

Katowice, dnia 14 października 2018 r.

Dr hab. prof. UŚ Piotr Piniór  
Kierownik Katedry Prawa Gospodarczego i Handlowego  
Wydział Prawa i Administracji  
Uniwersytet Śląski w Katowicach

### **Recenzja**

**rozprawy doktorskiej mgra Piotra Moskały**

**p.t. „Prawne instrumenty zarządzania zgrupowaniem spółek kapitałowych”**

**przygotowanej na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego pod  
kierunkiem Prof. dra hab. Adama Opalskiego**

#### **1. Uzasadnienie wyboru tematu**

Wybór tematu ocenić należy pozytywnie. Zauważyć trzeba, że brak jest jak dotąd opracowania monograficznego, które w sposób kompleksowy omawiałoby problematykę zarządzania zgrupowaniem spółek. Co istotne, również liczba wypowiedzi przedstawicieli doktryny mających charakter artykułów naukowych na ten temat nie jest zbyt duża, zaś w głównej mierze problematyka grup spółek omawiana jest pod kątem odpowiedzialności w grupach spółek. Dotychczasowe opracowania monograficzne poświęcone były problematyce grup spółek pod kątem instytucjonalnym, dlatego można uznać, że omówienie tematyki zarządzania w grupach spółek ma nowatorski charakter. Nie ulega przy tym wątpliwości, że omawiana tematyka zasługuje na odrębne opracowanie nie tylko ze względów teoretycznych, ale również przede wszystkim ze względów praktycznych, gdyż funkcjonowanie grup spółek w obrocie gospodarczym jest powszechne.

Reasumując podjęcie tego tematu uznać należy za wartościowe i stanowiące wkład w naukę prawa spółek handlowych w Polsce.

#### **2. Konstrukcja pracy**

Konstrukcja pracy jest przejrzysta oraz spójna i należy ją wysoko ocenić. Zachowane też zostały właściwe proporcje poszczególnych rozdziałów, a szczegółowe kwestie omawiane w kolejnych rozdziałach zostały prawidłowo dobrane.

Recenzowana rozprawa doktorska obejmuje 460 stron, z czego 65 stron stanowi wykaz skrótów, bibliografia i wykaz orzecznictwa. Praca składa się z wstępu, sześciu

rozdziałów merytorycznych, rozdziału podsumowującego obejmującego wnioski oraz streszczenia w języku polskim i angielskim.

Rozdział I (s. 74 – 97) zatytułowany został „Zagadnienia wprowadzające” i zawiera definicje pojęcia „zgrupowania spółek” oraz „prawnych instrumentów zarządzania”, jak również omówienie regulacji prawnych w zakresie problematyki grup spółek. W rozdziale II p.t. „Rola interesu zgrupowania spółek dla wyznaczania standardów prawnych w grupie spółek” (s. 98 – 191), przedstawiono założenia koncepcyjne interesu spółki i interesu grup spółek. Kolejny rozdział „Stosowanie koncepcji interesu zgrupowania spółek w odesłaniu do wybranych mechanizmów prawa spółek” (s. 192 – 254) zawiera analizę zasad odpowiedzialności członków organów w grupie spółek, analizę problematyki konfliktu interesów, ochrony majątku spółek tworzących zgrupowania oraz analizę obowiązków informacyjnych. W rozdziale czwartym (s. 255 – 349), zatytułowanym „Wydawanie poleceń i przekazywanie zysku w zgrupowaniach spółek” omówiono problematykę dopuszczalności wydawania wiążących poleceń oraz roli umów w strukturach koncernowych w aspekcie wydawania poleceń i przekazywania zysku. Piąty rozdział, p.t. „Instrumenty tworzenia zintegrowanych struktur zgrupowań spółek” (s. 350 – 410) odnosi się do zasad funkcjonowania zgrupowania spółek, ze szczególnym uwzględnieniem zintegrowanego zarządzania w zgrupowaniu spółek. W rozdziale szóstym „Propozycje regulacji instrumentów zarządzania grupami spółek” (s. 411 – 438) podjęto próbę stworzenia propozycji regulacji prawnych odnoszących się do zgrupowania spółek. Ostatni rozdział, będący *de facto* zakończeniem, zawiera wnioski Autora (s. 439 – 456).

