

Renata Małkowska

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie
<https://orcid.org/0000-0002-1461-077X>

Magdalena Walczak

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie
<https://orcid.org/0000-0002-5633-4291>

„Bezkapitałowe” spółki kapitałowe a rozwój przedsiębiorczości: wybrane aspekty prawno-ekonomiczne z odniesieniem do praktyki gospodarczej prostej spółki akcyjnej: uwagi krytyczne

Streszczenie

W artykule podjęto próbę odpowiedzi na pytanie, czy wprowadzenie nowego typu spółki kapitałowej do polskiego prawodawstwa – prostej spółki akcyjnej (PSA) – było spowodowane rzeczywistą presją ze strony rynku. W artykule dokonano prezentacji rozważań nad istotą przedsiębiorczości i wskazano na zidentyfikowane na podstawie badań literaturowych immanentne znaczenie ponoszenia przez przedsiębiorcę ryzyka związanego z podjętą działalnością gospodarczą. Przyjąwszy optykę postrzegania przedsiębiorczości w wąskim znaczeniu, autorki konstatują, że prostą konsekwencją przedsiębiorczości jest przedsiębiorstwo. Na kanwie powyższego podjęto się weryfikacji, czy wprowadzenie nowego typu spółki kapitałowej do polskiego prawodawstwa było spowodowane rzeczywistą presją ze strony rynku, jak zostało to lakonicznie uzasadnione w projekcie ustawy nowelizującej. W opracowaniu

podjęto się przedstawienia założeń konstrukcyjnych prostej spółki akcyjnej, a także praktyki gospodarczej PSA w pierwszych latach jej funkcjonowania w obrocie prawnym i rynkowym. Dokonana próba oceny liberalizacji prawa spółek kapitałowych przez pryzmat przedsiębiorczości wykazuje, że opisany w pracy trend nie poddaje się łatwo ocenie. Tym niemniej należy wskazać, że na podstawie przeprowadzonych badań autorki za dalece wątpliwą postrzegają potrzebę gospodarczą dla powstania nowego typu spółki kapitałowej w Polsce, w tym tak podkreślaną przez ustawodawcę rzekomą niezbędność tegoż rozwiązania prawnego dla startupów technologicznych.

Słowa kluczowe: spółki kapitałowe, kapitał zakładowy, konkurencja, liberalizacja prawa spółek handlowych, przedsiębiorczość

Kody klasyfikacji JEL: K200, B210

1. Wprowadzenie

W niniejszym opracowaniu podjęto próbę określenia, czy wprowadzenie nowego typu spółki kapitałowej do polskiego prawodawstwa było spowodowane rzeczywistą presją ze strony rynku. W tym celu dokonano analizy dotychczas funkcjonujących oraz nowych uregulowań prawnych w przedmiotowym zakresie, z odniesieniami do analogicznych rozwiązań w niektórych państwach Unii Europejskiej (UE). Zaprezentowano także w sposób ogólny praktykę gospodarczą prostej spółki akcyjnej (PSA) w pierwszych latach ich funkcjonowania w obrocie prawnym i rynkowym w Polsce.

W pracy poddano analizie przepisy prawne dotyczące omawianego zagadnienia (tj. art. 300¹–300¹³⁴ kodeksu spółek handlowych, dalej: k.s.h.), wprowadzone nowelizacją, która weszła w życie w 2021 roku. Dokonano koniecznej na potrzeby poruszanego w artykule tematu analizy treści nowo wprowadzonych przepisów oraz porównano je z dotychczas obowiązującymi przepisami o spółkach kapitałowych. Odniesiono się do doświadczeń prawodawstw innych państw europejskich, w szczególności do ustawodawstwa niemieckiego. Dzięki temu możliwe było zrozumienie pełnego kontekstu zmian polskiego prawa na tle zmian zachodzących w Europie i zidentyfikowanie trendu w prawie spółek, który może być traktowany wręcz jako zmiana paradygmatu polskiego prawa spółek.

Dla weryfikacji przeprowadzonej analizy określono kontekst oddziaływania przedmiotowych rozwiązań formalno-prawnych w sferze realnej. Połączono więc analizę sfery regulacji (strony formalnoprawnej) z zasięgiem i kierunkiem działania przedmiotowych rozwiązań w praktyce społeczno-gospodarczej. Odwoływano się w tym zakresie do literatury przedmiotu w zakresie prowadzonej analizy zarówno prawnej, jak i ekonomicznej, z uwzględnieniem potencjalnych nowych rozwiązań.

2. Przedsiębiorstwo jako konsekwencja przedsiębiorczości

Poddając analizie termin „przedsiębiorczość”, należy mieć na uwadze, że można go powiązać z pojęciem tak aktywności ekonomicznej, jak i ekonomicznej podmiotowości. Stąd „przedsiębiorczość” może być przedmiotem zainteresowania zarówno teorii ekonomii, jak i teorii zarządzania czy psychologii. Jak wskazuje Piecuch [2010, s. 9], przedsiębiorczość może być rozumiana jako specyficzna filozofia działania ludzi, sprowadzająca się do prowadzenia przedsiębiorstwa. Tak rozumiana przedsiębiorczość kładzie nacisk na zaradność życiową przejawiającą się w umiejętności gospodarowania w warunkach rzadkości zasobów. W szerokim ujęciu przedsiębiorczość będzie zatem cechą człowieka potrafiącego zdobywać dobra tak ekonomiczne, jak i psychologiczne czy społeczne. W ujęciu wąskim przedsiębiorczość odnosi się do sfery gospodarowania zasobami ekonomicznymi. Jest przeto elementem koniecznym funkcjonowania na konkurencyjnym rynku. Przedsiębiorczość w aspekcie podmiotowym przejawia się w działaniu przez założenie przedsiębiorstwa, które *per se* stanowi determinantę rozwoju gospodarczego. Rozwój przedsiębiorczości, zakładanie przedsiębiorstwa i wykonywanie inicjatywy przedsiębiorczej są zatem zjawiskiem wysoce pożądanym z punktu widzenia podnoszenia bazy gospodarczej.

