancelarii**



Antoni Bolecki

Konkurencja, polityka i podwójne standardy

Współczesne prawo ochrony konkurencji zostało zbudowane na dwóch filarach. Są nimi wiara w liberalną gospodarkę rynkową oraz wiara w analizę ekonomiczną. Obecnie w wielu krajach Zachodu – w tym w Polsce – wiara ta wyraźnie gaśnie. Jakie będzie zatem prawo ochrony konkurencji w trzeciej dekadzie XXI wieku i czy obecna sytuacja nieuchronnie doprowadzi do zmian w zasadach jego stosowania?

Prawo ochrony konkurencji w kolejnej dekadzie

Wiele wskazuje na to, że prawo ochrony konkurencji nakierowane będzie na ochronę najsłabszych bez względu na to, czy taka ochrona jest uzasadniona analizą ekonomiczną. Względy ekonomiczne będą coraz częściej ulegać względom społecznym i politycznym.

Z drugiej jednak strony możemy spodziewać się, że globalna rywalizacja wymusi stosowanie prawa ochrony konkurencji zgodnie z dwoma standardami. Standard uprzywilejowany będzie zarezerwowany dla narodowych czempionów – faworyzowanych przez poszczególne państwa koncernów zdolnych do globalnej rywalizacji.

Quo vadis liberalna ekonomia?

Współczesne polskie prawo antymonopolowe powstało w latach dwudziestych. Dominująca wówczas narracja ekonomiczna – będąca do dziś jedną z jego podstaw – opierała się na założeniach, które dzisiaj są kwestionowane.

Na przykład: twierdzono wtedy, że zadłużenie państwa powinno być jak najniższe, a stopy procentowe powinny być odpowiednio wysokie, aby trzymać inflację w ryzach. Z kolei drukowanie tzw. pustego pieniądza uważano za zabójcze dla gospodarki. Działaniem niezbędnym miała być deregulacja, a priorytetem – prywatyzacja. Za najlepsze zabezpieczenie dla pieniędzy

przyszłych emerytów uważano długoterminowe inwestycje w rynek akcji. A wreszcie – już nieco później – za kluczowe uznawano szybkie przystąpienie Polski do strefy euro, najlepiej jeszcze przed 2015 rokiem.

Wydarzenia ostatnich dekad dość boleśnie zweryfikowały te deklaracje. Niektórzy eksperci – patrząc na nie z dzisiejszej perspektywy – twierdzą, że wszystkie one były błędne. Od ponad pięciu lat stymulacja znacznej części gospodarek zachodnich następuje właśnie za pomocą długu drastycznie przekraczającego jakiegokolwiek poziomy akceptowalne jeszcze 20 lat temu. Podobnie jest z dodrukiem pustego pieniądza, którego ilość w obiegu bije wszelkie rekordy. Żyjemy w świecie ujemnych stóp procentowych, które w połączeniu z pustym pieniądzem masowo pompowanym w zachodnie gospodarki – wbrew dotychczasowym kanonom ekonomii – nie powodują wzrostu inflacji. Po kryzysie 2008 roku – wywołanym m.in. przez skrajnie zderegulowany amerykański sektor bankowy – okazało się, że regulacja centralna jest jednak potrzebna. Spółki kontrolowane przez polski rząd dobrze sobie radzą w starciu z zagranicznymi konkurentami. Warszawska giełda znajduje się dzisiaj około dziesięciu procent poniżej szczytu sprzed dwunastu lat. A o potrzebie jak najszybszego przyjęcia euro już mało kto mówi.

Nie lepiej sytuacja wyglądała za oceanem. Wystarczy wspomnieć, że żaden z amerykańskich ekonomistów nie przewidział skali kryzysu z 2008 roku, a prawie żaden samego kryzysu. Z kolei od co najmniej 2013 roku szereg znakomitych ekonomistów wieszczy rychłe załamanie światowej gospodarki, które jednak dotąd nie nadeszło. Trudno się zatem dziwić, że popularne stało się stwierdzenie, że ekonomista to taki ekspert, który bardzo przekonująco i logicznie potrafi wyjaśnić, dlaczego jego prognozy się nie sprawdziły.

Jakie to ma znaczenie dla rozwoju prawa ochrony konkurencji? Duże, albowiem aktualne doświadczenia studzą optymizm pokładany w naukach ekonomicznych jako narzędziu do rozwiązywania problemów o wymiarze prawnym, biznesowym i społecznym – a takimi są problemy antymonopolowe. Skoro mierniki ekonomiczne zawodzą, pojawia się pokusa, aby zastąpić je wskaźnikami społecznymi i politycznymi.

Ośmiu najbogatszych vs reszta świata

Ekonomiczni ojcowie dzisiejszego prawa ochrony konkurencji zgodnie twierdzili, że konkurencja prowadzi do „najbardziej sprawiedliwego podziału dóbr w społeczeństwie”. Czy rzeczywiście jest to taki podział zasobów, który funkcjonuje w dzisiejszym świecie? Wedle najnowszych doniesień ośmiu najbogatszych ludzi posiada tyle samo majątku co połowa ludzkości.

Zwolennicy liberalnej ekonomii budujący podwaliny dla współczesnego prawa ochrony konkurencji wiedzieli, że dzięki wolnemu rynkowi

**aktualne
doświadczenia
studzą optymizm
pokładany
w naukach
ekonomicznych**

i konkurencji wygrywają najsilniejsi, i promowali taką sytuację. Ale z całą pewnością nikt z nich nie przewidział, że w „globalnej wiosce 2020” będzie to zaledwie ośmiu mężczyzn, którzy zgarnęli kawał tortu większy niż ten, którym mają się wyżywić blisko 4 miliardy ludzi.

Analiza ekonomiczna oraz liberalne podejście do gospodarki, z których wyrosło współczesne prawo ochrony konkurencji, nie uwzględniają społecznych aspektów konkurencji.

Rosnące w lawinowym tempie nierówności społeczne to pierwszy z nich. Nie bez znaczenia jest też fakt, że konkurencja wymusza ciągłą walkę, doskonalenie, nieustanne podnoszenie poprzeczki. Pojawia się pytanie, ile takiej presji jest w stanie znieść psychika przeciętnego człowieka. Wymowny jest fakt, że w Japonii – jednej z najbardziej konkurencyjnych gospodarek świata – notuje się ponad trzydzieści tysięcy samobójstw rocznie.

Istotnym społecznie aspektem konkurencji jest wreszcie pewien paradoks. Otóż ujęcie ekonomiczne zakłada, że konkurencja jest mechanizmem doskonałym, albowiem zapewnia konsumentowi maksymalnie szeroki wybór produktów i usług dostępnych po najniższej cenie. Analiza ekonomiczna nie uwzględnia jednak, że zdecydowana większość konsumentów to pracownicy zatrudniani przez przedsiębiorców. I to ci konsumenci/pracownicy będą musieli wziąć na siebie ciężar zwiększenia efektywności, dzięki któremu będzie można zaoferować maksymalnie niską cenę i najszerzy możliwy wybór. W dużym uproszczeniu można powiedzieć, że dzięki konkurencji, owszem, konsument otrzyma większy wybór i niższą cenę na sklepowej półce, ale w zamian będzie musiał dodatkowo przyjść do pracy – np. w niedzielę do supermarketu. Nastroje społeczne w wielu krajach pokazują, że grono niezadowolonych z takich rozwiązań jest coraz liczniejsze.

Kogo chronić? Bardziej efektywnych czy słabszych?

Współczesne prawo ochrony konkurencji skupiło się na czysto ekonomicznym postrzeganiu rzeczywistości. Wrażliwość na kwestie społeczne została z niego wyrugowana niejako z definicji, skoro analiza ekonomiczna podpowiada, że należy preferować tych przedsiębiorców, którzy są najbardziej efektywni, a nie ich słabszych rywali (np. drobnych producentów rolnych). Preferencje wyborców w wielu krajach wymuszają potrzebę zmiany tego kierunku. Można powiedzieć, że historia zatoczyła koło, albowiem historycznie prawo ochrony konkurencji było m.in. narzędziem mającym pomagać zwalczać nierówności – osłabiać silnych na rzecz słabych. Obrona małych i średnich przedsiębiorców jest zresztą jednym z najstarszych celów prawa antymonopolowego.

Można się zatem spodziewać, że zmiany zachodzące w wielu krajach Zachodu wyrażające się m.in. w potrzebie większej wrażliwości społecznej doprowadzą do tego, że jednym z głównych celów prawa ochrony konkurencji będzie ochrona mniejszych i słabszych podmiotów gospodarczych przed silniejszymi rywalami. Powszechnie promowane do niedawna wskaźniki ekonomiczne, mające uzasadniać interwencje antymonopolowe, zapewne osłabną na rzecz mierników społecznych i politycznych.

Zmiany ustawodawcze już się dokonują

Wiara w liberalną wizję świata i liberalną gospodarkę słabnie, a w niektórych krajach wręcz już się załamała. Polska nie jest tutaj wyjątkiem. Widzimy, że w obszarze polskiego prawa ochrony konkurencji i konsumentów ujęcie społeczne powoli zastępuje ujęcie ekonomiczne. Warto wspomnieć tutaj o takich zmianach jak ustawa o przewadze kontraktowej, która ma chronić w szczególności drobnych producentów rolnych przed sieciami handlowymi, mimo że z ekonomicznego punktu widzenia sieci te nie mają siły rynkowej. Z kolei nowelizacja ustawy o opóźnieniach w transakcjach handlowych daje Prezesowi UOKiK środki administracyjne do ścigania późnego regulowania należności (dziedzina niemająca nic wspólnego z konkurencją, ale społecznie potrzebna).

Znacząca wydaje się także wchodząca w życie w czerwcu 2020 roku nowelizacja Kodeksu cywilnego, która obejmie jednoosobowych przedsiębiorców ochroną zarezerwowaną dotychczas tylko dla konsumentów. Ponadto doniosłe są także zmiany spoza obszarów zainteresowania UOKiK, ale wpływające na pozycję konkurencyjną przedsiębiorców – np. ustawa o zakazie handlu w niedzielę czy plany przywrócenia podatku od sieci handlowych. Są to rozwiązania wspierające małe sklepy kosztem ich dużych konkurentów.

Globalna polityka wymusza podwójne standardy

A jak opisane trendy mają się do globalnej rywalizacji w szczególności między firmami ze Stanów Zjednoczonych i Unii Europejskiej?

Jest wątpliwe, aby Stany Zjednoczone zgodziły się na osłabienie największych amerykańskich firm po to, aby stworzyć więcej przestrzeni dla mniejszych amerykańskich przedsiębiorców (choć takie głosy są silne także za oceanem). Takie osłabienie mogłoby bowiem wzmocnić np. koncerny z UE, a nie „małe” amerykańskie firmy. W obszarze globalnej rywalizacji Stany Zjednoczone nie wydają się skłonne do ustępstw i dążą do wspierania własnych firm kosztem ich zagranicznych konkurentów. Przykładowo swego czasu zalegalizowały sytuację, w której amerykańskie firmy mogły wchodzić w z umowy cenowe, o ile dotyczyły one terytoriów innych krajów. Rząd federalny

a a a a
a a a a
a a a a

chronił wewnętrzny rynek amerykański przed znowami, ale jednocześnie dopuszczał czy wręcz promował tego typu naruszenia w innych krajach (jeśli mogły one przynosić korzyści amerykańskiej gospodarce). Można oczekiwać, że jeśli Stany Zjednoczone nie zdecydują się na osłabienie swoich największych firm w celu ochrony ich mniejszych konkurentów, to Unia Europejska będzie reagować symetrycznie.

Jednym ze sposobów rozwiązania ww. dylematu (wdrażanym już w wielu państwach) jest odświeżenie lansowanej na Zachodzie – w szczególności w latach 60-70 XX wieku – koncepcji narodowych czempionów (czyli spółek faworyzowanych przez poszczególne rządy albo po to, by skuteczniej rywalizowały z globalnymi konkurentami, albo też z innych społecznych lub politycznych względów). Wymagałoby to jednak stosowania w prawie ochrony konkurencji podwójnych standardów.

Pierwszy standard (podstawowy) zakładałby, że organy antymonopolowe mogą chronić słabszych kosztem silniejszych, kierując się nie tylko analizą ekonomiczną, ale także względami społecznymi i politycznymi.

Drugi standard natomiast ograniczałby stosowanie pierwszego standardu wobec narodowych czempionów. Przykładowo fuzja dwóch państwowych gigantów byłaby akceptowana, mimo że może zaszkodzić ich słabszym, krajowym rywalom i konsumentom, ale za to daje narodowemu czempionowi wsparcie w globalnej rywalizacji.

Trudno oprzeć się wrażeniu, że kolejna, zapewne przełomowa dla ludzkości dekada pod względem rewolucji w takich dziedzinach jak sztuczna inteligencja, biotechnologia czy internet rzeczy na gruncie regulacyjno-prawnym będzie kombinacją idei i pomysłów sprzed dobrych kilkudziesięciu lat.

dr Antoni Bolecki

radca prawny, praktyka prawa konkurencji



Marcin Wujczyk

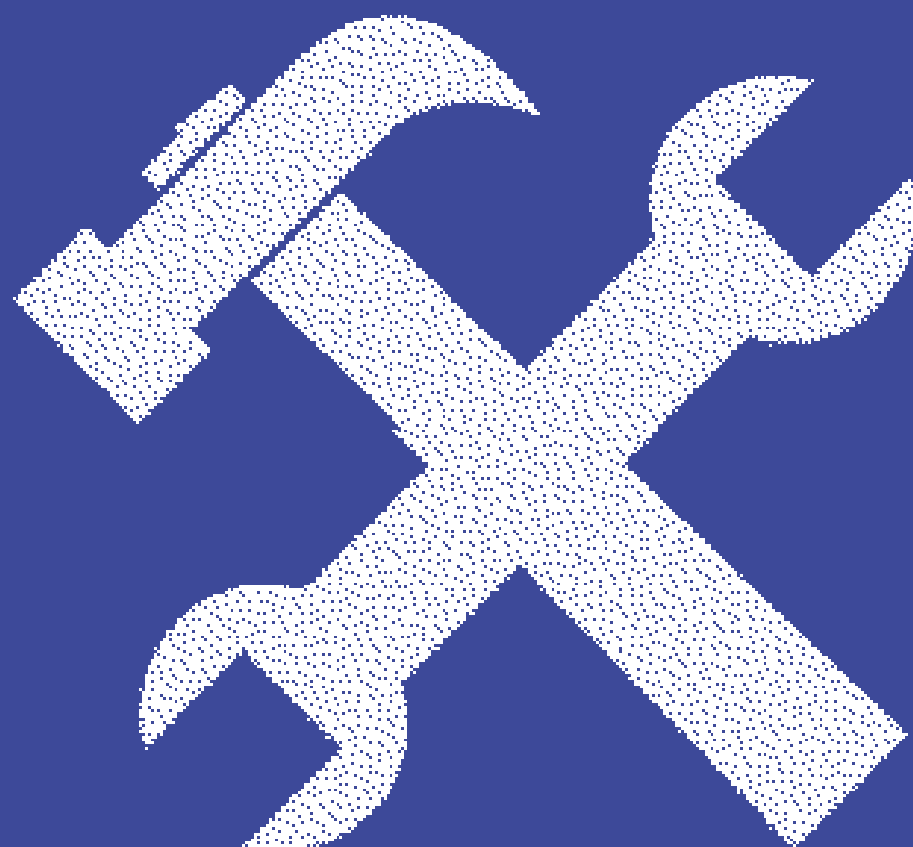
Prawo pracy w dobie przemian

Ostatnie 30 lat to okres istotnych zmian w obszarze prawa pracy. Zmieniło się postrzeganie podmiotu zatrudniającego. Zrezygnowano z ujęcia przedmiotowego, w którym najważniejszy był zakład pracy, na rzecz pojęcia pracodawcy podkreślającego ekonomiczny charakter relacji z pracownikami. Wprowadzono również szereg uregulowań uelastyczniających czas pracy. Do polskiego systemu prawnego włączono też instytucje sformułowane w prawie unijnym, takie jak dyskryminacja czy praca tymczasowa. W okresie ostatnich 30 lat kilkakrotnie trzeba było również wprowadzić tzw. ustawodawstwo periodyczne, czyli regulacje obowiązujące przez krótki czas będące odpowiedzią na kryzys ekonomiczny. To właśnie w ramach takich rozwiązań dopuszczono możliwość nieograniczonego zawierania umów na czas określony czy wydłużono obowiązujące okresy rozliczeniowe.