### **3. Strona warsztatowa pracy**

Od strony warsztatowej praca przygotowana została bardzo dobrze. Praca napisana jest w sposób czytelny, jasny i płynny. Na uwagę zasługuje zwięzły tok wywodów i syntetyczna prezentacja poszczególnych zagadnień. Bibliografia jest bardzo bogata, praca oparta jest też w dużej mierze o literaturę zagraniczną. W pracy wykorzystano także dostępne orzecznictwo sądowe. Przypisy sporządzone zostały bardzo dobrze, choć w niektórych przypadkach mają one wybiórczy charakter. Zdziwienie budzi jednak fakt, że podając po raz pierwszy pozycje literatury, Autor nie zamieścił pełnych danych cytowanych publikacji a jedynie skróty (por. przypis 5, 7, 8 i następne), zamieszczając je jedynie w bibliografii. Podobnie Autor nie podaje publikatorów orzeczeń w przypisach, a jedynie w wykazie orzecznictwa. W przypadku komentarza do kodeksu spółek handlowych Autorów: S.

Sołtysińskiego, A. Szajkowskiego, A. Szumańskiego, J. Szwaji, brak jest redaktora, choć Autor przypisuje – jak się wydaje - redakcję J. Szwaji (por. np. s. 76 przypis 5 oraz bibliografia).

Po części w przypisach zawarto także uwagi merytoryczne, dzięki czemu Autor nie powoduje zbędnego „załamania” głównego toku swojego wywodu. Zabieg ten ocenić należy bardzo korzystnie.

Rozprawa napisana jest bardzo dobrym językiem prawniczym. Natomiast podnieść trzeba, że w niektórych przypadkach konieczne jest używanie słowa przepis (np. na początku zdania, s. 272), co mogłoby sugerować, że Autor nie zwraca uwagi, na fakt, iż artykuł jest jedynie jednostką redakcyjną aktu prawnego, zawierającą określoną normę prawną. Ponadto praca ogólnie pod względem językowym jest bardzo starannie. Brak jest powtarzających się zwrotów, stosowane jest bardzo bogate słownictwo. Czasem jednak konstrukcja zdań wymagałaby uproszczenia, zaś niektóre ze zdań ewidentnie wymagają skrócenia (por. s. 221). Niewątpliwie bowiem stosowanie zdań wielokrotnie złożonych, co nierzadko Autor uczynił, powoduje, że analiza tekstu staje się wymagająca dla czytelnika.

Incydentalnie w pracy zdarzają się błędy stylistyczne („musiałaby to przesądzać” zamiast „musiałaby o tym przysądzać” s. 321), zbędne powtórzenia (s. 219 „w odniesieniu do spółek ... odniesienie ich do...”), błędy interpunkcyjne (np. s. 67, 74, 226), błędy literowe (s. 96, przypis 80 „Perspectves”; s. 100 „do doprowadziło”; s. 106 przypis 118 „Gruppeinteresse”; s. 270 „tych instrumentu”), wątpliwe zwroty (s. 229 „niemiecka ustawa akcyjna”), niepoprawne zdania (np. s. 197 „Pogląd przeciwny z kolei...”; s. 239 „... tym bardziej jeżeli, co ma miejsce (...), nie jest...”), pomyłki edytorskie (np. s. 394 stosowanie nawiasów). Zaznaczyć jednak trzeba, że ich liczba jest niewielka, co przy tak ogromnej pracy, pod względem ilości stron, oznacza, że praca napisana jest praktycznie bezbłędnie.

#### **4. Metody badawcze**

W swojej pracy Doktorant posługuje się zasadniczo metodą dogmatyczną. Należy wysoko ocenić zastosowanie metody dogmatycznej, przeprowadzenie rzetelnego wywodu prawniczego, wykorzystanie dorobku literatury przedmiotu oraz orzecznictwa sądowego. Praca jest merytoryczna, brak fragmentów, które można by uznać za niepotrzebne albo nie na temat. Przede wszystkim w dysertacji w sposób umiejętny wykorzystano dotychczasowy dorobek dla przeprowadzenia własnego wywodu, zastosowano trafne oceny i wyciągnięto prawidłowe wnioski. Poglądy Autora są z reguły należycie uzasadnione i nawet w przypadku,

gdy można z nimi polemizować, nie można tym argumentom odmówić pewnych racji. Podkreślić należy, że w większości zgadzam się z poglądami Autora, choć co do niektórych poglądów mam zastrzeżenia, o czym szczegółowo w dalszej części recenzji. Niewątpliwie jednak zastosowanie metody dogmatycznej świadczy o należyтым przygotowaniu doktoranta do samodzielnego prowadzenia badań naukowych. Uważam też za bardzo trafny zabieg wskazania wniosków wynikających z przeprowadzonych wywodów, w ramach poszczególnych zagadnień omawianych w dysertacji.

