

Dr hab. Piotr Marcin Wiórek, LL.M., prof. UWr

Uniwersytet Wrocławski

ORCID: 0000-0003-2478-8341

e-mail: piotr.wiorek@uwr.edu.pl

Czy istnieje potrzeba wyodrębnienia w ramach prawa handlowego i prawa spółek prawa przedsiębiorstw i spółek rodzinnych? Uwagi ogólne z perspektywy prawa niemieckiego i austriackiego

Is there a need to separate under commercial and company law the law of family enterprises and family companies? General remarks from the perspective of German and Austrian law

Streszczenie

Niniejszy artykuł otwiera cykl artykułów dotyczących potrzeby wyodrębnienia, w ramach polskiego prawa handlowego i prawa spółek, prawa przedsiębiorstw i spółek rodzinnych, tak jak jest to postulowane w niemieckiej i austriackiej doktrynie prawa spółek. W artykule zwraca się uwagę na gospodarcze znaczenie przedsiębiorstw i spółek rodzinnych w Polsce, w Niemczech i w Austrii, omawia stan rozpoznania tej problematyki w doktrynie niemieckiej, austriackiej i polskiej, a także przedstawia dwa podstawowe podejścia definicyjne do problematyki przedsiębiorstw i spółek rodzinnych: pojęcie przedsiębiorstwa i spółki rodzinnej *sensu largo* oraz *sensu stricto*. Konfrontacja tych dwóch definicji przedsiębiorstwa i spółki rodzinnej prowadzi do wniosku, że dla zrozumienia, analizy i zgłębienia problematyki spółek rodzinnych istotne i miarodajne jest pojęcie spółki rodzinnej *sensu stricto*, które odwołuje się do istoty spółek rodzinnych i konstytuującego je elementu subiektywnego, jakim jest wola założyciela/założycieli spółki rodzinnej, by prowadzić i kontynuować spółkę przez następne pokolenia jako przedsiębiorstwo rodzinne w sposób zapewniający jej niezależność oraz wielopokoleniową trwałość.

Słowa kluczowe: przedsiębiorstwo rodzinne, spółka rodzinna, fundacja rodzinna, sukcesja przedsiębiorstwa, sukcesja przedsiębiorcy, prawo spółek, prawo handlowe

Abstract

This article opens a series of articles on the need to separate under Polish commercial and company law the law of family enterprises and family companies, as it is postulated in the German and Austrian corporate law doctrine. This article draws attention to the economic importance of enterprises and family companies in Poland, Germany and Austria, discusses the state of recognition of this issue in German, Austrian and Polish doctrine, and presents two basic definitional approaches to the issue of enterprises and family companies: the notion of an enterprise and a family company in a broad and in the strict sense. The confrontation of these two definitions of an enterprise and a family company leads to the conclusion that for understanding, analyzing and exploring the issues of family companies, the concept of a family company in the strict sense is essential and authoritative, which refers to the essence of family companies and the subjective element constituting them, which is the will of the founder/founders of a family business to run and continue the company for the next generations as a family business in a way that ensures its independence and multi-generational durability.

Keywords: family business, family company, family foundation, enterprise succession, entrepreneur succession, company law, commercial law

JEL: K15, K20, L20, L21, L22

Wprowadzenie

W niemieckim i austriackim piśmiennictwie z zakresu prawa handlowego coraz więcej uwagi poświęca się problematyce przedsiębiorstw i spółek rodzinnych. Jest to całkowicie zrozumiałe, ponieważ spółki rodzinne pełnią istotną rolę w niemieckim i austriackim obrocie gospodarczym, stanowiąc znaczną, a przy posłużeniu się ich szeroką definicją – przeważającą procentowo grupę spółek działających na rynku odpowiednio niemieckim i austriackim. Dlatego też postuluje się nie tylko, aby problematykę przedsiębiorstw rodzinnych uczynić przedmiotem odrębnych badań w ramach nowego obszaru/dziedziny prawa, a także odrębnego przedmiotu w ramach dydaktyki prawniczej, lecz również, aby stworzyć regulację prawną uwzględniającą specyfikę przedsiębiorstw i spółek rodzinnych. Celem niniejszego i kolejnych artykułów jest wprowadzenie do problematyki przedsiębiorstw i spółek rodzinnych z perspektywy prawa niemieckiego i austriackiego ze szczególnym uwzględnieniem spółek rodzinnych (*Familiengesellschaften*) oraz udzielenie odpowiedzi na pytanie, czy zasadne jest wyodrębnienie przedsiębiorstw i spółek rodzinnych jako przedmiotu pogłębionego zainteresowania oraz odrębnych badań na gruncie prawa polskiego. Aby tego dokonać, konieczne jest przede wszystkim ustalenie, czym właściwie są przedsiębiorstwa i spółki rodzinne, jaki jest wyróżnik i wspólny mianownik dla spółek rodzinnych oddający najlepiej ich specyfikę i czy owa specyfika uzasadnia wprowadzenie przepisów ją uwzględniających i usprawniających funkcjonowanie spółek rodzinnych.

Zarówno niniejszy, jak i kolejne artykuły poświęcone problematyce przedsiębiorstw i spółek rodzinnych stanowią odrębne, choć powiązane tematycznie z pozostałymi artykułami z cyklu, opracowania. Wspólnym celem tych artykułów jest wywołanie dyskusji nad potrzebą wyodrębnienia prawa przedsiębiorstw i spółek rodzinnych w ramach prawa handlowego. W tej części cyklu zostanie zwrócona uwaga na gospodarcze znaczenie przedsiębiorstw i spółek rodzinnych w Polsce, w Niemczech i w Austrii, rozpoznanie tej problematyki w doktrynie niemieckiej, austriackiej i polskiej, a także przedstawione zostaną dwa podstawowe podejścia definicyjne do problematyki przedsiębiorstw i spółek rodzinnych, spośród których za właściwe dla analiz dotyczących przedsiębiorstw, a zwłaszcza spółek rodzinnych należy uznać pojęcie spółki rodzinnej *sensu stricto*, odwołujące się do istoty spółek rodzinnych i konstytuującego je elementu subiektywnego.

Gospodarcze znaczenie przedsiębiorstw i spółek rodzinnych w Polsce, w Niemczech i w Austrii

Przedsiębiorstwa i spółki rodzinne od wielu lat uczestniczą w polskim obrocie gospodarczym, budząc coraz większe zainteresowanie mediów (opisujących niekiedy w barwny sposób historie poszczególnych rodzin-przedsiębiorców),

ekonomistów czy doradzających tym przedsiębiorstwom/spółkom prawników i doradców finansowych, ale też przebijając się stopniowo do świadomości społeczeństwa jako gracze rynkowi i coraz ważniejsza grupa pracodawców. Jak podkreśla się w prasie fachowej, wiedza na temat przedsiębiorstw rodzinnych, zwanych potocznie firmami rodzinnymi, jest jednak ograniczona, co wynika chociażby z trudności w zdefiniowaniu, czym jest przedsiębiorstwo/spółka rodzinna, i wynikających z tego problemów w identyfikowaniu się przez samych przedsiębiorców jako przedsiębiorstwa czy spółki rodzinne. Mimo tych trudności szacuje się jednak, że przedsiębiorstwa rodzinne stanowią około kilkunastu procent dużych przedsiębiorstw oraz ponad 50% wszystkich mikroprzedsiębiorstw (por. eGospodarka.pl, 2020)¹.

Tymczasem w Niemczech przedsiębiorstwa rodzinne, zgodnie z danymi szacunkowymi z 2019 r. w liczbie wynoszącej ok. 3,2 mln podmiotów, stanowią ok. 90% wszystkich niemieckich przedsiębiorstw, generując 37% łącznych obrotów (wielkości sprzedaży) i zatrudniając ok. 56% pracowników. Z badań statystycznych wynika również, że 18% przedsiębiorstw rodzinnych jest kierowanych przez kobiety (zob. Fels & Wolter, 2022)².

Natomiast w Austrii, według danych statystycznych z 2019 r., przedsiębiorstwa rodzinne z uwzględnieniem jednoosobowej działalności gospodarczej, stanowią 87% wszystkich austriackich przedsiębiorstw, zatrudniając 67% czynnych zawodowo osób i wytwarzając ok. 59% obrotów (wartości sprzedaży) (KMU Forschung Austria, 2020).

