

Wykorzystanie fundacji w procesie sukcesji

Coraz większa świadomość polskich przedsiębiorców w zakresie wyzwań i możliwości związanych z procesem sukcesji sprawia, że tradycyjna zmiana pokoleniowa przestała być jedynym celem podejmowanych przez nich działań. Firmy rodzinne zaczynają dostrzegać potencjał, jaki oferują im fundacje – zarówno te prywatne, których podstawowym celem jest ochrona majątku, jak i charytatywne, pozwalające realizować społeczną misję rodziny.

FUNDACJA RODZINNA – CZYLI JAKA?

Właściciele firm rodzinnych coraz chętniej decydują się na ulokowanie majątku rodzinnego w fundacji prywatnej (rodzinnej), co zapewnia jego ochronę nawet po śmierci fundatora (założyciela). Na utworzenie fundacji prywatnych (rodzinnych) decydują się ci przedsiębiorcy, dla których istotne jest długoterminowe utrzymanie majątku w rękach rodziny. Tym samym nie chcą doprowadzić do jego rozproszenia, w szczególności wśród swoich spadkobierców, z których każdy otrzymałby określoną część i mógłby nią rozporządzać wedle własnego uznania.

Poprzez ulokowanie majątku rodzinnego w podmiocie (fundacji prywatnej), który nie posiada wspólników, a tym samym nie jest obciążony ryzykiem polegającym na powiązaniu osób fizycznych z ich majątkiem, możliwa jest realizacja podstawowych celów modelowej fundacji rodzinnej. Są wśród nich:

- * zapewnienie bezpieczeństwa majątku wnoszonego do fundacji,
- * zapewnienie wielopokoleniowego efektywnego zarządzania majątkiem rodzinnym,
- * zabezpieczenie przed rozdrobnieniem majątku rodzinnego,
- * zabezpieczenie przed niekontrolowaną sukcesją

oraz

- * stworzenie mechanizmu pozwalającego uniknąć ewentualnych konfliktów pomiędzy członkami rodziny (przyszłymi sukcesorami).

Ponadto fundacja rodzinna z założenia powinna stać na straży wizji, strategii i wartości biznesu rodzinnego zbudowanego przez jej fundatora.

MAJĄTEK FUNDACJI

Utworzenie fundacji rodzinnej związane jest z wyposażeniem jej w składniki majątkowe (np. akcje i udziały w spółkach oraz inne papiery wartościowe, środki pieniężne, nieruchomości, wierzytelności, dzieła sztuki i inne szczególnie cenne ruchomości), przy jednoczesnym ustanowieniu kręgu benefi-

cjentów (podmiotów, które będą czerpać korzyści z zysków osiągniętych przez fundację), a także określeniu warunków oraz wysokości wypłat na ich rzecz. Fundator ma możliwość wskazania jako beneficjentów fundacji nie tylko samego siebie i członków rodziny, ale też osób nienarodzonych oraz podmiotów spoza kręgu rodziny. Jednocześnie fundator może uzależnić uzyskanie przez określone osoby statusu beneficjenta od spełnienia konkretnych warunków lub upływu określonego terminu. Przykładowo, różny może być status zstępnych fundatora jako beneficjentów fundacji rodzinnej, w zależności od tego, czy uzyskali pełnoletniość, ukończyli studia wyższe, pracują w firmie rodzinnej, posiadają dalszych zstępnych itd.

ZASADY FUNKCJONOWANIA

Fundacje rodzinne działają w oparciu o wewnętrzne dokumenty korporacyjne, które gwarantują realizację woli fundatora nawet po jego śmierci. To od woli fundatora zależy określenie podstawowych zasad funkcjonowania fundacji po jego śmierci, w szczególności możliwości zmiany jej celów, kręgu beneficjentów, zbywalności aktywów oraz warunków wypłat zysków. Co istotne, fundator z reguły ma możliwość wskazania swojego następcy w fundacji – przyszłego protektora, który po jego śmierci lub na wypadek trwałej niemożności pełnienia przez niego funkcji będzie miał możliwość decydowania o zasadach funkcjonowania fundacji rodzinnej.

Polskie prawo nie przewiduje obecnie możliwości tworzenia fundacji prywatnych (rodzinnych), czego konsekwencją jest konieczność sięgania po fundacje prywatne działające w oparciu o obecne przepisy prawa. W przeciwieństwie do polskich fundacji charytatywnych, mogą być tworzone w celu realizacji interesów założyciela (fundatora) i członków jego rodziny (lub innych beneficjentów spoza kręgu rodziny). W krajach Europy Zachodniej (np. Holandii, Malcie, Liechtensteinie) od lat funkcjonują bowiem

fundacje rodzinne, które przez całe pokolenia kontrolują określone firmy bądź służą gromadzeniu i powiększaniu majątku rodzinnego.