Należy podkreślić, że Autor w umiejętny sposób stosuje również metodę porównawczą, w oparciu o dorobek literatury i orzecznictwo na gruncie prawa niemieckiego i włoskiego, zaś wpańkowo wykorzystuje dorobek doktryny i regulacje innych państwach. W szczególności na uwagę zasługuje wykorzystanie w szerokim stopniu dorobku doktryny niemieckiej, co zresztą nie dziwi, biorąc pod uwagę regulacje prawa koncernowego w Niemczech. Wykorzystanie tej metody ocenić należy bardzo wysoko.

Autor posilkuje się także metodą historyczną, a przy tym zauważyć należy, że czyni to w sposób adekwatny, wyłącznie w takich przypadkach, kiedy jest to niezbędne do zobrazowania omawianego problemu.

Na wysoką ocenę zasługuje wstęp rozprawy, gdzie Autor w sposób prawidłowy przedstawił założenia rozprawy, cel główny, jak i cele szczegółowe realizowane w poszczególnych rozdziałach dysertacji. Zakończenie zawiera z kolei przedstawienie głównej tezy rozprawy i związanych z nią postulatów *de lege ferenda*.

## **5. Uwagi merytoryczne**

Biorąc pod uwagę stronę merytoryczną recenzowanej dysertacji zaznaczyć należy, że zgadzam się z większością poglądów prezentowanych przez Autora, a zgłoszone przeze mnie poniżej uwagi mają zasadniczo polemiczny charakter. Wskazać jednocześnie należy, że nie sposób w recenzji odnieść się do wszystkich zagadnień poruszonych w rozprawie, gdyż problematyka ta obejmuje bardzo wiele kwestii szczegółowych, poddanych w recenzowanej pracy należytej analizie. Podkreślić też trzeba, że podjęte przez Autora problemy są trudne, nie dające w świetle obowiązujących przepisów, orzecznictwa oraz wypowiedzi doktryny, jednoznacznych odpowiedzi, dlatego próby zajęcia własnego stanowiska przez Doktoranta ocenić należy pozytywnie, a zgłoszone wątpliwości czy uwagi polemiczne mogą stać się przyczynkiem do dalszej debaty na ten temat.

W rozdziale pierwszym Autor przedstawił zagadnienia pojęciowe, wychodząc od pojęcia kontroli formalnej (potencjalnej, statystycznej), co uznać należy za zabieg trafny. Nie przekonuje mnie wprawdzie nazwanie tej kontroli „czysto formalną”, co jednak ma tutaj marginalne znaczenie. Z kolei zdefiniowanie pojęcia „prawne instrumenty zarządzania” ocenić należy pozytywnie, biorąc pod uwagę stworzenie tej definicji na użytek recenzowanej pracy, gdyż samo pojęcie – jak słusznie zaznaczył Autor – ma zdecydowanie szersze znaczenie. W dalszej części rozdziału przedstawiono różne koncepcje regulacyjne prawa grup spółek.