Przedsiębiorstwa i spółki rodzinne jako przedmiot zainteresowania niemieckiej i austriackiej doktryny prawa handlowego i prawa spółek

Tak dużemu jak wskazany powyżej udziałowi procentowemu przedsiębiorstw, w tym zwłaszcza spółek rodzinnych, w obrocie gospodarczym Niemiec i Austrii odpowiada znaczne i stale postępujące zainteresowanie tą problematyką doktryny niemieckiego i austriackiego prawa spółek i prawa handlowego. Istnieje duża liczba opracowań, w tym kompleksowych i monograficznych, poświęconych różnego rodzaju aspektom funkcjonowania spółek i przedsiębiorstw rodzinnych³. Ponadto zarówno w Niemczech, jak i w Austrii powstały wyspecjalizowane jednostki badawcze zajmujące się tą problematyką, w tym w ramach badań interdyscyplinarnych. W Niemczech są to przykładowo: Notarrechtliches Zentrum Familienunternehmen (w dosłownym tłumaczeniu: Prawno-Notarialne Centrum Przedsiębiorstw Rodzinnych) w hamburskiej Bucerius Law School, Lehrstuhl für Bürgerliches Recht, Unternehmensrecht und Recht der Familienunternehmen (Katedra Prawa Cywilnego, Prawa Przedsiębiorstw oraz Prawa Przedsiębiorstw Rodzinnych) na Wydziale Prawa Ruhr-Universität Bochum, a także Lehrstuhl für Bürgerliches Recht, Unternehmensrecht, das Recht der Familienunternehmen und Justizforschung

(Katedra Prawa Cywilnego, Prawa Przedsiębiorstw, Prawa Przedsiębiorstw Rodzinnych i Badań nad Wymiarom Sprawiedliwości) na Wydziale Prawa Universität Bielefeld. W Austrii można natomiast wymienić przykładowo dwie jednostki: Wirtschafts Universität Wien: Institut für Unternehmensrecht, Departament für Privatrecht (Instytut Prawa Przedsiębiorstw w Departamencie Prawa Prywatnego) oraz Forschungsinstitut Familienunternehmen (Instytut Badawczy – Przedsiębiorstwa Rodzinne), z których pierwsza zajmuje się aspektami *stricte* prawnymi, a druga prowadzi badania interdyscyplinarne przedsiębiorstw rodzinnych. Co więcej, w doktrynie prawa handlowego, zwłaszcza niemieckiej, zwraca się uwagę, że uznanie w doktrynie i orzecznictwie specyficznych cech przedsiębiorstw i spółek rodzinnych prowadzi do stopniowego rozwijania się póki co niepiśanego, szczególnego prawa przedsiębiorstw rodzinnych (*Sonderrecht für Familienunternehmen*) oraz zadaje pytanie o potrzebę reformy niemieckiego prawa spółek, tak aby uwzględniało ono specyfikę przedsiębiorstw rodzinnych (por. Holler, 2019a, s. 882–883).

Rozpoznanie problematyki przedsiębiorstw i spółek rodzinnych w doktrynie polskiego prawa handlowego i prawa prywatnego oraz innych gałęzi prawa

Z sytuacją w Niemczech i w Austrii kontrastuje stan rozpoznania problematyki przedsiębiorstw i spółek rodzinnych w doktrynie polskiego prawa handlowego i cywilnego – lub szerzej – w doktrynie prawa prywatnego tudzież w piśmiennictwie poświęconemu innym gałęziom prawa. Po przeglądzie piśmiennictwa dotyczącego tej problematyki można dojść do wniosku, że poza publikacją autorstwa G. Jędrejka pt. *Egzekucja przez zarząd przymusowy przedsiębiorstw rodzinnych* (Jędrejek, 2006) brak jest opracowania monograficznego dotyczącego przedsiębiorstw rodzinnych lub spółek rodzinnych, nie mówiąc już o opracowaniu, które poruszałoby tę problematykę w sposób ogólny, a nie jedynie jakiś jej szczegółowy aspekt. Kolejnym przykładem omawiania (tym razem) szczegółowego aspektu z zakresu problematyki spółek rodzinnych jest monografia z zakresu prawa podatkowego autorstwa A. Sobiech pt. *Opodatkowanie spółek osobowych*, której fragment rozdziału II poświęcony jest – zgodnie z jego tytułem – problemom spółek rodzinnych (Sobiech, 2016, rozdz. II, pkt 3).

W doktrynie prawa handlowego problematyce przedsiębiorstw i spółek rodzinnych poświęca się uwagę jedynie szczątkowo i selektywnie, wręcz na marginesie rozważań dotyczących danej instytucji prawnej. O firmach rodzinnych wspomina się przy okazji omawiania problematyki zarządu sukcesyjnego, podkreślając przykładowo, że „ustawa regulująca kwestię sukcesji, szczególnie w przypadku firm rodzinnych, jest absolutnie niezbędna”, ponieważ daje przedsiębiorcom „narzędzie, aby, szczególnie w przypadku firm rodzinnych, międzypokoleniowe przekazanie dorobku życia przedsiębiorcy odbyło się płynnie, z jak najmniejszy-

mi zakłóceniami” (Bieluk, 2019, rozdz. 1, nb. 2). Jednak pojęcie przedsiębiorstw rodzinnych w zakresie zastosowania ustawy o zarządzie sukcesyjnym przedsiębiorstwem osoby fizycznej i innych ułatwieniach związanych z sukcesją przedsiębiorstw⁴, co wynika z samego tytułu, celu oraz określonego w jej art. 1 zakresu przedmiotowego ustawy, odnosi się do jednoosobowej (indywidualnej) działalności gospodarczej, a więc przedsiębiorstwa prowadzonego przez przedsiębiorcę będącego osobą fizyczną, czyli tzw. przedsiębiorcę indywidualnego⁵ (lub ewentualnie przedsiębiorcę działającego w ramach spółki cywilnej) w interesie jego oraz jego rodziny i nie dotyczy bardziej złożonych struktur organizacyjnych, jakim są spółki rodzinne (por. Górniak, 2022, rozdz. 1, nb. 14). Co prawda, w literaturze przedmiotu dostrzega się, że sukcesja jako problem ekonomiczny „dotyczy przedsiębiorstw o jakimkolwiek rozmiarze i prowadzonych w jakiejkolwiek formie prawnej” (Górniak, 2022, rozdz. 1, nb. 14) i podaje się definicję przedsiębiorstwa rodzinnego jako podmiotu gospodarczego, „w którym więcej niż jeden członek tej samej rodziny dysponuje majątkiem przedsiębiorstwa lub angażuje się w prowadzenie działalności gospodarczej”, jednak ograniczony zakres zastosowania ustawy o zarządzie sukcesyjnym powoduje siłą rzeczy koncentrację dyskusji dotyczącą przedsiębiorstw rodzinnych właśnie na jednoosobowej (indywidualnej) działalności gospodarczej i sukcesji takiego przedsiębiorstwa „jednoosobowego” (lub prowadzonego w ramach spółki cywilnej).