Dokonując dalszych rozważań nad przedsiębiorczością, nie sposób uciec od konstatacji, że jest to zjawisko wieloznaczne i w swej istocie interdyscyplinarne.

W teorii ekonomii przedsiębiorczość jest ujmowana bądź jako swoista forma pracy, bądź jako czwarty (oprócz ziemi, kapitału i pracy) czynnik produkcji. Zasadnicze cechy przedsiębiorczości to umiejętność dostrzegania potrzeb i doskonalenia pomysłów oraz gotowość do podejmowania ryzyka. Przedsiębiorcy, czyli organizatorzy produkcji i innowatorzy gotowi do podejmowania ryzyka pełnią ważne funkcje w gospodarce: wprowadzają nowe wyroby na rynek i tworzą nowe rynki, odkrywają zasoby i rozwijają nowe technologie, reorganizują przedsiębiorstwa w nowy, twórczy sposób. To właśnie oni decydują o poziomie autonomicznych inwestycji (niezależnych od regulacji państwa), decydują o konkurencyjności gospodarki na rynku światowym, a przez to o poziomie bogactwa kraju [Internetowa Encyklopedia PWN, za: Majkut, 2021, s. 19].

Przedsiębiorczość może być zatem definiowana – jak przywołuje Majkut za encyklopedyczną definicją – jako zorganizowany proces działań, którego celem jest wykorzystanie nowatorskiego pomysłu w celu wygenerowania korzyści na rynku. W tym miejscu można zadać sobie pytanie, jak owa korzyść winna być mierzona, względnie czy korzyść dla rynku immanentnie związana jest ze sprawiedliwym rozkładem odpowiedzialności za działania przedsiębiorstwa?

Warto także przywołać inne spojrzenie na przedsiębiorczość prezentowaną przez pryzmat ról, w jakich występuje przedsiębiorca. Przedsiębiorca jest w szczególności [Wennekers i in., 1999]:

- podmiotem, który podejmuje ryzyko związane z niepewnością,
- dostawcą kapitału finansowego,
- innowatorem,

- decydentem,
- kierownikiem,
- liderem przemysłowym,
- koordynatorem i organizatorem gospodarczych zasobów,
- właścicielem przedsiębiorstwa,
- pracodawcą,
- kontrahentem,
- podmiotem zajmującym się podziałem zasobów między alternatywnymi użytkownikami.

Klasyczna ekonomia wskazała trzy główne czynniki produkcji: pracę, ziemię i kapitał. Schumpeter zaproponował kolejny, czwarty czynnik – przedsiębiorczość, jak to już wspomniano na wstępie. W wielu opracowaniach akcentuje się fakt ponoszenia przez przedsiębiorcę ryzyka swoich działań. W szczególności można tu przywołać definicję sformułowaną przez Cantilona, który wskazywał, że przedsiębiorcą jest człowiek szukający okazji, by sprzedać swoje towary z zyskiem, przy czym ta prosta zasada działalności przedsiębiorczej obarczona jest ryzykiem, które musi ponieść sam przedsiębiorca [Piecuch, 2010, s. 17]. Dalej należy zwrócić uwagę na badania prekursora badań nad przedsiębiorczością tj. Jean-Baptiste’a Saya. Idea przedsiębiorczości w rozumieniu prezentowanym przez Saya opiera się na zasadzie, że wytwarzając dobra i usługi dokonuje się ich przenoszenia z obszaru niższej do wyższej wydajności i przychodów. W związku z takim działaniem osiągany jest zysk, który należy postrzegać jako główny czynnik sprawczy działalności przedsiębiorcy. Say stwierdził, że zysk jest wyłączną własnością przedsiębiorcy, gdyż jest rekompensatą za poniesione przez niego ryzyko, stąd może on nim w całości swobodnie dysponować [Bławat, 2003, s. 19]. Zysk, jako immanentny czynnik przedsiębiorczości, wskazywany jest także w pracach von Thuenena [1960, s. 246], który podobnie jak Say widział w zysku rekompensatę dla przedsiębiorcy za wzięcie na siebie wszelkiego ryzyka związanego z niepowodzeniem podejmowanych działań gospodarczych.

Abstrahując w całości od waloru tworzenia innowacji przez działania przedsiębiorcze, należy wprost stwierdzić, że w ujęciu ekonomii klasycznej teoria przedsiębiorcy i przedsiębiorczości opiera się na stwierdzeniu, że przedsiębiorcą jest osoba ponosząca ryzyko działań na własny rachunek, i właśnie z tego powodu osoby takie mogą samodzielnie dysponować osiągniętym zyskiem.

Przyjmując powyżej opisaną istotę postrzegania przedsiębiorczości w wąskim znaczeniu, można przyjąć, że prostą konsekwencją występowania przedsiębiorczości jest pojawianie się przedsiębiorstw. W aspekcie podmiotowym przedsiębiorstwo to jednostka gospodarcza wyodrębniona pod względem organizacyjnym, ekonomicznym i prawnym. W tym duchu definiuje przedsiębiorstwo m.in. Sudoł [1999, s. 39], który podaje, że przedsiębiorstwo to podmiot prowadzący działalność gospodarczą dla uzyskania zysku, której celem jest zaspokojenie potrzeb innych podmiotów życia społecznego poprzez oferowanie im dóbr i usług, przy czym działalność ta prowadzona jest samodzielnie na ryzyko właściciela.

