

¹⁹ Art. 5 ust. 1 rozporządzenia ustanawiającego ERRS stanowi, że taki stan prawny ma trwać tylko przez pierwszą 5-letnią kadencję, a następnie zasady wyznaczania mogą być zmienione zgodnie z wynikami przeglądu wykonanego przez Parlament Europejski i Radę UE (art. 20 rozporządzenia ustanawiającego ERRS). Elementem tego przeglądu jest raport Komisji Europejskiej, w którym znajduje się wniosek stanowiący o zasadności utrzymania w mocy zasady pełnienia funkcji przewodniczącego ERRS przez prezesa EBC. Patrz http://ec.europa.eu/economy_finance/articles/governance/pdf/2014-08-08_esrb_review_en.pdf

²⁰ Patrz Rozporządzenie Rady (UE) NR 1096/2010 z dnia 17 listopada 2010 r. w sprawie powierzenia Europejskiemu Bankowi Centralnemu szczególnych zadań w zakresie funkcjonowania Europejskiej Rady ds. Ryzyka Systemowego, DzUrz UE L 331 z dnia 15 grudnia 2010 r.

²¹ Więcej o tej instytucji w pracy *Financial Stability Board: An Effective Fourth Pillar of Global Economic Governance?*, red. S. Griffith-Jones, E. Helleiner, N. Woods, CIGI, Ontario 2010.

²² D. Wojtczak, *Soft law i mechanizmy nielegislacyjne jako instrumenty integracji rynku usług bankowych Unii Europejskiej*, „Monitor Prawa Bankowego”, 2012, nr 1, s. 58-71.

²³ *Handbook on the follow-up to ESRB recommendations*, ESRB, Frankfurt am Main 2013.

²⁴ Zalecenie Europejskiej Rady ds. Ryzyka Systemowego z 22 grudnia 2011 r. w sprawie mandatu makroostrożnościowego organów krajowych (ERRS/2011/3), DzUrz UE C 41 z 14 lutego 2012 r.

²⁵ W Zaleceniu organy te są określane „organami makroostrożnościowymi” lub „organami, którym powierzono prowadzenie polityki makroostrożnościowej”. Widoczne jest więc dążenie do poszerzenia mandatu poza ten, który przypisano samej ERRS. Z tego względu takie starania należy skrytykować, gdyż brak im prawidłowego osadzenia w źródłach prawa powszechnie obowiązującego. Użycie terminu „polityka makroostrożnościowa” było już przedmiotem negatywnej oceny w niniejszym artykule, jednakże w tym przypadku można nieco złagodzić jej wydźwięk, gdyż w Zaleceniu 2011/3 odnosi się ono do działalności krajowych instytucji, które mają być wyposażone w szersze instrumentarium niż tylko nadzór typu *oversight*. Katalog ewentualnych dodatkowych narzędzi został przedstawiony w Zaleceniu Europejskiej Rady ds. Ryzyka Systemowego z 4 kwietnia 2013 r. w sprawie celów pośrednich i instrumentów polityki makroostrożnościowej (ERRS/2013/1), DzUrz UE C 1701 z 15 czerwca 2013 r. Piszą o nich także P. Bańbuła, *Polityka makroostrożnościowa: przesłanki, cele, instrumenty i wyzwania*, „Materiały i Studia”, nr 298, Instytut Ekonomiczny NBP, Warszawa 2013, s. 71-83 oraz S.G. Hanson, A.K. Kashyap, J.C. Stein, *A Macroprudential Approach to Financial Regulation*, „Journal of Economic Perspectives”, 2011, vol. 25(1), s. 3-28.

²⁶ M. Brzozowski, *CRDIV, CRR...*, op. cit., s. 14.

²⁷ A. Nadolska, *Miejsce i rola organu nadzoru makroostrożnościowego w europejskim i krajowym systemie nadzoru nad rynkiem finansowym*, „Zeszyty Prawnicze Biura Analiz Sejmowych”, 2014, vol. XI, s. 16.

²⁸ *ESRB Recommendation on the macro-prudential mandate of national authorities (ESRB/2011/3). Follow-up Report – Overall assessment*, ESRB, Frankfurt am Main 2014.

²⁹ Szerzej na ten temat R. Grzeszczak, M. Słok-Wódkowska, *Europejski system nadzoru finansowego a unijny mandat krajowych organów nadzoru – wybrane aspekty*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe”, 2015, nr 1, s. 81-95.

³⁰ Przykładem są nadmierne akcje kredytowe w Hiszpanii i Irlandii w okresie przedkryzysowym, przy braku takich zjawisk w Niemczech i Europie Środkowo-Wschodniej. Z kolei kryzysowi realnej sfery gospodarki Grecji towarzyszy stosunkowo szybki wzrost gospodarczy Polski i Malty.

³¹ Są to publikacje ukazujące się pod tytułem ESRB Risk Dashboard i dostępne na stronie: <http://www.esrb.europa.eu/pub/rd/html/index.en.html>

³² R. Woreta, *Uczestnictwo polskich banków w edycji 2014 ogólnoeuropejskich testów warunków skrajnych*, „Unia Europejska.pl”, 2014, nr 5 (228), s. 28-36.

³³ *EIOPA Insurance stress test 2014*, EIOPA, Frankfurt am Main 2014.

³⁴ M. Collin, M. Druant, S. Ferrari, *Macroprudential policy in the banking sector: framework and instruments*, NBB Financial Stability Review, NBB, Brussels, 2014, s. 81, 94.

FIRMY RODZINNE W PERSPEKTYWIE UNIJNEJ

Jan Klimek, Jacek Lipiec*

Firmy rodzinne nie były dotąd w dostatecznym stopniu dostrzegane przez instytucje unijne. W listopadzie 2009 r. Komisja Europejska opublikowała drugie i ostatnie, jak dotychczas, sprawozdanie końcowe grupy ekspertów na temat firm rodzinnych. Do 2015 r. niewiele jednak zrobiono na rzecz tych podmiotów¹. Zważywszy na fakt, że firmy rodzinne stanowią około 60% wszystkich firm europejskich i dają pracę prawie połowie zatrudnionych w Unii Europejskiej², nie można o nich zapominać przy formułowaniu strategii oraz programów unijnych. W istocie Komisja Europejska coraz częściej zwraca uwagę na te podmioty. Nawiązała do nich na przykład w *Planie Działania na rzecz Przedsiębiorczości do 2020 r.* w kontekście wyzwania, które należy podjąć, aby pobudzić ducha przedsiębiorczości (rodzinnej) w Europie³. Jak na razie są to jednak tylko okazjonalne wzmianki. Z powodu liczebności oraz znaczenia firm rodzinnych w państwach członkowskich UE i w ogóle na świecie, należałoby poświęcić tym podmiotom więcej uwagi. Z tego też względu, z inicjatywy Jacka Krawczyka – przewodniczącego Grupy Pracodawców w Europejskim Komitecie Ekonomiczno-Społecznym (EKES) oraz Jana Klimka, współautora artykułu, a równocześnie członka i sprawozdawcy tej grupy – 22 stycznia 2015 r. powołano Grupę INT/765, której celem jest opracowanie opinii na temat firm rodzinnych.