W rozdziale drugim zaprezentowane ciekawe ujęcie pojęcia interesu spółki, które skłania jednak do polemiki. Po pierwsze, Autor trochę sam sobie zaprzeczył, wskazując, że spółka nie może posiadać własnego interesu, gdyż nie jest zdolna do posiadania i wyrażania własnej woli w oderwaniu od zaangażowanych w ten stosunek osób (s. 103), by dalej stwierdzić, że taki interes istnieje tylko jest to interes akcesoryjny wobec interesów innych podmiotów (s. 105). Jeżeli przyjmuje się, że powstaje wyodrębniony interes, jak słusznie zauważył SN w uchwale z dnia 22 października 2009 r. (III CZP 63/09, Biul. SN 2009/10/8), stanowiący kompromis, wypadkową pomiędzy często sprzecznymi ze sobą interesami wspólników większościowych i mniejszościowych, to kształtuje się właśnie odrębny interes spółki. To, że interes ten kształtują różne podmioty wynika ze zmiennego składu osobowego wspólników i jej funkcjonariuszy, jak również wpływu pozostałych interesariuszy na interes spółki. Negowanie interesu spółki prowadziłoby również do zanegowania obowiązku lojalności w spółkach kapitałowych. Moim zdaniem należy zatem przyjąć, że interes spółki jest odrębny od interesów poszczególnych wspólników, zaś jego realizacja jest możliwa dzięki współdziałaniu wspólników, których partykularne interesy mogą się różnić od interesu samej spółki i które będą się zmieniać biorąc pod uwagę zmianę kręgu udziałowców, jednakże interes ten należy zawsze utożsamiać z interesem spółki. Interesem spółki jest potrzeba zapewnienia jej prawidłowego funkcjonowanie i racjonalnego rozwoju, wyznaczonego wspólnym celem wspólników, którego ochrona zarówno w sferze majątkowej, jak i niemajątkowej, wymaga lojalnego wykonywania uprawnień korporacyjnych i innych działań wspólników, z poszanowaniem wszystkich grup interesów (por. P. Piniór, Nadzór wspólników w spółce z ograniczoną odpowiedzialnością, Warszawa 2013 r., s. 309 – 320). Natomiast przyjmowanie, że taki interes istnieje, ale nie jest interesem spółki – jak zdaje się w konkluzji przyjmować Autor (s. 117) – jest moim zdaniem nieuzasadnione.

W dalszej części rozprawy, Autor dokonuje porównania interesu spółki z interesem grupy spółek. W tej części pracy przytoczono koncepcje wypracowane w doktrynie i

orzecznictwie państw zachodnich, uwzględniając przy tym przypadki na rodzimym gruncie. Wywody Autora w tym względzie są bardzo rzetelne, umiejętnie wykorzystano dorobek orzecznictwa w tym zakresie. Zgadzam się też z konkluzją, że *de lege lata* dopuszczalne jest w prawie polskim działanie członków organów spółki tworzącej zgrupowanie zgodnie z interesem grupy (s. 140 – 141). Niezwykle interesujące są też dalsze rozważania dotyczące przesłanek powołania się na działanie w interesie grupy spółek (s. 142 – 178), z wykorzystaniem w szerokim zakresie orzecznictwa i dorobku literatury państw obcych.

W rozdziale trzecim przedstawiona została problematyka konkretnych mechanizmów prawa spółek w przypadku działań dokonywanych w zgrupowaniu spółek, z uwzględnieniem interesu grupy spółek. W pierwszej kolejności Autor odniósł się w swojej dysertacji do odpowiedzialności cywilnoprawnej członków organów spółek, za szkodę wyrządzoną spółce, z uwzględnieniem koncepcji *business judgment rule*, gdzie opowiedział się za przyjęciem koncepcji, iż niedochowanie należytej staranności traktować należy jako działanie bezprawne, uzasadniające odpowiedzialność członków organów spółek (s. 199 - 200). Pogląd ten jest zbieżny z moimi poglądami w tej kwestii. W dalszej części przedstawiono problematykę konfliktu interesów funkcjonariuszy spółki. Zgadzam się z poglądem wyrażonym przez Autora, że działanie w grupie spółek co do zasady wyłącza powstanie konfliktu interesów (s. 211), z wyjątkiem, kiedy działania miałyby być niekorzystne wobec jednej ze spółek zgrupowania. Podobnie pozytywnie ocenić należy analizę problematyki zakazu konkurencji (s. 214 – 215).