Odwołując się do definicji legalnej przedsiębiorstwa w prawie polskim, należy przywołać brzmienie art. 55¹ k.c., zgodnie z którym przedsiębiorstwo jest zorganizowanym zespo-

łem składników niematerialnych i materialnych przeznaczonym do prowadzenia działalności gospodarczej. Obejmuje ono w szczególności według brzmienia art. 55¹ k.c.:

- oznaczenie indywidualizujące przedsiębiorstwo lub jego wyodrębnione części (nazwa przedsiębiorstwa);
- własność nieruchomości lub ruchomości, w tym urządzeń, materiałów, towarów i wyrobów, oraz inne prawa rzeczowe do nieruchomości lub ruchomości;
- prawa wynikające z umów najmu i dzierżawy nieruchomości lub ruchomości oraz prawa do korzystania z nieruchomości lub ruchomości wynikające z innych stosunków prawnych;
- wierzytelności, prawa z papierów wartościowych i środki pieniężne;
- koncesje, licencje i zezwolenia;
- patenty i inne prawa własności przemysłowej;
- majątkowe prawa autorskie i majątkowe prawa pokrewne;
- tajemnice przedsiębiorstwa;
- księgi i dokumenty związane z prowadzeniem działalności gospodarczej.

Mając na uwadze wielowymiarowość i interdyscyplinarność pojęcia, jakim jest przedsiębiorczość, można przyjąć, że jednym z możliwych kryteriów zdefiniowania przedsiębiorczości poprzez opis przedsiębiorstw będzie prezentacja zarówno ilościowa, jak i jakościowa. Z kolei jednym z najczęściej stosowanych kryteriów ujęć jakościowych przedsiębiorstwa jest jego forma prawna.

3. Uwagi wstępne. Prosta spółka akcyjna jako swoiste *novum* w prawie spółek

Ustawą z dnia 19 lipca 2019 r. o zmianie ustawy Kodeks spółek handlowych oraz niektórych innych ustaw [Dz.U. z 2019 r. poz. 1655 z późn. zm.] wprowadzono do polskiego ustawodawstwa nowy rodzaj spółki kapitałowej – prostą spółkę akcyjną, tj. konstrukt nieznany do tej pory polskiemu prawodawstwu, lecz z powodzeniem można zaryzykować twierdzenie, że stanowiący swoiste *novum* także w kontekście prawnoporównawczym.

Kształt ustroju majątkowego spółek kapitałowych stanowi przedmiot debaty międzynarodowej tak środowiska prawniczego, jak i ekonomicznego od wielu już lat. Jak się wydaje, centralną rolę w tej debacie zajmuje zagadnienie zasadności utrzymania instytucji kapitału zakładowego. Szczególnym wyrazem implementacji tendencji globalnych jest wprowadzenie do polskiego porządku prawnego nowego typu spółki kapitałowej – tj. wspomnianej powyżej prostej spółki akcyjnej. Należy zauważyć jednak, że do polskiego porządku prawnego wprowadzono tym samym swoistą hybrydę, stanowiącą połączenie rozwiązań jednocześnie nie stosowanych w żadnym zagranicznym ustawodawstwie.

Brak definicji legalnej spółki kapitałowej sprawia, że doktryna na podstawie całości regulacji kodeksowych formułuje definicje, które mają oddać istotę tej konstrukcji prawnej. Tym niemniej można przyjąć, że spółkę kapitałową cechują przede wszystkim: brak odpowiedzialności

wspólników za zobowiązania spółki, zbywalność praw udziałowych i uzależnienie zakresu uprawnień wspólnika od jego zaangażowania kapitałowego.

Należy zdać sobie sprawę, że taka konstrukcja, bazująca na braku odpowiedzialności wspólników za długi spółki kapitałowej, jest historycznie nowa i podyktowana głównie względami ekonomicznymi. Jej początków dopatrywać się można w czasach po rewolucji przemysłowej, gdzie wykorzystywano taki właśnie model dla finansowania w XIX wieku projektów szczególnie ryzykownych, m.in. takich jak budowa kopalni czy linii kolejowej. Jednym z historycznie pierwszych konstruktów spółki bazującej na wymogu kapitałowym i zwalniającym przez to wspólników z odpowiedzialności za długi spółki była brytyjska spółka uregulowana ustawą z 1855 roku, zaś pierwszym kontynentalnym aktem wprowadzającym minimalny próg kapitałowy dla spółki kapitałowej była niemiecka ustawa z 1892 roku statuująca spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością [World Bank, 2020, s. 42–43]. Można zatem powiedzieć, że model spółki z ograniczoną odpowiedzialnością jest pomysłem względnie stosunkowo nowym.

Mimo silnego umocowania w racjach gospodarczych, koncepcja ta spotykała się z krytyką, także wśród wielu ekonomistów. Warto przywołać w tym miejscu krytykę koncepcji ograniczonej odpowiedzialności, którą głosili czołowi przedstawiciele teorii społecznej gospodarki rynkowej – Walter Eucken i Franz Böhm. Według nich odpowiedzialność nieograniczona jest jedyną z konstytutywnych zasad wolnej konkurencji [Eucken, 1990, s. 281; Böhm, 1937, s. 37, 126], wyraża bowiem jedność działania i płynącej z niego odpowiedzialności (*Einheit von Handlung und Haftung*).