Nieco więcej miejsca poświęca się problematyce przedsiębiorstw rodzinnych w ramach dyskusji dotyczącej fundacji rodzinnych, stanowiących nowy typ fundacji w prawie polskim – fundację prywatną obok regulowanego w ustawie z 6.04.1984 r. o fundacjach dominującego dotychczas typu fundacji użyteczności publicznej, co stanowi w istocie „powrót do korzeni” i przywrócenie „klasycznego” modelu fundacji (Wiórek, 2021, s. 9). W uzasadnieniu projektu ustawy o fundacji rodzinnej⁶ wielokrotnie wspomina się o firmach i przedsiębiorstwach rodzinnych, podkreślając, że fundacja rodzinna ma stanowić instrument ułatwiający wielopokoleniową sukcesję przedsiębiorcy, zachowanie rodzinnego charakteru firmy i umożliwienie dalszego prowadzenia biznesu zgodnie z wolą założyciela firmy oraz zapobieżenie rozdrobnieniu majątku powstałego w związku z prowadzoną działalnością gospodarczą, zwłaszcza w sytuacji, gdy następcy prawni przedsiębiorcy nie będą chcieli sami prowadzić firmy stworzonej przez rodziców lub sprawować w rodzinnym biznesie choćby funkcji właścicielskich. Fundacja rodzinna ma rozwiązywać problemy sukcesyjne również w przypadkach, „gdy rodzina lub inni następcy prawni właściciela chcą kontynuować przedsiębiorczą działalność nestora”. „Przekazanie majątku, w tym firmy rodzinnej, fundacji rodzinnej” ma zatem nie tylko „minimalizować ryzyko nieudanej sukcesji”, lecz również „gwarantować kontynuację działalności biznesowej”, chronić majątek przedsiębiorcy przed podziałem, „umożliwić jego pomnażanie, a więc czerpanie z niego korzyści”, które, jak podkreśla się w uzasadnieniu projektu ustawy o fundacji rodzinnej, „będzie można przeznaczyć na pokrycie kosztów

utrzymania osób wskazanych przez fundatora”⁷. Pomijając kwestię, że ustawa z 26.01.2023 r. o fundacji rodzinnej⁸ ma ułatwić sukcesję i zachowanie przedsiębiorstw prowadzonych przez przedsiębiorców będących osobami fizycznymi, należy podkreślić, że ta nowa regulacja, jak i dyskusja dotycząca fundacji rodzinnej nie odnosi się siłą rzeczy do sposobu funkcjonowania, organizacji, a także specyfiki przedsiębiorstw rodzinnych, a tym bardziej spółek rodzinnych. Rodzinny charakter firmy, biznesu, przedsiębiorstwa, o których mowa jest w uzasadnieniu przywołanego projektu, odnosi się bowiem, w uproszczeniu, do zaspokajania potrzeb rodziny przedsiębiorcy, który jako fundator przekazuje swój majątek, w tym (tak rozumiane) przedsiębiorstwo rodzinne, zakładanej przez siebie fundacji rodzinnej.

Co więcej, jak podkreśla się w literaturze przedmiotu, beneficjentami fundacji rodzinnej nie muszą być konieczne członkowie rodziny fundatora, a „rodzinny” charakter takiej fundacji może się w istocie sprowadzać do odpowiedzialności fundacji rodzinnej za wykonanie powstałego przed lub po jej powstaniu obowiązku alimentacyjnego obowiązującego fundatora (zob. szerzej Wiórek, 2021, s. 10). W takim przypadku może się okazać, że kontynuacja przedsiębiorstwa rodzinnego przy wykorzystaniu wehikułu w postaci fundacji rodzinnej będzie miała charakter jedynie iluzoryczny i nominalny, ponieważ fundacja będzie rodzinna w istocie jedynie z nazwy, a przedsiębiorstwo (do tej pory rodzinne) stanie się po prostu przedsiębiorstwem, z którego korzyści będą czerpać – za pośrednictwem fundacji rodzinnej – osoby spoza rodziny fundatora. O ile zatem regulacja dotycząca fundacji rodzinnej związana jest z problematyką przedsiębiorstw rodzinnych, stanowi ona jedynie jej wycinek i nie odnosi się do „rdzenia” tej problematyki. Należy jednak podkreślić, że w ramach prac legislacyjnych nad ustawą o fundacji rodzinnej dostrzeżono deficyty polskiej regulacji, która w mniejszym lub większym stopniu dotyczy przedsiębiorstw i spółek rodzinnych, co trafnie podsumowano w uzasadnieniu projektu ustawy o fundacji rodzinnej, podkreślając, że „polskie prawo przede wszystkim koncentruje się na ochronie jednostkowych interesów spadkobierców (prawo spadkowe, prawo rodzinne) lub wspólników spółek (prawo spółek handlowych)”⁹.

Ta konkluzja pozwala płynnie przejść do problemu rozpoznania i stopnia zgłębienia problematyki przedsiębiorstw i spółek rodzinnych w polskiej doktrynie prawa handlowego. Analiza wypowiedzi przedstawicieli polskiej doktryny prawa handlowego i prawa spółek potwierdza wnioski, do jakich doszedł projektodawca ustawy o fundacji rodzinnej. Ze względu na brak ścisłej regulacji zagadnienia spółek i przedsiębiorstw rodzinnych rozważania autorów dotyczą przede wszystkim omawianych przez nich instytucji i rozwiązań prawnych i na marginesie jedynie odnoszą się do specyfiki przedsiębiorstw i spółek rodzinnych, najczęściej ograniczając się do ogólników typu:

• Spółka komandytowo-akcyjna jako forma organizacyjna „stosowana bywa w szczególności dla tzw. spółek rodzinnych, które dzięki aktywności założycieli uzyskują utrwaloną pozycję na rynku” (Bienieć & Machaj, 2022, nb. 11; podobnie Kopaczyńska-Pieczniak, 2023, s. 694); spółka komandy-

towo-akcyjna jest „właściwą formą prawną dla prowadzenia tzw. przedsiębiorstw rodzinnych, w których przedsiębiorstwo jest przekazywane z pokolenia na pokolenie z prawną gwarancją utrzymania przedsiębiorstwa w rękach rodziny przy jednoczesnym zewnętrznym dokapitalizowaniu kapitałem ryzyka umożliwiającym sprostanie wymogom konkurencji. Ten kierunek jest widoczny w praktyce państw Europy Zachodniej. W takiej formule działają m.in. takie znane firmy jak francuski Michelin, włoski Pirelli i niemiecki Henkel” (Szumański, 2016b, s. 1258).

• „W praktyce, jedynie w niewielu spółkach z o.o. dochodzi do ustanowienia organu nadzoru. Jest on zbyteczny w spółkach jednoosobowych, jak również zwykle w spółkach rodzinnych” (Pabis, 2022, nb. 4).

• Akcje nieme „są (...) emitowane w celu pozyskania przez spółkę środków finansowych i przeznaczone przede wszystkim dla tzw. spółek rodzinnych, gdyż pozwalają na zachowanie większości mimo zwiększenia liczby akcjonariuszy” (Kopaczyńska-Pieczniak, 2023, s. 784); „zastosowanie akcji niemych może dlatego służyć finansowaniu dynamicznie się rozwijających spółek rodzinnych, których założyciele chcą zminimalizować ryzyko utraty kontroli, wiążące się z otwartą (publiczną) subskrypcją akcji” (Oplustil, 2010, rozdz. 7, pkt 4.2.3).

• Zastrzeżenie według art. 872 zd. 1 k.c., zgodnie z którym można zastrzec, że spadkobiercy wspólnika wejdą do spółki na jego miejsce „może (...) mieć za zadanie utrzymanie spółki wraz z członkami tej rodziny” (Wielgus, 2022a, A.I.7)¹⁰; tak samo wyrażnie w odniesieniu do zastrzeżenia według art. 60 k.s.h.: „w przypadku spółek rodzinnych ma ona za zadanie utrzymanie spółki wraz z członkami tej rodziny” (Wielgus, 2022b, A.I.6).

• W odniesieniu do spółek z o.o.: „w spółkach rodzinnych wspólnicy aktywnie uczestniczą w prowadzeniu spraw spółki, bezpośrednio obejmując funkcje w zarządzie, określając strategię i kontrolując sposób jej realizacji” (Opalski, 2018, nb. 13),

• W odniesieniu do tzw. mechanizmów zwiększających kontrolę nad spółką (CEMs – *Control Enhancing Mechanisms*): „w szczególności w przypadku spółek, które od początku swego istnienia pozostają pod kontrolą wąskiego kręgu akcjonariuszy (np. członków jednej rodziny), zagwarantowanie tej kontroli po upublicznieniu spółki stanowi warunek skorzystania z instrumentów finansowania, jakie oferuje publiczny (zorganizowany) rynek kapitałowy” (Oplustil, 2010, rozdz. 7, pkt 4.1).

• W kontekście swobody umów w prawie spółek: w spółkach kapitałowych „można (...) wprowadzić dodatkowe, poza ustawowymi, wymogi w odniesieniu do kandydatów na członków zarządu, jak: (...) w przypadku spółki rodzinnej: określony stopień pokrewieństwa lub powinowactwa” (Tarska, 2022, s. 41).

• Cechy osobowe spółki z o.o. „decydują o przydatności tego typu spółki dla prowadzenia przedsiębiorstw rodzinnych, gwarantując spadkobiercom ograniczenie odpowiedzialności za zobowiązania związane z prowadzeniem działalności gospodarczej, połączone z powierzeniem podejmowania decyzji osobom trzecim pełniącym funkcje członków

zarządu spółki przy zachowaniu wpływu na sposób prowadzenia tej działalności” (Rachwał, 2019, s. 770).

