

Warto oddzielić aktywa prywatne od firmowych

05 listopada 2013 | Ekonomia

Sporządzenie odpowiedniego testamentu jest ważnym punktem w zakresie zabezpieczenia i ochrony własności w spółce - mówi Joanna Wierzejska, Tax Partner z Kancelarii Domański Zakrzewski Palinka.

Rz: Czy polscy przedsiębiorcy zwracają uwagę na prawne aspekty związane z prowadzeniem firmy?

Joanna Wierzejska: Z naszych obserwacji wynika, że polscy przedsiębiorcy działający w sektorze MSP swój główny wysiłek i uwagę skupiają na rozwoju biznesu i na działalności operacyjnej. Bardzo często prowadzą swoje biznesy, często o przychodach dochodzących do kilkudziesięciu milionów złotych, w formie jednoosobowej działalności gospodarczej na podstawie wpisu do ewidencji.

Powodem takiego stanu rzeczy jest często to, że w takiej właśnie formie prawnej, szczególnie w latach 90., zakładano swoje firmy. Teraz, kiedy firma odniosła sukces, zdarza się, że forma prawna nie przystaje do skali prowadzonej działalności. Przedsiębiorcy, którzy rozpoczęli biznes 20 lat temu, to pierwsze pokolenie właścicieli, którzy głównie koncentrowali się na działalności operacyjnej. Kwestie prawne i zabezpieczenie majątku nie były w centrum uwagi. Teraz świadomość w obszarze bezpieczeństwa prawnego rośnie.

Prowadzenie dużego biznesu w formie jednoosobowej działalności jest dużym zaniedbaniem?

To najbardziej ryzykowna, z punktu widzenia nieprzewidzianych sytuacji, forma prowadzenia firmy. Choroba, wypadek, inne zdarzenie losowe spowoduje bowiem przy takiej formie prowadzenia biznesu szereg komplikacji, również dla spadkobierców, którzy w przypadku śmierci przedsiębiorcy będą chcieli kontynuować prowadzony przez niego biznes.

Jakiego typu komplikacje ma pani na myśli?

W przypadku prowadzenia biznesu w formie działalności gospodarczej nie ma oddzielania ryzyk związanych z biznesem od majątku prywatnego. Jednym słowem przedsiębiorca za wszelkie zobowiązania powstałe w związku z prowadzeniem działalności odpowiada całym swoim majątkiem.

Poza tym taka forma prowadzenia działalności (podobnie jak spółka cywilna) nie gwarantuje ciągłości przedsiębiorstwa po śmierci właściciela. Śmierć przedsiębiorcy oznacza równocześnie, że jego firma przestaje istnieć, a więc automatycznie wygasają wszystkie umowy z kontrahentami klientami, dostawcami, pracownikami czy nawet prawo do korzystania z kas fiskalnych. Zostają tylko aktywa materialne, jak nieruchomości czy środki trwałe, które dalej mogą podlegać dziedziczeniu. Ale bez odtworzenia wszystkich relacji prawnych nie ma ciągłości biznesu i nie można go wprost przejąć w formie dziedziczenia.

Jakie kroki powinni zrobić przedsiębiorcy, żeby zabezpieczyć swój osobisty majątek od ryzyk związanych z prowadzeniem firmy?

Po pierwsze powinni przekształcić działalność gospodarczą w spółkę prawa handlowego. Zmiana formy prowadzonego biznesu w spółkę wydaje się nieodzowna w sytuacji, gdy przedsiębiorca rozważa przeprowadzenie sukcesji i przekazanie prowadzonego przez siebie biznesu w ręce kolejnego pokolenia.

Planowanie sukcesji to ważne zadanie, jakie stoi przed polskimi przedsiębiorcami.