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie działań instytucji unijnych na rzecz firm rodzinnych. Działania te pokazano przez pryzmat procesu przygotowywania oraz sporządzenia opinii w sprawie takich firm w Europejskim Komitecie Ekonomiczno-Społecznym. Omawiając rozwiązania stosowane w firmach rodzinnych, autorzy odnieśli się tylko do rozwiązań legislacyjnych państw członkowskich, które mogłyby być wykorzystane do przyjęcia dyrektywy unijnej w odniesieniu do firm rodzinnych.

Firmy rodzinne – problemy z definicją

Punktem wyjścia do analizy przedsiębiorstw rodzinnych – i nie tylko rodzinnych – jest przyjęcie jednoznacznej defi-

nicji firmy rodzinnej. Dyscyplina badawcza związana z firmami rodzinnymi rozwinęła się stosunkowo niedawno i dlatego nie wypracowano jeszcze wiążącej definicji, co utrudnia prowadzenie badań komparatywnych. Należy jednak nadmienić, że w światowym obiegu naukowo-badawczym istnieje kilkadziesiąt definicji firm rodzinnych, przy czym najczęściej wykorzystywane są dwie: (1) Dennisa Jaffego oraz (2) Johna Davisa i Renato Tagiuriego⁴. Pierwszy z nich uznaje za firmę rodzinną „jednostkę, w której dwóch lub więcej członków rodziny dzieli pracę i własność”⁵. Z kolei J.A. Davis i R. Tagiuri przez firmę rodzinną rozumieją „organizację, w której dwóch lub więcej członków rodziny ma wpływ na kierownictwo firmy poprzez: wykorzystanie związków pokrewieństwa, pełnienie funkcji kierowniczej lub prawo własności”⁶. Analizując firmy rodzinne w krajach UE, należałoby jednak powoływać się na definicję zaproponowaną w dokumencie opracowanym przez wspomnianą wcześniej grupę ekspercką Komisji Europejskiej (ramka 1). Zaproponowała ona przyjęcie tej definicji po sporządzeniu ekspertyzy firm rodzinnych.

Ramka 1

Firmę, bez względu na rozmiar, należy uważać za rodzinną, jeżeli:

- większość głosów jest w posiadaniu osoby (osób) fizycznej, która założyła firmę albo nabyła udziały w firmie, lub w posiadaniu jej małżonka, rodziców, dzieci albo bezpośrednich spadkobierców dzieci;
- głosy większościowe mogą być bezpośrednie lub pośrednie;
- przynajmniej jeden przedstawiciel rodziny albo krewny jest zaangażowany w zarządzanie lub administrowanie firmą;
- w przypadku spółek notowanych na giełdzie mówi się o firmie rodzinnej, jeśli rodzina założyła lub nabyła udziały w firmie lub jej potomkowie posiadają 25% głosów wynikających z posiadanego kapitału.

Źródło: Sprawozdanie końcowe grupy ekspertów: *Overview of family-business-relevant issues: research, networks, policy measures and existing studies*, Komisja Europejska, listopad 2009 r.

Definicja ta nie została jednak powszechnie przyjęta w państwach członkowskich i jest wykorzystywana przez badaczy jedynie dobrowolnie. Definicję tę promuje federacja *European Family Businesses* z siedzibą w Brukseli, która także aktywnie wspiera inne działania na rzecz firm rodzinnych w UE, m.in. proponuje, aby Eurostat zaczął pozyskiwać dane statystyczne o firmach rodzinnych w oparciu o tę definicję⁷. Notabene, nie odnotowano na świecie działań zmierzających do opracowania statystycznego firm rodzinnych, z wyjątkiem Centralnego Urzędu Statystycznego w Irlandii, który wydał publikację „*Family Business in Ireland – Services Sector 2005*”. Warto odnotować przy tej okazji, że Główny Urząd Statystyczny w Warszawie podjął działania zmierzające do zbadania firm rodzinnych, jednak wyniki tych działań poznamy dopiero w 2017 r. Definicję firm rodzinnych według grupy eksperckiej Komisji Europejskiej należałoby uzupełnić o kryterium czasu (ciągłości) funkcjonowania firmy rodzinnej. Firmy rodzinne prowadzą bowiem działalność w taki sposób, aby zagwarantować firmie ist-

nienie w długim horyzoncie, tj. przez wiele pokoleń. Osiągają to poprzez reinwestowanie zysków oraz akumulację kapitału, co w literaturze zyskało miano tzw. kapitału cierpliwego (ang. *patient capital*). Angela Merkel – kanclerz Niemiec – uwydatniła tę cechę firm rodzinnych stwierdzając, że: „*Firmy rodzinne myślą w perspektywie długoterminowej. Istnieją i chcą istnieć długo; oznacza to że zarządzają w sposób zrównoważony*”⁸.

Doświadczenia państw członkowskich we wspieraniu firm rodzinnych

Państwa członkowskie UE w mniejszym bądź większym stopniu podejmują różne działania na rzecz wspierania i rozwijania firm rodzinnych. Warto przyjrzeć się konkretnym rozwiązaniom, gdyż mogą one służyć jako punkty odniesienia dla innych krajów, nie tylko członkowskich.

Przyglądając się działaniom na rzecz wspierania firm rodzinnych należy bez wątplenia odwołać się do bogatego doświadczenia Hiszpanii, a w szczególności do badań Miguela Gallo z IESE Business School, który jako jeden z pierwszych na świecie przeniósł tematykę firm rodzinnych na grunt naukowy. Z jego bogatego doświadczenia oraz działalności na rzecz wspierania firm rodzinnych warto wymienić położenie podwalin pod rodzinny nadzór właścicielski, który został nawet uwzględniony przez Senat hiszpański⁹. W Hiszpanii firmy rodzinne wspiera również Ministerstwo Przemysłu, Energii oraz Turystyki. W przewodniku o małych i średnich firmach rodzinnych zdefiniowało ono firmę rodzinną jako „przedsiębiorstwo, którego istotną część własności należy do jednej lub wielu rodzin oraz którego członkowie mają wpływ na decyzje podejmowane przez zarząd oraz organa administracyjne firmy”¹⁰. Działania w podobnym nurcie podjęło także Ministerstwo Handlu i Przemysłu Finlandii, które zawiązało specjalną grupę zajmującą się przedsiębiorczością rodzinną¹¹. Przedstawiona już definicja firmy rodzinnej zaproponowana przez ekspertów Komisji Europejskiej (ramka 1) została wypracowana właśnie przez tę fińską grupę roboczą, której pracami kierował Philip Aminoff – prezes Rady Dyrektorów koncernu rodzinnego Electrosonic Oy Ab. Państwa członkowskie mogą definiować firmy rodzinne w różnych regulacjach i dokumentach prawnych, jak np. we Włoszech zrobiono to w kodeksie cywilnym. Włoski kodeks cywilny wprowadza wymóg istnienia więzi rodzinnych oraz nieustannej pracy (*modo continuativo*) na rzecz rodziny czy też firmy rodzinnej, którego spełnienie upoważnia członka rodziny do czerpania korzyści w postaci udziałów we własności oraz zyskach¹². W Kodeksie tym mówi się również, że członek rodziny, który przyczynia się do wzrostu aktywów oraz wartości niematerialnych (*goodwill*), powinien otrzymać za to odpowiednią gratyfikację zależną od wielkości oraz jakości wkładu własnego. Decyzje w sprawie podziału zysków oraz inne dotyczące firmy i jej sprzedaży powinny być podejmowane większością głosów.