• Naturą spółki komandytowej jest to, że „status komplementariusza może przechodzić z pokolenia na pokolenie, gdy przedsiębiorstwo rodzinne jest prowadzone w formie spółki komandytowej” (Szumański, 2016a, s. 1171).

Powyższe, co prawda niewyczerpujące, lecz reprezentatywne, przedstawienie wypowiedzi doktryny prawa handlowego na temat przedsiębiorstw i spółek rodzinnych pokazuje, że problematyka ta jest omawiana i analizowana w zasadzie powierzchownie. Autorzy ograniczają się w istocie do zwrócenia uwagi na te przepisy prawa spółek lub prawa cywilnego, które umożliwiają lub ułatwiają funkcjonowanie spółek rodzinnych, jednak bez odnoszenia się do bardziej szczegółowych kwestii czy też próby określenia specyfiki tych przedsiębiorstw/spółek.

Załączki prawa przedsiębiorstw i spółek rodzinnych w prawie polskim?

Mając na uwadze zaprezentowany powyżej przegląd wypowiedzi przedstawicieli doktryny polskiego prawa spółek na temat przedsiębiorstw i spółek rodzinnych, można zadać zasadnie pytanie, czy szczątkowość i fragmentaryczność tych poglądów tudzież stanowisk stanowi wyraz przekonania, że spółki rodzinne i przedsiębiorstwa rodzinne nie wykazują właściwej im specyfiki, która uzasadniałaby zgłębienie problematyki ich funkcjonowania w ramach badań z zakresu prawa spółek i prawa handlowego? A może autorzy ci, uznając w sposób niejako aprioryczny okoliczność, że spółki i przedsiębiorstwa rodzinne stanowią odrębny empirycznie typ spółek/przedsiębiorstw, stwierdzają, że obowiązujące przepisy polskiego prawa spółek, cywilnego i rodzinnego w sposób wystarczający regulują spółki rodzinne i przedsiębiorstwa rodzinne, a kwestie szczegółowe należy pozostawić praktyce obrotu i nie ma potrzeby na obecnym etapie odrębnego omawiania tej problematyki? Może po prostu problematyka spółek i przedsiębiorstw rodzinnych jako taka nie istnieje i wystarczające jest selektywne analizowanie poszczególnych problemów na styku prawa spółek, prawa rodzinnego, prawa spadkowego oraz prawa podatkowego?

Niezależnie od tego, jaka jest prawidłowa odpowiedź na te pytania, mając na uwadze, jak dużo uwagi poświęca się problematyce przedsiębiorstw i spółek rodzinnych w niemieckiej i austriackiej doktrynie prawa spółek i prawa handlowego, należy stwierdzić, że problematyka przedsiębiorstw i spółek rodzinnych zasługuje na większą uwagę doktryny polskiego prawa handlowego i prawa spółek, a dotychczasowe badania i analizy, choć niekiedy bardzo wartościowe, jak chociażby dyskusja na temat statusu małżonka wspólnika spółki kapitałowej (zob. reprezentatywnie: Tarska, 2018), czy też wypowiedzi dotyczące, w uproszczeniu, sukcesji uczestnictwa w spółkach handlowych i statusu spadkobierców wspólników (zob. przykładowo: Zdanikowski, 2016, s. 24–29), choć uwzględniają siłą rzeczy element

rodzinny, nie odnoszą się jednak do istoty przedsiębiorstw, a zwłaszcza spółek rodzinnych. Postulowaną w niniejszym artykule potrzebę większego zainteresowania się doktryny polskiej problematyką przedsiębiorstw i spółek rodzinnych uzasadnia jednak nie samo zestawienie stopnia zgłębienia tej problematyki w doktrynie niemieckiej oraz austriackiej ze stanem tej analizy w doktrynie polskiej, lecz fakt występowania w krajowym obrocie gospodarczym dużej liczby przedsiębiorstw i spółek rodzinnych, choć nie w takiej liczbie, jak ma to miejsce w Niemczech czy Austrii.

Zestawiając przytoczone powyżej przykładowe wypowiedzi doktryny polskiego prawa spółek na temat spółek rodzinnych i odnosząc się do przepisów Kodeksu cywilnego oraz Kodeksu spółek handlowych, przy okazji komentowania których autorzy zwrócili uwagę na kwestie spółek rodzinnych, warto się zastanowić, czy obowiązujące w prawie polskim przepisy stanowią jedynie swego rodzaju rozproszone załączki, czy też (już) dobry fundament rozwoju prawa przedsiębiorstw i spółek rodzinnych. Dopiero pogłębiona analiza problematyki przedsiębiorstw i spółek rodzinnych pozwoli ustalić, czy obowiązująca obecnie w prawie polskim regulacja odpowiada w wystarczającym stopniu potrzebom przedsiębiorstw i spółek rodzinnych, stwarzając bezpieczne ramy ich funkcjonowania zarówno w stosunkach wewnętrznych, jak i w obrocie, przy wykorzystaniu autonomii podmiotów prawa prywatnego oraz swobody umów, z uwzględnieniem specyfiki poszczególnych spółek handlowych. Być może jednak przedsiębiorstwa i spółki rodzinne konfrontują się z problemami, które wymagają interwencji ustawodawcy i wprowadzenia stosownych przepisów.

Aby odpowiedzieć na stawiane w niniejszym artykule pytania, należy najpierw ustalić, co tak naprawdę kryje się pod pojęciem przedsiębiorstw i spółek rodzinnych i jakie ich ujęcie pozwala zidentyfikować związane z nimi problemy.

Pojęcie przedsiębiorstw i spółek rodzinnych

Poszukując definicji przedsiębiorstw i spółek rodzinnych, można napotkać ich różne rodzaje, spośród których nie wszystkie oddają ich istotę, a przynajmniej nie oddają w pełni cech przedsiębiorstw, a zwłaszcza spółek rodzinnych, które stanowią o ich istocie. Można bowiem – w ramach autorskiego ujęcia problemu – wyróżnić definicje, które koncentrują się niejako na zewnętrznie rozpoznawalnych „rodzinnych cechach” przedsiębiorstw i spółek, którymi to definicjami posługują się zwłaszcza autorzy różnego rodzaju badań statystycznych, oraz definicje, które próbują wyjść poza kryterium formalne i statystyczne, aby oddać specyfikę, rdzeń przedsiębiorstw i spółek rodzinnych, co ma pozwolić na oddanie ich istoty i na analizę szczególnych, z perspektywy prawa spółek i prawa handlowego, problemów tychże podmiotów. Samo bowiem przykładowe stwierdzenie, że ponad 90% niemieckich i austriackich przedsiębiorców to spółki rodzinne odnosi się siłą rzeczy do tak czy inaczej ustalonych powiązań rodzinnych współ-

ników, w tym członków zarządu tychże spółek, a w przypadku przedsiębiorstw rodzinnych prowadzonych przez przedsiębiorców indywidualnych opisuje ono jedynie przywołaną już powyżej okoliczność, że dane przedsiębiorstwo służy zaspokojeniu potrzeb rodziny przedsiębiorcy, co w tym ostatnim przypadku prawie całkowicie rozmywa znaczenie „rodzinnego charakteru” przedsiębiorstwa. Nie oznacza to, że odnoszące się do zewnętrznych czy też kwantyfikowalnych cech przedsiębiorstw, a zwłaszcza spółek rodzinnych, definicje nie są przydatne. Wręcz przeciwnie – ułatwiają one kwalifikację danego podmiotu jako przedsiębiorstwa czy też spółki rodzinnej. Natomiast definicje abstrahujące od rozpoznawalnych zewnętrznie samych li tylko rodzinnych powiązań występujących w przedsiębiorstwach i spółkach rodzinnych pozwalają bardziej wnikać w problematykę przedsiębiorstw, a zwłaszcza spółek rodzinnych i lepiej oddają ich istotę. Choć z uwagi na to, że odnoszą się one do elementu subiektywnego, który nie zawsze jest łatwy do ustalenia na podstawie analizy umowy lub statutu spółki, nie są one przydatne dla celów statystycznych, co jednak nie stanowi ich wady. Służą one bowiem innemu celowi: pozwalają one niejako „głębiej wejść w temat” i skupić się na poszczególnych teoretycznych i praktycznych problemach dotyczących spółek rodzinnych. A zatem obydwie rodzaje definicji są przydatne.