Współcześnie trudno już spotkać ekonomistę, który nie dopuszczałby możliwości rozerwania owej jedności poprzez konstrukcję spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Wręcz przeciwnie, częściej spotyka się głosy wskazujące wręcz na taką konieczność. Jako główną przyczynę owej konieczności podaje się, że jest to niezbędna konstrukcja dla wytworzenia pionierskich rozwiązań, które w zasadzie zasadzają się na projektach innowacyjnych, a przez to ryzykownych. Szczególnie często przywoływane w tym kontekście jest opracowanie Franka H. Easterbrooka i Daniela R. Fischela [1991, s. 40], którzy dopatrują się w **ograniczonej odpowiedzialności¹ elementu wyróżniającego spółki kapitałowe** (ang. „Limited liability is a distinguishing feature of corporate law – perhaps the distinguishing feature”).

Easterbrook i Fischel wskazują, jakie korzyści przynosi spółce, stąd również i gospodarce, przymiot ograniczonej odpowiedzialności. Wymienić należy w szczególności zmniejszoną potrzebę monitorowania działań zarządzających spółką nie-właścicieli, obniżenie kosztów pozyskania kapitału przez spółkę, ułatwienie decyzji inwestorów w sprawie zainwestowania w spółkę, co jednocześnie przyczynia się do możliwości łatwego i taniego dywersyfikowa-

¹ Autorzy poruszają także zagadnienie terminologiczne, wskazując, że termin „spółka z ograniczoną odpowiedzialnością” jest skrótem myślowym. Jak podkreślają, spółka odpowiada w sposób nieograniczony całym swoim majątkiem za swoje zobowiązania, zaś ograniczona odpowiedzialność dotyczy wspólników spółki, których realna odpowiedzialność ogranicza się co do zasady do wniesionego do spółki kapitału.

nia ryzyka inwestycyjnego. Przywołuje dodatkowo argumenty dotyczące ciągłości egzystencji, łatwości przeniesienia własności i korzyści podatkowych².

W doktrynie, orzecznictwie, jak i w dotychczasowym polskim porządku prawnym w szczególności można było uznać istnienie kapitału zakładowego na określonym ustawowo poziomie za warunek *sine qua non* istnienia spółki kapitałowej (w szczególności zatem także spółki z ograniczoną odpowiedzialnością), głównie ze względu na przymiot nieosobistej odpowiedzialności wspólników spółki.

Powyższą konstatację zdaje się podawać w wątpliwość globalna tendencja do wprowadzania do porządków prawnych wielu państw spółki nowego typu, będącej spółką kapitałową z zagwarantowanym brakiem odpowiedzialności wspólników za zobowiązania spółki, przy jednoczesnej rezygnacji z tzw. wymogu kapitałowego na określonym (odpowiednio wysokim) poziomie.

Jak wskazano w uzasadnieniu do rządowego projektu ustawy wprowadzającej PSA, nowelizacja stanowi odpowiedź na postulaty środowisk startupowych, które wskazywać miały na barierę w postaci wysokiego progu kapitałowego i wymagających procedur likwidacji spółek kapitałowych, jako znaczącą trudność w rozpoczęciu działalności gospodarczej.

W tym miejscu autorki pragną podkreślić i zaznaczyć, że tym rzekomo wysokim i stanowiącym barierę rozwoju przedsiębiorczości progiem kapitałowym jest 5000 złotych – tj. minimalna wymagana wysokość kapitału zakładowego dla spółki z ograniczoną odpowiedzialnością.

Środowisko prawnicze, co do zasady, uznało dokonaną nowelizację za nieuzasadnioną i wskazało, że „podstawową barierą dla rozwoju i innowacyjności gospodarki nie są ramy prowadzenia działalności, określone w prawie prywatnym, lecz otoczenie administracyjno-prawne, w tym niejasność przepisów podatkowych, uznaniowość w działalności administracji państwowej, częste zmiany prawa” [Bieniak i in., 2022].

Warto się zastanowić, czy faktycznie potrzeby technologicznych spółek typu startup uzasadniają wprowadzenie do porządku prawnego swoistej hybrydy zrywającej z dotychczasowym paradygmatem spółek kapitałowych. W doktrynie podnosi się, że mimo iż spółki technologiczne cechuje oparcie zarówno na nowych technologiach, jak i na wizjonerstwie i przedsiębiorczości ich założycieli, to jednak startupy z powodzeniem mogły korzystać z form dotychczas przewidzianych przez kodeks spółek handlowych – osobowych i kapitałowych. Wskazuje się także, że utworzona hybrydowa spółka PSA stwarza duże niebezpieczeństwo dla wierzycieli spółki. W środowisku podnoszony jest pogląd, że wprowadzenie PSA realizowało postulaty polityczne, zaś podnoszone argumenty o rzekomym wspieraniu przedsiębiorczości, w szczególności chęci ułatwienia prowadzenia działalności gospodarczej startupom technologicznym, są nieprawdziwe [Czeszejko-Sochacki, 2020].

² Oczywiście wydaje się jednak stwierdzenie, że z punktu widzenia wspólnika spółka kapitałowa z ograniczoną odpowiedzialnością posiada w porównaniu ze spółką osobową więcej zalet. Można zatem wymieniać korzyści płynące z kapitałowego charakteru spółki niemalże w nieskończoność. Aktualne jest wobec tego pytanie, jaka jest słuszna cena owych wielu przywilejów.