Częste nowelizacje Kodeksu pracy i wprowadzane do niego nowe regulacje potwierdzają, że prawo pracy nadal podlega głębokim zmianom. Jest to uzasadnione z jednej strony zmieniającymi się oczekiwaniami społecznymi co do roli pracy w życiu codziennym, a z drugiej strony koniecznością dostosowania się regulacji pracowniczych do nowych warunków gospodarczych, m.in. wynikających ze zmian technologicznych. Warto się zastanowić, jakich zmian prawa pracy możemy się spodziewać w kolejnych latach i czy jesteśmy na nie gotowi.

Elastyczność zatrudnienia

Pracownicy coraz częściej oczekują warunków pracy, które pozwolą im w pełni godzić życie prywatne i zawodowe. Ustawodawca dostrzegł tę tendencję i wprowadził przepisy umożliwiające uelastycznienie zatrudnienia pracownikom wykonującym obowiązki rodzicielskie czy sprawującym opiekę nad członkiem rodziny. Można spodziewać się dalszego podążania w tym kierunku. Powstanie więcej form zatrudnienia, które pozwolą zatrudnionym swobodnie decydować o ilości pracy. Przykładem może być funkcjonujący



już w niektórych krajach tzw. *job sharing* – system, w którym na jednym stanowisku pracują dwie osoby ustalające między sobą podział obowiązków.

Uelastycznienie zatrudnienia wpłynie przede wszystkim na regulacje dotyczące czasu pracy. Można oczekiwać, że sztywne dziś normy czasu pracy zostaną złagodzone i pracownicy będą mogli w większym stopniu decydować, kiedy i w jakim wymiarze świadczą pracę. Długa przerwa na załatwienie spraw osobistych może stać się za kilka lat może nie standardem, ale na pewno coraz częściej stosowanym rozwiązaniem.

Pełna transparentność wynagrodzenia

Pracownicy w coraz większym stopniu oczekują, by informacje o wynagrodzeniach były jawne i by mogli sprawdzić, czy ich kolega z zespołu zarabia tyle samo co oni. Chcą, by wszelkie zróżnicowanie wynagrodzenia na tych samych stanowiskach zostało obiektywnie uzasadnione. W efekcie pracodawcom coraz trudniej będzie zachować w tajemnicy siatkę płac. Nie sprzyja temu podważanie w doktrynie prawa pracy, a ostatnio również w niektórych orzeczeniach Sądu Najwyższego prawa pracodawców do zobowiązania pracowników, by zachowali w tajemnicy wysokość wynagrodzenia. Dobrym przykładem jest tu wyrok z 15 lipca 2011 r. (I PK 12/11), w którym Sąd Najwyższy rozstrzygnął, że ujawnienie innym pracownikom danych o wynagrodzeniu objętych tzw. klauzulą poufności w celu przeciwdziałania przejawom dyskryminacji płacowej pracowników nie stanowi przyczyny uzasadniającej rozwiązanie umowy o pracę bez wypowiedzenia. Sąd Najwyższy wskazał również, że pracodawcy nie mogą nadużywać zasady ochrony tajemności wynagrodzeń pracowniczych w celu obrony przed roszczeniami z tytułu naruszenia zasady równego traktowania.

Coraz częściej informacja o wynagrodzeniu będzie postrzegana jako informacja, którą pracownik może swobodnie dysponować. Można się więc spodziewać coraz większej transparentności danych o wynagrodzeniu. Niewykluczone, że podobnie jak w Finlandii czy Norwegii więksi pracodawcy będą mieli obowiązek corocznie ujawniać pełną informację o wynagrodzeniu wszystkich pracowników. Przejrzystość wynagrodzeń może stać się również elementem *employer branding*, mającym zachęcać potencjalnych pracowników do podejmowania współpracy z pracodawcą, a dotychczasowych zatrudnionych wiązać poprzez sformułowanie jasnych i obiektywnych zasad wynagradzania oraz przyznawania podwyżek.

Nowe technologie

Rewolucja technologiczna, której jesteśmy świadkami, będzie miała ogromny wpływ na stosunki pracy. Nie tylko znikną określone zawody i powstaną

nowe, ale zmieni się sposób wykonywania szeregu dotychczas realizowanych obowiązków. Dobrym przykładem takich zmian jest wprowadzona w ostatnim czasie możliwość prowadzenia dokumentacji pracowniczej w wersji elektronicznej. Należy zwrócić szczególną uwagę na wzrost ingerencji nowych technologii w prywatność pracowników. Już teraz pracodawca może kontrolować sposób pracy pracownika – należy przypuszczać, że w przyszłości będzie możliwe jeszcze szersze nadzorowanie zatrudnionych. Prawo pracy będzie musiało zagwarantować równowagę między potrzebami pracodawców wynikającymi z nowych wyzwań technologicznych a ochroną prywatności pracowników. W tym kierunku zmierzają przepisy precyzyjnie określające dopuszczalność wprowadzenia monitoringu pracowników, które zostały włączone do Kodeksu pracy w 2018 r. Można się spodziewać, że z podobnymi ograniczeniami spotkają się również nowe formy kontroli.

Nowe technologie będą także miały wpływ na podejmowanie decyzji przez pracodawcę odnośnie do zwalniania, zatrudniania czy awansowania pracowników. Już teraz się zdarza, że o zaproszeniu na rozmowę rekrutacyjną decyduje program komputerowy. Szersze wprowadzenie takich rozwiązań może prowadzić do sytuacji, w której niedoskonały algorytm będzie decydował o losach setek, a może i tysięcy osób. Tego typu rozwiązań oczywiście nie można zakazać – niosą one z sobą więcej szans niż zagrożeń. Przepisy regulujące prawo pracy będą jednak musiały wprowadzić mechanizmy minimalizujące te zagrożenia związane przede wszystkim z błędną decyzją dokonaną w oparciu o nowe rozwiązania technologiczne. Można się więc spodziewać wprowadzenia prawa do odwołania się od decyzji podjętej przez sztuczną inteligencję czy wyłączenia takich rozwiązań w sprawach najbardziej drażliwych (np. zwolnień dyscyplinarnych).

Aktywne zwalczanie dyskryminacji w zatrudnieniu

W coraz bardziej zróżnicowanym społeczeństwie rośnie ryzyko dyskryminacji mniejszości czy grup narażonych na wykluczenie ze względu na pochodzenie. Wydaje się, że dyskryminacja w coraz większym stopniu będzie również pojawiała się w stosunkach pracy. Efektem tego jest już teraz widoczna tendencja do zwiększania ochrony przed przypadkami nierównego traktowania zatrudnionych. Dobrym przykładem jest wprowadzenie w 2019 r. przepisu, który wyraźnie wskazuje na otwarty katalog przesłanek niedozwolonego różnicowania. Nadal jednak polskie przepisy antydyskryminacyjne są niezwykle skromne w porównaniu z regulacjami innych krajów. Przykładowo brytyjski Equality Act liczy kilkaset artykułów i ma kilkadziesiąt załączników, podczas gdy przepisy Kodeksu pracy dotyczące zakazu dyskryminacji ujęte są raptem w pięciu artykułach.

**pracodawcom
coraz trudniej
będzie zachować
w tajemnicy
siatkę płac**

Patrząc na działania podejmowane w innych krajach, można się spodziewać wprowadzenia regulacji, które bardziej aktywnie będą przeciwdziałać przypadkom dyskryminacji. Rozwiązaniem zmierzającym w tym kierunku może być przyznanie sądom prawa wydawania pracodawcom wiążących rekomendacji, których nieprzestrzeganie wiązałoby się z odpowiedzialnością finansową pracodawcy. Jako przykład rekomendacji można wskazać:

- zarekomendowanie, by osoba uznana za winną molestowania seksualnego została przeniesiona na inne stanowisko,
- nakazanie, by orzeczenie stwierdzające dyskryminację pracownika zostało przekazane wszystkim członkom rady nadzorczej pracodawcy lub członkom kadry zarządzającej,
- zobowiązanie pracodawcy do wprowadzenia stanowiska pracownika odpowiedzialnego za weryfikację aktualności procedur antydyskryminacyjnych,
- zobowiązanie do wprowadzenia szkoleń o tematyce antydyskryminacyjnej.

Nie można wykluczyć również podejmowania działań mających na celu wprowadzenie tzw. systemów kwotowych. Systemy takie, stosowane już szeroko w innych krajach, mają na celu wyeliminowanie dyskryminacji kobiet. Zakładają wprowadzanie minimalnej liczby stanowisk, na których powinny być zatrudnione osoby płci żeńskiej. Warto jednak odnotować, że Polska należy do krajów o najmniejszym stopniu tzw. *gender pay gap*, czyli różnicy między wynagrodzeniami mężczyzn i kobiet zatrudnionych na tym samym stanowisku. Systemy kwotowe mogą więc okazać się zbędne.

Zmiana struktury wiekowej pracowników

Z badań GUS wynika, że na koniec 2017 r. indeks starości wynosił 112, czyli na 100 „wnuczków” (dzieci w wieku 0-14 lat) przypadało 112 „dziadków” (osób w wieku 65 lat i starszych). Różnica w wielkości tych populacji sięga 700 tys. – na niekorzyść „wnuczków”. W przyszłości będzie to powodować zmniejszanie się podaży pracy i utrudnienia w systemie zabezpieczenia społecznego w wyniku wzrostu liczby i odsetka osób w starszym wieku – prognozuje GUS. Zmiana ta wymusi jednak również zmiany w sposobie świadczenia pracy. Konieczna będzie większa współpraca z osobami w wieku emerytalnym. Potrzeby takich osób są często większe niż pracowników młodszych. Z tego względu można się spodziewać wprowadzenia w stosunku do tej grupy bardziej restrykcyjnych (krótszych) norm czasu pracy uzależnionych od wieku pracowników czy obowiązku zapewnienia wsparcia takim osobom w wykonywaniu przez nie obowiązków. Warto

wskazać, że walka o pracownika może skutkować tym, że takie rozwiązania pracodawcy będą wprowadzali samodzielnie, bez ingerencji ustawodawcy.

Podsumowanie

Analizując zmiany wprowadzone w ostatnich latach do przepisów prawa pracy, nietrudno zauważyć, że próbują one zmierzyć się ze zmianami zachodzącymi w stosunkach pracy. Niestety w przeważającej większości wypadków nowe przepisy odnoszą się tylko do wycinka nowej rzeczywistości. Brak jest natomiast próby szerszego spojrzenia na ewolucję stosunków pracy i skonstruowania ram prawnych dla zmieniającego się sposobu wykonywania pracy. Z pewnością nie sprzyja to funkcjonowaniu zarówno pracowników, jak i pracodawców. W szczególności ci drudzy muszą często mierzyć się z pytaniami o zasady zatrudniania pracowników związane z nowymi uwarunkowaniami społecznymi, na które obowiązujące przepisy nie dają jasnej odpowiedzi.

Nadal prawo pracy częściej reaguje na zmieniającą się rzeczywistość niż stara się ją kształtować. Z tego punktu widzenia niewątpliwie ostatnie 30 lat nie przygotowało nas na zmiany, które dopiero nadchodzą. Pozytywnie jednak należy ocenić fakt, że w ciągu tego okresu relacje między pracownikami a pracodawcami pozostały w dużej mierze elastyczne. Dzięki temu nawet jeśli nie ma odpowiednich regulacji ustawowych, możliwe jest wypracowanie w praktyce rozwiązań, które, choć niedoskonałe, odpowiadają potrzebom zmieniającej się rzeczywistości. Z pewnością ten poziom elastyczności, często chyba niedoceniany, uznałbym za jedną z większych zdobyczy pracowników i pracodawców ostatniego 30-lecia.

dr Marcin Wujczyk

radca prawny, praktyka prawa pracy



Hanna Drynkorn

Elektronizacja w zamówieniach publicznych: od papieru do pliku

Rozwój technologii informatycznej stopniowo zmienia niemal wszystkie obszary związane z prowadzeniem działalności gospodarczej. Ewolucję przechodzi także system zamówień publicznych. Tempo zmian jest różne dla postępowań poniżej oraz powyżej progów unijnych. Te ostatnie zostały już objęte pełną elektronizacją, zaś w przypadku postępowań podprogowych ustawodawca daje zamawiającym i wykonawcom więcej czasu na przygotowanie się do zmian. Według obecnej regulacji postępowania o relatywnie małych wartościach mają zostać zelektronizowane z początkiem 2021 r.

Proces elektronizacji zmierza do całkowitego wyeliminowania dokumentów papierowych na rzecz plików elektronicznych. Ma to wpłynąć na usprawnienie i zwiększenie przejrzystości postępowań, a także wzrost liczby składanych ofert i wniosków. Efektem mają być też oszczędności w zakresie wydatkowania środków publicznych na organizację postępowań. Celem zmian jest więc, przede wszystkim, ułatwienie procesu udzielania zamówień oraz poprawa efektywności prowadzonych postępowań.

Elektronizacja to proces długotrwały. Zmiany wprowadzane są stopniowo, by przyzwyczaić uczestników rynku zamówień publicznych do całkowicie nowych rozwiązań. W okresie przystosowawczym mnożą się jednak problemy z interpretacją przepisów, co, przynajmniej chwilowo, osłabia entuzjazm do „ułatwień”, jakie miały się wiązać z elektronizacją.

Stopniowe zmiany w zamówieniach powyżej progów

Pierwszym etapem elektronizacji było wprowadzenie obowiązku składania Jednolitego Elektronicznego Dokumentu Zamówienia („JEDZ”) w formie elektronicznej w postępowaniach powyżej progów unijnych. Dzięki JEDZ wykonawcy nie muszą na wstępnym etapie postępowania przedstawiać pełnej dokumentacji dowodowej. Dodatkowo wprowadzenie obowiązkowej formy

elektronicznej tego dokumentu we wszystkich postępowaniach znacznie upraszcza dostęp do zamówień, w szczególności podmiotom zagranicznym.

Kolejny krok to wdrożenie obowiązku komunikacji elektronicznej pomiędzy zamawiającym a potencjalnymi wykonawcami. Obecnie zamawiający mają, między innymi, obowiązek publikowania ogłoszeń o zamówieniach i udostępnienia dokumentacji postępowania za pomocą środków komunikacji elektronicznej. W formie elektronicznej składane są też dokumenty najbardziej doniosłe – oferty i wnioski wykonawców.

Komunikacja elektroniczna nie może prowadzić do naruszenia zasad zamówień publicznych. Platformy stosowane przez zamawiających muszą umożliwiać komunikację z wykonawcami w sposób niedyskryminujący, tak by nie ograniczać dostępu do postępowania. Stosowane przez zamawiających narzędzie powinno przede wszystkim zapewniać nieujawnienie treści ofert i wniosków do ustalonego czasu otwarcia ofert, a także gwarantować, że pewne informacje będą dostępne wyłącznie dla osób upoważnionych.

Pozostałe elementy elektronizacji zamówień publicznych to funkcjonujące już od jakiegoś czasu: dynamiczny system zakupów, aukcja elektroniczna, a także katalog elektroniczny.

Trudne początki

Obecne rozwiązania prawne na pierwszy rzut oka faktycznie wydają się łatwiejsze zarówno dla zamawiających, jak i wykonawców. Wprowadzone w 2016 r. (a na poziomie europejskim już w 2014 r.) przepisy o elektronizacji przewidywały długi okres przejściowy, tak by umożliwić przygotowanie się do zmian pod względem technicznym zarówno zamawiającym, jak i wykonawcom. Mimo to faktyczne wdrożenie elektronizacji rodzi obecnie wiele problemów.

Podstawowe narzędzie: podpis kwalifikowany

Jednym z nowych obowiązków, który ma ułatwić życie wszystkim uczestnikom postępowań, jest konieczność posługiwania się przez wykonawców kwalifikowanym podpisem elektronicznym.

Przed wszystkim takim podpisem muszą być opatrzone, pod rygorem nieważności, oferty i wnioski wykonawców. Bezpieczny podpis elektroniczny nie jest powszechnym narzędziem. Jest wydawany, za opłatą, przez podmioty wpisane do rejestru ministra ds. informatyzacji prowadzonego przez Narodowe Centrum Certyfikacji, bądź też znajdujące się na zaufanej liście kwalifikowanych dostawców usług zaufania prowadzonej na szczeblu europejskim.

**problemy
z interpretacją
przepisów
osłabiają
entuzjazm
do ułatwień**

Dyrektywa unijna kładzie nacisk na unifikację urządzeń i żądanych formatów w skali całego rynku. Mimo to często zdarzają się problemy związane ze stosowaniem przez wykonawców z zagranicy formatów np. podpisu elektronicznego, które nie są honorowane przez polskich zamawiających. To powoduje, że podmiot zagraniczny w obecnym stanie prawnym musi szukać rozwiązań alternatywnych. Zamiast podpisywać dokument podpisem, który posiada we własnym kraju, może na przykład udzielić pełnomocnictwa do podpisania oferty posiadaczowi podpisu w formacie rozpoznawalnym na polskim rynku.

e-Zamówienia

Do pełnego wdrożenia elektroniczacji zamówień publicznych przewidziana jest budowa Platformy e-Zamówienia, podległej administracji rządowej. W ramach tego narzędzia będą przyjmowane oraz zabezpieczane oferty i wnioski, prowadzone aukcje i licytacje elektroniczne. Zostaną także proponowane formularze dokumentów, co doprowadzi do ich ujednolichenia. Platforma umożliwi korespondencję między uczestnikami postępowań, a przede wszystkim będzie wykorzystywana do składania ofert i wniosków przez wykonawców.