Rumuński Parlament przyjął w 2004 r. ustawę o prowadzeniu działalności przez osoby indywidualne oraz firmy (a dosłownie stowarzyszenia) rodzinne (*asociațiiilor familiale*)¹³. W pierwszych czterech artykułach tej ustawy omawia

się działalność gospodarczą o dowolnym charakterze (z wyłączeniem działalności regulowanej odrębnymi ustawami), która może być prowadzona przez osoby indywidualne oraz firmy rodzinne z Unii Europejskiej oraz Europejskiego Obszaru Gospodarczego. Firma rodzinna może być założona przez osobę fizyczną i obejmować członków rodziny (art. 1). Artykuł drugi tej ustawy precyzuje, że przez członków rodziny należy rozumieć osoby związane więziami rodzinnymi – zstępnych do czwartego stopnia włącznie – a także określa dolną granicę wieku przynależności do firmy na 16 lat. Czwarty stopień w odniesieniu do zstępnego wynika bezpośrednio z rumuńskiego Kodeksu cywilnego (rozdział dotyczący dziedziczenia)¹⁴.

Nieco inne podejście stosuje Kodeks cywilny Litwy, który odwołując się do wspólnoty małżeńskiej uznaje, że firmę założoną w trakcie związku małżeńskiego należy traktować jako wspólnotę rodzinną¹⁵. Dodatkowo nadmienia, że jeśli jedno ze współmałżonków prowadziło firmę przed zalegalizowaniem związku małżeńskiego, wówczas jako wspólnotę małżeńską należy traktować przychody tej firmy od chwili zawarcia związku. W kodeksie litewskim uregulowano również kwestie związane z zarządzaniem majątkiem wspólnotowym (art. 3.97) oraz przekazywania darowizn na dowolnego współmałżonka (art. 3.99).

Z doświadczeń niektórych innych państw członkowskich UE wynika, że firmy rodzinne mogą stanowić trzon działalności rolniczej, czego przykładem są Polska i Węgry. W Polsce pojęcie gospodarstwa rodzinnego wprowadzono ustawą o kształtowaniu ustroju rolnego z 2003 r. Zgodnie z tą ustawą, gospodarstwo, aby mogło być uznane za gospodarstwo rodzinne, powinno spełnić szereg wymogów prawnych (ramka 2), dotyczących samego gospodarstwa rolnego (m.in. w odniesieniu do areалу) oraz innych dodatkowych kryteriów, jak np. potwierdzone kwalifikacje.

Ramka 2

Art. 5.1. Za gospodarstwo rodzinne uważa się gospodarstwo rolne:

- 1) prowadzone przez rolnika indywidualnego,
- 2) w którym łączna powierzchnia użytków rolnych jest nie większa niż 300 ha.
2. Przy ustalaniu powierzchni użytków rolnych, o której mowa w ust. 1 pkt 2, będących przedmiotem współwłasności uwzględnia się powierzchnię nieruchomości rolnych odpowiadających udziałowi we współwłasności takich nieruchomości, a w przypadku współwłasności łącznej uwzględnia się łączną powierzchnię nieruchomości rolnych stanowiących przedmiot współwłasności.
3. Przepis ust. 2 stosuje się odpowiednio do ustalania powierzchni użytków rolnych będących przedmiotem współposiadania samoistnego oraz współposiadania na podstawie użytkowania wieczystego lub na podstawie umowy dzierżawy.

Źródło: Ustawa z 11 kwietnia 2003 r. o kształtowaniu ustroju rolnego (DzU 2003, nr 64, poz. 592).

Należy nadmienić, że powyższa definicja gospodarstwa rodzinnego jest węższa od definicji gospodarstwa

rolnego podanej w Kodeksie cywilnym (art. 55³), zgodnie z którą „za gospodarstwo rolne uważa się grunty rolne wraz z gruntami leśnymi, budynkami lub ich częściami, urządzeniami i inwentarzem, jeżeli stanowią lub mogą stanowić zorganizowaną całość gospodarczą, oraz prawami związanymi z prowadzeniem gospodarstwa rolnego”. Jednym z celów ustawy o kształtowaniu ustroju rolnego jest poprawa struktury obszarowej gospodarstw rolnych, a zatem tworzenie nowych gospodarstw rodzinnych oraz powiększanie już istniejących (prawo pierwokupu). Omawiając sprawy firm rodzinnych w Polsce nie sposób pominąć roli, jaką odegrała Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP) w działaniach na rzecz tych podmiotów. Wsparcie PARP polegało m.in. na opracowaniu programów szkoleniowych na podstawie wyników ogólnopolskiego badania firm rodzinnych przeprowadzanego w 2009 r. Z szacunków PARP wynika, że w Polsce istnieje 36% podmiotów rodzinnych w sektorze mikro, małych i średnich firm¹⁶.

Na Węgrzech również zdefiniowano oraz określono warunki funkcjonowania rolniczej firmy rodzinnej (*családi gazdaság*). Pod pojęciem rodzinnego gospodarstwa rolnego rozumie się posiadanie przez członka rodziny – podobnie jak w ustawodawstwie polskim – użytków rolnych o powierzchni nieprzekraczającej łącznie 300 ha oraz jego pracę w pełnym wymiarze czasowym, z możliwością otrzymywania wsparcia przez członków rodziny¹⁷.

W innych państwach członkowskich UE możemy odnaleźć regulacje związane z firmami rodzinnymi w różnych specyficznych dokumentach. Przykładowo w ustawodawstwie duńskim kontekst przedsiębiorczości rodzinnej odnosi się do zatrudniania młodocianych. W rozporządzeniu dotyczącym zatrudniania oraz odbywania praktyk przez młodzież mówi się, że praca młodzieży w gospodarstwach prywatnych czy firmach rodzinnych podlega bezpośrednio rozporządzeniu o zatrudnianiu młodocianych¹⁸. W przypadku, gdy praca taka ma charakter okazjonalny bądź krótkoterminowy, nie podlega ona temu rozporządzeniu, jednak z zastrzeżeniem, że zlecający pracę ściśle przestrzega wymogów bezpieczeństwa oraz bezpośrednio sprawuje pieczę nad młodocianymi pracownikami.