4. Polska spółka PSA – podstawowe założenia konstrukcyjne

Jedną z najbardziej doniosłych zmian w polskim prawie handlowym było wprowadzenie do kodeksu spółek handlowych trzeciego (obok spółki akcyjnej i spółki z ograniczoną odpowiedzialnością), całkowicie nowego i odrębnego typu spółki kapitałowej – prostej spółki akcyjnej. Regulacja PSA, jak wspomniano wcześniej, stanowi konstrukcję hybrydową, gdyż można w niej dostrzec elementy znane ze spółki z ograniczoną odpowiedzialnością³ oraz spółki akcyjnej, lecz występują też rozwiązania prawne, które nie były do tej pory znane krajowemu ustawodawcy.

Do najważniejszych elementów konstytuujących i wyróżniających PSA spośród innych spółek kapitałowych należy zaliczyć:

- całkowitą rezygnację z kapitału zakładowego i zastąpienie go kapitałem akcyjnym;
- oparcie systemu ochrony wierzycieli na nowych instrumentach, w szczególności na mechanizmie testu wypłacalności;
- wprowadzenie możliwości obejmowania akcji za wkłady niepieniężne mające wartość majątkową, w tym świadczenie pracy lub usług;
- regulację, iż akcje nie posiadają wartości nominalnej, nie stanowią części kapitału akcyjnego i są niepodzielne;
- obowiązek wyposażenia spółki w kapitał akcyjny w wysokości co najmniej 1 zł.

W związku z wyżej przytoczonymi elementami konstrukcyjnymi PSA należy wskazać, że prosta spółka akcyjna z założenia może nie posiadać *de facto* żadnego majątku (1 zł), przy jednoczesnym zagwarantowaniu jej wspólnikom przywileju zwolnienia z odpowiedzialności za zobowiązania spółki.

W przepisach regulujących nowy typ spółki zdecydowano się na zerwanie z instytucją kapitału zakładowego i zastąpienie go bardziej elastycznym kapitałem akcyjnym. Dodatkowo odstąpiono od zakazu zwrotu wkładów, obowiązującego w odniesieniu do pozostałych spółek handlowych, w szczególności od zakazu wyrażonego w art. 189 k.s.h.

W miejsce zakazu zwrotu wkładów wprowadzono tzw. test płynności/wypłacalności jako instrument ochrony interesów wierzycieli. Zgodnie z brzmieniem art. 300¹⁵ §5 k.s.h. wypłata na rzecz akcjonariuszy nie może doprowadzić do utraty przez spółkę, w normalnych okolicznościach, zdolności do wykonywania wymagalnych zobowiązań pieniężnych w terminie sześciu miesięcy od dnia dokonania wypłaty.

³ Z uwagi na fakt, że kwestia zasadności utrzymania kapitału zakładowego dla ustroju majątkowego spółek kapitałowych jest regulowana w odniesieniu do spółek akcyjnych na poziomie unijnym (Dyrektywa 2017/1132) oraz że w ocenie autorek PSA w swej istocie bardziej zbliżona jest do spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, w niniejszym opracowaniu ograniczono się celowo do porównywania PSA i Sp. z o.o. z pominięciem odniesień do spółki akcyjnej.

5. PSA w praktyce gospodarczej

Z uwagi na fakt, iż prosta spółka akcyjna może być zakładana od 1 lipca 2021 roku, to brak jest danych, na podstawie których można wyciągnąć kategorię i daleko idące wnioski. Tym niemniej należy wskazać, że na koniec 2021 roku w rejestrze REGON wpisanych było 393 prostych spółek akcyjnych [GUS, 2022]. W 2022 roku dokonano rejestracji co najmniej 592 prostych spółek akcyjnych (194 w drugim kwartale, 225 w trzecim kwartale, 173 w czwartym kwartale⁴). Jednocześnie nie odnotowano w okresie kwiecień–grudzień 2022⁵ roku likwidacji żadnej prostej spółki akcyjnej [GUS, 2023a]. W raporcie GUS pt. „Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze REGON, 2022 r.” wskazano, że na koniec 2022 roku w rejestrze REGON wpisanych było 1,3 tys. prostych spółek akcyjnych [GUS, 2023c]. W pierwszych trzech kwartałach 2023 roku dokonano rejestracji 674 prostych spółek akcyjnych (248 w pierwszym kwartale, 221 w drugim kwartale, 205 w trzecim kwartale). Jednocześnie nie odnotowano w pierwszych trzech kwartałach 2023 roku likwidacji żadnej prostej spółki akcyjnej [GUS, 2023b]. Stąd na dzień 30 września 2023 r. w Polsce zarejestrowanych było około 2000 prostych spółek akcyjnych. W raporcie GUS pt. „Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze REGON, 2024 r.” wskazano, że na koniec 2024 roku w rejestrze REGON wpisanych było 3 tys. prostych spółek akcyjnych [GUS, 2025].

Wprawdzie z badania wśród przedsiębiorców, przeprowadzonego przez PARP na zlecenie Ministerstwa Rozwoju przed nowelizacją kodeksu spółek handlowych, można było wywnioskować, iż presja rynku jest znacząca, bowiem zdecydowana większość badanych (73%) wskazała na potrzebę wprowadzenia nowego typu spółki, przeznaczonej w szczególności dla działalności innowacyjnej, oraz aż 78,6% respondentów wskazało na potrzebę obniżenia wymogów kapitałowych dla projektowanej uproszczonej spółki [Ministerstwo Rozwoju, 2016], to w kontekście prezentowanych powyżej danych odnośnie do liczby tworzonych spółek PSA, dyskusyjna jest rzeczywista potrzeba rynku polskiego dla stworzenia nowego typu spółki kapitałowej.

