

Wstęp

Firma rodzinna kojarzy się przeważnie z małym przedsiębiorstwem – prowadzonym przez małżonków sklepikiem osiedlowym, restauracją prowadzoną przez ojca i syna. Taki stereotyp nie jest bezpodstawny. Niemniej jednak sprowadzanie biznesu rodzinnego do małego sklepiku czy zakładu usługowego może być mylące, ponieważ firmy rodzinne to także wielopokoleniowe przedsięwzięcia o rozbudowanej strukturze.

Mówiąc o firmie rodzinnej, mam na myśli przede wszystkim przedsiębiorstwo, które należy do rodziny. Przynajmniej część członków rodziny w takim biznesie pracuje – w różnej formie prawnej i w różnym charakterze. Przedsiębiorstwo jest głównym źródłem utrzymania rodziny, często jest też przekazywane z pokolenia na pokolenie. Oczywiście jest silne zaangażowanie członków rodziny we wspólne przedsięwzięcie.

Firmy rodzinne nie stanowią odrębnej formy działalności. Mogą być prowadzone w każdej formie prawnej.

Pojęcie firmy rodzinnej pojawia się w rozporządzeniu Ministra Infrastruktury i Rozwoju z 9 listopada 2015 r. w sprawie udzielania przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości pomocy finansowej w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój 2014–2020 (j.t. Dz.U. z 2018 r. poz. 2256). Firma rodzinna została tu zdefiniowana (§ 2 pkt 5) jako „przedsiębiorstwo prowadzone w oparciu o osobistą pracę co najmniej dwóch członków rodziny, gdzie co najmniej jeden z nich ma istotny wpływ na zarządzanie przedsiębiorstwem, oraz członkowie rodziny łącznie posiadają większościowy udział w strukturze własnościowej”. To wyjątkowe odniesienie się wprost do „firmy rodzinnej” w akcie prawnym. Generalnie firma jest po prostu narzędziem, które ma służyć rodzinie, nie ma potrzeby jej normatywnego określania, a to z uwagi na wspomnianą różnorodność form, w jakich biznes rodzinny może być prowadzony.

Niniejsza publikacja zawiera wskazówki, w jakich właśnie formach warto prowadzić rodzinne interesy, począwszy od działalności jednoosobowej opartej na wpisie do CEIDG, przez spółkę cywilną, handlowe spółki osobowe, a skończywszy na spółce z ograniczoną odpowiedzialnością. Każda z tych form charakteryzuje się różnym stopniem formalizmu i w rzeczywistości decyzja o wyborze odpowiedniej z nich w rodzinnym biznesie powinna zależeć m.in. od zasięgu działalności, stopnia ryzyka, nakładów finansowych, a często też liczby członków rodziny zaangażowanych w tę działalność. Stąd wystarczające np. dla rodzinnego sklepiku

będzie prowadzenie jednoosobowej działalności gospodarczej z udziałem małżonka i zstępnych. Natomiast dla prowadzenia kilkupokoleniowej sieci restauracji odpowiednie może okazać się zawarcie umowy spółki osobowej bądź kapitałowej.

„Firma w rodzinie” zawiera opis tych – najbardziej typowych moim zdaniem – form, ich elementy charakterystyczne, sposób rozpoczęcia i prowadzenia działalności. Dalsza część publikacji jest poświęcona temu, co w każdej działalności – obok zysków – jest najistotniejsze, a mianowicie kwestii odpowiedzialności. Wybór odpowiedniej formy działalności – z jednej strony – zależy bowiem od rodzaju i zasięgu prowadzonej działalności rodzinnej, natomiast z drugiej strony – wiąże się z różnymi zasadami ponoszenia odpowiedzialności za zobowiązania.

W przypadku firm rodzinnych prowadzonych z udziałem osoby pozostającej w związku małżeńskim odpowiedzialność za zobowiązania należy rozpatrywać z uwzględnieniem zasad dotyczących ustrojów majątkowych określonych w Kodeksie rodzinnym i opiekuńczym. Zmniejszeniu uciążliwości związanych z odpowiedzialnością służy umowa majątkowa małżeńska – także przedstawiona w niniejszej publikacji.

Na koniec omówiona została także istotna kwestia sukcesji przedsiębiorstwa, z uwzględnieniem przepisów stosunkowo nowej ustawy z 5 lipca 2018 r. o zarządzie sukcesyjnym przedsiębiorstwem osoby fizycznej.

Adam Sroga