Powyższe przykłady pokazują, że rozwiązania legislacyjne w państwach członkowskich UE mogą w różnym stopniu wspierać przedsiębiorczość rodzinną. Można jednak zauważyć, że bez względu na specyfikę legislacyjną wytworzyła się potrzeba kształcenia w zakresie szeroko rozumianej przedsiębiorczości rodzinnej. Zarówno edukacja publiczna, jak i prywatna dostrzegły niszę na kształcenie przedsiębiorców rodzinnych i starają się ją w mniejszym bądź większym stopniu zaspokajać. Znaczenie tego rodzaju kształcenia wzrasta, gdy wspierają je przedsiębiorcy rodzinni, którzy odnieśli znaczące sukcesy, jak np. Antoine Seillère, który stał się mecenasem INSEAD-u we Francji, Stephan Schmidheiny – IMD w Szwajcarii czy Marek Roleski – Szkoły Głównej Handlowej w Polsce. Oczywiście istnieje wiele więcej renomowanych szkół (uniwersytetów) biznesu, które przedstawiają oferty edukacji dla przedsiębiorców rodzinnych. Do takich zaliczyć można z pewnością programy

oferowane przez Uniwersytet w Bordeaux, który oferuje kurs *Master 2 professionnel: Gouvernance des entreprises familiales et patrimoniales*, IESE Business School z programem edukacji ustawicznej, ESADE z programem *Executive Education*, czy też Cyprus International Institute of Management z Akademią Firm Rodzinnych. W zakresie tematyki rodzinnej zaczęły także kształcić instytucje rządowe oraz stowarzyszenia ogólnościatowe zrzeszające przedsiębiorców rodzinnych. Przykładem instytucji rządowej, która dostrzegła potrzebę kształcenia przedsiębiorców rodzinnych może być Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP). Warto podkreślić, że organizowane i oferowane przez PARP programy szkoleniowe były poprzedzone ogólnopolskim badaniem firm rodzinnych, przeprowadzonym w celu zdiagnozowania ich potrzeb – w tym potrzeb szkoleniowych. Odnośnie do ogólnościatowych stowarzyszeń należy natomiast stwierdzić, że istnieją dwa takie stowarzyszenia, które zrzeszają i kształcą przedsiębiorców rodzinnych – *Family Business Network* z siedzibą w Lozannie (posiada oddział w Polsce) oraz *Family Firm Institute* z siedzibą w Bostonie.

Prace legislacyjne na rzecz firm rodzinnych, podejmowane przez państwa członkowskie i wspierane wysiłkami sektora edukacyjnego oraz działalnością stowarzyszeń, doprowadziły do zwrócenia uwagi instytucji unijnych na te podmioty. W efekcie zostało przygotowane kompleksowe opracowanie (opinia) Sekcji Jednolitego Rynku, Produkcji i Konsumpcji w sprawie przedsiębiorstw rodzinnych w Europie jako źródła ponownego wzrostu gospodarczego i lepszych miejsc pracy (szerzej omówione w dalszej części niniejszego artykułu).

Firmy rodzinne w dokumentach unijnych

Najważniejszymi dokumentami unijnymi poświęconymi w pełni firmom rodzinnym są:

1. Sprawozdanie końcowe pod redakcją Irene Mandl – *Overview of Family Business Relevant Issues*, KMU Forschung Austria, 2008 r.,
2. Sprawozdanie końcowe grupy ekspertów - *Overview of family-business-relevant issues: research, networks, policy measures and existing studies*, Komisja Europejska, listopad 2009 r.

W raporcie Irene Mandl omawia się firmy rodzinne w dość kompleksowy sposób. Jej zespół szczegółowo scharakteryzował fenomen firm rodzinnych – nie wykluczając dywagacji definicyjnych. Przedstawiono funkcjonowanie firm rodzinnych w Europie w kontekście ich oddziaływania gospodarczego oraz instytucjonalnego. Efektem prac zespołu były rekomendacje, które zachęcały do podjęcia szeregu działań wspierających firmy rodzinne:

- ☞ wypracowania operacyjnej definicji firmy rodzinnej,
- ☞ badania i propagowania wyników badań o firmach rodzinnych,
- ☞ tworzenia oraz doceniania na szczeblu unijnym organizacji reprezentujących interesy firm rodzinnych,

- ☞ szkolenia przedsiębiorców oraz sukcesorów w zakresie sukcesji,
- ☞ obniżenia/zniesienia podatku od dziedziczenia,
- ☞ ułatwienia dostępu do źródeł finansowania, bez konieczności utraty kontroli nad firmą,
- ☞ podniesienia świadomości oraz finansowania procesu wdrażania rodzinnego nadzoru nad firmą,
- ☞ wspierania edukacji z zakresu przedsiębiorczości oraz zarządzania zorientowanej na firmy rodzinne,
- ☞ wspierania firm, które akumulują zyski,
- ☞ przeprowadzenia kampanii wizerunkowej firm rodzinnych.

Drugie sprawozdanie dotyczące firm rodzinnych przygotowane zostało w 2009 r. przez ekspertów Komisji Europejskiej. W sprawozdaniu tym poruszono również kwestie definicyjne, które są istotne ze względu na prowadzenie analiz porównawczych oraz oferowanie skutecznej pomocy, jeśli taka byłaby konieczna. Omówiono także wyzwania stojące przed firmami rodzinnymi oraz przytoczono opracowania Komisji, które mogą być przydatne w działalności firm rodzinnych, np. poświęcone wspieraniu młodych przedsiębiorców czy organizowaniu tygodnia przedsiębiorczości. Należy jednak zwrócić uwagę, że nie są to zalecenia czy regulacje adresowane bezpośrednio do firm rodzinnych. Eksperti Komisji – w odróżnieniu od zespołu I. Mandl – zarekomendowali przyjęcie oraz stosowanie przez państwa członkowskie konkretnej definicji firmy rodzinnej (ramka 1). W sprawozdaniu wzywa się Komisję do promowania oraz dzielenia się informacjami o firmach rodzinnych, publikując w dokumencie przykłady dobrych praktyk. Dodatkowo zachęca się rządy poszczególnych krajów, aby wspierały firmy rodzinne korzystając z różnych dostępnych im instrumentów, np. rozwiązań podatkowych. Sprawozdanie ekspertów – podobnie jak sprawozdanie Irene Mandl – wskazuje istotną rolę jaką mają do odegrania organizacje oraz instytucje reprezentujące i wspierające interesy środowiska firm rodzinnych.

Poza omówionymi wyżej dwoma kompleksowymi dokumentami analizującymi problemy firm rodzinnych znaleźć można jedynie wzmianki o tego typu firmach w innych dokumentach unijnych, a także projekt sprawozdania przygotowywanego przez Parlament Europejski (będzie o nim mowa w dalszej części artykułu). Wzmianka o przedsiębiorstwie rodzinnym pojawia się w rozporządzeniu Komisji Europejskiej nr 70 z 2001 r.¹⁹, w którym przywołuje się definicję mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw. Jednak w dokumencie tym nie konkretyzuje się, co należy rozumieć przez przedsiębiorstwo rodzinne, a jedynie stwierdza ogólnikowo, że: „za przedsiębiorstwo uważa się podmiot prowadzący działalność gospodarczą bez względu na jego formę prawną. Zalicza się tu w szczególności osoby prowadzące działalność na własny rachunek oraz firmy rodzinne zajmujące się rzemiosłem lub inną działalnością, a także spółki lub konsorcja prowadzące regularną działalność gospodarczą”²⁰. Mimo iż rozporządzenie to nie definiuje firmy rodzinnej, to wskazuje na rzemiosło, które stanowi środowisko naturalne dla tych firm.