Na marginesie należy wskazać, że w przypadku prostej spółki akcyjnej istnieje możliwość jej rozwiązania bez konieczności przeprowadzania procesu likwidacji (co stanowi wyjątek od obowiązkowej procedury likwidacyjnej w przypadku pozostałych spółek). Taka możliwość istnieje wyłącznie w przypadku przejęcia majątku całej spółki akcyjnej przez tzw. akcjonariusza przejmującego. Decyzja ta musi jednak zostać podjęta w drodze uchwały walnego zgromadzenia i podjęta większością $\frac{3}{4}$ głosów. Kluczowa w tym przypadku jest także zgoda sądu rejestrowego. Akcjonariusz przejmujący majątek spółki tym samym staje się zobowiązany do zaspokojenia wierzycieli spółki oraz roszczeń pozostałych akcjonariuszy.

⁴ W pierwszym kwartale nie wykazano rejestracji z uwagi na: brak informacji, konieczność zachowania tajemnicy statystycznej lub że wypełnienie pozycji jest niemożliwe albo niecelowe.

⁵ Za pierwszy kwartał nie wykazano liczby likwidacji z uwagi na: brak informacji, konieczność zachowania tajemnicy statystycznej lub że wypełnienie pozycji jest niemożliwe albo niecelowe.

Zestawiając powyższe z liczbą kolejnej najmniej „wymagającej” spółki kapitałowej – spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, których na koniec 2024 roku zarejestrowanych było 614,8 tys. można stwierdzić, że liczba prostych spółek akcyjnych jest znikoma, co może wskazywać pośrednio na przeszacowanie przez ustawodawcę „wielkiego zapotrzebowania” na taki rodzaj spółki ze strony rynku.

6. Podsumowanie

Zmiany w prawodawstwie dotyczącym materii prawa spółek nie są *per se* niepokojące bądź zadziwiające. Bez wątpienia wpływ na ten stan rzeczy ma postępująca globalizacja prowadząca do konwergencji prawa spółek i postęp techniczny. Jak wskazuje Siemiątkowski [2020, s. 1022–1023], ciągle zmiany prawa spółek stały się przedmiotem zainteresowania ekonomii instytucjonalnej, a w szczególności nowej ekonomii instytucjonalnej. Jako fundamentalne wręcz dzieło instytucjonalizmu należy uznać opublikowane w 1932 roku *The Modern Corporation and Private Property*, w którym autorzy, tj. Adolf A. Berle Jr. i Gardiner C. Means, już wówczas wskazali na zjawisko rozdzielenia własności spółek kapitałowych od kontroli nad tymi spółkami. Ekonomia instytucjonalna jako nurt badawczy zajmowała się badaniem wpływu instytucji (np. prawa i jego doktryny) i zmian instytucjonalnych na funkcjonowanie gospodarki. Rozwój ekonomii instytucjonalnej, wraz z opublikowaniem przywołanego sztandarowego wręcz dzieła, wprost wskazał na nierozzerwalny związek między gospodarką a regulacjami prawnymi. Kluczowa zdaniem Siemiątkowskiego jest właśnie kolejność ujawnionego związku, gdyż to regulacje prawne są tylko jednym z instrumentów kształtowania gospodarki. Każdy zaś model zakładający wpływ „wspak” będzie błędny i kontrproduktywny. Jak wskazuje Siemiątkowski, dla zachowania prawidłowego porządku niezbędne jest, by zmiany prawa poprzedzone były pełnymi i empirycznie udowodnionymi potrzebami ze strony gospodarki.

Należy w tym kontekście wskazać, że nikt nie neguje konieczności zmian w obowiązującym prawie, natomiast niepokój budzi wprowadzanie zmian nieprzemyślanych i doraźnie motywowanych. Jednocześnie na podstawie analizy przepisów o prostej spółce akcyjnej można zaryzykować wniosek, że wprowadzona do polskiego prawodawstwa konstrukcja prawna jest hybrydą nieznaną w żadnym innym prawodawstwie, w szczególności odmienną od wprowadzonej w 2008 roku niemieckiej spółki UG – *Unternehmergeellschaft (haftungsbeschränkt)*. Siemiątkowski wskazuje w szczególności, że PSA w swej konstrukcji dramatycznie różna jest również od francuskiej spółki SAS, na którą to (w uzasadnieniu projektu wprowadzenia do polskiego kodeksu spółek handlowych nowego typu spółki kapitałowej) powołują się projektodawcy PSA.

Należy również wskazać, że dalece wątpliwe pozostaje występowanie zapotrzebowania na powstanie nowego typu spółki kapitałowej w Polsce, w tym tak podkreślana przez ustawodawcę rzekoma niezbędność tegoż rozwiązania prawnego dla rozwoju idei startupów

technologicznych. W szczególności można tu wskazać na wcześniej przywołane statystyki zakładanych w Polsce spółek PSA. Powyższe można zestawzić z liczbą spółek UG wpisanych do niemieckiego rejestru handlowego. Od wejścia w życie nowelizacji ustawy w dniu 1 listopada 2008 r., tj. od chwili wprowadzenia spółki UG do obrotu prawnego w Niemczech, w ciągu pierwszych dwóch miesięcy powstało 1202 spółek UG [Bayer, Hoffmann, 2009, s. 124–125], zaś w ciągu pierwszego roku – 19 563 spółek UG (stan na 1.11.2009). Z biegiem czasu cieszyły się one coraz większą popularnością. W niemieckim rejestrze spółek zarejestrowano w kolejnych latach:

- 41 014 spółek UG (stan na 1.11.2010),
- 76 377 spółek UG (stan na 1.11.2012),
- 103 686 spółek UG (stan na 1.11.2014),
- 141 553 spółek UG (stan na 1.11.2018, tj. 10 lat od wprowadzenia tej formy spółki do niemieckiej ustawy) [Institut für Rechtstatsachenforschung, 2018].

