

*Agnieszka Janus\**

**ZMIENNE KSZTAŁTUJĄCE MOŻLIWOŚCI ROZWOJU  
SPÓŁEK OSOBOWYCH PRAWA HANDLOWEGO  
W OBLICZU AKCESJI UNIJNEJ**

**WSTĘP**

Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej oznacza w przyszłości całkowite zniesienie ograniczeń w przepływie towarów, usług, siły roboczej i kapitału. Dlatego też konieczne jest przyjęcie takiej polityki gospodarczej i utworzenie takiego systemu prawnego, które stworzą najkorzystniejsze z możliwych warunki adaptacji polskich przedsiębiorstw, także tych, które prowadzą działalność w formie spółek osobowych, do otoczenia i warunków funkcjonowania w ramach UE<sup>1</sup>. W związku z bezdyskusyjną potrzebą dostosowania prawa polskiego do kilkunastu dyrektyw Unii Europejskiej i orzecznictwa Trybunału Europejskiego, od 1 stycznia 2001 r. zaczęły obowiązywać co najmniej trzy ustawy, zasadnicze dla funkcjonowania podmiotów gospodarczych (przedsiębiorców): ustawa z 19 listopada 1999 r. – Prawo działalności gospodarczej<sup>2</sup>, ustawa z 20 sierpnia 1997 r. o Krajowym Rejestrze Sądowym<sup>3</sup> oraz ustawa z 15 września 2000 r. – Kodeks spółek handlowych (ksh)<sup>4</sup>. Wyżej wymienione akty prawne zawierają zmiany dotyczące m. in. funkcjonowania spółek osobowych. Zgodnie z nowymi unormowaniami prawnymi z dniem 1 stycznia 2001 r. zostały powołane nowe formy prowadzenia działalności gospodarczej w postaci spółki partnerskiej i komandytowo-akcyjnej<sup>5</sup>. Pojawienie się dodatkowych form prawnych przedsiębiorstw jest przejawem konieczności harmonizacji polskiego prawa spółek z prawem obowiązującym w UE i niewątpliwie przyczyni się do zwiększonego zainteresowania obecnych i potencjalnych przedsiębiorców spółkami osobowymi.

---

\* Mgr, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny UŁ.

<sup>1</sup> Zob. *Uzasadnienie projektu ustawy – Kodeks spółek handlowych*, s. 2.

<sup>2</sup> DzU nr 101, poz. 1178.

<sup>3</sup> DzU nr 121, poz. 769.

<sup>4</sup> DzU nr 94, poz. 1037.

<sup>5</sup> Zob. *Kodeks spółek handlowych*, Biblioteka Rzeczypospolitej, Presspublica, Warszawa 2000.

Rozwój przedsiębiorstwa jest uzależniony od istniejących warunków rynkowych, kapitałowych, konkurencyjnych, prawnych, politycznych i społecznych. Celem niniejszego opracowania jest zwrócenie uwagi na najważniejsze uwarunkowania prawne i społeczne kształtujące możliwości rozwoju handlowych spółek osobowych w Polsce.

## 1. PRAWNE UWARUNKOWANIA ROZWOJU HANDLOWYCH SPÓŁEK OSOBOWYCH

Jak dotąd, niestety, w polskiej praktyce gospodarczej handlowe spółki osobowe są tymi formami prawnymi, które rzadko wykorzystuje się do prowadzenia przedsiębiorstw. Jedną z przyczyn takiego stanu jest możliwość prowadzenia działalności gospodarczej w formie spółki cywilnej, która jest jurydycznie mniej skomplikowana i której proces tworzenia jest mniej skomplikowany (tab. 1). A zatem nadmierne wyeksponowanie spółki cywilnej i nadanie jej ogromnej rangi spowodowało mniejsze zainteresowanie handlowymi spółkami osobowymi mimo tego, że uregulowania prawne dotyczące tych spółek uwzględniają w sposób optymalny zarówno interesy wspólników, jak i interesy osób trzecich.