Zanim jednak do tego dojdzie, Urząd Zamówień Publicznych bezpłatnie udostępnił tymczasowe narzędzie – miniPortal, który zapewnia komunikację elektroniczną. Wykorzystuje on dotychczasowe konta zamawiających, zarejestrowanych w Biuletynie Zamówień Publicznych, i jest zintegrowany z Platformą ePUAP, za której pośrednictwem można składać oferty i wnioski w postępowaniach.

e-faktury

Kolejnym etapem elektroniczacji jest wprowadzenie nowego sposobu przekazywania faktur pomiędzy wykonawcami a zamawiającymi publicznymi. E-faktury nie są skanami ani fakturami wysyłanymi w formacie pdf. Jest to odrębny rodzaj dokumentu – tzw. ustrukturyzowane faktury elektroniczne.

Ewolucja systemu fakturowania z formy tradycyjnej (papierowej) do formy elektronicznej ustrukturyzowanej powinna przynieść co najmniej kilka zasadniczych korzyści, a mianowicie: oszczędności u wszystkich uczestników rynku, ułatwienie i przyspieszenie przekazywania dokumentów pomiędzy zamawiającymi a wykonawcami oraz dbałość o ochronę środowiska. Z pewnością ułatwi też podmiotom zagranicznym udział w polskim rynku zamówień publicznych.

E-fakturowanie zwiększy również transparentność informacji na temat wydatkowania środków publicznych. W jednym systemie zostaną bowiem

zebrane informacje na temat realizacji zamówień publicznych, realizacji budżetu i zobowiązań podatkowych, działalności gospodarczej przedsiębiorstw oraz działalności sfery finansów publicznych.

Stosowanie e-faktur może poskutkować pełną albo co najmniej częściową automatyzacją wystawiania, otrzymywania i rozliczania faktur, co z kolei pozwoli zoptymalizować koszty przechowywania, archiwizacji i zabezpieczania faktur. Upowszechnienie e-fakturowania może też przyczynić się do szybszego uzyskiwania zapłaty przez wykonawców.

Podsumowanie

Zmiana przyzwyczajeń i długoletniej praktyki, choć na początku bolesna, może zaowocować bardziej efektywnym systemem zamówień publicznych, przyjaznym dla wszystkich jego uczestników. Te optymistyczne założenia mogą się jednak spełnić tylko dzięki wsparciu opiniotwórczych organów, takich jak Urząd Zamówień Publicznych, który powinien wziąć na siebie ciężar bieżącego rozwiązywania pojawiających się w praktyce wątpliwości. Lapidarne regulacje prawne powodują bowiem mnogość interpretacji i zmniejszają poczucie pewności prawa u przedsiębiorców.

dr Hanna Drynkorn

praktyka infrastruktury, transportu, zamówień publicznych i PPP



Julia Dolna

Przedsiębiorczość ponad granicami

Jednym z istotnych zjawisk gospodarczych na przestrzeni ostatnich 30 lat jest umiędzynarodowienie biznesu. Prowadzeniu działalności ponad granicami państw sprzyjają różne rozwiązania prawne. W Polsce przedsiębiorcy zagraniczni mają obecnie szeroki wybór – mogą zdecydować się na taką formę prowadzenia działalności, która będzie najbliższa ich oczekiwaniom.

30 kwietnia 2018 r. weszła w życie ustawa z dnia 6 marca 2018 r. o zasadach uczestnictwa przedsiębiorców zagranicznych i innych osób zagranicznych w obrocie gospodarczym na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej. Jest to jeden z aktów prawnych wchodzących w skład tzw. Konstytucji Biznesu. W ustawie scalono przepisy, które dotychczas znajdowały się w różnych aktach prawnych, oraz dokonano kilku zmian dotyczących udziału podmiotów zagranicznych w polskiej gospodarce.

Ustawa wskazuje zasady podejmowania i wykonywania działalności gospodarczej przez podmioty zagraniczne w Polsce, świadczenia usług oraz tworzenia oddziałów i przedstawicielstw.

W ustawie usystematyzowano reguły udziału podmiotów zagranicznych w polskiej gospodarce. Ponadto doprecyzowano zakres korzystania ze swobody przedsiębiorczości i swobody świadczenia usług w Polsce przez podmioty zagraniczne z państw członkowskich Unii Europejskiej oraz Europejskiego Porozumienia o Wolnym Handlu (EFTA) – stron umowy o Europejskim Obszarze Gospodarczym.

Transgraniczna działalność gospodarcza

Jedną ze swobód rynku wewnętrznego Unii Europejskiej jest swoboda przedsiębiorczości. Została ona bezpośrednio wyrażona w Traktacie o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, a jej istota sprowadza się do tego, że obywatele różnych państw członkowskich mają prawo podejmować i wykonywać działalność gospodarczą na własny rachunek, a także zakładać spółki

**swoboda
świadczenia
usług i swoboda
przedsiębiorczości
podlegają
pewnym
ograniczeniom**

i zarządzać spółkami w innych państwach członkowskich na tych samych warunkach co obywatele tych państw.

Ustawa wskazuje, że w taki sam sposób mogą prowadzić działalność w Polsce także inne wymienione na liście podmioty. Natomiast podmioty zagraniczne, niebędące obywatelami państw członkowskich oraz podmioty niewymienione w ustawie, mogą prowadzić działalność gospodarczą w Polsce tylko w określonych formach prawnych, o ile umowy międzynarodowe nie stanowią inaczej. Formami tymi są: spółka komandytowa, spółka komandytowo-akcyjna, spółka z ograniczoną odpowiedzialnością oraz spółka akcyjna (a od 1 marca 2020 r. również prosta spółka akcyjna). Powyższe podmioty mogą też przystępować do wskazanych spółek oraz nabywać w nich udziały lub akcje.

Transgraniczna działalność usługowa

Podstawowe zasady świadczenia usług przez obywateli państw członkowskich na terytorium innego państwa członkowskiego są uregulowane w Traktacie o funkcjonowaniu Unii Europejskiej. Ustawa również normuje tę kwestię w kontekście świadczenia usług w Polsce. Warto podkreślić, że czynności związane ze świadczeniem usług mają bardziej tymczasowy charakter niż prowadzenie działalności gospodarczej w ramach swobody przedsiębiorczości, dlatego podlegają odrębnym regulacjom.

Zgodnie z tymi przepisami obywatele innych państw członkowskich mogą świadczyć usługi na terytorium Polski bez konieczności rejestrowania działalności w rejestrze przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego czy w Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej. Natomiast pozostałe osoby mogą świadczyć w Polsce usługi zgodnie z zasadami określonymi w umowach między państwami albo na zasadzie wzajemności.

W tym miejscu należy dodać, że jeśli w przypadku danych usług wymagane jest w Polsce posiadanie na przykład koncesji, zezwolenia czy uzyskanie wpisu do rejestru działalności regulowanej, to powyższe obowiązki znajdują zastosowanie także w stosunku do przedsiębiorców zagranicznych. Ponadto warto wspomnieć, że zarówno swoboda świadczenia usług, jak i swoboda przedsiębiorczości nie mają charakteru bezwzględnego i podlegają pewnym ograniczeniom, które motywowane są między innymi porządkiem publicznym, bezpieczeństwem publicznym i zdrowiem publicznym.

Oddziały i przedstawicielstwa

Podmioty zagraniczne mogą też utworzyć w Polsce oddział lub przedstawicielstwo. W ramach przedstawicielstwa przedsiębiorcy zagraniczni mogą prowadzić działalność tylko w zakresie reklamy i promocji, natomiast

w ramach oddziału mogą oni podejmować i wykonywać działalność w takim zakresie, w jakim prowadzą ją za granicą.

Ustawa o zasadach uczestnictwa przedsiębiorców zagranicznych reguluje obowiązki, jakie przedsiębiorcy zagraniczni muszą spełnić, chcąc utworzyć oddział w Polsce. Są to między innymi: wymóg uzyskania wpisu do rejestru przedsiębiorców KRS i obowiązek wyznaczenia osoby upoważnionej w oddziale do reprezentowania przedsiębiorcy zagranicznego. Z kolei utworzenie przedstawicielstwa wiąże się z uzyskaniem wpisu do rejestru przedstawicielstw, prowadzonego przez ministra właściwego do spraw gospodarki.

Inne formy zaangażowania podmiotów zagranicznych

Poza wspomnianymi powyżej możliwościami aktywności gospodarczej w Polsce podmioty zagraniczne mogą skorzystać także z innych form.

Dla przykładu, możliwa jest koncentracja biznesu prowadzonego w kilku państwach członkowskich poprzez transgraniczne łączenie się spółek. W przypadku polskich spółek tylko spółka komandytowo-akcyjna, spółka z ograniczoną odpowiedzialnością oraz spółka akcyjna (a od 1 marca 2020 r. również prosta spółka akcyjna) mogą uczestniczyć w transgranicznym połączeniu ze spółką zagraniczną, utworzoną zgodnie z prawem innego państwa członkowskiego i spełniającą kryteria określone w przepisach unijnych. Oczywiście w ramach tej procedury konieczne jest dokonanie szeregu wymaganych prawem czynności.

Jeszcze innym rozwiązaniem dla podmiotów chcących prowadzić działalność gospodarczą ponad granicami państw członkowskich jest spółka europejska. Jest to europejska spółka akcyjna, która może być utworzona przez spółki kapitałowe, z których co najmniej dwie pochodzą z różnych państw członkowskich. Warto wspomnieć, że minimalny kapitał tej spółki to 120 tysięcy euro, a siedziba statutowa SE musi być tam, gdzie znajduje się siedziba zarządu.

Podsumowanie

Powyższe przykłady pokazują, że w polskim prawie przewidziane są różne możliwości udziału podmiotów zagranicznych w naszej gospodarce. Istotne znaczenie dla umiędzynarodowienia biznesu w perspektywie 30-letniej miało przystąpienie Polski do Unii Europejskiej oraz integracja w ramach rynku wewnętrznego UE, co umożliwiło obywatelom pozostałych państw członkowskich, na zasadzie wzajemności, korzystanie ze swobód tego rynku także w Polsce. Obecnie przedsiębiorcy zagraniczni mogą w naszym kraju między innymi podejmować i wykonywać działalność gospodarczą,

świadczyć usługi, tworzyć oddziały lub przedstawicielstwa oraz uczestniczyć w transgranicznym łączeniu się spółek i zakładaniu spółek europejskich.

Julia Dolna

praktyka transakcji i prawa korporacyjnego



Przemysław Szymczyk
Mateusz Jakub Kosiorowski

Nabywanie nieruchomości przez cudzoziemców

W ostatnich latach na polskim rynku można zaobserwować stały wzrost liczby transakcji nieruchomościowych. Systematycznie rośnie również wartość zawieranych kontraktów. Coraz większy udział mają tu zagraniczni inwestorzy, zwłaszcza z obszaru Unii Europejskiej. Krajowe przepisy reglamentujące obrót nieruchomości z udziałem cudzoziemców są sukcesywnie łagodzone poczynając od transformacji systemowej (z pewnym wyjątkiem dotyczącym gruntów rolnych). Zmiany te wymusza w dużym stopniu globalizacja i swobodny przepływ kapitału na rynkach międzynarodowych.

Wskaźniki rynku nieruchomościowego w Polsce

Zgodnie z danymi Głównego Urzędu Statystycznego w 2018 r. sprzedaż nieruchomości wzrosła o 7,6% w porównaniu do roku poprzedzającego (zawarto w sumie ponad 0,5 mln aktów notarialnych dokumentujących zbycie nieruchomości). Łączna wartość transakcji nieruchomościowych w 2018 r. wyniosła ponad 120 mld zł, co oznacza przyrost aż o 18,5% na tle 2017 r.¹ Analogiczne dane za 2019 r. będą zapewne jeszcze większe, biorąc pod uwagę znaczny wolumen zawieranych transakcji oraz istotny, stały wzrost cen nieruchomości w całym kraju.

Przytoczone dane statystyczne uwzględniają w szczególności obrót z udziałem cudzoziemców, który również wykazuje dużą dynamikę i ciągłe tendencje wzrostowe. Tylko na przestrzeni ostatnich pięciu lat liczba nieruchomości nabytych przez obcokrajowców zwiększyła się o prawie 60%. Kupującymi są zarówno osoby fizyczne, jak i przedsiębiorcy, dla których mienie nieruchome w Polsce stanowi bezpieczną formę lokaty kapitału i źródło przychodów.

¹ Por. <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/infrastruktura-komunalna-nieruchomosci/nieruchomosci-budynki-infrastruktura-komunalna/obrot-nieruchomosciami-w-2018-roku,8,2.html>, dostęp w dniu 5 grudnia 2019 r.

Nabywanie nieruchomości przez cudzoziemców, podobnie jak w innych krajach, cechuje się elementami rynku reglamentowanego. Wynika to z jednej strony ze specyfiki samej regulacji prawnej (obowiązek uzyskania zezwolenia pod rygorem nieważności transakcji), z drugiej zaś wskazuje na to obowiązek sporządzania przez Ministra Spraw Wewnętrznych i Administracji corocznych sprawozdań z zakresu realizacji nałożonych na niego zadań w przedmiocie wydawania odpowiednich zezwoleń oraz promes². Wystarczy wskazać, że tylko w 2018 r. powyższy organ wydał łącznie 335 zezwoleń tego rodzaju.

Przedmiotową problematykę reguluje ustawa z dnia 24 marca 1920 r. o nabywaniu nieruchomości przez cudzoziemców („u.n.c.”). Od początku była ona wielokrotnie nowelizowana³, co wynikało głównie z potrzeby dostosowania regulacji prawnych do ówczesnych zmian ustrojowych i gospodarczych, a także konieczności implementacji dyrektyw unijnych. Wiedza o kolejnych istotnych zmianach ustawy i ewoluującej praktyce w tym zakresie jest konieczna z punktu widzenia oceny ryzyka prawnego w transakcjach nieruchomościowych.

Uwarunkowania historyczne

Pierwsza istotna nowela ustawy miała miejsce na początku 1989 r., tuż przed transformacją ustrojową w Polsce. Wynikała ona z faktu, że pierwotne określenie zakresu przedmiotowego oraz podmiotowego powyższej ustawy było nieprecyzyjne i rodziło wiele wątpliwości interpretacyjnych. W szczególności ustawa nie definiowała pojęcia „obcokrajowiec”, co niewątpliwie stanowiło pewną barierę dla inwestycji zagranicznych, które miały wówczas pełnić szczególnie ważną rolę w rozwoju gospodarki cierpiącej na deficyt kapitału. Początkowo ustawa wskazywała dość lakonicznie, że nabywanie nieruchomości przez cudzoziemców – zarówno osoby fizyczne, jak i prawne – może nastąpić po uprzednim uzyskaniu zezwolenia Ministra Spraw Wewnętrznych, wydanego w porozumieniu z Ministrem Spraw Wojskowych. Z kolei w zakresie nieruchomości mających specjalne znaczenie przemysłowo-handlowe, rolnicze lub inne, decyzja Ministra Spraw Wewnętrznych miała zapaść w porozumieniu z innym, właściwym ministrem.

Powyższy stan został zmieniony ustawą z dnia 23 grudnia 1988 r. o działalności gospodarczej z udziałem podmiotów zagranicznych, która weszła w życie 1 stycznia 1989 r. We wstępnej preambule podniesiono, że jej celem jest

² Por. <https://www.gov.pl/attachment/876e3da3-f8b5-4b32-9cd7-ecce54c53670a>, dostęp w dniu 5 grudnia 2019 r.

³ Ustawę znowelizowano łącznie 21 razy, z czego 20 razy od 1989 r. Ostatnia zmiana miała miejsce w dniu 1 stycznia 2017 r.

stworzenie stabilnych warunków do dalszego rozwoju wzajemnie korzystnej współpracy kapitałowej między podmiotami krajowymi i zagranicznymi oraz zagwarantowanie podmiotom zagranicznym ochrony ich własności, dochodów i innych praw, zaś na podstawie poszczególnych przepisów doprecyzowano częściowo ww. nieścisłości. Nowela była o tyle istotna, że z jednej strony wyjaśniała, kto może zostać uznany za cudzoziemca (np. od tego czasu nie mogła być to osoba posiadająca równocześnie obywatelstwo zagraniczne oraz polskie), z drugiej zaś dookreślała status tzw. zagranicznych spółek handlowych, co z kolei umożliwiało zaplanowanie odpowiednich działań inwestycyjnych przez zagraniczne podmioty gospodarcze chcące rozpocząć swą działalność na terenie Polski (w tym w sektorach reglamentowanych oraz przemysłowych).