Należy zauważyć, że na koniec drugiego roku funkcjonowania spółki UG w Niemczech zarejestrowanych było tam ponad 40 tysięcy tego typu spółek. W czasie 3,5 roku możliwości zakładania spółek PSA w Polsce zarejestrowano ich zaledwie około 3 tysiące. Powyższe zestawienie wprost zdaje się podważać konieczność wprowadzania do polskiego ustawodawstwa nowej konstrukcji prawa spółek, jakim jest PSA. Znamienna na tym tle jawi się także uwaga poczyniona przez Siemiątkowskiego [2020, s. 1039], który wskazuje, że w „mekkach start-upów”, tj. w USA i Izraelu, nie powstały żadne szczególne typy spółek celem wspierania tego typu działalności.

W tym miejscu warto także wskazać na stanowisko Kidyby, który analizując pomysł wprowadzania PSA, stwierdził, że projekt ten nie przewiduje realnych mechanizmów kontrolnych. „Przy takiej konstrukcji prawnej mogą powstawać bańki, które później będą znikać. Tworzy się taką konstrukcję tylko dlatego, że ktoś trzy lata temu powiedział, że coś takiego trzeba stworzyć, bo wynika ze Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju i teraz nikt nie jest w stanie tego zahamować, włącznie z Ministerstwem Sprawiedliwości, które od początku oprotowało ten projekt i próbuje, w miarę możliwości go wygładzać. Typowy projekt realizowany na zlecenie polityczne”. Kidyba stwierdził, że nowy typ spółki to „wydumane koncepcje i ambicje i niezrozumienie istoty systemu prawa spółek” [Sobczak, 2019].

Narzuca się także refleksja, że oprócz zakwestionowania dotychczasowego paradygmatu spółek, podawana jest tu w wątpliwość dotychczasowa zasada przedsiębiorczości wskazująca na podejmowanie przez przedsiębiorcę realnego ryzyka, za co rekompensatą ma być osiągnięty przez niego zysk. Można się zastanowić, czy w konstrukcji PSA istnieje podejmowane przez przedsiębiorcę faktyczne i realne ryzyko związane z przedmiotową działalnością i czy ryzyko to nie jest przerzucone na kontrahentów i wierzycieli PSA. Takie niebezpieczeństwo zdaje się prowadzić nie do rozwoju, lecz ograniczenia finansowania startupów w omawianej formule PSA.

Bibliografia

Dokumenty prawne

1. Ustawa z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych (Dz.U. z 2024 r. poz. 18 z późn. zm.).
2. Ustawa z dnia 19 lipca 2019 r. o zmianie ustawy – Kodeks spółek handlowych oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. z 2019 r. poz. 1655 z późn. zm.).

Wydawnictwa zwarte

1. Ben Slimane, S., M'henni, H. (2020). *Entrepreneurship and Development: Realities and Future Prospects*. John Wiley & Sons. ProQuest Ebook Central.
2. Bieniak, J., Bieniak, M., Nita-Jagielski, G. (2022). *Kodeks spółek handlowych. Komentarz*. Wydanie 8. Warszawa: Legalis.
3. Bławat, F. (2003). *Przedsiębiorca w teorii przedsiębiorczości i w praktyce małych firm*. Gdańsk: Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.
4. Böhm, F. (1937). *Die Ordnung der Wirtschaft als geschichtliche Aufgabe und rechtsschöpferische Leistung*. Stuttgart: Verlag Kohlhammer.
5. Casson, M. (2000). An Entrepreneurial Theory of the Firm. W: *Competence, Governance, and Entrepreneurship: Advances in Economic Strategy Research*, N. Foss, V. Mahne (eds.). Oxford: Oxford University Press.
6. Czeszejko-Sochacki, K. (2020). Dematerializacja akcji w prostej spółce akcyjnej – właściwości i konsekwencje projektowanych przepisów ustawy z dnia 19.07.2019 r. o zmianie ustawy – Kodeks spółek handlowych oraz niektórych innych ustaw dotyczących prostej spółki akcyjnej. W: *Sto lat polskiego prawa handlowego, Księga jubileuszowa dedykowana Profesorowi Andrzejowi Kidybie* (s. 428–430), tom I, M. Dumkiewicz, K. Kopaczyńska-Pieczniak, J. Szczotka (red.). Warszawa: Wolters Kluwer.
7. Easterbrook, F.H., Fischel, D.R. (1991). *The Economic Structure of Corporate Law*. Cambridge, MA – London, UK: Harvard University Press.
8. Edge, C., Pearson, C., Pearson, A.L. (2023). Found the Company. W: *The Startup Players Handbook*. Berkeley: Apress.
9. Eucken, W. (1990). *Grundsätze der Wirtschaftspolitik*, 6. Auflage. Tübingen: Edith Eucken und K. Paul Hensel.
10. Greene, F.J. (2020). *Entrepreneurship: Theory and Practice*. London: Red Globe Press.
11. Majkut, R. (2021). *Przedsiębiorca wobec współczesnych uwarunkowań i czynników przedsiębiorczości*. Warszawa: CeDeWu.
12. Piecuch, T. (2010). *Przedsiębiorczość. Podstawy teoretyczne*. Warszawa: C.H. Beck.
13. Say, J.B. (1960). *Traktat o ekonomii politycznej*. Warszawa: PWN.
14. Schumpeter, J. (1934). *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
15. Siemiątkowski, T. (2020). 20 lat kodeksu spółek handlowych – krótka historia bez happy endu? W: *Sto lat polskiego prawa handlowego, Księga jubileuszowa dedykowana Profesorowi Andrzejowi Kidybie* (s. 1020–1056), tom I, M. Dumkiewicz, K. Kopaczyńska-Pieczniak, J. Szczotka (red.). Warszawa: Wolters Kluwer.