Dla lepszego odróżnienia obydwu rodzajów podejść definicyjnych do problematyki przedsiębiorstw i spółek rodzinnych w niniejszym artykule proponuje się, by w przypadku definicji odwołujących się do rozpoznawalnego na zewnątrz „rodzinnego charakteru” przedsiębiorstwa lub spółki mówić o pojęciu przedsiębiorstwa, czy też spółki rodzinnej *sensu largo*. Natomiast w przypadku definicji, które próbują oddać istotę tych podmiotów prawa, nie koncentrując się jedynie na ich cechach zewnętrznych proponowane jest posłużenie się pojęciem przedsiębiorstwa/spółki rodzinnej *sensu stricto*.

Najbardziej popularna i bodajże najczęściej przytaczana w literaturze przedmiotu definicja przedsiębiorstwa rodzinnego (*family business*) *sensu largo*, odwołująca się do jego cech zewnętrznych w przypisanym temu pojęciu w niniejszym artykule znaczeniu, została zaproponowana przez Grupę Ekspertów działających na zlecenie Komisji Europejskiej w ramach programu wspierania konkurencji małych i średnich przedsiębiorstw (European Commission, 2009). W raporcie końcowym zatytułowanym „Przegląd kwestii relevantnych dla przedsiębiorstw rodzinnych: badania, sieci, środki z zakresu polityki oraz istniejące opracowania” Grupa Ekspertów stwierdziła, że zasadniczo istnieje zgoda odnosząc do tego, że pojęcie przedsiębiorstwa rodzinnego wyznaczają trzy zasadnicze elementy: rodzina (*family*), przedsiębiorstwo (*business*) i własność (*ownership*). Mając to na uwadze i dokonawszy analizy istniejących definicji przedsiębiorstw rodzinnych, Grupa Ekspertów zaproponowała następującą definicję, rekomendując zarazem zbadanie możliwości jej wprowadzenia na szczeblu krajowym i zachęcając Komisję Europejską, by rozważyła jej stosowanie tam, gdzie to możliwe, aby pomóc w jej promowaniu: „Firma każdych rozmiarów stanowi przedsiębiorstwo rodzinne, jeśli:

1) Większość praw do podejmowania decyzji znajduje się w posiadaniu osoby fizycznej (osób fizycznych), która założyła (które założyły) to przedsiębiorstwo albo w posiadaniu osoby fizycznej (osób fizycznych), która nabyła (które nabyły) udziały w tym przedsiębiorstwie albo w posiadaniu ich małżonków, rodziców, dzieci lub bezpośrednich spadkobierców dzieci.

2) Większość praw do podejmowania decyzji jest bezpośrednia lub pośrednia.

3) Przynajmniej jeden przedstawiciel rodziny lub krewny jest formalnie zaangażowany w zarządzanie przedsiębiorstwem.

4) Spółki notowane/giełdowe (spółki publiczne) spełniają kryteria definicji przedsiębiorstwa rodzinnego, jeśli osoba, która założyła przedsiębiorstwo lub nabyła przedsiębiorstwo (akcje) albo jej rodzina lub zstępni posiadają 25 procent praw do podejmowania decyzji wynikających z posiadanych przez nich akcji”¹¹.

Ta odnosząca się do łatwo rozpoznawalnych na zewnątrz „rodzinnych cech” przedsiębiorstwa czy spółki definicja obejmuje swoim zakresem, jak już wyżej sygnalizowano, niezliczoną wręcz liczbę podmiotów prawa, a ponadto wynika z niej w sposób oczywisty, że pojęcia przedsiębiorstw i spółek rodzinnych w żadnym razie nie należy utożsamiać z pojęciem małych i średnich przedsiębiorstw czy też tzw. spółek zamkniętych (*closed corporations*)¹², skoro do spółek rodzinnych można zaliczyć również spółki publiczne. Niezależnie od powyższego definicja ta, jak już wspomniano, odnosi się do dostrzegalnych z zewnątrz cech przedsiębiorstw i spółek rodzinnych i nie pozwala odpowiedzieć na pytanie, czy poza jedynie rozpoznawalnym na zewnątrz jej rodzinnym charakterem objęte zakresem tej definicji przedsiębiorstwa i spółki cechuje coś więcej niż tylko – niekiedy przypadkowe – powiązania rodzinne wspólników¹³.

Aby uchwycić istotę przedsiębiorstw i spółek rodzinnych należy wyjść poza strefę komfortu definiowania tych podmiotów na podstawie kryteriów zewnętrznie rozpoznawalnych i w ramach bardziej precyzyjnej próby ujęcia problemu zaproponować definicję, która będzie oddawać specyfikę tych podmiotów i w mniej lub bardziej precyzyjny sposób pozwalać skupić się na zagadnieniach istotnych z prawnego punktu widzenia dla ich funkcjonowania.

Poszukując definicji, która będzie oddawać istotę przedsiębiorstw, a przede wszystkim – spółek rodzinnych, nie powinno się przy tym skupiać na typologii spółek rodzinnych, bo ta podkreśla tylko wielorakość podmiotów kwalifikowanych jako spółki (przedsiębiorstwa rodzinne). I tak, można rozróżnić spółki rodzinne według kryteriów: długości funkcjonowania na rynku, branży, wielkości, stopnia nasilenia wpływów rodzinnych, stosunków właścicielskich, formy prawnej, a także wyników gospodarczych i finansowych (por. Holler, 2019a, s. 882). Te różne cechy ułatwiają, co prawda, dalszą klasyfikację spółek rodzinnych, lecz nie oddają ich istoty.

W poszukiwaniu owej istoty warto sięgnąć do dorobku niemieckiej i austriackiej doktryny prawa spółek, która na podstawie analizy praktyki obrotu i typowych problemów związanych z funkcjonowaniem spółek rodzinnych przed-

stawiała definicję przedsiębiorstwa i spółki rodzinnej, którą proponuje się w niniejszym artykule określić jako przedsiębiorstwo rodzinne/spółkę rodzinną *sensu stricto*.

I tak, zwłaszcza w doktrynie niemieckiej zwrócono uwagę na wartości i zorientowanie się na wspólny cel, które cechują rodzinę przedsiębiorcy/rodzinę przedsiębiorczą (*Unternehmerfamilie*), odkrywając mimo różnorodności spółek rodzinnych typowe wspólne wartości (*typische gemeinsame Werte*), którymi się one kierują. Mają one, zwłaszcza w Niemczech, długą tradycję tzw. Konstytucji Rodzinnych, wywodzących się historycznie z różnego rodzaju aktów regulujących funkcjonowanie (znamienitych) rodów szlacheckich (por. Holler, 2019a, s. 883) i stanowią swoistą kontynuację znanych również w prawie polskim fideikomisów i ordynacji rodowych.

Wspomnianymi cechami i wyróżnikami spółek i przedsiębiorstw rodzinnych są niezależność (*Unabhängigkeit*) oraz długoterminowy zrównoważony rozwój/„strategiczne zorientowanie na pokolenia”/długookresowa strategia działania (*Nachhaltigkeit*), czyli (w pewnym uproszczeniu i skrócie) trwałość¹⁴. Gwarantują one trwałość przedsiębiorstwa i spółki rodzinnej, chroniąc jej substrat majątkowy oraz członków rodziny przed wpływami zewnętrznymi (niezależność) oraz zapewniają długoterminowe strategiczne zorientowanie spółek/przedsiębiorstw na realizację celów rodziny. Owa niezależność osiągana jest nie tylko przez takie ukształtowanie umów lub statutów spółek, które ogranicza następstwo prawne członkostwa w tychże spółkach do członków danej rodziny lub klanu rodzinnego (ewentualnie kilku rodzin w ramach spółek wieloklanowych), co ujmuje się skrótowo anglosaskim pojęciem *closed shop-strategy* (Holler 2019a, s. 883). Ta niezależność budowana jest również przez niezależne od kredytów zewnętrznych (wsparcia banków) finansowanie wewnętrzne (ze środków własnych), co jest osiąganę głównie przez tezauryzację zysków. Niezależność spółek rodzinnych idzie w parze z ich długookresową strategią działania (*Nachhaltigkeit*). Przedsiębiorstwa i spółki rodzinne nie są tym samym zorientowane na krótkotrwały zysk i szybką stopę zwrotu z inwestycji i – jak się to obrazowo przedstawia w literaturze przedmiotu – nie myślą o wynikach kwartalnych (*Denken in Quartalszahlen*), lecz o przyszłości pokoleń/generacji (*Denken in Generationen*). Zapewnia to stabilność, rentowność i wzrost spółek rodzinnych, przyczyniając się nie tylko do zabezpieczenia rodziny przedsiębiorczej (*Unternehmerfamilie*), lecz również pozytywnie wpływając na relację przedsiębiorstw/spółek rodzinnych z ich kontrahentami i interesariuszami, w tym zwłaszcza ich pracownikami i dostawcami (por. Holler, 2019a, s. 883).