Dodatkowym mankamentem ustawy o nabywaniu nieruchomości przez cudzoziemców w jej pierwotnym brzmieniu było również to, że nie przewidywała ona sporządzania uzasadnień decyzji w przedmiocie zezwoleń, a ponadto decyzje te nie podlegały jakiegokolwiek zaskarżeniu (co stanowiło swoisty legislacyjny wyjątek w ramach procedury administracyjnej). Przedsiębiorca zagraniczny nie mógł zatem dowiedzieć się, czemu odmówiono mu udzielenia stosownego zezwolenia; nie mógł też poddać otrzymanej decyzji kontroli przez organy wyższego stopnia. Taka sytuacja była poważnym hamulcem w obrocie nieruchomościami przy udziale podmiotów zagranicznych.

Nieprzyjazne przepisy zostały zmienione w toku dalszej nowelizacji po rozpoczęciu transformacji ustrojowej w Polsce. Uchylono wówczas wspomniane obostrzenia proceduralne, a także nałożono na Ministra Spraw Wewnętrznych i Administracji obowiązek corocznych i publicznych sprawozdań z realizacji wyznaczonych zadań dotyczących obrotu nieruchomościami przy udziale cudzoziemców. Dodatkowo zobowiązano Ministra do prowadzenia rejestru nieruchomości, które stały się przedmiotem obrotu bez konieczności uzyskania odpowiedniego zezwolenia⁴.

Aktualne zasady nabywania nieruchomości przez cudzoziemców

W obecnym stanie prawnym nabyciem nieruchomości jest nabycie prawa własności nieruchomości lub prawa użytkowania wieczystego na podstawie każdego zdarzenia prawnego, zaś samo nabycie nieruchomości przez cudzoziemca – co do zasady – wymaga zezwolenia. Dodatkowo nabycie lub objęcie przez cudzoziemcę udziałów lub akcji w spółce handlowej z siedzibą na terytorium Polski, a także każda inna czynność prawna dotycząca

⁴ W przypadkach określonych w art. 8 ust. 1, 2 i 2a u.n.c.

udziałów lub akcji wymaga zezwolenia, jeżeli w ich wyniku spółka będąca właścicielem lub wieczystym użytkownikiem nieruchomości w Polsce stanie się spółką kontrolowaną⁵.

Zezwolenie jest wydawane w drodze decyzji administracyjnej przez ministra właściwego do spraw wewnętrznych, jeżeli sprzeciwu nie wniesie Minister Obrony Narodowej, a w przypadku nieruchomości rolnych, jeżeli sprzeciwu również nie wniesie minister właściwy do spraw rozwoju wsi.

Cudzoziemcem jest osoba fizyczna nieposiadająca obywatelstwa polskiego, osoba prawna mająca siedzibę za granicą, nieposiadająca osobowości prawnej spółka mająca siedzibę za granicą (utworzona zgodnie z ustawodawstwem państw obcych), a także osoba prawna i spółka handlowa nieposiadająca osobowości prawnej mająca siedzibę na terytorium Polski, jednakże kontrolowana bezpośrednio lub pośrednio przez wcześniej wymienione osoby lub spółki.

Z kolei za kontrolowaną spółkę uważa się taką, w której cudzoziemiec lub cudzoziemcy dysponują bezpośrednio lub pośrednio powyżej 50% głosów na zgromadzeniu wspólników lub na walnym zgromadzeniu, także jako zastawnicy, użytkownicy lub na podstawie porozumień z innymi osobami, albo mają pozycję dominującą w rozumieniu przepisów ustawy z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych⁶. Mowa tu o cudzoziemcach, którzy w spółce kontrolowanej są uprawnieni do powoływania lub odwoływania większości członków zarządu spółki kapitałowej (spółki zależnej) albo spółdzielni (spółdzielni zależnej), bądź też są uprawnieni do powoływania lub odwoływania większości członków rady nadzorczej spółki kapitałowej (spółki zależnej) albo spółdzielni (spółdzielni zależnej), bądź dysponują bezpośrednio lub pośrednio większością głosów w spółce osobowej zależnej albo na walnym zgromadzeniu spółdzielni zależnej. Bez znaczenia jest przy tym okoliczność, czy pozycja dominująca wynika z porozumień zawartych z innymi osobami.

Zezwolenie jest wydawane na wniosek cudzoziemca⁷, jeżeli nabycie nieruchomości nie spowoduje zagrożenia obronności, bezpieczeństwa państwa lub porządku publicznego, a także nie sprzeciwiają się temu względy polityki społecznej i zdrowia społeczeństwa. Ponadto wymagane jest wykazanie okoliczności potwierdzających więź cudzoziemca z Polską. W przypadku zagranicznych

⁵ Dotyczy to również sytuacji, kiedy dana spółka jest już spółką kontrolowaną, a udziały lub akcje nabywa lub obejmuje cudzoziemiec niebędący udziałowcem lub akcjonariuszem spółki.

⁶ Tj. przepisów art. 4 § 1 pkt 4 lit. b, c lub e k.s.h.

⁷ Wniosek o wydanie zezwolenia powinien zawierać: oznaczenie wnioskodawcy i jego statusu prawnego, oznaczenie nabywanej nieruchomości, oznaczenie zbywcy, określenie formy prawnej nabycia nieruchomości, jak i informacje o celu i możliwości nabycia nieruchomości.

**nabycie
nieruchomości
przez
cudzoziemca
wbrew przepisom
ustawy jest
nieważne**

osób prawnych okolicznościami potwierdzającymi taką więź może być m.in. członkostwo w organie zarządzającym spółki kontrolowanej czy też wykonywanie na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej działalności gospodarczej lub rolniczej zgodnie z polskimi przepisami (w tym zakresie istotne są regulacje wynikające z ustawy z dnia 6 marca 2018 r. Prawo przedsiębiorców).

Minister właściwy do spraw wewnętrznych obowiązany jest rozpatrzyć wniosek cudzoziemca bez zbędnej zwłoki. Jeżeli jednak zezwolenie na nabycie dotyczy nieruchomości położonej w obszarze specjalnej strefy ekonomicznej, decyzja jest wydawana w terminie miesiąca od dnia złożenia wniosku. W przypadku pozytywnej weryfikacji cudzoziemca właściwy organ wydaje zezwolenie, które w szczególności określa osobę nabywcy i zbywcy, przedmiot nabycia, jak i ewentualne specjalne warunki związane z obrotem nieruchomości. Zezwolenie jest ważne dwa lata od dnia wydania.

Bardzo popularne rozwiązanie, po które sięgają cudzoziemcy zamierzający nabyć nieruchomość w Polsce, stanowi promesa, tzn. przyrzeczenie organu do wydania zezwolenia na nabycie danej nieruchomości. Promesa jest ważna rok od dnia wydania, zaś w okresie jej ważności nie można odmówić wydania zezwolenia, chyba że uległ zmianie stan faktyczny istotny dla rozstrzygnięcia sprawy.

Nabycie nieruchomości przez cudzoziemca wbrew przepisom ustawy jest nieważne. O takiej nieważności orzeka sąd na żądanie wójta (burmistrza, prezydenta miasta), starosty, marszałka województwa lub wojewody – właściwych ze względu na miejsce położenia nieruchomości – bądź też na żądanie ministra właściwego do spraw wewnętrznych.

Przepisy ustawy o nabywaniu nieruchomości przez cudzoziemców przewidują pewne odstępstwa (podmiotowe i przedmiotowe) od obowiązku uzyskania zezwolenia. Szczególnie ważny wyjątek w tym zakresie dotyczy cudzoziemców będących obywatelami lub przedsiębiorcami państw-stron umowy o Europejskim Obszarze Gospodarczym albo Konfederacji Szwajcarskiej. Z punktu widzenia powyższego wyłączenia elementem decydującym w przypadku przedsiębiorców jest ich siedziba, której umiejscowienie winno być badane pod kątem regulacji Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej i Traktatu o Unii Europejskiej. Oznacza to, że nie zawsze położenie siedziby na geograficznym terenie Unii Europejskiej będzie automatycznie skutkować przedmiotowym zwolnieniem. W tym zakresie warto chociażby wskazać na Brytyjskie Wyspy Dziewicze, które – mimo że stanowią terytorium zależne Wielkiej Brytanii – to jednak nie wchodzi w jej skład, przez co nie należą do Unii Europejskiej i nie ma do nich zastosowania Porozumienie o EOG. Oznacza to, że przedsiębiorcy mający tam siedzibę nie korzystają z przedmiotowego wyłączenia.

Warto również zaznaczyć, że podstawową przesłanką w powyższym zakresie nie jest źródło kapitału, lecz sam fakt umiejscowienia przedsiębiorcy na terenie państwa-strony umowy o EOG albo Konfederacji Szwajcarskiej.

Nieruchomości rolne

Niezależnie od wyżej analizowanych kwestii należy mieć na uwadze, że nabycie nieruchomości rolnych przez cudzoziemców następuje dodatkowo z zachowaniem przepisów ustawy z dnia 11 kwietnia 2003 r. o kształtowaniu ustroju rolnego („u.k.u.r.”).

Zgodnie z art. 2 pkt 1 u.k.u.r., poprzez „nieruchomość rolną” należy rozumieć nieruchomość rolną w rozumieniu ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, z wyłączeniem nieruchomości położonych na obszarach przeznaczonych w planach zagospodarowania przestrzennego na cele inne niż rolne. Stąd też nieruchomościami rolnymi będą w szczególności te, które są lub mogą być wykorzystywane do prowadzenia działalności wytwórczej w rolnictwie w zakresie produkcji roślinnej i zwierzęcej, nie wyłączając produkcji ogrodniczej, sadowniczej i rybnej.

Użycie określenia „mogą być wykorzystywane” implikuje, że definicja jest niezmiernie szeroka. Stąd też o rolniczym charakterze gruntu decydować będzie potencjalne rolnicze przeznaczenie, a nie aktualny sposób wykorzystywania. W praktyce transakcyjnej zdarzają się sytuacje, gdy strony błędnie oceniają charakter danej nieruchomości (np. z uwagi na jej położenie, dotychczasowy sposób użytkowania czy klasyfikację w ewidencji gruntów i budynków), podczas gdy w świetle przepisów ustawy o kształtowaniu ustroju rolnego nieruchomość ta ma charakter rolnej (ze względu na jej potencjał rolniczy) i w związku z tym nabycie jej podlega dodatkowym ograniczeniom.

Co do zasady nabywcą nieruchomości rolnej może być wyłącznie rolnik indywidualny, choć przepisy ustawy o kształtowaniu ustroju rolnego przewidują tu pewne wyjątki. Dodatkowym utrudnieniem dla potencjalnych nabywców, w tym zagranicznych przedsiębiorców nietrudniących się działalnością rolniczą jest fakt, że zgoda Krajowego Ośrodka Wsparcia Rolnictwa („KOWR”) na nabycie nieruchomości rolnych przez podmiot niebędący rolnikiem indywidualnym wiąże się z nałożeniem na takiego nabywcę obowiązku prowadzenia gospodarstwa rolnego – w skład którego weszła nabyta nieruchomość rolna – przez pięć lat. Dodatkowo w tym okresie nabyta nieruchomość nie może zostać zbyta ani oddana w posiadanie innym podmiotom. Przedmiotową regulację stosuje się również w zakresie udziałów do nieruchomości, jak i co do zbycia prawa użytkowania wieczystego nieruchomości rolnej.

Planowanie działalności gospodarczej utrudnia ponadto okoliczność przyznania KOWR prawa pierwokupu sprzedawanych nieruchomości rolnych, jak

i prawa pierwokupu udziałów oraz akcji w spółce prawa handlowego, która jest właścicielem lub użytkownikiem wieczystym nieruchomości rolnej.

Większość ze wskazanych obostrzeń została wprowadzona do systemu prawnego począwszy od dnia 30 kwietnia 2016 r. Ponieważ ich skutkiem było znaczne ograniczenie obrotu na rynku nieruchomości rolnych, ustawodawca zdecydował się złagodzić dotychczasowe przepisy. Przejawem tych działań jest częściowe ograniczenie restrykcyjnego udziału KOWR w transakcjach nieruchomościowych (w tym m.in. poszerzenie zamkniętego katalogu wyłączeń spod ustawy) czy też uproszczenie i doprecyzowanie samej procedury postępowania przed powyższym organem.

Dzięki wprowadzonym zmianom nie ma już aktualnie wymogu uzyskania zgody KOWR m.in. na nabycie nieruchomości rolnej w toku postępowania upadłościowego i egzekucyjnego bądź na nabycie takiej nieruchomości w wyniku podziału, przekształcenia i łączenia spółek prawa handlowego. Równocześnie zdecydowano o zachowaniu prawa KOWR do pierwokupu udziałów oraz akcji spółki kapitałowej będącej właścicielem nieruchomości rolnej. Niemniej może to nastąpić wyłącznie w sytuacji, gdy spółka jest właścicielem lub użytkownikiem wieczystym nieruchomości rolnej o powierzchni co najmniej 5 ha albo nieruchomości rolnych o łącznej powierzchni co najmniej 5 ha. Ponadto z pierwokupu zostały wyłączone te akcje, które zostały dopuszczone do obrotu zorganizowanego w trybie ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi.

Z punktu widzenia planowania nowych przedsięwzięć gospodarczych niezwykle istotne jest również wprowadzenie przepisu (art. 2a ust. 3 pkt 1a u.k.u.r.), zgodnie z którym wymóg nabycia nieruchomości rolnej wyłącznie przez rolnika indywidualnego nie ma zastosowania w przypadku nieruchomości o powierzchni mniejszej niż 1 ha.

Podsumowanie

Obrót nieruchomości z udziałem podmiotów zagranicznych od zawsze był w znacznym stopniu reglamentowany, i nie jest to cecha wyłącznie polska.

Widać tu pewnego rodzaju dwoistość interesów państwa. Z jednej strony inwestycje zagranicznych inwestorów mogą być znaczącym bodźcem dla rozwoju kraju i pozytywnie wpływać na koniunkturę gospodarczą. Z drugiej zaś strony wiadomo, że rynek nieruchomości oparty jest na towarze o limitowanym zasobie, co wymaga pewnego rodzaju działań o charakterze ograniczającym. Dotyczy to w szczególności gruntów rolnych.

Polskie doświadczenia legislacyjne na przestrzeni ostatniego 30-lecia dowodzą, że zbyt restrykcyjne ingerowanie w obrót nieruchomościami z udziałem obcokrajowców może mieć negatywne konsekwencje dla sytuacji

ekonomicznej, co z kolei zmusza ustawodawcę do łagodzenia przepisów. Kolejne nowelizacje ustawy o nabywaniu nieruchomości przez cudzoziemców oraz ustawy o kształtowaniu ustroju rolnego powinny odpowiadać nie tylko aktualnym uwarunkowaniom gospodarczym, ale również narastającej globalizacji, w tym powszechnemu przepływowi kapitału.

dr Przemysław Szymczyk

adwokat, praktyka nieruchomości, reprivatyzacji i doradztwa dla klientów indywidualnych

Mateusz Jakub Kosiorowski

aplikant adwokacki, praktyka nieruchomości, reprivatyzacji i doradztwa dla klientów indywidualnych



Krzysztof Libiszewski

Czy prosta spółka akcyjna stanie się najpopularniejszą spółką kapitałową w Polsce

Obowiązująca w obecnym porządku prawnym regulacja typów spółek handlowych, ich organów, sposobu funkcjonowania, zasad odpowiedzialności za zobowiązania spółki i ochrony wierzycieli w zasadniczo niezmienionej formie wywodzi się z norm Kodeksu handlowego, który wszedł w życie w 1934 r. Na lata dziewięćdziesiąte ubiegłego stulecia przypada wprowadzenie współczesnej regulacji rynku kapitałowego w Polsce. Kolejne dekady doprowadziły do uchwalenia Kodeksu spółek handlowych, stopniowej harmonizacji prawa spółek z prawem europejskim oraz wprowadzenia przepisów pozwalających na wykorzystanie technologii teleinformatycznej przy zakładaniu spółek z ograniczoną odpowiedzialnością i w niektórych aspektach funkcjonowania tych spółek.

W toku zmian doszło do pojawienia się w porządku prawnym kolejnych przepisów, które uzupełniały system prawa o nowe zakresy regulacji i wprowadziły w życie kolejne postaci spółek osobowych. Na żadnym z etapów zmian nie doszło jednak do istotnego zrewidowania podstawowych zasad funkcjonowania spółek kapitałowych, w tym stworzenia innego typu spółki niż spółka z ograniczoną odpowiedzialnością czy spółka akcyjna.