Instytucje unijne, omawiając źródła i możliwości wzrostu gospodarczego czy też szukając remedium na kryzysy, zauważają, że pozytywną rolę mogą w nich odegrać firmy rodzinne. Parlament Europejski, który rozpatrywał decyzję Rady w sprawie wytycznych dla polityki zatrudnienia w państwach członkowskich, zasugerował m.in. udzielanie firmom rodzinnym mikrokredytów, które – jego zdaniem – zwiększą konkurencyjność oraz przyczynią się do wzrostu gospodarczego²¹. Unia Europejska podejmowała też działania wspierające regiony, kraje czy bezpośrednio podmioty rodzinne. Jako przykład można podać wsparcie ze środków unijnych (na podstawie rezolucji TIC/1223/2003) udzielone na prośbę władz Katalonii z przeznaczeniem na „pomoc dla firm rodzinnych na opracowywanie planów dziedziczenia”²².

W wielu krajach zauważa się mniejsze uprzywilejowanie kobiet w stosunku do mężczyzn. Z tego też powodu instytucje unijne starają się wprowadzać regulacje, które zwracają uwagę na potrzeby kobiet i konieczność podejmowania działań na ich rzecz. Z inicjatywą taką wystąpił m.in. Parlament Europejski, który w swojej rezolucji odniósł się do roli kobiet w firmach rodzinnych²³. Parlament zwraca w niej uwagę na konieczność podejmowania działań mających na celu osiągnięcie równowagi praw mężczyzn i kobiet. W szczególności powinno się oferować wsparcie dla kobiet w rozpoczynaniu własnej działalności. Z racji pełnionych funkcji rodzicielskich może być im trudniej ją podejmować. W przypadku, gdy takie wsparcie będzie efektywne, kobiety będą mogły nie tylko osiągać niezależność finansową i zawodową, ale również przyczynić się do odwrócenia niekorzystnego trendu demograficznego. Parlament odniósł się również do praktyki powszechnego uprzywilejowywania potomków płci męskiej w przekazywaniu firmy, sugerując zaprzestanie dyskryminacji kobiet. Inny problem może wynikać z faktu, że małe sklepy działające w branży spożywczej – często prowadzone przez rodziny – nie są w stanie sprostać sile nowoczesnych supermarketów. W Polsce liczba supermarketów od wielu lat systematycznie rośnie, czego wynikiem jest postępujący spadek liczby sklepów ogólnospożywczych²⁴. W małych firmach rodzinnych tradycje wytwórcze przekazywane są zazwyczaj z pokolenia na pokolenie, a rodzina dokłada wszelkich starań, aby produkty wytwarzane były z najwyższą starannością i dbałością o jakość. Wobec powyższego pozytywnie należy odnieść się do działań instytucji unijnych wspierających tych przedsiębiorców w różny sposób, np. poprzez ochronę oznaczeń geograficznych i nazw pochodzenia produktów, jak w przypadku *gofio canario* (mączka otrzymana ze zmielenia prażonych zbóż, stanowiąca podstawę diety Guanczów)²⁵.

Kończąc przedstawianie dokumentów unijnych odnoszących się do firm rodzinnych, należy pozytywnie odnotować zaangażowanie Parlamentu Europejskiego, który w 2014 r. przygotował projekt sprawozdania w sprawie przedsiębiorstw rodzinnych w Europie. Prace nad tym sprawozdaniem koordynuje niemiecka europosłanka Angelika Niebler²⁶. W projekcie sprawozdania podkreśla się doniosłą oraz dobroczynną rolę firm rodzinnych dla gospodarek nadmieniając, że są one społecznie odpowiedzialne wobec

pracowników, rozwijają się w sposób bardziej zrównoważony i długofalowy niż firmy nierodzinne, tworzą i utrzymują miejsca pracy oraz podnoszą ogólną konkurencyjność. W związku z tym zaapelowano do państw członkowskich o odpowiednie wsparcie tych firm, np. poprzez regulacje podatkowe oraz spadkowe. Warto podkreślić, że w sprawozdaniu nawołuje się również do rewizji obecnej definicji MSP w kierunku kryteriów jakościowych, aby można było łatwiej definiować przedsiębiorstwo rodzinne. Należy docenić fakt, że autorzy tego sprawozdania zaapelowali do Komisji, aby utworzyła stałą grupę roboczą, która zajmowałaby się przedsiębiorstwami rodzinnymi.

Należy jednak podkreślić, że dwa wspomniane wcześniej sprawozdania poświęcone firmom rodzinnym, przygotowane pod koniec pierwszej dekady XXI wieku, projekt sprawozdania Parlamentu Europejskiego oraz pojedyncze wzmianki o firmach rodzinnych pojawiające się w dokumentach unijnych wydają się być niewystarczające wobec siły oraz znaczenia firm rodzinnych w Unii Europejskiej. Z tego też względu pozytywnie należy się odnieść do inicjatywy Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego, który podjął wysiłki w celu opracowania opinii, która w sposób kompleksowy ukazała te podmioty w kontekście ich potrzeb oraz wskazała decydentom unijnym sposoby możliwego ich wsparcia.

Europejski Komitet Ekonomiczno-Społeczny a problemy firm rodzinnych

Europejski Komitet Ekonomiczno-Społeczny prowadzi działalność na podstawie art. 13 Traktatu o Unii Europejskiej oraz przepisów art. 300-304 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej. Bieżące działania operacyjne prowadzone są w oparciu o regulamin wewnętrzny. Komitet wypełnia ważne zadanie wspierania wartości integrujących członków wspólnoty oraz angażowania społeczeństwa poprzez wysłuchiwanie głosu reprezentantów różnych jego grup, a mianowicie: (1) pracodawców, (2) pracowników, oraz (3) grup różnych interesów, np. związków rzemiosła. Działalność EKES realizowana jest poprzez wydawanie opinii z własnej inicjatywy oraz na potrzeby instytucji unijnych (Rady, Komisji Europejskiej bądź Parlamentu Europejskiego), przy czym mogą one mieć charakter obowiązkowy (określone dziedziny wynikające z traktatów unijnych) lub nieobowiązkowy. Prace nad opinią prowadzone są w grupach kilku – kilkunastoosobowych, które koordynują sprawozdawcy, mogący korzystać ze wsparcia ekspertów. W skład EKES wchodzi 353 członków, z czego 21 z Polski. W ramach swoich uprawnień EKES podjął (po wcześniejszych wzmiankowanych tylko odniesieniach) decyzję o sporządzeniu w 2015 r. opinii o firmach rodzinnych.