Podkreślenie niezależności i trwałości relacji pozwala skoncentrować się na czymś więcej niż wspomniane powyżej kryterium spółki rodzinnej, jakim jest powiązanie rodzinne/przynależność rodzinna współników rozpoznawalne na zewnątrz, które w doktrynie niemieckiej określa się jako obiektywną cechę i kryterium wyróżniające¹⁵ (por. Holler, 2019b, s. 931). Owa niezależność i trwałość stanowią bowiem te cechy spółek rodzinnych, które pozwalają mówić o nich jako o wielopokoleniowych projektach (*Mehrgenera-*

tionenprojekt) i pozwalają zdefiniować spółki rodzinne jako podmioty prawa, które charakteryzują się planowym i zorientowanym na pokolenia powiązaniem rodzinnym współników¹⁶. Te cechy pozwalają odróżnić przedsiębiorstwa i spółki rodzinne od zwykłych przedsiębiorstw, w których relacje rodzinne mają charakter jedynie rzeczywisty i (często) przypadkowy. Zarazem owa planowość i zorientowanie na pokolenia spółek rodzinnych wymaga występowania w tych podmiotach jako swoistego punktu wyjścia elementu subiektywnego, jakim jest w dosłownym tłumaczeniu z języka niemieckiego „przyznanie się do spółki rodzinnej” (*Bekanntnis zur Familiengesellschaft*), a więc wola założyciela przedsiębiorstwa lub rodziny przedsiębiorcy (rodziny przedsiębiorczej), by prowadzić i kontynuować przedsiębiorstwo przez następne pokolenia jako przedsiębiorstwo rodzinne. (Holler, 2019b, s. 932, podobnie w doktrynie austriackiej Kalls & Probst, 2013, s. 9, 16 i n.). Ujmując istotę spółek rodzinnych innymi słowami, można stwierdzić, że owo „przyznanie się do spółki rodzinnej”, owa wola planowego i ponadpokoleniowego prowadzenia przedsiębiorstwa jako przedsiębiorstwa/spółki rodzinnej skutkują powstaniem spółki rodzinnej będącej strukturą opartą na trwałych powiązaniach rodzinnych, co znajduje wyraz w korporacyjnym wzmocnieniu owych powiązań budujących niezależność i trwałość spółek rodzinnych.

Uwagi końcowe

Autor niniejszego artykułu zdaje sobie sprawę, że takie ujęcie przedsiębiorstwa rodzinnego *sensu stricto*, a w istocie spółki rodzinnej (pojęcia przedsiębiorstwa i spółki rodzinnej bardzo często bowiem są używane w literaturze przedmiotu zamiennie, a opisując przedsiębiorstwo rodzinne, często czyni się to, odwołując się do cech spółki) bez jego bardziej obszernego wyjaśnienia, na co nie pozwalają ramy objętościowe pojedynczego artykułu, może wydawać się z perspektywy polskiego prawnika nie do końca precyzyjne czy nawet nieprzekonujące. Szczególnie frapująca może być kwestia, czy skupienie się przedstawicieli doktryny niemieckiego prawa spółek na elemencie subiektywnym i zamiarze założyciela/założycieli spółki, by nadać jej charakter ponadpokoleniowej spółki rodzinnej, nie zawęży kręgu spółek rodzinnych do takich, w których umowach czy statutach wyraźnie odwołano się do tak rozumianego charakteru rodzinnego spółki. Już w tym miejscu należy jednak stwierdzić, że wola założyciela/założycieli spółki ukształtowania jej jako rodzinnej nie musi być wyraźnie wyartykułowana w jej umowie/statucie, choć jest to ze wszech miar pożądane. Może ona wynikać z całościowej analizy postanowień umowy/statutu spółki, jak również może na nią wskazywać praktyka funkcjonowania danej spółki. Ważne jest bowiem to, że występowanie danej spółki rodzinnej w obrocie cechuje coś więcej niż same li tylko powiązania rodzinne jej współników.

Odrębną kwestią jest problem, czy i na jakich warunkach spółka będąca jedynie spółką rodzinną *sensu largo* może

w toku jej funkcjonowania stać się spółką rodzinną *sensu stricto*. W kolejnych artykułach poświęconych spółkom rodzinnym zwrócona zostanie uwaga na te zagadnienia, typowe problemy spółek rodzinnych jako empirycznego typu spółki, jak również na cechy umów i statutów spółek rozpoznawane w doktrynie niemieckiej i austriackiej, stanowiące przejaw ich rodzinnego charakteru. Analiza ta będzie zarazem pomocna w formułowaniu postulatów odpowiedniego kształtowania umów i statutów spółek, tak aby zapewnić ich niezależność i ponadpokoleniową trwałość. W kolejnych artykułach z cyklu zostanie też podjęta próba odpowiedzi na pytanie, czy obowiązujące przepisy prawa spółek i (szerzej) prawa prywatnego w wystarczającym stopniu odpowiadają potrzebom przedsiębiorstw i spółek rodzinnych, czy też pożądana jest interwencja ustawodawcy, która usprawni funkcjonowanie spółek i przedsiębiorstw rodzinnych.

Już jednak w tym miejscu rozważań warto pokusić się o stwierdzenie, że niezależnie od stopnia rozpoznania i analizy problematyki spółek rodzinnych w polskiej nauce prawa, porównując dorobek doktryny polskiej z dorobkiem doktryny niemieckiej i austriackiej, można dostrzec potrzebę wyodrębnienia w doktrynie polskiego prawa handlowego i prawa spółek, prawa przedsiębiorstw i spółek rodzinnych jako odrębnego pola zainteresowań badawczych. Spółki rodzinne stanowią bowiem znaczną grupę przedsiębiorców nie tylko w Niemczech i Austrii, lecz również w Polsce. Tymczasem odnoszące się do spółek rodzinnych wypowiedzi przedstawicieli doktryny prawa spółek i prawa handlowego w niewystarczającym stopniu koncentrują się na ich istocie, ograniczając się często do samego stwierdzenia występowania tych spółek w obrocie.

Przypisy/Notes

¹ Natomiast z badań ankietowych przeprowadzonych przez Główny Urząd Statystyczny od grudnia 2017 r. do stycznia 2018 r. w ramach projektu „Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości w sektorze MSP” wynika, że spośród ogólnej liczby respondentów 33,9% deklaruowało, iż prowadzi przedsiębiorstwo rodzinne. W przypadku podmiotów, w których liczba pracujących kształtowała się w przedziale 10–49 osób, przedsiębiorstwa rodzinne stanowiły 35,4%, a w przypadku większych podmiotów, o liczbie pracujących w przedziale 50–249 osób – 27,4%. Przy czym na potrzeby badań ankietowych GUS przyjęto, że przedsiębiorstwo rodzinne to „podmiot gospodarczy, w którym: pracuje co najmniej dwóch członków rodziny właścicieli lub osób z nią spokrewnionych, przynajmniej jedna z nich ma wpływ na zarządzanie przedsiębiorstwem, do rodziny lub osób z nią spokrewnionych należy ponad 50% udziałów przedsiębiorstwa. Podmioty funkcjonujące w formie jednoosobowej działalności gospodarczej są zaliczane do przedsiębiorstw rodzinnych, o ile zatrudniają pracowników”. Zob. GUS, 2018.