Rok 2020 przyniesie istotną zmianę sytuacji.

19 lipca 2019 r. Sejm przyjął ustawę wprowadzającą do porządku prawnego instytucję prostej spółki akcyjnej (PSA), nowelizując w tym zakresie Kodeks spółek handlowych. Zacznie ona obowiązywać od 1 marca 2020 r.

Według danych Głównego Urzędu Statystycznego na koniec 2018 r. w Polsce istniało blisko 489 tys. wszelkiego rodzaju spółek handlowych, w tym ponad 402 tys. spółek z ograniczoną odpowiedzialnością i 10 tys. spółek akcyjnych. Na tym etapie ustawodawca świadomie nie zdecydował się ingerować w zasady funkcjonowania zarejestrowanych już spółek kapitałowych. Wprowadzenie nowych, istotnie zmodernizowanych przepisów wiązałoby

się bowiem z ryzykiem destabilizacji podmiotów, które funkcjonują według norm ustalonych przez dziesięciolecia obowiązywania istniejących regulacji prawnych.

Prosta spółka akcyjna została stworzona jako wehikuł inwestowania w działalność innowacyjną i nowe technologie, zapewniający elastyczność niezbędną dla wykorzystania środków komunikacji elektronicznej i innych narzędzi teleinformatycznych na każdym etapie funkcjonowania spółki. Łatwo może się jednak okazać, że w niedalekiej przyszłości znaczna część wszystkich spółek może być zakładana jako proste spółki akcyjne i że wiele z istniejących spółek kapitałowych będzie przekształcanych w proste spółki akcyjne.

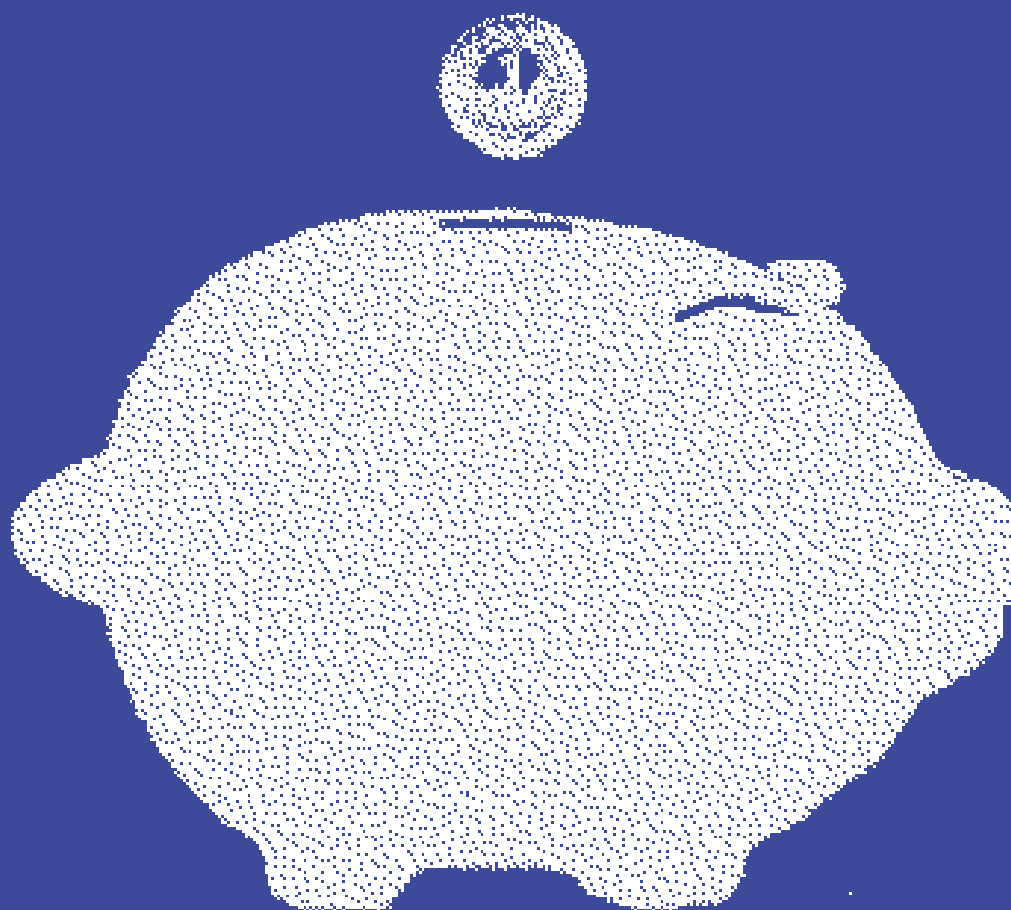
Jakie są zatem zalety PSA?

Majątek PSA, uprawnienia akcjonariuszy i ochrona wierzycieli

W prostej spółce akcyjnej będzie istniał kapitał akcyjny pochodzący z wkładów akcjonariuszy w kwocie 1 złotego albo wyższej. Przedmiotem wkładu niepieniężnego do spółki, wbrew dotychczasowym zasadom, będzie mogło być prawo niezbywalne mające wartość majątkową lub świadczenie pracy.

Powyższe zasady pozwolą przyznać status akcjonariusza osobom wnoszącym do spółki wyłącznie wiedzę i umiejętności, albo też prawa majątkowe, które nie mogą być zbyte. Żadna ze spółek kapitałowych nie dawała dotychczas takiej swobody, jako że ustawodawca opierał się na paradygmacie kreowania siły spółek kapitałowych wyłącznie w oparciu o wartość zbywczą majątku wniesionego do spółki przez wspólników czy akcjonariuszy. Tymczasem przemiany zachodzące w gospodarce wskazują, że wiedza i zdolności założycieli spółki oraz kadry menedżerskiej mogą zostać skomercjalizowane i tworzyć substrat spółki tak samo dobrze jak zbywalne prawa majątkowe i pieniądze w dotychczasowym modelu funkcjonowania spółek kapitałowych. Ochrona przyznana akcjonariuszom i wspólnikom spółek kapitałowych przez przepisy prawa konstytuujące zasady odpowiedzialności za zobowiązania spółki kapitałowej jest zaś niedostępna wspólnikom spółek osobowych bez tworzenia skomplikowanych struktur obejmujących tworzenie grup spółek składających się jednocześnie ze spółki osobowej i przynajmniej jednej spółki kapitałowej.

W związku ze zmianą podejścia do wnoszenia wkładów do spółki kapitałowej w prostej spółce akcyjnej będzie funkcjonował kapitał akcyjny utworzony wyłącznie z wkładów mających zdolność aportową, a więc wartość zbywczą dla spółki. Jako że spółka będzie mogła przyjmować także inne wkłady i wydawać za nie akcje, wszystkie akcje PSA będą miały ten sam charakter i nie będą miały wartości nominalnej. W efekcie wkłady niemające zdolności aportowej nie będą ujmowane jako substrat kapitału akcyjnego, a wysokość



tego kapitału nie będzie skorelowana z liczbą wszystkich akcji, tak jak ma to miejsce w przypadku wszystkich pozostałych spółek kapitałowych.

Nie mniej istotne jest to, że wysokość kapitału akcyjnego nie będzie określana w umowie spółki, a do zmian wysokości kapitału akcyjnego będzie można w oznaczonych przypadkach nie stosować przepisów o zmianie umowy spółki. Same wkłady na poczet kapitału akcyjnego będą mogły być wniesione w ciągu trzech lat od zawiązania spółki. Tylko do wkładów niepieniężnych na poczet kapitału akcyjnego będzie odnosił się reżim zobowiązujący akcjonariuszy do uzupełnienia wkładów wniesionych do spółki, jeżeli ich godziwa wartość okaże się niższa od wartości, po której wkłady zostały wniesione. Kwoty zgromadzone w kapitale akcyjnym spółki będą mogły być wypłacane na rzecz akcjonariuszy tytułem dywidendy, po zarejestrowaniu zmiany wysokości kapitału.

Postępowanie konwokacyjne będzie miało zastosowanie tylko w przypadku, gdy wypłaty z kapitału akcyjnego zredukują kwotę tego kapitału poniżej wartości stanowiącej 5% sumy zobowiązań spółki wynikających z zatwierdzonego sprawozdania finansowego za ostatni rok obrotowy. Interes wierzycieli spółki będzie chroniony zakazem dokonywania przez spółkę jakichkolwiek wypłat na rzecz akcjonariuszy mogących doprowadzić do utraty przez spółkę, w normalnych okolicznościach, zdolności do wykonywania wymagalnych zobowiązań pieniężnych w terminie sześciu miesięcy od dnia wypłaty. Podobnie istniał będzie obowiązek zasilania kapitału akcyjnego na pokrycie przyszłych strat spółki co najmniej 8% rocznego zysku do momentu, gdy kapitał akcyjny nie osiągnie co najmniej 5% sumy zobowiązań spółki wynikającej z ostatniego rocznego sprawozdania finansowego. Powyższe zasady będą tworzyły nowy reżim ochrony praw wierzycieli prostej spółki akcyjnej, w tym reżim ochrony kapitałów własnych spółki. Tak jak dotychczas członkowie zarządu spółek z o.o., członkowie zarządu PSA albo dyrektorzy będą ponosili odpowiedzialność za zobowiązania spółki tylko w przypadku, gdy na czas nie zgłoszą wniosku o ogłoszenie upadłości spółki.

Prawo do dywidendy i wszelkie uprzywilejowania akcji będą mogły być kształtowane bez ograniczeń co do narzuconych przez prawo zasad podziału zysku i zakresu uprzywilejowania, odmiennie od zasad prawa dotyczących wszystkich innych spółek kapitałowych. To samo dotyczy możliwości swobodnego kształtowania uprawnień osobistych akcjonariusza. Ponadto, odmiennie od zasad rządzących funkcjonowaniem spółek z ograniczoną odpowiedzialnością, wobec akcji PSA uprzywilejowanych w zakresie dywidendy będzie mogło zostać wyłączone prawo głosu.

Daleko posunięta swoboda w kształtowaniu treści stosunków prawnych o charakterze korporacyjnym istniejących w prostej spółce akcyjnej, a także

swoboda w kształtowaniu struktury organów spółki (o czym dalej), będzie mogła być wykorzystana do elastycznego dostosowania ładu korporacyjnego spółki do jej sytuacji faktycznej, niezależnie od tego, jaką ta spółka będzie prowadziła działalność. Elastyczność ta będzie ważnym walorem PSA jako wehikułu dla wszystkich inwestycji o charakterze strukturyzowanym.

Emisja akcji i obrót akcjami PSA

Jedną z podstawowych zalet prostej spółki akcyjnej jest łatwość prowadzenia emisji nowych akcji spółki i rozporządzania tymi akcjami.

Akcje PSA nie będą miały postaci materialnej i będą mogły być zbywane i obciążane w formie dokumentowej, zastrzeżonej pod rygorem nieważności. Forma dokumentowa dokonywania czynności prawnych została wprowadzona do polskiego porządku prawnego w 2016 r. i jest właściwa dla składania oświadczeń woli przy użyciu wszelkich nośników informacji i sposobów komunikowania się inaczej niż poprzez oświadczenia woli objęte dokumentem sporządzonym w formie pisemnej. Wszystko to sprawia, że forma dokumentowa jest dobrze dostosowana do składania oświadczeń woli przy użyciu cyfrowego zapisu danych. W efekcie akcje PSA będą mogły być zbyte i obciążone za pomocą oświadczeń woli utrwalanych i przekazywanych na odległość przy wykorzystaniu środków komunikacji elektronicznej, bez konieczności wydania dokumentu akcji, czy wręcz – jak ma to miejsce w przypadku spółek z ograniczoną odpowiedzialnością – bez poświadczania podpisów składanych w imieniu stron przez notariusza. Rozporządzenia akcjami PSA będą wywoływały skutek od momentu dokonania stosownych wpisów w rejestrze akcji.

Prosta spółka akcyjna będzie mogła być zakładana jednoosobowo, poprzez zawarcie umowy spółki w formie aktu notarialnego albo przy użyciu wzorca umowy udostępnianego w systemie teleinformatycznym s24, po opatrzeniu umowy spółki kwalifikowanymi podpisami elektronicznymi albo podpisami zaufanymi. Tylko w przypadku, gdy PSA będzie zawiązywana w oparciu o wkłady niepieniężne, umowa spółki będzie wymagała formy aktu notarialnego, przy czym wartość samych wkładów niepieniężnych nie będzie weryfikowana przez biegłego rewidenta.

Kapitał akcyjny prostej spółki akcyjnej będzie mógł zostać podniesiony na mocy dotychczasowych postanowień umowy spółki, bez zachowania rygору zmiany umowy spółki i bez ograniczeń wynikających z prawa co do maksymalnej kwoty lub momentu tak dokonywanego podwyższenia kapitału akcyjnego. Ponieważ dla składania oświadczeń woli spółki i akcjonariusza dotyczących subskrypcji akcji zastrzeżona jest forma dokumentowa, także

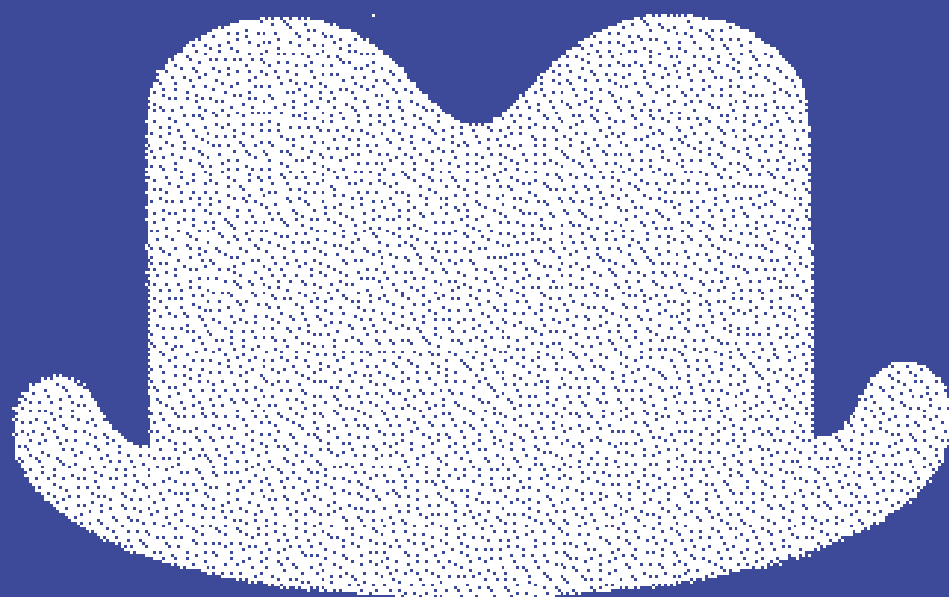
emisja nowych akcji będzie mogła następować wyłącznie przy użyciu środków komunikacji elektronicznej.

Aby zapewnić bezpieczeństwo obrotu, emisja i obrót akcjami PSA będą podlegały rejestracji w rejestrze akcji, którego prowadzenie spółka będzie zobowiązana powierzyć bądź notariuszowi, bądź też podmiotowi uprawnionemu do prowadzenia rachunków papierów wartościowych. Rejestr akcjonariuszy będzie mógł być prowadzony w postaci elektronicznej, w tym w rozproszonej i zdecentralizowanej bazie danych. Obowiązek powierzenia prowadzenia rejestru akcjonariuszy podmiotowi trzeciemu jest z pewnością daleko idącym ograniczeniem praktycznym funkcjonowania PSA. Prawdopodobne jest jednak to, że większość banków będzie świadczyć stosowne usługi łącznie z usługą prowadzenia rachunku bankowego spółki. W takim przypadku ograniczenie okaże się nieuciążliwe.

W następstwie przedstawionych wyżej zasad prawa akcje PSA będą zdematerializowane na uproszczonych zasadach, w istotnych aspektach analogicznie do dematerializacji akcji spółek publicznych, choć bez udziału Krajowego Depozytu Papierów Wartościowych. Obrót akcjami i rejestracja praw akcjonariusza będą mogły odbywać się za pośrednictwem internetu lub technologii blockchain. Akcje PSA nie będą mogły być jednak dopuszczone do obrotu zorganizowanego. Nic przy tym nie będzie stało na przeszkodzie, aby spółka umożliwiała objęcie emitowanych przez siebie akcji przez internet, o ile oferowanie akcji spółki nie będzie stanowiło oferty publicznej. Analogicznie może też dochodzić do składania propozycji zbycia akcji spółki należących do akcjonariusza. To samo zasadniczo będzie dotyczyć przypadków, w których przepisy regulujące funkcjonowanie rynku kapitałowego zezwalają na przeprowadzenie oferty publicznej bez konieczności sporządzenia prospektu emisyjnego i memorandum informacyjnego.