Warto jednak nadmienić, że ustawodawca prowadzi obecnie prace nad wprowadzeniem do polskiego systemu prawnego fundacji prywatnych (rodzinnych). Mamy nadzieję, że przyjęte rozwiązania będą odpowiedzią na oczekiwania, jakie stawiają właściciele firm rodzinnych przy opracowywaniu i wdrażaniu planów sukcesji, a w szczególności będą stanowić skuteczne narzędzie ochrony majątku rodzinnego.

BIZNES ODPOWIEDZIALNY SPOŁECZNIE

Niezależnie od powyższego, opracowywanie i wdrażanie procesów sukcesji często stawia przed właścicielami firm rodzinnych i ich sukcesorami pytania, jakie wartości i jaką misję ma realizować prowadzony przez nich biznes. Przedsiębiorcy, którzy dostrzegają potrzebę, by zgromadzony przez nich kapitał rodzinny oprócz zabezpieczenia interesów członków rodziny i pozostałych sukcesorów realizował także określone cele społeczne lub gospodarczo użyteczne (np. wspierał i propagował zdrowy styl życia, ochronę środowiska naturalnego lub pomagał dzieciom i młodzieży zdobywać wykształcenie adekwatne do ich potencjału), niejednokrotnie decydują się na tworzenie fundacji charytatywnych działających w oparciu o prawo polskie.

W polskim biznesie nie brakuje przykładów prowadzenia biznesu opartego na odpowiedzialności społecznej. Przykładowo, wiele firm farmaceutycznych decyduje się na utworzenie fundacji, których celem jest wspieranie ochrony zdrowia. Podobnie przy wielu firmach z branży produkcyjnej działają fundacje wspierające lokalną społeczność. W każdym przypadku aktywność fundacji charytatywnej pozwala realizować misję społeczną właściciela biznesu oraz jego rodziny, a niejednokrotnie stwarza też możliwość przez nich działań, swoich pasji na polu pozazawodowym (np. poprzez promowanie

i wspieranie młodych artystów lub propagowanie aktywności fizycznej wśród lokalnej społeczności).

INNE MOŻLIWOŚCI

W procesie sukcesji powołanie fundacji i wyposażenie jej w majątek przez fundatora nie tylko pozwala realizować misję opartą na wartościach rodzinnych i biznesowych przez kolejne pokolenia, ale też może stanowić rozwiązanie sytuacji, w której poszczególni sukcesorzy nie wykazują jednakowego zaangażowania w prowadzenie działalności operacyjnej i rozwijanie rodzinnego biznesu. Członkowie rodziny, którzy nie przejawiają woli i chęci angażowania się w działalność samej firmy, mogą skupić swoją aktywność na realizowaniu pozabiznesowej misji firmy, tj. działać na rzecz realizacji celów społecznie użytecznych. Fundacja charytatywna może także stanowić nowy ośrodek aktywności dla samego nestora, który po wycofaniu się z operacyjnego zarządzania biznesem rodzinnym będzie kontynuować propagowanie wyznawanych przez lata wartości właśnie za pośrednictwem fundacji.



Daria Leszczyk – adwokat w Grabowski i Wspólnicy Kancelaria Radców Prawnych sp.k. Specjalizuje się w prawie spółek handlowych, aspektach związanych z planowaniem sukcesji w firmach rodzinnych oraz obsłudze procesów strukturyzacyjnych. Prowadzi procesy przekształceń, fuzji i przejęć oraz podziałów spółek handlowych, uczestniczy w opracowywaniu i wdrażaniu kompleksowych planów strukturyzacji kapitałowych i majątkowych przedsiębiorstw. Prowadzi również szkolenia z zakresu sukcesji firm rodzinnych.

Grabowski i Wspólnicy Kancelaria Radców Prawnych sp.k. to zespół doradców prawnych posiadających wieloletnie doświadczenie na rynku usług prawnych. Kancelaria skupia swoją działalność w obszarze przedsiębiorczości prywatnej, w tym rodzinnej. Prawnicy doradzają w procesach sukcesyjnych i planowania sukcesyjnego, jak również w procesach inwestycyjnych, przekształceń, połączeń czy przejęć. Specjalizują się w zakresie prawa spółek, prawa papierów wartościowych i rynku kapitałowego, prawa bankowego i finansowego, prawa nieruchomości oraz prawa własności intelektualnej. Dostarczają kompleksowe rozwiązania prawne dla przedsiębiorców zarówno z kapitałem polskim, jak i zagranicznym.