Odnosnie do zaskarżania uchwał zgromadzeń spółek kapitałowych podnieść można pewne wątpliwości dotyczące definiowania przesłanek, przykładowo „pokrzywdzenie wspólnika” definiuje się jako „dążenie do uszczuplenia uprawnień korporacyjnych czy doprowadzenie do uszczerbku wartości inwestycji wspólnika” (s. 219). Wydaje się, że odniesienie się w tym przypadku do „wartości inwestycji” jest niepotrzebne, skoro można po prostu wskazać, na uszczerbek praw majątkowych wspólnika. Poza tym nie jest w tym przypadku konieczne „dążenie” do uszczuplenia, skoro wystarczające jest, aby uchwała prowadziła do pokrzywdzenia wspólnika – choć w dalszej części zdania Autor też jak się wydaje to sugeruje, wskazując, że cel jest oderwany od subiektywnego zamiaru wspólników. Nie jest jednak konsekwentny w tym względzie dokonując krytyki sentencji wyroku SN z dnia 16 kwietnia 2004 r. (I CK 537/03). W moim przekonaniu właśnie prawidłowym jest przyjęcie, że wystarczające jest aby treść uchwały spowodowała, że jej wykonanie doprowadziło do pokrzywdzenia. Przecież ocena, czy istniał zamiar pokrzywdzenia, mogłaby praktycznie uniemożliwić zaskarżenie uchwały w oparciu o tę przesłankę.

Interesujące są też dalsze wywody dotyczące zakazu uszczuplania majątku spółek. W szczególności zgodzić się należy z poglądami, iż we wszelkich transakcjach zawieranych ze współnikami należy zachować ekwiwalentność świadczeń (s. 229 – 232), natomiast nieco inaczej należy spojrzeć na te kwestie w transakcjach dokonywanych w ramach grupy spółek, kiedy możliwe jest pewne odstępstwo od warunków rynkowych właściwych dla danej transakcji (s. 236).

Rozdział czwarty dysertacji poświęcony został problematyce wydawania wiążących poleceń i przekazywania zysku w zgrupowaniach spółek. W pierwszej kolejności zaprezentowano rozważania dotyczące umów organizacyjnych w kontekście prawno-porównawczym, które zasługują na uznanie, gdyż Autor umiejętnie zaprezentował istotę takich umów, na gruncie prawa obcego.

Następnie omówiona została problematyka dopuszczalności wydawania wiążących poleceń i przekazywania zysku na podstawie umów, o których mowa w art. 7 KSH (s. 270 i n.). Moim zdaniem Autor niepotrzebnie stara się odkodować zamiar ustawodawcy, gdyż wykładnia przepisów prawa w oparciu o „zamiar” nie wyrażony w uzasadnieniu projektu ustawy bywa zwodnicza, a nawet pomimo ujawnienia „zamiaru” ustawodawcy, wykładnia przepisów prawa musi być oparta na pozostałych dyrektywach wykładni. Autor wskazuje, że przepis art. 7 KSH nie zawiera wyraźnego „dozwolenia” zawierania tych umów, a jedynie obowiązek ujawniania ich w aktach rejestrowych spółek (s. 275). Z tym poglądem należy co do zasady się zgodzić, jednak przyjęcie, że w prawie prywatnym konieczne jest wyraźne uregulowanie dopuszczalności zawarcia umowy, jest raczej założeniem karkołomnym. Następnie Autor przeprowadza słuszną krytykę koncepcji ustawowego zlecenia regulacji, którą w pełni popieram (s. 276 – 279). Zauważyć też trzeba, że samo pojęcie umowy koncernowej w tym wypadku jest niedookreślone, a użycie nazewnictwa nawiązującego do terminologii niemieckiej, nie oznacza wcale, że chodzi tutaj wyłącznie o umowy koncernowe, jakie występują w prawie niemieckim. W dalszej kolejności krytykuje się poglądy dopuszczające zawieranie umów koncernowych w świetle zasady swobody kontraktowej stron (s. 279 i n.), aby dojść do konkluzji, iż polskie prawo spółek nie przewiduje możliwości zawierania umów koncernowych wywołujących skutek organizacyjny (s. 284). W tym względzie podnieść należy jednak kilka zasadniczych kontrargumentów.

Pierwszy zarzut, jaki można sformułować, to rozumienie umowy koncernowej jako umowy spółki (s. 281), kiedy umowa organizacyjna przewidująca zasady zarządzania w strukturze koncernowej nie musi zostać zamieszczona w umowie spółki zależnej. Drugi zarzut dotyczy rzekomego naruszenia zasady *numerus clausus* typów spółek handlowych (s.