Kolejną barierą natury prawnej są niejasne i często zmieniające się przepisy prawa podatkowego i bilansowego, które określają zasady opodatkowania podatkami bezpośrednimi (np. podatek dochodowy) i podatkami pośrednimi (np. podatek VAT) oraz sposób prowadzenia sprawozdawczości finansowej. Wydaje się również, że ważną przyczyną braku zainteresowania handlowymi spółkami osobowymi była do końca 2000 r.<sup>6</sup> niewielka, ustawowo określona, minimalna wartość kapitału zakładowego (4000 zł), niezbędna przy utworzeniu spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Stąd też potencjalni przedsiębiorcy chętnie wykorzystywali spółkę z o.o. jako formę prawną prowadzenia działalności gospodarczej. Przepisy ustawy z 14 czerwca 1991 r. o spółkach z udziałem zagranicznym<sup>7</sup> to kolejny powód, dla którego handlowe spółki osobowe straciły na atrakcyjności. Otóż, do końca 2000 r. osoby zagraniczne mogły wykorzystywać do prowadzenia działalności gospodarczej na terytorium RP tylko spółki z o.o. i spółki akcyjne. Dopiero ustawa – Prawo działalności gospodarczej uchyliła ustawę o spółkach z udziałem zagranicznym i tym samym od 1 stycznia 2001 r. osoby zagraniczne mogą tworzyć, oprócz spółek kapitałowych, także spółki komandytowe.

<sup>6</sup> Zgodnie z obowiązującymi przepisami kodeksu spółek handlowych kapitał zakładowy spółki z o.o. dzieli się na udziały o równej lub nierównej wartości nominalnej i powinien wynosić co najmniej 50 000 zł. Wysokość jednego udziału nie może być mniejsza niż 500 zł (art. 153–154 ksh).

<sup>7</sup> DzU nr 26, poz. 143 ze zm.

Tabela 1

## Prawne uwarunkowania rozwoju handlowych spółek osobowych

Bariery	Szanse
1. Nadanie ogromnej rangi spółce cywilnej i jej nadmierne wyeksponowanie	1. Zmiany legislacyjne umacniające pozycję handlowych spółek osobowych: – powstanie nowych form, – subsydiarna odpowiedzialność wspólników, – obowiązek przekształcenia spółek cywilnych prowadzących działalność „w większym rozmiarze” w spółki jawne
2. Mało skomplikowane procedury tworzenia spółki cywilnej	2. Utracenie przez spółki cywilne statusu przedsiębiorcy
3. Niejasne i często zmieniające się przepisy prawa podatkowego i bilansowego	3. Podwyższenie minimalnego kapitału zakładowego w spółkach kapitałowych
4. Brak korelacji pomiędzy przepisami podatkowymi i przepisami kodeksowymi	4. Możliwość tworzenia spółek komandytowych przez osoby zagraniczne od 01.01.2001 r.
5. Niski wymagany kapitał zakładowy przy utworzeniu spółki z o.o. do końca 2000 r.	5. Względna dowolność w konstruowaniu umowy spółki
6. Brak możliwości zakładania spółek osobowych przez podmioty zagraniczne do końca 2000 r.	

Źródło: Opracowanie własne.

Do najważniejszych stimulatorów rozwoju handlowych spółek osobowych tkwiących w przepisach prawnych można zaliczyć możliwość prowadzenia działalności gospodarczej przez przedstawicieli wolnych zawodów w formie spółki partnerskiej, możliwość wykorzystywania spółki komandytowo-akcyjnej przez przedsiębiorców, którzy zamierzają dokapitalizować swoje przedsiębiorstwo poprzez emisję dodatkowych akcji, subsydiarną odpowiedzialność wspólników za zobowiązania zaciągnięte przez spółkę<sup>8</sup> czy też obowiązek przekształcenia spółek cywilnych prowadzących działalność „w większym

<sup>8</sup> Subsydiarna odpowiedzialność wspólników polega na tym, iż wierzyciel spółki może prowadzić egzekucję z majątku osobistego wspólnika tylko wtedy, gdy egzekucja z majątku spółki okaże się bezskuteczna. Przepis ten nie stanowi jednak przeszkody do wniesienia powództwa przeciwko wspólnikowi, zanim egzekucja z majątku spółki okaże się bezskuteczna (art. 31 ksh).

rozmiarze” w spółki jawne. Otóż, przepisy kodeksu spółek handlowych<sup>9</sup> nakładają obowiązek dokonania wpisu w rejestrze handlowym na wspólników tych spółek cywilnych, którzy prowadzą przedsiębiorstwa „w większym rozmiarze”. Z chwilą dokonania takiego wpisu spółka cywilna staje się spółką jawną. Przedsiębiorstwo większych rozmiarów to takie przedsiębiorstwo, którego przychody netto ze sprzedaży towarów lub świadczenia usług w każdym z dwóch kolejnych lat obrotowych (a więc w latach 1999–2000) osiągnęły równowartość w walucie polskiej co najmniej 400 000 euro. Proces ten objął wiele przedsiębiorstw prowadzących działalność w formie spółki cywilnej. W świetle obowiązujących przepisów prawnych<sup>10</sup> spółka cywilna nie jest przedsiębiorcą; za przedsiębiorców uznaje się wspólników tejże spółki w zakresie wykonywanej przez nich działalności gospodarczej, co z pewnością spowoduje dodatkowe trudności podczas tworzenia i działania takich spółek.