² W badaniach statystycznych przyjęto definicję przedsiębiorstwa unięgo jako przedsiębiorstwa rodzinnego, zgodnie z którą za przedsiębiorstwo rodzinne uznaje się takie, które spełnia następujące kryteria: 1) należy do dwóch osób fizycznych albo członkowie ich rodziny posiadają co najmniej 50% uprawniających do głosowania udziałów w przedsiębiorstwie i 2) te osoby fizyczne należą do zarządu przedsiębiorstwa. Natomiast za przedsiębiorstwa kierowane przez kobiety uznano takie, w których co najmniej połowa udziałów należących do zarządzających wspólników przypada na kobiety (Fels & Wolter, 2022, s. 2).

³ Z opracowań kompleksowych można wymienić przykładowo niemiecki podręcznik Ch. Bochmanna i in. (2021) oraz austriacką monografię S. Kallsa i S. Probst (2013).

⁴ Ustawa z 5.07.2018 r. o zarządzie sukcesyjnym przedsiębiorstwem osoby fizycznej i innych ułatwieniach związanych z sukcesją przedsiębiorstw (Dz.U. z 2021 r., poz. 170).

⁵ Na temat pojęcia tzw. przedsiębiorcy indywidualnego zob. reprezentatywnie: Herbet, 2022.

⁶ Rządowy projekt ustawy o fundacji rodzinnej. Druk sejmowy nr 2798 Sejmu RP IX kadencji dostępny na stronie <https://www.sejm.gov.pl/sejm9.nsf/druk.xsp?nr=2798>

⁷ Por. uzasadnienie rządowego projektu ustawy o fundacji rodzinnej, s. 3–6. Autor niniejszego artykułu zdaje sobie sprawę z tego, że Projektodawca posługuje się pojęciem firmy w znaczeniu podmiotowym, a więc pojęciem potocznym, ale ze względów rzetelności przytacza terminologię, którą posługuje się Projektodawca, licząc zarazem na wyrozumiałość Czytelnika-purysty, który zdejdując sobie sprawę z praktyki obrotu, uwzględni kontekst, w jakim pojawia się dane pojęcie.

⁸ Dz.U. z 2023 r., poz. 326.

⁹ Uzasadnienie rządowego projektu ustawy o fundacji rodzinnej, s. 4.

¹⁰ Tak samo wyraźnie ten sam autor w odniesieniu do zastrzeżenia według art. 60 k.s.h.: „w przypadku spółek rodzinnych ma ono za zadanie utrzymanie spółki wraz z członkami tej rodziny (Wielgus, 2022b, pkt 6). Twierdzenie takie jest zasadne również w odniesieniu do pozostałych, obok art. 60 k.s.h., przepisów Kodeksu spółek handlowych umożliwiających kontynuację członkostwa w spółce przez spadkobierców wspólnika – art. 101 w zw. 87 k.s.h., które to przepisy również umożliwiają kontynuację członkostwa w spółce przez spadkobierców wspólnika (w tym przypadku partnera), o ile posiadają oni określone kwalifikacje. Z kolei z art. 124 k.s.h. wynika „automatyczna” kontynuacja członkostwa w spółce komandytowej przez spadkobierców komandytariusza, którzy powinni wskazać spółce jedną osobę do wykonywania ich praw. Natomiast art. 183, 300⁴¹ k.s.h., stanowiące podstawę do ograniczenia lub wyłączenia wstąpienia do spółki spadkobierców wspólnika/akcjonariusza PSA, służą wyłączeniu możliwości kontynuowania członkostwa w spółce przez rodzinę spadkodawcy-wspólnika.

¹¹ *A firm, of any size, is a family business, if: 1) The majority of decision-making rights is in the possession of the natural person(s) who established the firm, or in the possession of the natural person(s) who has/have acquired the share capital of the firm, or in the possession of their spouses, parents, child or children's direct heirs. 2) The majority of decision-making rights are indirect or direct. 3) At least one representative of the family or kin is formally involved in the governance of the firm. 4) Listed companies meet the definition of family enterprise if the person who established or acquired the firm (share capital) or their families or descendants possess 25 per cent of the decision-making rights mandated by their share capital.*

¹² Szerzej na temat pojęcia spółek zamkniętych zob. w doktrynie polskiej przykładowo: Wiórek, 2018, s. 4 i n. Obszernie w doktrynie zagranicznej zob.: Fleischer, 2017, s. 319 i n.

¹³ W doktrynie niemieckiej, posługując się językiem potocznym, co jest jak najbardziej dopuszczalne z uwagi na konieczność opisanego realnego problemu w obrocie, niektórzy autorzy dzielą spółki rodzinne na mniej lub bardziej „przypadkowe”. W ramach tego ostatniego rozróżnienia za „przypadkowe” spółki rodzinne uznaje się takie, w których przedsiębiorstwo staje się przedsiębiorstwem/spółką rodzinną np. wskutek śmierci jego/jej założyciela, który przed swoją śmiercią nie zaplanował żadnego mechanizmu sukcesji i nie dostosował organizacji spółki do potrzeb swojej rodziny. Innym przykładem jest spółka rodzinna założona przez rodzeństwo o różnych kwalifikacjach zawodowych, które liczy na efekt synergii w postaci wspólnego przedsięwzięcia, nie przywiązując dodatkowej wagi do wzajemnych powiązań rodzinnych (por.: Holler, 2019b, s. 931).

¹⁴ Podobnie w doktrynie austriackiej: Kalls & Probst, 2013, s. 4 i n. oraz s. 18–20.

¹⁵ *Familäre Verbundenheit der Gesellschafter als objektives Wesens- und Unterscheidungsmerkmal.*

¹⁶ *Planmäßige, auf Generationen angelegte familiäre Verbundenheit der Gesellschafter als maßgebliches Wesens- und Unterscheidungsmerkmal.*