282). Przecież zawarcie umowy organizacyjnej wcale nie narusza takiej zasady, a spółki w obrocie występować muszą nadal w formie spółki z o.o. i spółki akcyjnej. Po trzecie, praktycznie zupełnie pominięto (z wyjątkiem jednego zdania na s. 275) w rozważaniach fakt, że ustawodawca nie tylko wskazuje na możliwość zawarcia takiej umowy w przepisie art. 7 KSH, ale również uregulował kompetencje zgromadzeń spółek w tym zakresie, w przepisach art. 228 pkt. 7 KSH oraz art. 393 pkt. 7 KSH. Przepisy te zostały dodane nowelizacją ustawy z 2003 r., co - jak się wydaje - sugerować może zamiar ustawodawcy, którego doszukiwał się Autor.

W konsekwencji pogląd wyrażony w dysertacji uznać należy za wysoce wątpliwy. Oczywiście przyjęcie dopuszczalności umów koncernowych rodzi problemy dotyczące treści tych umów, jako umów nienazwanych, w szczególności zakresu wydawania poleceń, czy też sposobu przekazywania zysku. W szczególności w przypadku umów przewidujących przekazywanie zysku należałoby doszukiwać się granic regulacji prawnych w tym zakresie, niż przyjmować ich niedopuszczalność. Zresztą zawarcie takiej umowy wcale nie musi prowadzić do pozbawienia kompetencji zgromadzenia spółki kapitałowej do corocznego dysponowania zyskiem, co wskazano jako argument przemawiający przeciwko dopuszczalności zawarcia tych umów (s. 282). W szczególności, jeżeli spółka dominująca będzie jedynym wspólnikiem spółki zależnej, dopuszczalność zawarcia umowy koncernowej przewidującej zasady przekazywania zysku nie wywołuje chyba wątpliwości, przy zachowaniu kompetencji zgromadzenia do corocznego podejmowania uchwały w tej sprawie, w odniesieniu do spółki akcyjnej. W przypadku spółki z o.o., umowa spółki może wyłączać spod kompetencji zgromadzenia wspólników te kwestie.

W dalszej części rozdziału przeprowadzono analizę dopuszczalności wydawania wiążących poleceń przez wspólników. Z satysfakcją przyjąłem wypowiedzi Autora zawarte w dysertacji, dotyczące dopuszczalności wydawania wiążących poleceń zarządowi w spółce z o.o. oraz przyjęcie szerokiego zakresu kompetencji zgromadzenia wspólników spółki z o.o. (s. 311 i n.). Podkreśli przy tym trzeba, że Autor dokonał analizy dopuszczalności wydawania wiążących poleceń w szerokim zakresie, w odniesieniu do obu spółek kapitałowych, a także przedstawił kwestie związane z zaskarżaniem uchwał wspólników zawierających polecenia (s. 316), czy też z kwestią odpowiedzialności członków zarządu (s. 318). Zgadzam się także z poglądem, że nie jest dopuszczalne przyznanie pojedynczemu wspólnikowi prawa do wydawania wiążących poleceń zarządowi (s. 319). Wywody Autora w tych kwestiach są należycie przeprowadzone i uzasadnione.



W rozdziale piątym przedstawiono interesujące wywody na temat instrumentów tworzenia zintegrowanych struktur zgrupowań spółek oraz instrumentów zintegrowanego zarządzania zgrupowaniem. Przyjmując bowiem koncepcję braku dopuszczalności zawierania umów koncernowych, dopuszcza się zawieranie „ekwiwalentu umowy koncernowej” (s. 355), stwierdzając przy tym, że przepis art. 7 KSH nie ma takich przypadkach zastosowania (s. 357). Można jednak postawić zasadnicze pytanie, czy w przypadku, gdyby w takich „porozumieniach” wprowadzono klauzule dotyczące odpowiedzialności wymienione w przepisie art. 7 § 1 KSH, nie należałoby dokonać zgłoszenia takich umów do akt rejestrowych? Wydaje się bowiem, że porozumienie organizacyjne przewidujące np. zarządzanie w strukturze koncernowej, a jednocześnie zawierające tego rodzaju klauzule dotyczące odpowiedzialności należałoby zakwalifikować, jako mieszczące się w dyspozycji przepisu art. 7 KSH. Autor jednak, jak się wydaje przyjmuje, że porozumienia organizacyjne nie mogą być kwalifikowane jako umowy, o których mowa w art. 7 KSH, skoro w dalszej części pracy opisuje umowy zawierane pomiędzy uczestnikami zgrupowania spółek (s. 379 i n.), dokonując przy tym ich bardzo rzetelnej i trafnej analizy.