To prawda. Przedsiębiorcy, którzy otwierali firmy w latach dziewięćdziesiątych i skutecznie je rozwijali, teraz myślą o tym, żeby znaleźć sukcesorów dla swojego przedsięwzięcia i swoich aktywów, albo sprzedać swój biznes i wykorzystać tak uzyskane aktywa płynne bądź przekazać majątek w takiej właśnie formie spadkobiercom. Dostrzegamy jednak, że w polskich firmach nie ma świadomości o konieczności identyfikowania i kształcenia sukcesorów dla firmy. Niekoniecznie muszą to być dzieci przedsiębiorców. One mogą przecież nie być zainteresowane prowadzeniem firmy, ale tylko utrzymać udziały w spółce. Dlatego w takiej sytuacji konieczny jest wybór oraz przygotowanie odpowiedniej kadry menedżerskiej, która przejęłaby od dotychczasowych właścicieli zarządzanie. Może się to okazać warunkiem koniecznym do zabezpieczenia przed spadkiem wartości firmy.

Widzimy, że właściciele firm często mają dylemat, czy przekazać stery w firmie swojemu następcy, czy może ją sprzedać. Wynikać to może zarówno z braku przekonania o zdolnościach menedżerskich spadkobierców albo z motywacji do zmiany stylu życia. W takich przypadkach warto wziąć pod uwagę rozwiązania pośrednie, np. sprzedaż tylko części udziałów inwestorowi czy odsprzedaż pakietu akcji swojemu dziecku. W ten sposób można połączyć cel sukcesyjny z konsumpcyjnym.

Wydaje się, że przedsiębiorcy zajęci bieżącymi sprawami nie tylko nie szukają swoich następców, ale nawet odkładają na później sporządzenie testamentu.

Dostrzegamy, że w polskich firmach wciąż nie identyfikuje się i nie kształci sukcesorów

Sporządzenie odpowiedniego testamentu jest ważnym punktem w zakresie zabezpieczenia i ochrony własności w spółce. Jeśli nie ma testamentu, to np. istnieje zagrożenie, że wszyscy potencjalni spadkobiercy mogą stać się nagle jej współwłaścicielami, a to może grozić paraliżem decyzyjnym w spółce, który może spowodować, w skrajnym przypadku jej upadłość. Testament musi być dostosowany do sytuacji biznesowej danego klienta. Tworzenie dobrego testamentu czy budowanie planu sukcesji polega m.in. na tym, żeby ustalić, kto będzie zarządzał tym majątkiem na wypadek śmierci właściciela, kto będzie podpisywał umowy w imieniu firmy.

Zabezpieczenie i ochrona majątku wiąże się też z planowaniem podatkowym. Jakie są najczęstsze potrzeby zgłaszane przez przedsiębiorców w tym zakresie?

W Polsce często występuje potrzeba zbudowania neutralnej podatkowo struktury własnościowej złożonej z kilku spółek, które należą do jednego właściciela. Chociażby po to, aby takie operacje jak przeniesienie aktywów w ramach jednej struktury właścicielskiej odbywały się bez obciążeń podatkowych. Można tu zastosować pewne formy prawne, które temu sprzyjają jak np.: aporty przedsiębiorstw lub połączenia albo podziały prawne. Inną często poruszaną przez przedsiębiorców kwestią w zakresie planowania podatkowego jest zbycie aktywów. Jest to zwykle jednorazowa transakcja o dużej wartości. Podatek z tytułu zbycia aktywów przedsiębiorcy definiują jako dodatkowe obciążenie, które chcieliby odroczyć w czasie do momentu konsumpcji. Dlatego zastanawiają się nad innymi formami tej transakcji, które pozwolą im uniknąć nadmiernych obciążeń. Dla opodatkowania dochodów przeznaczonych na konsumpcję polscy przedsiębiorcy

mają pełne zrozumienie. Ale jeśli idzie o dochody przeznaczane na reinwestycje, zdecydowanie poszukują takich rozwiązań, które umożliwią minimalizację opodatkowania w granicach dopuszczalnych prawem.

—Rozmawiała Kinga Żelazek

Rzeczpospolita

© Wszystkie prawa zastrzeżone