16. Sudoł, S. (1999). *Przedsiębiorstwo – podstawy nauki o przedsiębiorstwie*. Toruń: Wydawnictwo Dom Organizatora.
17. Volkelt L. (2022). *Gründung, Geschäftsführung, Recht und Steuern für kleinere Unternehmen und Start-Ups*. SpringerGabler.

Artykuły naukowe i okolicznościowe

1. Bayer, W., Hoffmann, T. (2009). Die Unternehmersgesellschaft (haftungsbeschränkt) des MoMiG zum 1.1.2009 – eine erste Bilanz, *GmbHRRundschau*, 3, s. 124–125.
2. Henrekson, M., Johansson, D., Karlsson J. (2024). To Be or Not to Be: The Entrepreneur in Neo-Schumpeterian Growth Theory, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 48, s. 104–140.
3. Packard, M.D., Bylund, P.L. (2025). Truth, Knowledge, and Entrepreneurship Theory: Arguments for a Rationalist Scientific Epistemology, *Small Business Economics*, 65, s. 381–405.
4. Pęciak, R. (2001). Koncepcja przedsiębiorcy na podstawie teorii podziału J.B. Say’a, *Studia Ekonomiczne*, 18, s. 81–92.

Materiały internetowe

1. Główny Urząd Statystyczny (GUS). (2022). *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze REGON, 2021 r.*, <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/podmioty-gospodarcze-wyniki-finansowe/zmiany-strukturalne-grup-podmiotow/zmiany-strukturalne-grup-podmiotow-gospodarki-narodowej-w-rejestrze-regon-2021-r-1,26.html> (dostęp: 6.01.2024).
2. Główny Urząd Statystyczny (GUS). (2023a). *Rejestracje i upadłości w przedsiębiorstwach w IV kwartale 2022 roku*, <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/podmioty-gospodarcze-wyniki-finansowe/przedsiębiorstwa-niefinansowe/rejestracje-i-upadlosci-przedsiębiorstw-w-iv-kwartale-2022-roku,29,16.html> (dostęp: 6.01.2024).
3. Główny Urząd Statystyczny (GUS). (2023b). *Rejestracje i upadłości w przedsiębiorstwach w III kwartale 2023 roku*, <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/podmioty-gospodarcze-wyniki-finansowe/przedsiębiorstwa-niefinansowe/rejestracje-i-upadlosci-przedsiębiorstw-w-iii-kwartale-2023-roku,29,19.html> (dostęp: 6.01.2024).
4. Główny Urząd Statystyczny (GUS). (2023c). *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze REGON, 2022 r.*, <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/podmioty-gospodarcze-wyniki-finansowe/zmiany-strukturalne-grup-podmiotow/zmiany-strukturalne-grup-podmiotow-gospodarki-narodowej-w-rejestrze-regon-2022-r-1,27.html> (dostęp: 6.01.2024).
5. Główny Urząd Statystyczny (GUS). (2025). *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze REGON, 2024 r.*, <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/podmioty-gospodarcze-wyniki-finansowe/zmiany-strukturalne-grup-podmiotow/zmiany-strukturalne-grup-podmiotow-gospodarki-narodowej-w-rejestrze-regon-2024-r-1,29.html> (dostęp: 30.03.2024).
6. Institut für Rechtstatsachenforschung (2018). *Forschungsprojekt Unternehmersgesellschaft*, <https://www.rewi.uni-jena.de/728/forschungsprojekt-unternehmersgesellschaft> (dostęp: 21.09.2025).
7. Ministerstwo Rozwoju (2016). *Zarys koncepcji Prostej Spółki Akcyjnej (PSA)*, file-psa-koncepcja-opisowaost-27-06-2016-16101.pdf (dostęp: 21.09.2025).

8. Sobczak, K. (2019). *Prof. Kidyba: Prosta spółka akcyjna rozbija system*, <https://www.prawo.pl/biznes/prosta-spolka-akcyjna-niebezpieczna-komentarz-prof-andrzeja,368161.html> (dostęp: 30.04.2025).
9. World Bank (2020). *Doing Business*, The World Bank Group, Washington 2020, https://www.legislation.gov.uk/ukpga/1855/133/pdfs/ukpga_18550133_en.pdf (dostęp: 30.04.2025).

“No-capital” Capital Companies and Development of Entrepreneurship: Selected Legal and Economic Aspects with Reference to the Business Practice of a Simple Joint-stock Company: Critical remarks

Abstract

The article attempts to answer the question of whether the introduction of a new type of capital company into Polish legislation – the simple joint-stock company (PSA) – was due to actual pressure from the market. The authors consider the essence of entrepreneurship and point to the immanent significance of risk bearing connected with business activities undertaken by the entrepreneur. Without a broad view of entrepreneurship, the authors conclude that a simple consequence of entrepreneurship is an enterprise. Based on the above, the authors attempt to verify whether the introduction of a new type of capital company to the Polish legislation was caused by real pressure from the market, as laconically justified in the draft amending act. The study undertakes to present the structural assumptions of a simple joint-stock company, as well as the economic practice of the PSA in the first years of its operation. The attempt to assess the liberalisation of capital company law from the perspective of entrepreneurship shows that the trend described in the paper does not lend itself easily to evaluation. Nevertheless, it should be pointed out that on the basis of the conducted research, the authors consider the economic need for a new type of capital company in Poland, including the alleged indispensability of this legal solution for technology start-ups, so emphasised by the legislator, to be highly questionable.

Keywords: capital companies, initial capital, competition
