

FUNDACJA PRYWATNA – MRZONKA CZY RZECZYWISTOŚĆ?

Wydaje się naturalne, aby spółki będące aktywami portfelowymi fundacji rodzinnej mogły korzystać z estońskiego CIT. Jest to rozwiązanie pożądane z perspektywy budowania silnych firm rodzinnych – uważa Piotr Grabowski z Grabowski i Wspólnicy Kancelaria Radców Prawnych



► 90 procent moich klientów czeka na fundację prywatną w Polsce – mówi mecenas Piotr Grabowski

FORBES: 8 listopada 2022 r. Rządowe Centrum Legislacji opublikowało kolejną odsłonę projektu ustawy o polskiej fundacji rodzinnej. Czy istotnie fundacja rodzinna jest takim dobrym rozwiązaniem prawnym dla polskich firm rodzinnych?

PIOTR GRABOWSKI, radca prawny, wspólnik zarządzający Grabowski i Wspólnicy Kancelaria Radców Prawnych: Tak, to bardzo dobre rozwiązanie dla polskich firm rodzinnych, które już funkcjonuje na świecie od kilku zmian pokoleniowych i nie wiedzieć czemu nie ma go jeszcze w Polsce. To, śmiem twierdzić, podstawowy instrument prawny w drodze do budowania wielopokoleniowych firm rodzinnych i tym samym planowania sukcesji. Instrument nieodzowny i swoiste panaceum na wiele problemów, jakie napotyka polskie firmy ro-

dzinne w ramach zmiany pokoleniowej, w tym m.in. takich jak niekontrolowane wydostanie się udziału kapitałowego w firmie rodzinnej poza linię krwi, nagła śmierć właściciela firmy rodzinnej i konflikty rodzinne wynikające ze spadkobrania czy ryzyka związane z brakiem umiejętności zarządzania firmą rodzinną przez spadkobierców. Możliwość w miarę elastycznego kształtowania statutu fundacji prywatnej pozwala dopasować jego kształt do potrzeb konkretnej rodziny i jej biznesu.

Czy postulaty firm rodzinnych zostały wysłuchane? Zmiany w projekcie ustawy są radykalne?

Chciałbym zauważyć, że samo opublikowanie projektu ustawy o fundacji prywatnej jeszcze nie czyni „wiosny”, ale to bardzo dobry sygnał dla polskich firm rodzinnych.

W końcu nie będą musiały korzystać z rozwiązań zagranicznych dostępnych już od dawna (Malta, Liechtenstein czy Austria). Istotne teraz jest, aby w miarę szybko nastąpiła legislacja rzeczono projektu pomimo nawet drobnych niedoróbek legislacyjnych, które w konsekwencji kolejnych lat będzie można poprawić. Najistotniejsze jest, żeby projekt ustawy o fundacji rodzinnej został uchwalony jeszcze pod obecną kadencją Sejmu. Obecny kształt projektu ustawy o fundacji prywatnej jest nadspodziewanie liberalny. Miałem ostatnio przyjemność rozmawiać podczas EFNI z właścicielami największych polskich firm rodzinnych, Irena Eris, LPP, Maspex. Przyjęliśmy pewne założenia co do dozwolonego prawem lobbingu. A tu taka miła niespodzianka. Projekt zakłada zwolnienie z opodatkowania PIT przychodów uzyskiwanych przez fundatora oraz jego najbliższą rodzinę, czyli małżonka, dzieci i dalszych zstępnych, rodziców i dalszych wstępnych, pasierba, rodzeństwo, ojczyrna i macochę. Wypłacane im świadczenia opodatkowane będą jedynie 15-procentowym podatkiem CIT. To dobre rozwiązanie. W przypadku zaś, gdy beneficjentami będą osoby niespokrewnione z fundatorem, to wypłaty z fundacji będą opodatkowane podwójnie: znajdzie zastosowanie 15-procentowy CIT oraz dodatkowo 15-procentowy PIT. Sama fundacja prywatna zgodnie z zapisami projektu nie będzie podlegała opodatkowaniu CIT. Będzie więc mogła bez opodatkowania sprzedawać prawa udziałowe czy inne instrumenty finansowe, czy też otrzymywać dywidendy. Do opodatkowania będzie mogło zatem dojść w dwóch sytuacjach – mianowicie w razie wypłaty świadczeń fundatorowi lub beneficjentom (tu: 15-procentowy CIT) albo gdy fundacja prowadziłaby działalność gospodarczą w zakresie innym niż explicite wskazany w ustawie (19-procentowy CIT).