Organy PSA, przekształcenie innych spółek w PSA i likwidacja spółki

Powołanie rady nadzorczej w PSA będzie fakultatywne, a skład zarządu będzie mógł być jednoosobowy. Umowa spółki będzie mogła zdecydować, że w PSA powoływana jest rada dyrektorów wykonawczych i niewykonawczych w miejsce zarządu i rady nadzorczej. Tym samym struktura organów PSA będzie mogła być ukształtowana zgodnie z monistycznym modelem ładu korporacyjnego, rozpowszechnionym w anglosaskich systemach prawa, a także m.in. w Chinach, Francji, Indiach czy Rosji. Niezależnie od struktury organów, akcjonariusze prostej spółki akcyjnej będą mogli wykonywać prawo osobistej kontroli na zasadach znanych dotychczas ze spółek



z ograniczoną odpowiedzialnością. Posiedzenia wszystkich organów PSA będą mogły odbywać się przy użyciu środków komunikacji elektronicznej.

Prosta spółka akcyjna będzie mogła powstać nie tylko poprzez zawiązanie zgodnie z przepisami Kodeksu spółek handlowych, ale także poprzez przekształcenie dowolnej istniejącej spółki w PSA w dotychczas znanej procedurze przekształcania spółek. Likwidacja PSA będzie mogła nastąpić w uproszczonej formie, bez spieniężania majątku spółki i spłaty jej zobowiązań. Stanie się tak w przypadku, gdy co najmniej jeden z akcjonariuszy, za zgodą sądu rejestrowego, przejmie majątek spółki i odpowiedzialność za jej zobowiązania.

Przewidywania co do popularności PSA

Prosta spółka akcyjna jest dostosowana nie gorzej, a prawdopodobnie nawet lepiej niż spółka z ograniczoną odpowiedzialnością do prowadzenia wszelkich typów działalności gospodarczej. PSA ma zalety właściwe innym spółkom kapitałowym, przy jednoczesnym obniżeniu poziomu sformalizowania zasad funkcjonowania organów spółki. Regulacja zasad funkcjonowania prostych spółek akcyjnych jest należycie elastyczna oraz dobrze dostosowana do dynamiki i zasad komunikacji w gospodarce doby internetu. Przepisy prawa dotyczące dysponowania majątkiem PSA stanowią udany kompromis między prawami wierzycieli, interesem akcjonariuszy oraz efektywnością zarządzania majątkiem i finansami spółki. Ochrona kapitałów własnych spółek kapitałowych od dawna wymagała gruntownej reformy, a nowe przepisy wydają się tworzyć bardziej efektywne narzędzia ochrony przed ewentualnymi nadużyciami ze strony osób zarządzających spółką czy akcjonariuszy większościowych. Przy tym wszystkim przepisy o PSA precyzują zasady, które w dotychczasowej praktyce funkcjonowania spółek kapitałowych rodziły problemy interpretacyjne.

Wydaje się, że jedynymi czynnikami, które mogą ograniczać popularność prostej spółki akcyjnej w obrocie gospodarczym na początkowym etapie funkcjonowania zmienionych przepisów Kodeksu spółek handlowych, będą przyzwyczajenia do dotychczasowych postaci spółek kapitałowych oraz konieczność prowadzenia rejestru akcjonariuszy przy użyciu usług wykwalifikowanych podmiotów trzecich. Siłą rzeczy, wraz z kształtowaniem się nowych przyzwyczajeń i dostosowaniem się rynku do nowego typu spółki kapitałowej, każde z tych ograniczeń będzie z czasem traciło na znaczeniu, dając podstawę szerokiemu wykorzystaniu tej formy spółki kapitałowej. Wydaje się bowiem, że zalety prostej spółki akcyjnej okażą się korzystne dla każdego rodzaju działalności wymagającej zawiązania spółki kapitałowej, z wyjątkiem jedynie spółek wprowadzających swe akcje do obrotu publicznego i innych spółek,

które ze względu na regulacje branżowe albo rozmiar działalności i strukturę akcjonariatu powinny działać w gorszej właściwym dla spółek publicznych.

Krzysztof Libiszewski

radca prawny, współnik, praktyka transakcji i prawa korporacyjnego



Izabela Zielińska-Barłózek
Anna Dąbrowska
Maciej A. Szewczyk

Zawieranie umów, czyli kto może działać w imieniu spółki

Niezależnie od tego, z jakim rodzajem umowy mamy do czynienia, jeśli drugą jej stroną jest spółka, należy upewnić się, czy osoba ją „reprezentująca” (użycie cudzysłowu jest tu ze wszech miar celowe) istotnie posiada prawo do tego, by zaciągać zobowiązania w imieniu spółki. Dotyczy to zarówno przypadków, w których umowa ma postać pisemnego (lub w inny sposób utrwalonego) porozumienia (kontrakty), jak i tych, w których jej zawarcie następuje w inny prawnie dopuszczalny sposób (np. w drodze złożenia oferty i jej przyjęcia).

Zarząd

Spółki kapitałowe, tj. spółka z ograniczoną odpowiedzialnością oraz spółka akcyjna, są osobami prawnymi, a tym samym, zgodnie z art. 38 Kodeksu cywilnego, działają przez swoje organy. Organem, któremu przepisy Kodeksu spółek handlowych przyznają prawo reprezentacji spółki, jest zarząd.

Oczywiście nie tylko członkowie zarządu mogą dokonywać czynności prawnych w imieniu spółki. Gdyby tak było, do ich obowiązków należałoby nie tylko dokonywanie czynności istotnych z punktu widzenia realizacji celów spółki (np. zawieranie kluczowych umów), ale także zupełnie błałych i technicznych (jak zakup wody mineralnej dla pracowników). Byłoby to nie tylko nieefektywne, ale wręcz nieracjonalne.

Szczęśliwie zarząd może, z zastrzeżeniem ograniczeń przewidzianych w przywołanych wyżej kodeksach i ewentualnych postanowieniach aktów organizacyjnych danej spółki (np. jej statutu lub umowy spółki), ustanawiać przedstawicieli: prokurentów i pełnomocników.

Informacja w KRS to nie wszystko

Dla kontrahenta spółki najważniejsza jest oczywiście pewność, że osoba działająca w imieniu spółki jest do takiego działania uprawniona. Na tym tle wcale nierzadko dochodzi do problemów.

Podstawowym środkiem dającym pewien stopień pewności jest rejestr przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego. Przewidziane w ustawie o KRS domniemanie powszechnej znajomości wpisów ogłoszonych w Monitorze Sądowym i Gospodarczym, a także prawdziwości tych wpisów niewątpliwie służą zapewnieniu bezpieczeństwa. Trudno jednak w praktyce obrotu odnosić się ślepo do treści wpisów w rejestrze, a wspomniane domniemanie traktować w sposób absolutny.

Nowy członek zarządu

Po pierwsze, należy zwrócić uwagę, że obok tzw. wpisów konstytutywnych, tj. takich, których dokonanie warunkuje skuteczność czynności prawnej (np. zmiana umowy spółki, podwyższenie kapitału zakładowego itp.), znaczna część wpisów ma jedynie charakter deklaratoryjny. Jak sama nazwa wskazuje, są to wpisy deklarujące, czy też ujawniające określony stan prawny, a nie kreujące go (jak ma to miejsce w przypadku wpisów o charakterze konstytutywnym). Ewentualne niedokonanie lub opóźnienie takich wpisów nie wpływa na skuteczność, a tym bardziej ważność danej czynności.

Do tej kategorii należą wszystkie wpisy odnoszące się do składu personalnego organów spółki (w tym zarządu) oraz jej prokurentów. Oznacza to, że z jednej strony osoby wskazane w rejestrze jako członkowie zarządu wcale nie muszą nimi być w danej chwili, z drugiej zaś nie można wykluczyć, że status członków zarządu mają także inne osoby, nieujawnione (jeszcze) w rejestrze. Do czasu jednak odzwierciedlenia w KRS stanu faktycznego nie można wykluczyć daleko idących utrudnień dla spółki związanych z działaniem przez osoby (jeszcze) nieujawnione lub też z ewentualnym (choćby noszącym znamiona nadużycia prawa czy wręcz czynu niedozwolonego) działaniem osób, które w rejestrze figurują, choć utraciły swój dotychczasowy status.

Z taką sytuacją mamy do czynienia w przypadku każdej zmiany w składzie osób pełniących funkcje w zarządzie spółki. Zawsze bowiem pomiędzy chwilą ich powołania lub odwołania a chwilą ujawnienia w rejestrze stosownej wzmianki upłynie pewien czas. Może się więc zdarzyć, że kontrahent spółki, który otrzyma od takiej nowej osoby oświadczenie sporządzone za spółkę lub w imieniu spółki, poweźmie wątpliwość co do jego skuteczności (powołując się rzecz jasna na treść odpisu z KRS).

Jakkolwiek w takim przypadku nie można odmówić członkowi zarządu prawa do złożenia danego oświadczenia (dla uproszczenia przyjmijmy, że co do

zasady mogło ono w danym przypadku zostać złożone), to jednak stanowisko kontrahenta także zasługuje na uwzględnienie. Ma on wszak pełne prawo, by w oparciu o domniemanie prawdziwości wpisów o KRS twierdzić, że nie ma dostatecznych podstaw do uznania, że osoba, z którą ma do czynienia, istotnie jest członkiem zarządu. Z drugiej strony sama spółka, w której imieniu działa taki nieujawniony w KRS członek zarządu, nie może względem kontrahenta działającego w dobrej wierze podnosić, że dane w rejestrze nie są już aktualne. W takiej sytuacji dopuszczenie nowego członka do działania będzie zazwyczaj zależało od dobrej woli kontrahenta (drugiej strony czynności).

Reprezentacja czynna i bierna

Po drugie, ślepe zapatrzenie w treść wpisów w KRS może prowadzić na manowce w odniesieniu do zasad reprezentacji mających zastosowanie do spółki.

W Dziale 2 rejestru przedsiębiorców prowadzonego dla spółki kapitałowej wskazuje się organ uprawniony do reprezentacji tej spółki. O ile umowa spółki lub statut nie przewidują w tym zakresie szczególnych postanowień, bardzo często można tu znaleźć informację, że w przypadku zarządu wieloosobowego spółka reprezentowana jest w szczególności przez dwóch członków zarządu działających łącznie. Czy jeżeli kontrahent złoży spółce oświadczenie (np. w sprawie odstąpienia od umowy) na ręce jednego tylko członka zarządu, to oświadczenie takie będzie nieskuteczne?

W takim przypadku oświadczenie (ponownie przyjmijmy, że ma ono odpowiednie podstawy materialnoprawne i faktyczne) wywoła spodziewane skutki prawne, bowiem niezależnie od regulacji dotyczących się tzw. reprezentacji czynnej (a więc zasad statuujących sposób składania w imieniu spółki oświadczeń) istnieje norma przyznająca każdemu członkowi zarządu indywidualnie prawo reprezentacji biernej (tj. przyjmowania w imieniu spółki oświadczeń osób trzecich). Informacji na ten temat próżno jednak szukać w rejestrze.

Należy tu przypomnieć, że nie każde działanie w imieniu spółki (dokonywanie czynności prawnych lub faktycznych) stanowi jej reprezentację w rozumieniu przepisów Kodeksu spółek handlowych.

Prokurent niewskazany w KRS

Czy zatem kontrahent spółki dowie się z odpisu z KRS, kto poza zarządem może działać w imieniu spółki? Po części tak, bowiem ujawnieniu w rejestrze podlegają prokurenci. Ujawnieniu takiemu nie podlegają jednak wszyscy inni pełnomocnicy (np. pracownicy umocowani do dokonywania określonych czynności i zawierania określonych umów czy też pełnomocnicy

procesowi spółki). Jednak nawet w przypadku wpisów dotyczących prokurentów mogą pojawić się pewne wątpliwości.

Niezależnie od innych form prokury, przedsiębiorca może udzielić tzw. prokury łącznej, umocowując dwie lub więcej osób do wspólnego działania. Prawidłową praktyką byłoby w takim przypadku wyraźne wskazanie w rejestrze przedsiębiorców, że dany prokurent może działać wraz z jednym lub większą liczbą podobnych mu prokurentów łącznych. Rzeczywista praktyka jest jednak zgoła odmienna i wcale nierzadko wpis odnoszący się do takiego przedstawiciela spółki ogranicza się do wskazania, że została mu udzielona „prokura łączna”.

Jeśli więc w rejestrze widnieje co najmniej trzech prokurentów, co do których wskazano, że przysługuje im „prokura łączna”, nie sposób przesądzić bez analizy dokumentów, na podstawie których takiej prokury udzielono, czy do działania wystarczy działanie dwóch, trzech czy większej jeszcze liczby prokurentów.

Zwykli pełnomocnicy

Wreszcie warto zwrócić także uwagę na „zwykłych” pełnomocników, niepodlegających wpisowi do KRS. Chodzi tu zarówno o osoby „spoza” spółki, dokonujące w jej imieniu określonych czynności, jak i osoby będące jej „częścią”, np. pracowników (zajmujących się przykładowo zakupami surowców do produkcji prowadzonej przez spółkę). Zakres ich umocowania druga strona danej czynności może zweryfikować jedynie w oparciu o sam dokument pełnomocnictwa. Nie wdając się w tym miejscu w rozważania, jak kontrahent spółki mógłby zweryfikować to, czy okazywane mu pełnomocnictwo pozostaje w mocy, warto zwrócić uwagę na to, czy pełnomocnictwo zostało ważne udzielone.

Jeżeli osoba (np. członek zarządu), która udzieliła pełnomocnictwa w imieniu spółki, została następnie wykreślona z rejestru, kwestionowane bywa samo umocowanie pełnomocnika. Czy słusznie?

Także i ta praktyka jest nieprawidłowa. Jeżeli bowiem pełnomocnictwo zostało udzielone nie do reprezentowania konkretnej osoby, będącej członkiem zarządu, ale zostało udzielone w imieniu spółki, to w braku odmiennych zastrzeżeń w samej treści pełnomocnictwa pozostaje ono w mocy niezależnie od dalszych losów osoby podpisującej. Inną sprawą jest to, jak pełnomocnik może wykazać prawidłowość swego umocowania. Aktualny odpis z KRS (w tym jego elektroniczny odpowiednik dostępny nieodpłatnie w internecie) nie będzie tu niestety pomocny. Trzeba będzie sięgnąć po tzw. odpis pełny, zawierający historyczne dane, w tym dane dotyczące okresu, w którym osoba, która pełnomocnictwo podpisała, była ujawniona w rejestrze.

Powszechna niewiedza

Podsumowując powyższe rozważania, wypada zauważyć, że najczęstszą przyczyną konfuzji nie jest niedoskonałość wpisów w rejestrze przedsiębiorców (zawiniona przez spółki, sądy lub wynikająca z przyczyn czysto systemowych, takich jak konstrukcja rejestru czy tryb dokonywania w nim wpisów). Jest nią wcale nierzadka nieznajomość przepisów odnoszących się do zasad reprezentacji czy ujawniania tych zasad w rejestrze. Odnosi się to zarówno do samych spółek, których te zasady dotyczą, jak i osób trzecich, w tym ich kontrahentów, a nawet organów administracji publicznej czy sądów.

Izabela Zielińska-Barłózek

radca prawny, współnik odpowiedzialny za praktykę transakcji i prawa korporacyjnego

Anna Dąbrowska

radca prawny, współnik, praktyka transakcji i prawa korporacyjnego

Maciej A. Szewczyk

radca prawny, praktyka transakcji i prawa korporacyjnego



Michał Barłowski

Nie zapomnij upaść

Przedsiębiorcy rozpoczynają swój byt prawny wpisem do odpowiedniego rejestru. Niektórzy jednak kończą go przedwcześnie wykreśleniem z rejestru, i to wbrew swojej woli. Zakończenie działalności gospodarczej w drodze likwidacji uwzględnia interesy wierzycieli. Likwidację przeprowadza się albo w sytuacji, gdy wszystkich wierzycieli można spłacić w całości (wtedy mamy do czynienia z likwidacją wypłacalnego przedsiębiorcy), albo gdy środków pieniężnych lub majątku brakuje na zaspokojenie wszystkich wierzycieli. Wtedy likwidacja następuje według ściśle określonych reguł pod nadzorem sądu i pozbawia przedsiębiorcę prawa dalszego zarządzania majątkiem i prowadzenia działalności.