## 2. SPOŁECZNE UWARUNKOWANIA ROZWOJU HANDLOWYCH SPÓŁEK OSOBOWYCH

Wyzwania współczesnego świata, w tym umiędzynarodowienie gospodarki światowej zwane globalizacją, wymagają interdyscyplinarnego podejścia do problematyki rozwoju przedsiębiorstwa<sup>11</sup>. Globalizacja obejmuje w różnym stopniu wszystkie kraje, w tym również Polskę. Już sam fakt bycia członkiem Unii Europejskiej jest przejawem uczestnictwa w globalizacji życia gospodarczego, bowiem integracja gospodarcza jest wyrazem procesu splatania się gospodarek narodowych, czyli tzw. **konwergencji systemowej**. Nawet gdyby Polska nie integrowała się z UE, to i tak musiałaby przyjąć większość obowiązujących w niej reguł, w przeciwnym bowiem razie krajowe przedsiębiorstwa skazane byłyby na gospodarczą izolację, a w końcu – bankructwo<sup>12</sup>.

Przez społeczne warunki rozwoju przedsiębiorstwa należy rozumieć zarówno struktury instytucjonalne, grupowe, władzy, jak też świat aspiracji, wartości, postaw i motywacji oraz kompleks zjawisk i procesów zachodzących między ludźmi w przedsiębiorstwie i w jego otoczeniu (rys. 1). Społeczne warunki rozwoju przedsiębiorstwa mogą mieć charakter wewnętrzny lub zewnętrzny.

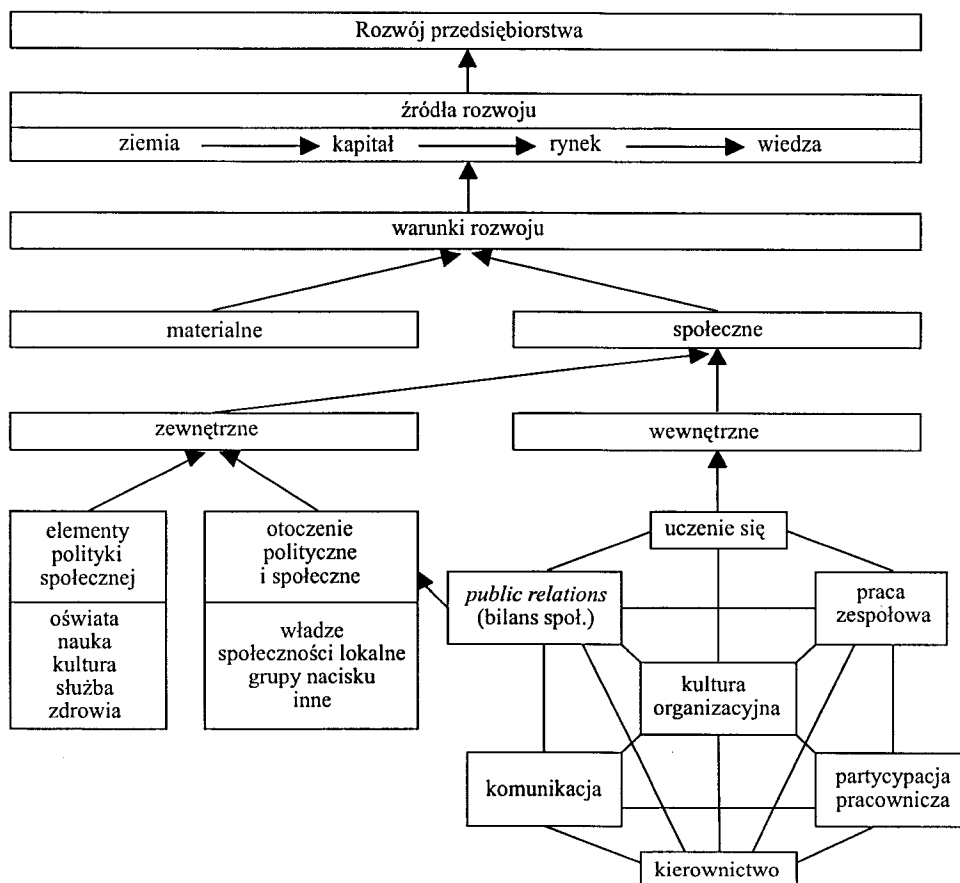
<sup>9</sup> Art. 26 par. 3 ksh.