Możemy rozumieć, że doczekaliśmy się sytuacji, w której polskie firmy rodzinne mają szansę na sukcesję w pełnym tego słowa znaczeniu? Przy projekcie ustawy dyskutowano też o tym, czy fundacja może prowadzić działalność gospodarczą. Jakie rozwiązania wprowadza nowy projekt?

Tak. Bardzo mnie to cieszy. Nie będziemy już musieli jako prawnicy sięgać wyłącznie po drogie rozwiązania zagraniczne. Fundacja prywatna rodzinna będzie mogła wykonywać działalność gospodarczą, ale w ograniczo-

Celem każdej fundacji prywatnej jest akumulacja majątku, jego pomnażanie i zapewnienie bezpieczeństwa

PIOTR GRABOWSKI
radca prawny, wspólnik zarządzający Grabowski i Wspólnicy Kancelaria Radców Prawnych

nym zakresie (zasadniczo zgodnym z celem fundacji, jakim jest pomnażanie aktywów rodziny), tj. zbywanie mienia, najem i dzierżawa nieruchomości, przystępowanie do spółek handlowych i funduszy inwestycyjnych, nabywanie i zbywanie instrumentów finansowych czy udzielanie pożyczek podmiotom powiązanym oraz – co istotne – prowadzenie gospodarstwa rolnego. To naprawdę dobre rozwiązanie. Warto jeszcze wspomnieć, że projekt ustawy reguluje również zasady wypłaty zachowku po zmarłym fundatorze. Aktualnie projekt przewiduje zaliczenie aktywów wniesionych do fundacji na poczet masy spadkowej przez okres 10 lat. Dodatkowo, świadczenia przysługujące beneficjentowi z fundacji będą pomniejszały wysokość należnego zachowku, co w połączeniu z możliwością tzw. miarkowania zachowku (tj. możliwości

jego odroczenia, rozłożenia na raty czy nawet zmniejszenia jego wysokości) oraz ustawowym dopuszczeniem możliwości zrzeczenia się prawa do zachowku – powinny bardzo efektywnie minimalizować ryzyka wystąpienia ewentualnych roszczeń związanych z zachowkiem.

Nie znajdziemy problematycznych elementów w przepisach o fundacji czy spółki, które korzystając z CIT estońskiego, będą mogły zakładać fundacje rodzinne?

Tak pięknie to nie jest, ale myślę, że to nie powód do niepokoju. Istotne jest, aby ta regulacja pojawiła się w polskim obrocie prawnym. Niestety nasze postulaty de lege ferenda co do możliwości korzystania przez spółki będące aktywami portfelowymi fundacji prywatnej z CIT estońskiego na razie spełzły na niczym, ale bardzo mocno wierzę w przychylność Ministerstwa Rozwoju oraz Ministerstwa Finansów również w tym zakresie. To jest rozwiązanie bardzo pożądane, ale nie chciałbym jednocześnie, aby stało się deal breakerem do uchwalenia wspomnianej ustawy.

Przewiduje pan duże zainteresowanie fundacją rodzinną, pańscy klienci czekają na fundację?

Tak. Szacuję, że chętnych będzie przybywało, tak jak i przybywa firm rodzinnych, których świadomość sukcesyjna wzrasta. 90 proc. moich klientów czeka na fundację prywatną w Polsce. Klienci ci są zdecydowani na fundację i w pełni wprowadzeni przez nas w jej tajniki. Jedyne, co ich powstrzymuje przed założeniem fundacji prywatnej za granicą, to stan oczekiwania na ten instrument w Polsce. Polskich firm rodzinnych już dłużej nie stać na dalsze oczekiwanie! **F**

Material powstał we współpracy z firmą Grabowski i Wspólnicy Kancelaria Radców Prawnych