

majątek i jego opodatkowanie, a także następcy, nie muszą być objęci wyłącznie polskim systemem prawa.

Mimo więc, że wydaje się, iż z uwagi na aktualne polskie prawo najprostszym rozwiązaniem jest darowizna, to należy rozważyć spojrzenie na problem przekazania kolejnemu pokoleniu majątku i biznesu rodzinnego nie tylko przez pryzmat prawa podatkowego, ale również pod kątem:

- komfortu i zabezpieczenia finansowego Seniora,
- umożliwienia optymalnego wejścia w biznes Juniorowi,
- zabezpieczenia pasywnych biznesowo członków rodziny,
- ukształtowania postawy Juniora,
- przesłania kierowanego do otoczenia firmy – na przykład kluczowych kontrahentów,
- przesłania kierowanego do wewnątrz firmy.

W tym miejscu analizy pomijam prawne i podatkowe aspekty wyboru formy transferu własności pomiędzy pokoleniami – darowizna, umorzenie czy sprzedaż. Nigdy forma transferu nie powinna przesłaniać jego treści w kontekście przyszłości rodziny czy jej biznesu. Potencjalne oszczędności podatkowe nie mogą być ważniejsze od stworzenia akceptowalnej przez oba pokolenia strategii biznesowej dla następnego etapu rozwoju firmy. Nie mogą być ważniejsze niż efektywna struktura zarządzania. Uwaga ta ma szczególne znaczenie podczas rozważania rozwiązań optymalizacyjnych wymagających stworzenia i zastosowania wehikułów prawnych i finansowych.

Sprzedaż następcom w miejsce darowizny lub spadku rozważana jest poważnie w następujących sytuacjach:

- obawa Seniora co do zabezpieczenia swojego okresu nieaktywności,
- wola Seniora, by mieć kontrolę nad dokonaniem rozliczenia z potomkami,
- przesłanie do następców poprzez podwyższenie poprzeczki wejścia w biznes,
- wola lub potrzeba Seniora zgromadzenia pod swoją kontrolą części kapitału poza biznesem,
- instrument rozwiązywania konfliktów.