Ratowanie przedsiębiorcy jest rozwiązaniem bardziej pożądanym niż jego likwidacja, jednak dotyczy to, co do zasady, tylko takich przedsiębiorców, dla których jest to obiektywnie możliwe, tzn. istnieją przesłanki ku temu, aby przywrócić rentowność przedsiębiorstwa i to w takim zakresie, który generuje nadwyżki ponad koszty bieżącej działalności, przeznaczane na spłatę wierzycieli. Aby uratować przedsiębiorcę przed likwidacją i zrestrukturyzować jego zadłużenie, konieczne jest współdziałanie przedsiębiorcy z wierzycielami.

Z perspektywy 30-letniej praktyki kancelarii można pokusić się o stwierdzenie, że rola przepisów regulujących upadłość w otoczeniu gospodarczym ulegała cyklicznej zmianie. W czasach dekonunktury liczba spraw zlecanych przez klientów rosła, a przepisy regulujące niewypłacalność nabierały na znaczeniu, zaś w okresach wzrostu gospodarczego ważniejsze były przepisy regulujące swobodę prowadzenia działalności gospodarczej i ułatwiające rozwój przedsiębiorcy.

Prawo upadłościowe i naprawcze (2003 – 2016)

Kluczowym zagadnieniem przy ocenie zdolności przedsiębiorcy do wyjścia z kryzysu jest niewypłacalność.

Pod rządami Rozporządzenia Prezydenta z 1934 r. za upadłego uznawano takiego kupca rejestrowego, *który zaprzestał płacenia długów* (tzw. przesłanka

płynnościowa), z tym że *krótkotrwałe wstrzymanie płacenia długów w skutek przejściowych trudności nie stanowiło podstawy do ogłoszenia upadłości*.

Niewypłacalne były też spółki i inne jednostki organizacyjne, gdy ich majątek nie wystarczał na zaspokojenie długu.

Nowa ustawa Prawo upadłościowe i naprawcze, która weszła w życie w 2003 r., replikowała podział na dwie przesłanki będące podstawą upadłości, mimo że na każdym etapie ewolucji przepisów oczywiste było, że to przesłanka płynnościowa ma decydujące znaczenie praktyczne przy ogłaszaniu upadłości.

Interpretacja terminu „zaprzestanie płacenia długów” generowała wiele wątpliwości, które w praktyce były różnie interpretowane przez sądy. Jednym z początkowych problemów było ustalenie, o jaki dług chodzi – czy tylko pieniężny, czy również niepieniężny. Było to o tyle istotne, że np. dewelopera nie można było uznać za niewypłacalnego, gdy nie oddał na czas mieszkań nabywcom, których roszczenie nie miało charakteru pieniężnego. Pomimo oczywistej w danym stanie faktycznym upadłości dewelopera z formalnego punktu widzenia nie był on niewypłacalny. Ponadto niedoszły nabywca mieszkania w pierwszej kolejności musiał wypowiedzieć umowę ze względu na naruszenie terminu jej wykonania, a dopiero wtedy stawał się wierzycielem pieniężnym (miał roszczenie odszkodowawcze o zwrot wpłaconych kwot) i sąd mógł stwierdzić, że zaistniała niewypłacalność dewelopera. Z kolei uznanie, że przejściowe trudności – zgodnie z nowo wprowadzonym przepisem – mogą trwać nie dłużej niż trzy miesiące w odniesieniu do przesłanki bilansowej (w prawie upadłościowym przyjęte było, że wartość majątku oznacza wartość rynkową), miało się nijak do rzeczywistej wysokości długu w przypadku krótkotrwałego wstrzymania płatności, gdzie ustawowy wskaźnik krótkotrwałej niewypłacalności był bardzo szybko przekraczany. Taka zmiana przepisów z dnia na dzień zwiększyła liczbę przedsiębiorców, którzy z punktu widzenia przepisów prawa stali się niewypłacalni trwale i których upadłość należałoby ogłosić.

Większe problemy interpretacyjne wprowadziła definicja przesłanki majątkowej niewypłacalności powstająca w sytuacji, w której następuje przewaga wysokości zobowiązań nad wartością majątku przy bieżącym zaspokajaniu zobowiązań. Powstały pytania, o jakie zobowiązania wymagalne chodzi. Czy przy przeważeniu wartości majątku dłużnika należy wliczać zobowiązania przyszłe, czy również warunkowe? Jakich metod wyceny używać, aby ustalić wartość majątku? Doktryna była zgodna, że jeżeli chodzi o majątek, to przepis odnosił się do wartości rynkowej, a nie bilansowej. Nie było natomiast jednolitego stanowiska co do sposobu ustalenia tej wartości rynkowej. Co więcej, mając na uwadze ciążący na przedsiębiorcy (albo jego reprezentancie) obowiązek złożenia wniosku o ogłoszenie upadłości w ciągu 14 dni od dnia



zaistnienia stanu niewypłacalności, powstała olbrzymia przepaść pomiędzy literalnym rozumieniem przepisów a rzeczywistością gospodarczą.

Z przepisów wynikało, że przedsiębiorca powinien móc w każdym momencie określić wartość całego majątku przedsiębiorstwa, a co więcej – porównać go z zobowiązaniami wymagalnymi. Wobec takiej interpretacji w początkowym okresie obowiązywania przepisów szacowano, że przy zastosowaniu wskazanych kryteriów ponad 50% wszystkich przedsiębiorców mogło być „niewypłacalnych”. Sytuacji nie polepszała procedura nakazująca określone – i bardzo szybkie – zachowanie przedsiębiorcy w sytuacji wystąpienia przesłanek ogłoszenia upadłości.

Na ratunek przyszły nowelizacje i praktyka oraz orzecznictwo Sądu Najwyższego. Pod koniec obowiązywania ustawy Prawo upadłościowe i naprawcze było jasne, że wykładnia językowa (gramatyczna) nie może mieć zastosowania, a rozumienie przepisu zbliżało go do znaczenia nadanego przedwojennym Rozporządzeniem Prezydenta. Z kolei z doświadczeń orzeczniczych wynikało, że nie było sytuacji, w których sądy ogłosiłyby upadłość jedynie opierając się o przesłankę majątkową – jeżeli taka sytuacja zaistniała, to zawsze łącznie ze spełnieniem się przesłanki płynnościowej.

Polska w Unii Europejskiej – postępowania transgraniczne

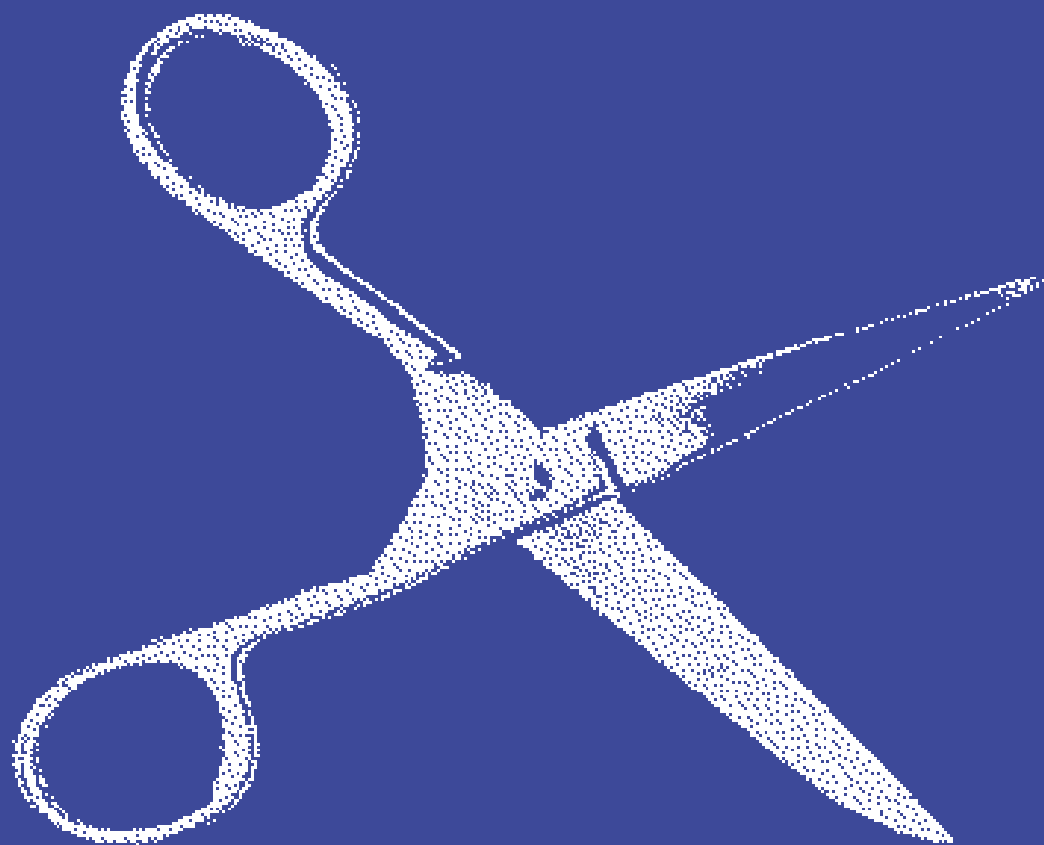
Przystąpienie Polski do UE nie wpłynęło znacząco na treść krajowych przepisów upadłościowych, z wyjątkiem jednego obszaru, tj. stosowania bezpośrednio rozporządzeń do osób krajowych. Już przed przystąpieniem do UE transponowano do Prawa upadłościowego prawo modelowe UNCITRAL dotyczące skutków transgranicznych upadłości mające zastosowanie do upadłości przedsiębiorców spoza UE.

Największe znaczenie praktyczne, z punktu widzenia naszej praktyki, ale wydaje się, że nie tylko, miało stosowanie rozporządzenia Rady (WE) nr 1346/2000 z dnia 29 maja 2000 r. w sprawie postępowania upadłościowego w kontekście postępowań transgranicznych. Do czasu wejścia w życie ustawy z 2003 r., a więc na rok przed przystąpieniem Polski do UE, upadłość transgraniczna była terminem nieużywanym, a skutki oddziaływania przepisów upadłościowych prawa krajowego w innych państwach właściwie nie były przedmiotem regulacji (zdarzały się orzeczenia sądów odnoszące się do skutków transgranicznych upadłości). Doktryna odróżniała skutki terytorialne upadłości – tj. mające miejsce tylko w danym kraju – od skutków uniwersalnych powstających wszędzie, również poza granicami kraju, w którym wydano orzeczenie o ogłoszeniu upadłości. Stosowanie zasady terytorialności w praktyce oznaczało, że jeżeli upadłość ogłoszono w Polsce, a majątek upadłego znajdował się poza granicami RP (również jeśli majątek ten został

przeniesiony za granicę, i to po ogłoszeniu upadłości), to nierzetelny upadły mógł uciec z częścią majątku poza RP.

Wobec wprowadzenia automatycznego stosowania przepisów państwa, w którym ogłoszono upadłość na terenie innych państw członkowskich UE (z wyjątkiem Danii; ochronną funkcję przed naruszeniem krajowego porządku publicznego spełniała klauzula porządku publicznego), orzeczenia upadłościowe wydane w jednym państwie członkowskim UE były automatycznie uznawane z mocy prawa w każdym innym państwie, bez konieczności wydania konstytutywnego czy nawet deklaratoryjnego w skutkach orzeczenia sądu uznającego czy potwierdzającego wydane orzeczenie w tym drugim państwie. Zasada *lex fori concursus* (z wyjątkiem enumeratywnie wyliczonych skutków ogłoszenia upadłości dotyczących niektórych obszarów prawa takich jak prawo rzeczowe czy prawo pracy) stanowiła, że prawo materialne upadłościowe i częściowo procesowe państwa, w którym najpierw otworzono postępowanie upadłościowe, stosowano do całego majątku upadłego dłużnika nienależnie od jego położenia. Rozporządzenie 1346/2000 wprowadziło również zasadę, zgodnie z którą można było obalić właściwość sądu ustalaną na podstawie miejsca siedziby dłużnika na rzecz miejsca, w którym znajdowało się centrum prowadzenia działalności gospodarczej dłużnika (ang. Center of Main Interest – w skrócie COMI).

Obalenie domniemania właściwości jurysdykcji sądu siedziby upadłego krajowego dłużnika na korzyść jurysdykcji innego kraju członkowskiego oznaczało, że obcy sąd mógł ogłosić upadłość polskiego przedsiębiorcy w oparciu o jego właściwe przepisy regulujące niewypłacalność lub zagrożenie nią. Rodziło to daleko idące skutki w tym m.in. dla krajowych wierzycieli upadłego, którzy dowiadawali się o ogłoszeniu takiej upadłości często przypadkowo, a obce im były przepisy insolwencyjne państwa, w którym wydano orzeczenie. Aby temu zaradzić, rozporządzenie 1346/2000 przewidywało, że wierzyciele miejscowi mają prawo złożyć wniosek o upadłość w swoim rodzimym państwie, a tak otwarte postępowanie upadłościowe jest prowadzone zgodnie z prawem miejscowym i obejmuje majątek upadłego dłużnika znajdujący się na terytorium państwa, w którym otwarto wtórne postępowanie. Co istotne – a co zostało zmienione pod rządami nowego rozporządzenia 2015/848 (m.in. w wyniku naszych starań w trakcie prac w zespole doradzającym Komisji Europejskiej) – każde wtórne postępowanie upadłościowe co do zasady było postępowaniem likwidacyjnym kończącym się sprzedażą całego miejscowego majątku, a sąd nie miał prawa weryfikować, czy dany dłużnik jest niewypłacalny w rozumieniu przepisów prawa krajowego, w którym otwierano wtórne postępowanie, gdyż raz to już zrobiono otwierając postępowanie główne. Wychodzono bowiem ze słusznego założenia, że raz



ogłoszona niewypłacalność dotyczy przecież jednego dłużnika, który zarządza całym swoim majątkiem niezależnie od miejsca jego położenia (lub zagrożenia niewypłacalnością), nie można zatem orzekać w przedmiocie niewypłacalności w stosunku do tego samego dłużnika dwa razy.

Stosowanie rozporządzenia 1346/2000 i powyższych zasad uwidoczniło w praktyce jego wewnętrzne sprzeczności, w tym kolizję wynikającą z imperatywnego przepisu głoszącego, że każde wtórne postępowanie upadłościowe musi być postępowaniem likwidacyjnym nawet wtedy, gdy główne postępowanie insolwencyjne wcale nim nie jest, tj. ma charakter postępowania ratunkowego, w trakcie którego zostaje zawarty układ. W praktyce oznaczało to, że układ zawarty z wszystkimi wierzycielami danego dłużnika w ramach postępowania głównego był torpedowany okolicznością sprzedaży przedsiębiorstwa lub aktywów w postępowaniu wtórnym, które przecież miały pozostać w majątku dłużnika i generować przychód umożliwiającą spłatę wierzycieli w ramach przyjętego układu w postępowaniu głównym. Z taką kolizją mieliśmy do czynienia w sprawie, którą prowadziliśmy, a która swoje rozstrzygnięcie w wyniku zadania pytań prejudycjalnych przez sąd krajowy znalazła przed Trybunałem Sprawiedliwości UE (sprawa C-116/11).

Zapobieganie lepsze niż leczenie – postępowania prewencyjne (naprawcze, restrukturyzacyjne)

Prawo upadłościowe z 2003 r. miało w swojej nazwie „naprawcze”, postępowanie to jednak w praktyce się nie sprawdziło. Dochodziło m.in. do wyścigu pomiędzy dłużnikiem a wierzycielem, kto pierwszy złoży wniosek upadłościowy albo wstrzymujące upadłość – oświadczenie o otwarciu postępowania naprawczego. Trudność w interpretacji terminu „zagrożenia niewypłacalnością” przedsiębiorcy oraz niejednolita interpretacja tego terminu przez sądy na terenie całego kraju były odrębnym problemem. Maksymalny czas trwania postępowania naprawczego był z góry ustawowo określony na 3 albo 4 miesiące (w zależności od przedsiębiorcy, który oświadczał o otwarciu postępowania). Nie było możliwości jego sądowego przedłużenia, gdyż przyjęto, że postępowanie naprawcze musi trwać jak najkrócej, co było podyktowane ochroną interesu wierzycieli, których niektóre prawa ulegały na ten okres zawieszeniu (np. obowiązek spłaty zobowiązań zarówno co do należności głównych, jak i odsetek).

Z drugiej strony tak nieelastyczny przepis doprowadzał do sytuacji, że nawet kilkudniowe przekroczenie terminu – pomimo największego wysiłku organizacyjnego dłużnika i wszystkich interesariuszy w ustaleniu warunków układu (a było to nie lada wyzwanie organizacyjne wobec konieczności jednoczesnego kontaktowania się ze wszystkimi wierzycielami) – uniemożliwiało

osiągnięcie celów postępowania naprawczego. Przypadków stosowania przepisów naprawczych było niewiele, a jeszcze mniej było takich, w których dochodziło do zawarcia układu, nie mówiąc już o jego wykonaniu. W naszej praktyce mieliśmy do czynienia z jednym z nielicznych przypadków udanego postępowania naprawczego spółki publicznej, gdzie miernikiem sukcesu była giełdowa wycena spółki – cena akcji po naprawie przedsiębiorstwa wróciła do tej sprzed otwarcia postępowania.