<sup>10</sup> M. P. Ilnicki, J. Wolski, *Prawo działalności gospodarczej. Komentarz*, Kantor Wydawniczy Zakamycze 2000, s. 21–22.

<sup>11</sup> L. Jakubów, *Społeczne uwarunkowania rozwoju przedsiębiorstw*, „Prace Naukowe AE im. O. Langego we Wrocławiu” 2000, nr 862, s. 11.

<sup>12</sup> L. Lewandowska, *Rozwój firmy. Koncepcje zarządzania i finansowania*, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr Sp. z o.o., Gdańsk 2001, s. 5.

Wzrost zainteresowania wewnętrznymi, społecznymi warunkami rozwoju przedsiębiorstwa wiąże się przede wszystkim z ewolucją źródeł rozwoju (od ziemi, kapitału, rynku, do wiedzy), z nowymi aspiracjami coraz lepiej wykształconych pracowników, kryzysem motywacji pracowników umysłowych, a także ze wzrostem niepewności i złożoności procesów wewnątrz przedsiębiorstwa oraz w jego otoczeniu. Współczesne strategie przedsiębiorstw<sup>13</sup> są oparte nie tylko na organizacji procesu produkcji i zbytu, ale również na tworzeniu i organizowaniu odpowiednich relacji między przedsiębiorstwem a otoczeniem, przedsiębiorstwem a pracownikami.



Rys. 1. Społeczne uwarunkowania rozwoju przedsiębiorstwa

Źródło: L. Jakubów, *Społeczne uwarunkowania rozwoju przedsiębiorstw*, Wydawnictwo AE, Wrocław 2000, s. 13.

<sup>13</sup> J. Penc, *Warunki rozwoju nowoczesnej firmy*, „Studia i Materiały Wyższej Szkoły Marketingu i Biznesu w Łodzi” 2001, nr 8, s. 52.

Z pewnością warunki społeczne nie przesądzają o wszystkich aspektach działania przedsiębiorstwa, ale poprzez swój wpływ mogą sprzyjać jego rozwojowi lub ograniczać ten rozwój. Prowadzenie działalności gospodarczej w ramach handlowej spółki osobowej opiera się przede wszystkim na wzajemnym zaufaniu i obowiązku lojalności wspólników (głównie są to przedsiębiorstwa rodzinne). O tym decyduje osobowy charakter tego typu spółek, na który składają się następujące cechy: brak „pełnej” osobowości prawnej, ustrój majątkowy spółki, zarządzanie spółką przez wspólników i taka reprezentacja, niemożność powierzenia zarządzania osobie spoza grona wspólników z pominięciem wspólników, jednomysłność w podejmowaniu decyzji, dopuszczalność wnoszenia przez wspólnika własnej pracy w charakterze wkładu i wreszcie osobista odpowiedzialność wspólników za zobowiązania spółki. Inną specyficzną cechą tych form prawnych, wynikającą również z ich osobowego charakteru, jest względna trwałość i stabilność składu wspólników.

#### ZAKOŃCZENIE

Zmiany, jakie dokonały się w polskim prawie handlowym i gospodarczym dzięki ustawie o kodeksie spółek handlowych niewątpliwie przyczyniły się do stworzenia solidnych podstaw trwałego i efektywnego rozwoju handlowych spółek osobowych. Powołanie dwóch nowych spółek osobowych z pewnością stanowi wyzwanie i szansę dla polskich przedsiębiorców oraz świadczy o przywracaniu i umacnianiu pozycji tych form prawnych prowadzenia przedsiębiorstwa w praktyce gospodarczej.

W ostatnich latach coraz większego znaczenia w rozwoju przedsiębiorstw nabierają warunki społeczne, które obok warunków rynkowych, kapitałowych, konkurencyjnych, prawnych i politycznych, decydują o sukcesie i powodzeniu każdego przedsiębiorstwa.

*Agnieszka Janus*

#### THE VARIABLES TO CREATE POSSIBILITIES DEVELOPMENT OF PRIVATE COMPANIES IN THE WAY TO THE EUROPEAN UNION

To entry Poland to the European Union is ally with take the same policy economy and make the same system law which will create the best adoption conditions to polish enterprises especially to private companies. The development enterprise is depend on being market, capital, competitive, law, political and social conditions. The main problem this report was appeared a major law and social conditions which forming development private companies.