Odniesienia EKES do przedsiębiorstw rodzinnych

Europejski Komitet Ekonomiczno-Społeczny w swojej dotychczasowej działalności odniósł się do firm rodzinnych w różnych opiniach, przy czym były to raczej wzmianki.

EKES uznał, że należy pomagać firmom rodzinnym w czasach kryzysu, ale także promować sukcesy firm rodzinnych. „Z przeprowadzanych w Europie badań wynika, że około 1/3 europejskich przedsiębiorców, głównie właścicieli firm rodzinnych, odejdzie w ciągu najbliższych 10 lat. Ocenia się, że zjawisko to dotknie blisko 690 tys. przedsiębiorstw, zatrudniających w sumie 2,8 mln pracowników. Należy zatem promować przejmowanie przedsiębiorstw jako cenną alternatywę wobec zakładania zupełnie nowej firmy”²⁷. Z kolei podczas sesji plenarnej w 2005 r. debatowano na temat wkładu branży turystycznej w ożywienie społeczno-gospodarcze obszarów kryzysowych²⁸. EKES zwrócił wówczas uwagę na fakt, że kryzysy dotyczą przede wszystkim obszary monotoniczne, dlatego też sugerował rozwijanie na nich działalności turystycznej, która ze względu na swoją wszechstronność pozwoliłaby zdwersyfikować te obszary. Okazało się również, że branża turystyczna zdominowana jest przez podmioty rodzinne. EKES podkreślił, że turystyka może być również panaceum na kryzysy występujące na obszarach wiejskich, gdzie znajduje się znaczący odsetek samozatrudnionych w branży turystycznej, którzy są wspomagani przez członków rodziny. EKES zauważył, że kolejną branżą zdominowaną przez firmy rodzinne, która znalazła się w sytuacji kryzysowej i wymaga pomocy, jest rybołówstwo²⁹. Uznał, że środki proponowane przez Komisję na wsparcie tego sektora nie są wystarczające, gdyż dominującą rolę odgrywają w rybołówstwie firmy rodzinne posiadające zazwyczaj jeden statek rybacki. Dodatkowo działają one na ograniczonym akwenie przy ograniczonych środkach oraz restrykcyjnych regulacjach. Wobec takich ograniczeń osiągnięcie rentowności przez te podmioty może być bardzo trudne, o ile w ogóle możliwe. Sektor motoryzacyjny, a w szczególności rodzinne mikroprzedsiębiorstwa i małe przedsiębiorstwa dominujące w Europie Południowej, stanowi kolejną branżę zdominowaną przez firmy rodzinne i wymagającą zdaniem EKES wsparcia – głównie po wyniszczeniach będących skutkiem ostatniego kryzysu³⁰. Podobnie EKES zareagował w sprawie dwukołowych pojazdów silnikowych³¹. Zdaniem EKES przemysł motoryzacyjny wymaga wsparcia finansowego z powodu drastycznego załamania popytu po kryzysie z lat 2008-2009. Ostatni kryzys dotknął wiele więcej branż niż wymienione wcześniej rybołówstwo czy przemysł motoryzacyjny i EKES w miarę swoich możliwości stara się wspomagać również te branże. W wielu z nich działają mniejsze, rodzinne przedsiębiorstwa, które znacznie ucierpiały w wyniku kryzysu. Z racji tego, że firmy rodzinne wykazują inną specyfikę funkcjonowania niż firmy nierodzinne, EKES podjął decyzję o przygotowaniu opinii w całości poświęconej tym właśnie firmom.

Projekt opinii EKES w sprawie przedsiębiorstw rodzinnych

Artykuł 29 ust. 2 regulaminu wewnętrznego EKES stanowi, że „Komitet jest zwoływany przez Przewodniczącego na wniosek Prezydium i za zgodą większości członków w celu wydania z własnej inicjatywy opinii we wszystkich sprawach dotyczących Unii Europejskiej, dziedzin jej polityki

i możliwości ich rozwoju”³². Dostrzegając specyficzne potrzeby środowiska firm rodzinnych z państw członkowskich oraz niewielkie dotychczasowe działania instytucji unijnych na rzecz tych firm, Jacek Krawczyk (przewodniczący Grupy Pracodawców w EKES) oraz Jan Klimek (członek i sprawozdawca tej grupy) zainicjowali 22 stycznia 2015 r. prace zmierzające do sporządzenia opinii w sprawie *przedsiębiorstw rodzinnych w Europie jako źródła ponownego wzrostu gospodarczego i lepszych miejsc pracy*. Mając na uwadze ważną rolę EKES w oddolnym animowaniu środowisk, podjęto decyzję o przeprowadzeniu konsultacji społecznych. Konsultacje takie zostały zorganizowane 5 marca 2015 r. przez J. Klimka w Szkole Głównej Handlowej, z udziałem J. Krawczyka, który zachęcał zebranych do wyrażania opinii nt. warunków funkcjonowania firm rodzinnych. Udział w spotkaniu dwóch przedstawicieli EKES świadczy o wadze, jaką przywiązuje się do tej opinii. Nie można jednak pominąć ważnej roli, jaką odegrali przedstawiciele środowiska reprezentującego firmy rodzinne. To właśnie ich głosy oraz sugestie znalazły odzwierciedlenie w opinii. W spotkaniu uczestniczyli przedstawiciele m.in.: stowarzyszenia Inicjatywa Firm Rodzinnych, Instytutu Biznesu Rodzinnego, Konfederacji Lewiatan, Polskiego Instytutu Dyrektorów, Związku Rzemiosła Polskiego, Mazowieckiej Izby Rzemiosła i Przedsiębiorczości, Stowarzyszenia Naukowo-Technicznego Inżynierów i Techników Przemysłu Spożywczego, Kongregacji Przemysłowo-Handlowej, PwC oraz przedstawiciele wielu firm rodzinnych, świata nauki, a także banków. Na podstawie wypowiedzi uczestników spotkania oraz dodatkowo nadesłanych uwag i sugestii sporządzono wstępną opinię, którą 30 kwietnia 2015 r. poddano pod dyskusję w Brukseli. Projekt opinii konsultowany był również przez członków grupy INT (Sekcji Jednolitego Rynku, Produkcji i Konsumpcji) podczas kolejnego spotkania konsultacyjnego w Brukseli. Uwagi oraz sugestie z tego spotkania posłużyły jako podstawa do zaproponowania przez EKES ostatecznych działań wspierających firmy rodzinne w państwach członkowskich³³:

- ☞ wprowadzenie kategorii firmy rodzinnej do statystyki europejskiej (Eurostat) oraz efektywne zbieranie informacji o firmach rodzinnych przez krajowe urzędy statystyczne;
- ☞ usprawnienie regulacji prawnych w zakresie transferu międzypokoleniowego firm rodzinnych, szczególnie w kontekście podatkowym, w celu ograniczenia narażania tych firm na kłopoty z płynnością finansową;
- ☞ promowanie rodzinnego klimatu organizacyjnego, którego cechą jest długoterminowe zatrudnianie;
- ☞ promowanie innowacyjności wśród firm rodzinnych, m.in. poprzez innowacyjne zamówienia publiczne;
- ☞ rozwijanie edukacji oraz promowanie badań w zakresie przedsiębiorczości rodzinnej;
- ☞ wspieranie rodzinnych gospodarstw rolnych oraz odbudowę przedsiębiorczości spółdzielczej, w szczególności zrzeszającej rodzinne podmioty;
- ☞ wprowadzenie ulg od reinwestowanych zysków oraz zasilanie firm rodzinnych kapitałem bez przyznawania mu prawa w głosowaniu;

aktywną współpracę na szczeblu unijnym z organizacjami reprezentującymi firmy rodzinne, np. w ramach stałej grupy eksperckiej.