Również w Polsce przygotowywano się do zmian prawa. W grudniu 2010 r. nasza kancelaria wygrała przetarg organizowany przez Ministerstwo Przedsiębiorczości na przygotowanie raportu przedstawiającego w sposób porównawczy rodzaje postępowań służących zapobieganiu niewypłacalności, jakie funkcjonują w wybranych państwach UE. Jak się wydaje, był to pierwszy dokument, który dał zaczyn rozpoczynającym się pracom w Ministerstwie Gospodarki i Ministerstwie Sprawiedliwości nad zmianami w prawie insolwencyjnym. Prace te zostały zakończone wejściem w życie 1 stycznia 2016 r. Prawa restrukturyzacyjnego i zmienionego Prawa upadłościowego.

Z perspektywy trzech lat stosowania nowych przepisów można wskazać, że otworzyły one nowy rozdział w obszarze ochrony dłużników, zmieniając balans uprawnień wierzycieli i dłużników na korzyść tych drugich. Celem wszystkich postępowań restrukturyzacyjnych stało się zapobieżenie ogłoszeniu upadłości przedsiębiorców, a i przepisy upadłościowe uległy zmianie. Między innymi definicja niewypłacalności stała się dużo mniej restrykcyjna, zmieniono sposób wyliczenia kosztów i zmotywowano syndyków do szybszego działania.

Dokąd zmierzamy...

Jeszcze kilka lat temu odpowiedź na powyższe pytanie wydawała się prosta. Obserwując zmiany w ustawodawstwach wielu państw UE, można było być pewnym, że czy to ze względu na przynależność do UE, czy to ze względu na potrzebę gospodarki danego państwa, nastąpi szybkie odejście od postępowań czysto likwidacyjnych na rzecz postępowań ratunkowych. Przyjęta dyrektywa o restrukturyzacji i upadłości (dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2019/1023 z dnia 20 czerwca 2019 r. w sprawie ram restrukturyzacji zapobiegawczej, umorzenia długów i zakazów prowadzenia działalności oraz w sprawie środków zwiększających skuteczność postępowań dotyczących restrukturyzacji, niewypłacalności i umorzenia długów) ma ten proces zdynamizować. Jej celem jest spowodowanie, że w każdym państwie członkowskim znajdą się przepisy regulujące co najmniej jedną procedurę prewencyjną, która zapobiega niewypłacalności. Procedura ta zawierać musi pewne wspólne elementy i instytucje prawa,

których znaczenie zostało uregulowane w dyrektywie. W efekcie w ramach całej UE będą obowiązywać procedury ratunkowe, które w swoich podstawowych założeniach są zbieżne. Na wdrożenie większości zasad państwa mają dwa lata.

Trend ten przez najbliższe lata wydaje się niezagrożony. Z punktu widzenia integracji państw UE (przyjmując założenie, że pewne zasady są uniwersalnie ważne) dążenie do harmonizacji przepisów prawa insolwencyjnego, zarówno materialnego, jak i procesowego, pozostaje niezmiennie. Zakończenie bytu przedsiębiorcy w sferze prawnej bądź jego ratowanie winno rządzić się uniwersalnymi i przede wszystkim ekonomicznie uzasadnionymi regułami. Korzyści dla przedsiębiorców z pełnej harmonizacji są oczywiste.

Osiągnięcie pełnej harmonizacji przepisów insolwencyjnych w najbliższych latach wydaje się zadaniem utopijnym, nawet zakładając postępującą i niezagrożoną procesami wewnętrznymi integrację gospodarczą państw UE. W zakresie harmonizacji przepisów należy spodziewać się ewolucji, a nie rewolucji, tj. stopniowych zmian prawnych odzwierciedlających procesy zachodzące w gospodarce.

Gdy w 2012 kiedy Komisja Europejska rozpoczynała pracę nad rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2015/848 z dnia 20 maja 2015 r. w sprawie postępowania upadłościowego, w trakcie jednego z pierwszych spotkań grupy doradców padło pytanie o możliwość wspólnego zdefiniowania terminu „niewypłacalność” (a w konsekwencji i „zagrożenia niewypłacalnością”). *Opinio communis* prawników pochodzących z różnych państw europejskich, w tym i nasze, sprowadzało się do konkluzji, że na tym etapie unifikacji prawa nie ma takiej możliwości. Obecnie jak i w ciągu najbliższych kilkunastu lat odpowiedź na tak zadane pytanie pozostanie niezmienna – dyrektywa o restrukturyzacji i upadłości pozostawia definicje tych terminów na poziomie krajowym, a bez wspólnego jednolitego rozumienia tych pojęć unifikacja przepisów regulujących upadłość i restrukturyzację wydaje się niemożliwa.

Michał Barłowski

radca prawny, starszy doradca, praktyka upadłości i restrukturyzacji



Jakub Kokowski

Restrukturyzacja sądowa w praktyce

Od blisko czterech lat polscy przedsiębiorcy dysponują istotnym narzędziem umożliwiającym restrukturyzację zadłużenia i powrót do zrównoważonej ekonomicznie działalności. Nasze doświadczenia z okresu obowiązywania Prawa restrukturyzacyjnego pokazują, że nowe procedury sądowe, przy odpowiednim ich doborze oraz współdziałaniu z wierzycielami, mają wiele zalet i mogą prowadzić do efektywnego oddłużenia przedsiębiorstwa. Dostrzegamy jednocześnie pole do poprawy obecnych regulacji, które nie mogą być korygowane wyłącznie w drodze praktyki organów i uczestników postępowania restrukturyzacyjnego.

Najczęściej wybieranym modelem restrukturyzacji sądowej na przestrzeni ostatnich czterech lat było przyspieszone postępowanie układowe. Mieliśmy okazję przeprowadzić to postępowanie, reprezentując dłużnika z kilkunastomilionowym długiem poczynszy od złożenia wniosku restrukturyzacyjnego do stwierdzenia przyjęcia układu na zgromadzeniu wierzycieli. Już po złożeniu wniosku, w oczekiwaniu na otwarcie postępowania, powstały wątpliwości co do możliwości spłaty przez dłużnika zobowiązań powstałych w okresie między złożeniem wniosku a wydaniem przez sąd postanowienia o otwarciu postępowania. Problem ten okazał się o tyle doniosły, że mieliśmy do czynienia z przedsiębiorstwem w ruchu, które każdego dnia musiało zawierać nowe zamówienia, realizować wiele płatności za dostawy i usługi oraz brać udział w postępowaniach ofertowych, w których również zaciągane były nowe zobowiązania.

Wprawdzie postępowanie w omawianej sprawie zostało otwarte w ciągu instrukcyjnego terminu jednego tygodnia, co jest raczej wyjątkiem w skali krajowej, niemniej okres ten był dla dłużnika wyzwaniem. Musiał przecież zaciągać zobowiązania, które za chwilę miały zostać objęte układem na skutek otwarcia postępowania, a także spłacać wierzycieli, którzy odmawiali dłużnikowi dostawy towarów bez dokonania przedpłaty z tego tytułu. Brak dostawy

towarów niezbędnych do produkcji realizowanej przez zakład dłużnika powodowałby utratę mocy produkcyjnej i w rezultacie zatrzymanie pracy zakładu. Zaniechanie dostaw na skutek braku płatności byłoby więc niepożądane z perspektywy zachowania przedsiębiorstwa dłużnika i ciągłości produkcyjnej, która cechowała działalność dłużnika.

Prawo restrukturyzacyjne właściwie nie zawiera przepisów regulujących sytuację operacyjną i finansową (płatniczą) dłużnika w okresie oczekiwania na rozpoznanie wniosku restrukturyzacyjnego. W naszej ocenie może być to odbierane jako daleko idący mankament, zwłaszcza że znane są przypadki oczekiwania nawet dwa miesiące na otwarcie postępowania. W tym czasie dłużnik może nie wiedzieć, jak ma zaspokajać zobowiązania, zważywszy, że na gruncie prawa karnego wybiórcze zaspokajanie wierzycieli w sytuacji grożącej dłużnikowi niewypłacalności albo upadłości jest działaniem karalnym.

Podstawą sukcesu postępowań restrukturyzacyjnych, czego dowiodło nasze postępowanie, jest ścisła współpraca dłużnika z wierzycielami, i to już na etapie poprzedzającym złożenie wniosku restrukturyzacyjnego. Uzgodnienie z wierzycielami choćby założeń propozycji układowych składanych wraz z wnioskiem powoduje bardziej przychylne nastawienie do całej procedury sądowej, która nadal w realiach rynkowych odbierana jest stygmatyzująco. Nasza praktyka dowodzi, że zaskakiwanie wierzycieli informacjami o złożeniu wniosków czy nawet otwarciu postępowań prowadzi często do zamknięcia się wierzycieli, zwłaszcza wierzycieli zabezpieczonych rzeczowo na majątku dłużnika, na negocjacje w sprawie warunków układu, co w efekcie istotnie ogranicza zdolność dłużnika do przyjęcia układu. Otwartość na rozmowy z wierzycielami, nierzadko rozumiejącymi trudną sytuację dłużnika (sami często mają podobną sytuację i też są uzależnieni od koniunktury rynkowej), może pomóc dłużnikowi nie tylko w stworzeniu szeroko akceptowanych propozycji układowych, ale również zdobyć poparcie dla wnioskowanej przez dłużnika kandydatury osoby mającej pełnić funkcję nadzorcy sądowego w postępowaniu restrukturyzacyjnym. Zdobycie zaś poparcia wierzycieli mających więcej niż 30% sumy wierzytelności dla kandydatury nadzorcy sądowego wybranego przez dłużnika obliguje sąd do wyznaczenia nadzorcy wnioskowanego przez dłużnika.

Rola nadzorcy sądowego w ograniczonym czasowo postępowaniu, jakim jest przyspieszone postępowanie układowe, jest nieprzeceniona. Nadzorca przygotowuje – i to w stosunkowo krótkim terminie dwóch tygodni – trzy główne dokumenty, które będą decydować o dynamice i efektywności postępowania, tj. spis wierzytelności (wraz ze spisem wierzytelności spornych), plan restrukturyzacyjny i – już na potrzeby zgromadzenia wierzycieli w celu głosowania nad układem – opinię o wykonaniu układu. Niezakłócona

**podstawą sukcesu
postępowania
restrukturyzacyjnych
jest ścisła
współpraca
dłużnika
z wierzycielami**

kooperacja między dłużnikiem i nadzorcą jest niezbędna do terminowego i rzetelnego przygotowania spisu wierzytelności, na podstawie którego obliczany będzie głos wierzycieli głosujących nad układem. Nadzorca przygotowuje również karty do głosowania, które wierzyciele często błędnie utożsamiają ze świadectwem wysokości swojej wierzytelności, porównując ją z saldami w swoich księgach rachunkowych.

Rolą nadzorczy jest również „edukowanie” wierzycieli na temat ich praw w trakcie głosowania nad układem oraz zakresu wierzytelności objętych układem. Wyjaśnienie wszystkich wątpliwości związanych z siłą głosu wierzycieli i wysokością wierzytelności objętych układem umożliwia sprawne przeprowadzenie głosowania i oddanie przez wierzyciela głosu za układem, co leży w interesie zarówno dłużnika, jak i każdego z wierzycieli. Nadzorca może też bezpośrednio komunikować się z sędzią-komisarzem, co sprzyja sprawnej organizacji zgromadzenia wierzycieli w celu głosowania nad układem oraz rozstrzygnięciu wątpliwości prawnych, których nie brakuje w toku postępowania.

W przypadku dużych przedsiębiorstw mających wielu (ponad 100) wierzycieli przyspieszone postępowanie układowe może zostać ukończone (nieprawomocnym) zatwierdzeniem układu w okresie sześciu miesięcy i termin ten należy uznać za optymistyczny. Prognozowany przez ustawodawcę okres dwóch miesięcy na ukończenie tego rodzaju postępowania będzie realny jedynie w skrajnych przypadkach obejmujących przedsiębiorców obciążonych niewielkim zadłużeniem i podlegających jurysdykcji sądów niemających znacznego obciążenia sprawami upadłościowymi i restrukturyzacyjnymi, a takich ośrodków jest obecnie bardzo niewiele.

Przykład postępowania, z którym mieliśmy do czynienia w naszej praktyce, zakończonego stwierdzeniem przyjęcia układu, a zatem przegłosowania – i to zdecydowaną większością – układu przez wierzycieli na warunkach zaproponowanych przez dłużnika, pokazuje, że model restrukturyzacji sądowej może być skuteczny i pomocny przedsiębiorcom w kryzysie. Inne znane nam przypadki postępowań restrukturyzacyjnych, nierzadko kończące się umorzeniem, przeczyłyby jednak tej tezie. W naszej ocenie wynika to jednak z niewłaściwego doboru określonej procedury pod dłużnika, braku porozumienia z kluczowymi wierzycielami na etapie składania wniosku restrukturyzacyjnego lub (często spóźnionej) próby ratowania się przed nieuchronną upadłością przy zastosowaniu sądowych procedur restrukturyzacyjnych.

Dalsze losy prawa restrukturyzacyjnego zależą zatem w dużej mierze od praktyków mających z nim do czynienia na co dzień. Niemniej jednak procedury udostępnione przedsiębiorcom aktualnie zawierają duże spektrum środków naprawczych, które mogą uratować odpowiednio przygotowanych

do ich stosowania dłużników przed upadłością, co jest głównym założeniem procedur restrukturyzacyjnych.

Jakub Kokowski

adwokat, praktyka upadłości i restrukturyzacji

O kancelarii

Kancelaria Wardyński i Wspólnicy od 1988 roku jest trwale zakorzeniona w życiu prawniczym w Polsce. Skupiamy się na biznesowych potrzebach naszych klientów, pomagając im znaleźć skuteczne i praktyczne rozwiązanie najtrudniejszych problemów prawnych.

Dbamy o zachowanie najwyższych standardów prawniczych i biznesowych. Angażujemy się w budowę obywatelskiego państwa prawa. Bierzemy udział w projektach non profit i działaniach pro bono.

Nasi prawnicy są aktywnymi członkami polskich i międzynarodowych organizacji prawniczych, dzięki czemu mają dostęp do światowego know-how i rozwijają sieć kontaktów z najlepszymi prawnikami i kancelariami na świecie, z czego korzystają później nasi klienci.

Obecnie w firmie jest ponad 100 prawników świadczących obsługę prawną w języku polskim, angielskim, francuskim, niemieckim, hiszpańskim, włoskim, rosyjskim, czeskim i koreańskim. Nasze biura znajdują się w Warszawie, Krakowie, Poznaniu i Wrocławiu.

Dzielimy się wiedzą i doświadczeniem za pośrednictwem portalu dla prawników i przedsiębiorców (codozasady.pl), firmowego Rocznika, bloga prawa nowych technologii (newtech.law), bloga prawa pracy (hrlaw.pl) oraz licznych seminariów, publikacji i opracowań.

wardynski.com.pl
codozasady.pl
newtech.law
hrlaw.pl

Cykl publikacji na 30-lecie kancelarii Wardyński i Wspólnicy to zwięzłe, przekrojowe publikacje porządkujące i syntetyzujące nasze 30-letnie doświadczenia. Czerpiąc z tych doświadczeń, przedstawiamy wizje i rozwiązania na przyszłość.

Tom IV poświęcamy przedsiębiorczości. Piszemy o zagadnieniach, które mają szczególne znaczenie dla przedsiębiorców: prawie pracy, ochronie konkurencji, zamówieniach publicznych, umiędzynarodowieniu biznesu, nowym rodzaju spółki kapitałowej (PSA), uprawnieniach do działania w imieniu spółki, upadłościach i restrukturyzacjach.

Piszemy o roli prawa ochrony konkurencji w dobie rosnących nierówności społecznych i o koncepcji narodowych czempionów, która zakłada stosowanie podwójnych standardów. Wskazujemy, że pracodawcom coraz trudniej będzie zachować w tajemnicy siatkę płac. Opisujemy kłopoty z elektroniczną w zamówieniach publicznych i ograniczenia w działalności transgranicznej. Wskazujemy zalety PSA i przypominamy, że ślepe zapatrzenie w treść wpisów w KRS może prowadzić na manowce.

Wreszcie poświęcamy nieco uwagi upadłościom i restrukturyzacji. Piszemy o kłopotach z definicją niewypłacalności i o tym, że ścisła współpraca dłużnika z wierzycielami może prowadzić do spektakularnych efektów.