Nie zgadzam się z poglądem o dopuszczalności przyznania prawa weta wspólnikowi dominującemu (s. 390). Wydaje się, że Autor bez głębszej analizy przyjmuje takiego założenie, a wymagałoby ono szerszego przeanalizowania wypowiedzi przedstawicieli doktryny (por. np. P. Piniór, Osobiste uprawnienia wspólników i akcjonariuszy w spółkach kapitałowych, Prawo Spółek 2010, Nr 2, s. 9 – 18; tenże, Ograniczenia swobody kontraktowania w umowie spółki z o.o. Zagadnienia wybrane (w:) Ustawowe ograniczenia swobody umów. Zagadnienia wybrane, Red. B. Gnela, Warszawa 2010, s. 261 – 271).

Z kolei zgodzić się należy z poglądem, o braku dopuszczalności tworzenia dodatkowych organów osób prawnych, w świetle zasady *numerus clausus* organów osób prawnych (s. 394 – 396), co jednak nie stanowi przeszkody dla tworzenia swoistych ciał doradczych, jak słusznie przyjęto w dysertacji.

Zgadzam się także z postulatami *de lege feranda* odnoszącymi się do wprowadzenia polskiej regulacji prawa grup spółek. Słusznie przyjęto, że powinna się ona znajdować w kodeksie spółek handlowych, a w przypadku szerszej regulacji powinna zostać zamieszczona w odrębnym Tytule. Popieram też wniosek unormowania koncepcji działania w interesie grupy spółek. Przychyłam się również do postulatu uchylenia przepisu art. 7 KSH, ze względu na jego marginalne znaczenie oraz jego wątpliwą przydatność, z uwagi na przyjęte w przepisie sankcje (por. P. Piniór (w:) Kodeks spółek handlowych. Komentarz, Red. J. A. Strzępka, Warszawa 2015, s. 49).

We wnioskach Doktorant odniósł się do głównej tezy swojej dysertacji i przedstawił wnioski wynikające z przeprowadzonej analizy w ramach poszczególnych rozdziałów.

Dokonując ostatecznej oceny recenzowanej rozprawy należy podkreślić następujące kwestie. Po pierwsze, temat został bardzo dobrze dobrany, z uwagi na brak szerszej analizy w tym względzie w literaturze przedmiotu oraz doniosłe znaczenie praktyczne. Jednocześnie temat nie jest łatwy, jest wielowątkowy i obejmuje wiele skomplikowanych zagadnień. Po drugie, zastosowanie metody dogmatycznej, przejrzystość wyводу i trafność argumentacji świadczą o wysokim poziomie doktoranta. Po trzecie, wykorzystanie metody prawno-porównawczej stanowi niezwykle cenny wkład Autora w rozwój polskiego prawa spółek. Doktorant wykazał się przy tym szeroką wiedzą z zakresu prawa spółek, znajomością literatury przedmiotu i orzecznictwa sądowego zarówno rodzimego, jak i państw obcych.

## 6. Konkluzja

Mając na uwadze powyższe przyjąć należy, iż przedstawiona do recenzji rozprawa doktorska **mgra Piotra Moskały p.t. „Prawne instrumenty zarządzania zgrupowaniem spółek kapitałowych” stanowi oryginalne rozwiązanie problemu naukowego oraz wykazuje ogólną wiedzę teoretyczną kandydata w danej dyscyplinie naukowej a także potwierdza umiejętność samodzielnego prowadzenia pracy naukowej.** Rozprawa ta spełnia kryteria określone w art. 13 ustawy z dnia 14 marca 2003 r. o stopniach naukowych i tytule naukowym oraz o stopniach i tytule w zakresie sztuki (Dz. U. 2014.1852 t.j.) w zw. z art. 175 ust. 1 ustawy z dnia 3 lipca 2018 r. Przepisy wprowadzające ustawę – Prawo o szkolnictwie wyższym (Dz. U. 2018.1669) i może stanowić podstawę do podjęcia dalszych czynności w przewodzie doktorskim.

dr hab. prof. UŚ Piotr Pinior