W dniu 14 lipca 2015 r. projekt opinii został poddany pod głosowanie w sekcji Jednolitego Rynku, Produkcji i Konsumpcji. Dokument został przyjęty bez zastrzeżeń, z sugestiami kontynuowania prac na rzecz wspierania firm rodzinnych oraz ich otoczenia społeczno-gospodarczego. Świadczyć to może o dużej potrzebie wsparcia środowiska firm rodzinnych przez instytucje unijne.

Uwagi końcowe

Wybitny ekonomista John Maynard Keynes rzekł kiedyś, że „w długim okresie wszyscy będziemy martwi”, co urosło do miana jednego z jego najślawniejszych cytatów. Można tę wypowiedź odebrać jako sugestię, że nie zależało mu na losie przyszłych pokoleń, zważywszy na fakt, że był bezdzietny. W rzeczywistości było wręcz przeciwnie – starał się raczej pokazać w ten sposób, że rządy nie powinny ograniczać się do przygotowywania i realizowania założeń tylko na jedną kadencję wyborczą. Dał temu ewidentny wyraz w eseju, w którym próbował odpowiedzieć na zadane sobie pytanie: *Jakie są możliwości ekonomiczne dla naszych wnuków?*³⁴ Jest to takie samo pytanie, jakie nieustannie zadają sobie rodziny, które prowadzą firmy. Prowadzą je nie dla własnego zbytku, ale z myślą o dzieciach, wnukach – w ogóle o przyszłych pokoleniach. Zastanawiają się, w jakim stanie będą przejmować firmę ich dzieci czy wnuki oraz jakie wówczas będą istniały możliwości gospodarcze, żeby te firmy dalej rozwijać. Opracowując opinię w sprawie przedsiębiorstw rodzinnych Europejski Komitet Społeczno-Ekonomiczny pokazuje, że chce pomóc właścicielom firm rodzinnych, aby ich wnukom czy też wnuczkom było łatwiej i miały większe możliwości prowadzenia biznesu.

* Dr hab. Jan Klimek, prof. nadzw. SGH, dyrektor Instytutu Przedsiębiorstwa, kierownik Zakładu Przedsiębiorstwa Rodzinnego w Szkole Głównej Handlowej, współtwórca opinii oraz sprawozdawca w sprawie przedsiębiorstw rodzinnych w Europie jako źródła ponownego wzrostu gospodarczego i lepszych miejsc pracy. E-mail: jklime1@sgh.waw.pl.
Dr Jacek Lipiec, Zakład Przedsiębiorstwa Rodzinnego w Szkole Głównej Handlowej, współtwórca oraz ekspert pracujący nad opinią w sprawie firm rodzinnych. E-mail: jlipiec@sgh.waw.pl.

¹ Sprawozdanie końcowe grupy ekspertów, *Overview of family-business-relevant issues: research, networks, policy measures and existing studies*, Komisja Europejska, listopad 2009 r.

² Ibidem.

³ Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów, Plan działania na rzecz przedsiębiorczości do 2020 r. Pobudzenie ducha przedsiębiorczości w Europie, COM(2012) 795 final, 9.1.2013 r.

⁴ J. Klimek, *W rodzinnej firmie. Powstanie, rozwój, zagrożenia i szanse*, Wydawnictwo Menedżerskie PTM, Warszawa 2014, s. 7.

⁵ Ibidem.

⁶ Ibidem.

⁷ Family Business Statistics, European Family Businesses, June 2012, <http://www.europeanfamilybusinesses.eu/> [dostęp: 15.7.2015].

⁸ *Merkel tritt Sorgen entgegen*, <http://www.bundeskanzlerin.de> [dostęp: 15.7.2015].

⁹ M.A. Gallo, S. Tomaselli (2006), *Protocolo familiar: sus resultados*, Family Business Consulting Group España, Fundación Rafael Escolá: España oraz Boletín Oficial de las Cortes Generales, Senado, 2001.

¹⁰ Dirección General de Política de la Pyme (DGPYME), Guía para la Pequeña y Mediana Empresa Familiar, 2003.

¹¹ J. Heinonen, J.Toivonen, *Perheyriksen suomalaisessa yhteiskunnassa*, [w:] *Quo Vadis suomalainen perheyriys?*, [red.] Jarna Heinonen, Publications of Turku School of Economics, 2003.

¹² Codice Civile, Art. 230-bis. Impresa familiare.

¹³ LEGE nr 300, din 28 iunie 2004 privind autorizarea persoanelor fizice și a asociațiilor familiale care desfășoară activități economice în mod independent.

¹⁴ Codul Civil, Titlul II - Mostenirea legala, Capitolul I - Dispozitii generale, Mostenitorii legali Art. 963.

¹⁵ Civilinis kodeksas, VIII-1864, 18.7.2000.

¹⁶ Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, *Firmy rodzinne w polskiej gospodarce – szanse i wyzwania*, 2009, s. 23, <http://badania.parp.gov.pl/raport-z-badania-firmy-rodzinne>, [dostęp: 27.7.2015].

¹⁷ 1994. évi LV. törvény, a termőföldről, I. Fejezet, Bevezető Rendelkezések, 3. Par. E törvény alkalmazásában, pkt. h.

¹⁸ Arbejdsmiljølovgivningens anvendelse for elever i erhvervspraktik, nr 4.01.6, 1998 oraz Bekendtgørelse om unges arbejde nr 239, 6.4.2005.

¹⁹ Rozporządzenie Komisji (WE) nr 70/2001 z 12 stycznia 2001 r. w sprawie zastosowania art. 87 i 88 Traktatu WE w odniesieniu do pomocy państwa dla małych i średnich przedsiębiorstw, DzUrz WE 10, 13.1.2001, z późn. zm.

²⁰ Ibidem.

²¹ Rezolucja legislacyjna Parlamentu Europejskiego w sprawie wniosku dotyczącego decyzji Rady w sprawie wytycznych dla polityk zatrudnienia w państwach członkowskich, COM(2006)0032 – C6-0047/2006 – 2006/0010(CNS).