Bibliografia/References

Literatura/Literature

- Bieluk, J. (2019). *Ustawa o zarządzie sukcesyjnym przedsiębiorstwem osoby fizycznej. Komentarz*. C.H.Beck.
- Bieniek, T., & Machaj, R. (2022). Komentarz do art. 125 k.s.h. W: Z. Jara (red.), *Kodeks spółek handlowych. Komentarz*. Wyd. 26. C.H.Beck.
- Bochmann, Ch., Scheller, J., & Prütting, J. (2021), *Münchener Handbuch des Gesellschaftsrechts. Band 9. Recht der Familienunternehmen*. 6. Auflage. C.H.Beck.
- Fels, M., & Wolter, H.-J. (2022). Die volkswirtschaftliche Bedeutung von Familien- und Frauenunternehmen. *Institut für Mittelstandsforschung Bonn. Daten und Fakten*, (28). <https://www.ifm-bonn.org/publikationen/daten-und-fakten/detailansicht/die-volkswirtschaftliche-bedeutung-von-familien-und-frauenunternehmen>
- Fleischer, H. (2017). The Law of Close Corporations. W: M. Schauer, & B. Verschraegen (Red.), *General Reports of the XIXth Congress of the International Academy of Comparative Law. Rapports Généraux du XIXeme Congres de l'Académie Internationale de Droit Comparé*. Springer Science+Business Media B.V. <https://doi.org/10.1007/978-94-024-1066-2>
- Górnjak, K. (2022). Zakres spraw regulowanych ustawą. W: K. Osajda (Red.), *Ustawa o zarządzie sukcesyjnym przedsiębiorstwem osoby fizycznej. Prawo spadkowe przedsiębiorców. Komentarz*. Wyd. 2. C.H.Beck.
- Herbet, A. (2022). Komentarz do art. 431 k.c. W: P. Machnikowski (Red.), *Zobowiązania. Przepisy ogólne i powiązane przepisy Księgi I KC. Tom I. Komentarz*. C.H.Beck.
- Holler, L. (2019a). Das Recht der Familienunternehmen und ihre Besonderheiten in der Rechtsanwendung und –gestaltung (Teil I). Das Gesellschaftsrecht der Familienunternehmen – Auf dem Weg zu einem Sonderrecht? *Deutsches Steuerrecht*, (16–17).
- Holler, L. (2019b). Das Recht der Familienunternehmen und ihre Besonderheiten in der Rechtsanwendung und –gestaltung (Teil II). Vom Familienverband der Gesellschafter zum besonderen Gesellschaftszweck der Familiengesellschaft als Geschäftsgrundlage und Wesensmerkmal des Familienunternehmens. *Deutsches Steuerrecht*, (18).
- Jędrejek, G. (2006). *Egzekucja przez zarząd przymusowy przedsiębiorstw rodzinnych*. C.H.Beck.
- Kalls, S., & Probst, S. (2013). *Familienunternehmen. Gesellschafts- und zivilrechtliche Fragen*. Manzsche Verlags- und Universitätsbuchhandlung.
- Kopaczyńska-Pieczniak, K. (2023). Spółka komandytowo-akcyjna. W: M. Romanowski (Red.), *Prawo spółek osobowych. System Prawa Prywatnego*. Tom 16B. C.H.Beck.
- Opalski, A. (2018). Komentarz do art. 207 k.s.h. W: A. Opalski (Red.), *Kodeks spółek handlowych. Tom IIA. Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością. Komentarz*. Art. 151–226. C.H.Beck.
- Oplustil, K. (2010). *Instrumenty nadzoru korporacyjnego (corporate governance) w spółce akcyjnej*. C.H.Beck.
- Pabis, R. (2022). Komentarz do art. 213 k.s.h. W: J. Bieniak, M. Bieniak, G. Nita-Jagielski, K. Oplustil, R. Pabis, A. Rachwał, M. Spyra, G. Suliński, M. Tofel, M. Wawer, & R. Zawłocki, *Kodeks spółek handlowych. Komentarz*. Wyd. 8. C.H.Beck.
- Rachwał, A. (2019). Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością. W: A. Szumański (Red.), *Prawo spółek handlowych. Tom 2A. System Prawa Handlowego*. Wyd. 3. C.H.Beck.
- Sobiech, A. (2016). *Opodatkowanie spółek osobowych*. C.H.Beck.
- Szumański, A. (2016a). Spółka komandytowa. W: A. Szajkowski (Red.), *Prawo spółek osobowych. System Prawa Prywatnego*. Tom 16. Wyd. 2. C.H.Beck.
- Szumański, A. (2016b). Spółka komandytowo-akcyjna. W: A. Szajkowski (Red.) *Prawo spółek osobowych. System Prawa Prywatnego*. Tom 16. Wyd. 2. C.H.Beck.
- Tarska, M. (2018). Sytuacja prawna małżonków jako współwspólników spółki z o.o. W: A. Dańko-Roesler, M. Leśniak, M. Skory, & B. Sołtys (red.), *Ius est ars boni et aequi. Księga pamiątkowa dedykowana Profesorowi Józefowi Frąckowiakowi*. Stowarzyszenie Notariuszy Rzeczypospolitej Polskiej.
- Tarska, M. (2022). Zasada swobody umów w prawie spółek. *Studia Prawa Prywatnego*, (3).
- Uffmann, K., & Becker, A. (2022). "Recht der Familienunternehmen" in die juristische Ausbildung! *Recht der Familienunternehmen*, (6).
- Wielgus, K. (2022a). Komentarz do art. 872 k.c. W: K. Osajda (Red.), *Kodeks cywilny. Prawo spadkowe przedsiębiorców. Komentarz*. C.H.Beck.
- Wielgus, K. (2022b). Komentarz do art. 60 k.s.h. W: K. Osajda (Red.), *Kodeks spółek handlowych. Prawo spadkowe przedsiębiorców. Komentarz*. C.H.Beck.
- Wiórek, P. M. (2018). O braku potrzeby wprowadzenia prostej spółki akcyjnej (PSA) z perspektywy prawnoporównawczej. *Przegląd Prawa Handlowego*, (5).
- Wiórek, P. M. (2021). „Ciemna strona” fundacji rodzinnej? Uwagi z perspektywy prawa niemieckiego. *Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego*, (11). <https://doi.org/10.33226/0137-5490.2021.11.2>
- Zdanikowski, P. (2016). Ograniczenie lub wyłączenie wystąpienia spadkobiercy wspólnika a zapis windykacyjny udziałów w spółce z ograniczoną odpowiedzialnością. *Przegląd Prawa Handlowego*, (3).

Źródła internetowe/Internet sources

- eGospodarka.pl. (2020). *Firmy rodzinne przebadane przez GUS*. 2020.02.26. <https://www.egospodarka.pl/162169,Firmy-rodzinne-przebadane-przez-GUS,1,39,1.html>
- European Commission. (2009). *Final Report of The Expert Group. Overview of Family-Business-Relevant Issues: Research, Networks, Policy Measures and Existing Studies*. European Commission. Enterprise and Industry Directorate-General, Promotion of SMEs' competitiveness. <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/10388/attachments/1/translations>

GUS. (2018). *Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości w sektorze MŚP*. Główny Urząd Statystyczny. <https://stat.gov.pl/statystyki-eksperymentalne/badania-i-rozwoj-innowacyjnosci-spoleczenstwo-informacyjne/uwarunkowania-rozwoju-przedsiębiorczosci-w-sektorze-msp,1,1.html>

KMU Forschung Austria. (2020). *Familienunternehmen in Österreich 2019. Endbericht*. KMU Forschung Austria. Austrian Institute for SME Research. <https://news.wko.at/news/oesterreich/kmu-forschung-bericht-familienunternehmen-2019.pdf> (dostęp: 23.02.2023)

Akty prawne/Legal acts

Ustawa z 23.04.1964 r. Kodeks cywilny (t.j. Dz.U. z 2020 r., poz. 1740 ze zm.).

Ustawa z 15.09.2000 r. Kodeks spółek handlowych (t.j. Dz.U. z 2022 r., poz. 1467 ze zm.).

Ustawa z 26.01.2023 r. o fundacji rodzinnej (Dz.U. z 2023 r., poz. 326).

Dr hab. Piotr Marcin Wiórek, LL.M., prof. UWr

Pracownik badawczo-dydaktyczny w Zakładzie Prawa Gospodarczego i Handlowego Instytutu Prawa Cywilnego na Wydziale Prawa, Administracji i Ekonomii Uniwersytetu Wrocławskiego. Adwokat. Doktor prawa niemieckiego. Stypendysta Fundacji Konrada Adenauera, Europejskiego Kolegium Doktorskiego „Systemtransformation und Rechtsangleichung im zusammenwachsenden Europa” uniwersytetów: Ruperto Carola w Heidelbergu, Jagiellońskiego w Krakowie i Jana Gutenberga w Moguncji, a także Max-Planck-Gesellschaft. Członek Rady Legislacyjnej przy Prezesie Rady Ministrów XII, XIII i XIV kadencji. Specjalizuje się w prawie cywilnym i handlowym, ze szczególnym uwzględnieniem prawa spółek oraz prawa restrukturyzacyjnego i upadłościowego, zajmując się zwłaszcza komparatystycznymi i europejskimi aspektami wymienionych dziedzin.

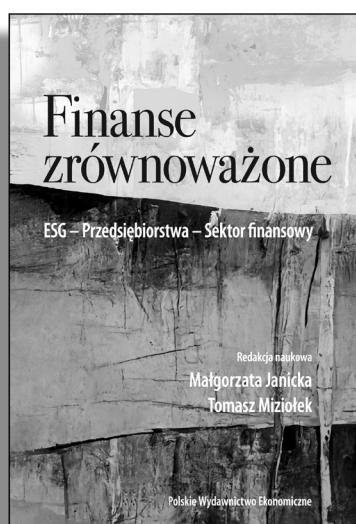
Dr hab. Piotr Marcin Wiórek, LL.M., prof. UWr

Researcher and lecturer at the Department of Economic and Commercial Law of the Institute of Civil Law at the Faculty of Law, Administration and Economics of the University of Wrocław. Advocate. Doctor of German Law. Scholarship holder of the Konrad Adenauer Foundation, European Doctoral College "Systemtransformation und Rechtsangleichung im zusammenwachsenden Europa" of the universities: Ruperto Carola in Heidelberg, Jagiellonian in Kraków and Jan Gutenberg in Mainz, as well as Max-Planck-Gesellschaft. Member of the Legislative Council to the Prime Minister. He specializes in civil and commercial law, with particular emphasis on company law as well as restructuring and insolvency law, dealing in particular with comparative and European aspects of these areas.



POLSKIE WYDAWNICTWO EKONOMICZNE

poleca



Książki do nabycia na stronie: www.pwe.com.pl