²² Informacje przekazane przez państwa członkowskie dotyczące pomocy państwa przyznanej na mocy rozporządzenia Komisji (WE) nr 70/2001 z dnia 12 stycznia 2001 r. w sprawie zastosowania art. 87 i 88 Traktatu WE w odniesieniu do pomocy państwa dla małych i średnich przedsiębiorstw.

²³ Przedsiębiorczość kobiet w małych i średnich przedsiębiorstwach, Rezolucja Parlamentu Europejskiego z dnia 13 września 2011 r. w sprawie przedsiębiorczości kobiet w małych i średnich przedsiębiorstwach (2010/2275(INI))(2013/C 51 E/07).

²⁴ *Handel detaliczny artykułami spożywczymi w Polsce 2014. Analiza rynku i prognozy rozwoju na lata 2014-2019*, raport firmy badawczej PMR.

²⁵ Rozporządzenie Rady (WE) nr 510/2006 w sprawie ochrony oznaczeń geograficznych i nazw pochodzenia produktów rolnych i środków spożywczych „gofio canario”.

²⁶ Projekt sprawozdania w sprawie przedsiębiorstw rodzinnych w Europie, 2014/2210(INI), Sprawozdawczyni: Angelika Niebler.

²⁷ Opinia Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego w sprawie potencjału przedsiębiorstw, zwłaszcza małych i średnich (strategia lizbońska) (2007/C 256/03).

²⁸ 420 Sesja Plenarna w dn. 28-29.09.2005 r. Opinia Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego w sprawie wkładu turystyki w ożywienie społeczno-gospodarcze obszarów dotkniętych kryzysem (2006/C 24/01).

²⁹ Opinia Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego w sprawie komunikatu Komisji dla Rady i Parlamentu Europejskiego w sprawie poprawy sytuacji ekonomicznej w sektorze rybołówstwa, COM(2006) 103 wersja ostateczna.

³⁰ Opinia Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego w sprawie rynku podzespołów i części oraz rynków niższego szczebla w sektorze motoryzacyjnym (opinia z inicjatywy własnej), (2009/C 317/05). Sprawozdawca: Gustav Zöhrer, Współsprawozdawca: José Custódio Leirião.

³¹ Opinia Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego w sprawie: „Przemiany w przemyśle a perspektywy przemysłu dwukołowych pojazdów silnikowych w Europie” (opinia z inicjatywy własnej) (2010/C 354/05). Sprawozdawca: Virgilio Ranocchieri, Współsprawozdawca: Patrizio Pesci.

³² Regulamin Wewnętrzny Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego (wersja ujednoczona z dn. 14 lipca 2010 r.), Tytuł II. Funkcjonowanie Komitetu, Rozdział I. Zasięganie opinii Komitetu, Artykuł 29, ust. 2.

³³ Projekt Opinii Sekcji Jednolitego Rynku, Produkcji i Konsumpcji w sprawie przedsiębiorstw rodzinnych w Europie jako źródła ponownego wzrostu gospodarczego i lepszych miejsc pracy, Sprawozdawca: Jan Klimek, INT/765, 7.7.2015 r.

³⁴ J.M. Keynes, *Essays in Persuasion*, New York, W.W. Norton & Co., 1963.

UNIA EUROPEJSKA - KRAJE TRZECIE

UKRAINA – UWIKŁANIE MIĘDZY LIBERALIZACJĄ HANDLU A PROTEKCJONIZMEM

Ewa Kaliszuk*

Na początku 2016 roku ma wejść w życie Pogłębiona i kompleksowa umowa o wolnym handlu (*Deep and Comprehensive Free Trade Agreement* – DCFTA), stanowiąca część handlową układu o stowarzyszeniu między Unią Europejską i Ukrainą¹. Oznacza to, że Ukraina otworzy szerzej swój rynek dla towarów importowanych z państw członkowskich UE (Unia otworzyła swój ponad półtora roku wcześniej w wyniku jednostronnej liberalizacji – patrz ramka). W momencie wejścia umowy w życie Ukraina ma znieść cła importowe na prawie 83% wartości importu z UE² (do końca 10-letniego okresu przejściowego – na 99,1% wartości importu z UE). Ponadto zobowiązała się do zniesienia większości ceł eksportowych, a także do wprowadzenia ułatwień w dostępie przedsiębiorców i inwestorów unijnych do ukraińskiego rynku usług i zamówień publicznych.

Powstaje pytanie, czy szersze otwarcie na konkurencję zagraniczną nie wzmocni nastrojów protekcyjnych wśród ukraińskich producentów. Wprawdzie obecny poziom ochrony celnej jest relatywnie niski, a proces liberalizacji handlu rozłożono w czasie i wprowadzono pewne zabezpieczenia (o czym dalej), jednak istnieją przesłanki wskazujące, że z taką możliwością należy się liczyć.

Po pierwsze, sytuacja gospodarcza Ukrainy jest ciągle bardzo trudna, o czym świadczą wskaźniki makroekonomiczne. Produkt krajowy brutto zmniejszył się w drugim

kwartale 2015 r. o blisko 15% (w porównaniu z analogicznym okresem 2014 r., w cenach stałych z 2010 r.). Znacznie zmalały też obroty handlowe z zagranicą. W pierwszym półroczu 2015 r. eksport towarów był o 35,0%, a usług o 25,9% mniejszy niż z pierwszym półroczem 2014 r., natomiast import odpowiednio o 38,5% i 24,4%³. Prognozy na 2016 r. nie wskazują na możliwość poprawy sytuacji. Nawet w optymistycznym scenariuszu rozwoju społeczno-gospodarczego przedstawionym przez rząd ukraiński w sierpniu 2015 roku wzrost PKB w 2016 r. nie przekroczy 2% (w pesymistycznym – PKB spadnie o 0,3%). W obu scenariuszach przewidziano ujemne saldo obrotów handlowych z zagranicą⁴.

Po drugie, w latach 2009-2015 ukraińska Rada Najwyższa i rząd podejmowały liczne próby wprowadzenia środków mających na celu ochronę bilansu płatniczego bądź krajowych producentów, często pod naciskiem grup przemysłowo-finansowych kontrolujących niekiedy całe gałęzie przemysłu (tabela 1 i 4)⁵. Działania te władze ukraińskie uzasadniały znaczną liberalizacją handlu w okresie poprzedzającym akcesję Ukrainy do WTO (o czym dalej) oraz radykalną zmianą sytuacji gospodarczej na skutek światowego kryzysu finansowego⁶. Ukraina zgodziła się na znaczną liberalizację handlu licząc, że szersze otwarcie ukraińskiego rynku na konkurencję zagraniczną doprowadzi do zwiększenia wymiany handlowej i da impuls rozwojowy gospodarce. Tak się jednak nie stało. Niedługo po przystąpieniu do WTO (16 maja 2008 r.) na Ukrainie wystąpił kryzys gospodarczy. Pogorszenie się sytuacji makroekonomicznej przypisywano otwarciu ukraińskiego rynku, chociaż była ona wynikiem wielu czynników, w tym niedokończonych reform wewnętrznych i turbulencji w gospodarce światowej, wywołanej światowym kryzysem finansowym.